

El Microcrédito

De los países en desarrollo a las sociedades avanzadas

FERNANDO PAMPILLÓN*

1. INTRODUCCIÓN

La Asamblea General de las Naciones Unidas ha acordado que 2005 sea el Año Internacional del Microcrédito "con el fin de reconocer su contribución a la mitigación de la pobreza" y lograr, entre otros objetivos, que el crecimiento del número de estos créditos alcance a 100 millones de las familias más pobres, impulsando la progresión seguida en los últimos años –7,6 millones en 1997, 27 en 2001 y 42 en 2002– (Foro Nantik Lum 2005).

El término microcrédito es relativamente reciente, tal como se desprende de la literatura sobre el tema, que sólo muestra una elevada concentración de publicaciones a partir de los años finales de la década de los ochenta, y del considerado como primer experimento con éxito, el *Grameen Bank* o Banco de la Aldea, que nace como institución bancaria en Bangladesh en 1983, si bien ya venía operando desde algunos años antes. Pese a ello, la realización de este tipo de operaciones goza de una respetable antigüedad, a la que no son ajenas las entidades financieras de carácter no lucrativo, entre otras, los montes de piedad y las cajas de ahorros.

En los últimos años, sin embargo, la preocupación por la situación de pobreza en países con bajo nivel de desarrollo, y las dudas que plantea la eficacia de la ayuda internacional a la hora de combatir la pobreza extrema, han impulsado un movimiento social en favor del microcrédito y su plasmación en proyectos llevados a cabo por insti-

* Catedrático de Economía Aplicada de la UNED e investigador de FUNCAS.

tuciones multilaterales, organismos públicos nacionales y organizaciones no gubernamentales. De los éxitos alcanzados por algunos de ellos se hacen eco diversos estudios recogidos en el Programa de Desarrollo de Naciones Unidas (*United Nations Development Programme*) (Naciones Unidas 2005):

1. En Bolivia los prestatarios de microcréditos doblaron sus ingresos en dos años, mejoraron su acceso a la atención sanitaria para sí mismos y sus familias, y elevaron el nivel de asistencia de sus hijos a la escuela. También en Indonesia los clientes del Banco Rakyat aumentaron su renta en porcentajes superiores al resto de la población, destacando el caso de la Isla de Lombok, en la que los ingresos medios de los perceptores de microcréditos se doblaron y el 90% salió de la pobreza.

2. Un estudio del Banco Mundial, realizado en Bangladesh a lo largo de ocho años, mostró que la mitad de las familias con microcréditos logró superar el límite de pobreza.

3. *Opportunity Internacional* había concedido, hasta el final de 2004, créditos a más 675 mil familias pobres, el 98% de los cuales fueron pagados puntualmente o en los 30 días siguientes. Se estima que gracias a estos préstamos, a los que se aplicaban tipos de interés de mercado, se crearon o mantuvieron más de 1,2 millones de puestos de trabajo.

4. Un 75% de los participantes en los programas *SHARE*, una organización de la India que concede microcréditos, logró significativas mejoras en su nivel de bienestar y la mitad abandonó la pobreza. Se observaron, asimismo, importantes transformaciones en sus conductas de empleo. En concre-

to, pasaron de una situación de ocupación diaria con salarios bajos a diversificar sus fuentes de ingresos, aumentar el empleo de los familiares y depender intensamente de los pequeños negocios.

5. Un estudio del Grameen Bank estima que, anualmente, el 5% de los participantes en programas de microfinanzas abandonan los niveles de pobreza.

Desgraciadamente también en los países desarrollados conviven grupos minoritarios de población, aunque relativamente importantes en número, sometidos a exclusión social, con otros que gozan de elevados niveles de bienestar. La integración de aquéllos mediante programas de microcrédito es una alternativa complementaria y posiblemente más eficaz que las actuaciones de protección social basadas en ayudas a fondo perdido que, en muchas ocasiones, no logran alcanzar los resultados esperados. De hecho, en los últimos años este peculiar instrumento financiero ha experimentado un fuerte crecimiento en las sociedades occidentales, que también ha afectado a España.

El microcrédito constituye, pues, una fórmula de lucha contra la pobreza tanto en los países en desarrollo como en los económicamente avanzados, que empieza a ser estudiado y valorado por amplios sectores de la sociedad, y que tiene ya una plasmación práctica en la actuación de muchas instituciones financieras.

Tras esta introducción, los siguientes epígrafes de esta nota están dedicados a enmarcar el concepto y los rasgos básicos que caracterizan el microcrédito, en particular en los países en desarrollo, donde nace este instrumento financiero, para, a continuación, exponer las particularidades que presenta su transposición a las áreas económicas más desarrolladas, con una atención muy directa a la situación española, y concluir resaltando los aspectos más relevantes observados.

2. MICROCRÉDITO. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS

Desde un punto de vista estrictamente semántico, el concepto de microcrédito hace referencia a un crédito siempre que sea de bajo importe, independientemente del destino que se le dé y del prestatario al que se dirija. Sin embargo, y de conformidad con lo señalado anteriormente, una

acepción tan amplia difícilmente satisface las exigencias básicas de esta figura: ser un instrumento de ayuda para que los beneficiarios puedan buscar una salida a la situación de pobreza en que viven.

Una definición en esta línea es la que sugiere la Cumbre del Microcrédito celebrada en Washington en 1997: pequeños préstamos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. De ella se desprenden una serie de rasgos básicos:

1. Se trata de *préstamos de reducido importe* cuyas cuantías varían entre 50 y 5.000 dólares, situándose la media en unos 450 dólares¹. En los países pobres estos importes suponen, en la práctica, alrededor de la mitad de la renta per cápita, si bien en los préstamos sucesivos a clientes que han cumplido satisfactoriamente sus obligaciones se incrementan los importes máximos concedidos.

2. Se destinan a *personas pobres*. Con el fin de determinar el grado de pobreza se les suele clasificar en cuatro grupos: a) desposeídos, b) en situación de extrema pobreza, c) moderadamente pobres y d) no pobres, pero vulnerables. Las actuaciones con microcrédito han demostrado ser más eficaces con los tres últimos, lo que plantea aún desafíos en la atención a los desfavorecidos más marginales.

3. Se dirigen a financiar *proyectos de autoempleo generadores de renta*². El microcrédito es un crédito promocional destinado a financiar actividades productivas, que favorece iniciativas empresariales de muy pequeña dimensión y posibilita el acceso al capital productivo a prestatarios que, de otra manera, no podrían obtenerlo a través de los cauces formales del sistema financiero, enfrentándose con dificultades para desempeñar una actividad remunerada y liberadora de la situación de pobreza.

Estas tres características enmarcan a grandes rasgos lo que en la actualidad se entiende por microcrédito. Sin embargo, la experiencia adquirida por las instituciones especializadas en la concesión de este tipo de préstamos les ha enseñado a tomar en consideración otros aspectos que es preciso tener muy presentes de cara a lograr una mayor eficacia.

¹ Según datos recogidos por *The Microcredit Information Exchange* entre 150 instituciones de microfinanzas más destacadas.

² Excepcionalmente pueden emplearse también con fines de consumo (GUTIÉRREZ NIETO 2005).

En primer lugar, destaca la figura del promotor, asesor y controlador de estos créditos, al que suele denominarse *oficial del préstamo*. Es un empleado de la institución prestamista que entra en contacto con los posibles demandantes y, tras evaluar sus riesgos, les estimula a acometer una tarea productiva y les convence del progreso que pueden alcanzar con una pequeña inversión facilitada por la entidad, cuyo importe decide el oficial dentro de los límites marcados por ésta.

Un segundo aspecto, también muy destacado, al que deben enfrentarse los proyectos de microcrédito es la ausencia de *garantías* que puedan aportar los prestatarios, tanto de carácter real, por la inexistencia de bienes que respalden la operación, como personal, ante la incertidumbre de que tengan ingresos periódicos suficientes para atender al pago de las amortizaciones, o la imposibilidad de constituir avales personales que asuman la deuda en caso de impago.

En estas condiciones, el riesgo de crédito de estos préstamos es tan elevado que difícilmente sería asumido por una entidad financiera convencional. Aunque con diferentes planteamientos, las instituciones de microcrédito se enfrentan también al mismo problema ¿Cómo lograr que los préstamos no se conviertan en fallidos cuando tienen un elevado riesgo y el incumplimiento de las obligaciones no acarrea un especial coste o pérdida para el prestatario?

Para paliarlo, las instituciones especializadas han desarrollado, entre otras fórmulas, las siguientes:

a) Aval testimonial. Se pide una garantía que, si bien en términos económicos no cubre los riesgos de crédito, tiene un valor especial para el prestatario.

b) Corresponsabilidad de pago con una segunda persona. Supone una especie de aval moral, ya que esa persona, normalmente muy allegada al prestatario, tampoco dispone de bienes suficientes para hacer frente a los pagos.

c) Presión del oficial del préstamo sobre el prestatario o su entorno.

d) Aval social. Es quizás la fórmula más importante. Se concede el crédito a grupos integrados en pequeñas comunidades y, a medida que se van abonando las cuotas de amortización, se facilitan préstamos a otras personas del grupo. De esta

forma hay un interés colectivo en la devolución en las fechas previstas. Para dar más fuerza a este modelo, los integrantes se reúnen periódicamente para realizar los pagos y hacer un seguimiento de los proyectos emprendidos.

e) Concesión a mujeres. Además de que la financiación concedida a ellas tiene un mayor impacto sobre la familia que la otorgada a los hombres, las mujeres muestran, en general, conductas más responsables de cara a la devolución de los fondos obtenidos. De hecho, se estima que, del total de usuarios de microcrédito, el 60% pertenecen al sexo femenino.

En cualquier caso, sea cual sea la fórmula elegida, las instituciones han logrado niveles de fallidos muy bajos: inferiores al 1% en Asia y en torno al 3% en otras zonas (Berezo 2005).

Conviene finalmente examinar también algunos de los elementos contractuales más destacados de este instrumento financiero:

1. Tipos de interés. En la concesión de créditos existen economías de escala muy relevantes, ya que con independencia del volumen de que se trate, los costes de estudio y tramitación son similares. Por esta razón, la reducida cuantía que caracteriza al microcrédito pesa mucho en su encarecimiento; con el mismo número de créditos que otras entidades, las instituciones de microfinanzas mantienen volúmenes totales mucho menores y la ratio créditos por empleado es sensiblemente más baja.

Si se pretende que estas instituciones logren la suficiencia financiera, los tipos de interés que deben aplicar a sus clientes tienen que ser necesariamente elevados. En efecto, en muchos países de bajo nivel de desarrollo los tipos reales se sitúan entre el 15 y el 40%, resultado de sumar los costes de gestión y financieros, y las dotaciones de provisión por insolvencia –que respectivamente suponen en torno a un 60, un 25 y un 5%–. El resto correspondería a los beneficios necesarios para retribuir e incrementar el capital (Berezo 2005).

Estos tipos considerablemente elevados, no lo son tanto para los perceptores de estos créditos, ya que sus márgenes de beneficio los superan. Debe tenerse en cuenta, además, que son inferiores a los que les aplican prestamistas informales y usuarios, única posibilidad de acceso al mercado para estos microempresarios. En cualquier caso, estos planteamientos no deben ocultar la controversia

que surge entre la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas y el elevado coste de financiación que tienen que soportar los pobres, lo que no deja de suponer una contradicción con el objetivo de ayudarles a salir de la situación en la que se encuentran.

2. Plazos. Suelen ser cortos y, si bien en los inicios el plazo era de un año, en la actualidad varía desde pocas semanas hasta varios años. Sin embargo, las cuotas de amortización se abonan en períodos muy cortos, con frecuencias que fluctúan entre un mes y un día, aunque lo más habitual es que lo hagan semanalmente.

3. EL MICROCRÉDITO EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS. ESPECIAL REFERENCIA A LA SITUACIÓN ESPAÑOLA

El microcrédito surge en países con bajo nivel de desarrollo para cubrir necesidades de una parte importante de la población sin acceso a circuitos financieros formales, a servicios de desarrollo empresarial y cuya actividad es ajena al marco jurídico y al control del estado, no porque sea ilícita sino porque se desarrolla al margen de los registros y censos oficiales.

Su presencia en los países desarrollados es más tardía y mucho menor. En efecto, hasta 1990 no se ponen en marcha los primeros proyectos de microcrédito en Europa. En este año, y gracias al empuje de la francesa María Nowak, presidenta de la ADIE (Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica), esta asociación, que es una referencia de este tipo de actividad en Europa, concede los primeros 34 créditos. En 2003 la cifra asciende ya a más de 5.300, posibilitando la creación de casi 4.300 empresas y más de 5.100 empleos.

Las primeras operaciones de microcrédito en España las realizan "la Caixa", con la firma en 2000 de un convenio con el Instituto de la Mujer, y Caixa Catalunya, que, un año más tarde, crea la Fundación Un Sol Món con el fin de canalizar una política más amplia en este campo. Posteriormente otras cajas de ahorros se van sumando a estas iniciativas, bien directamente o a través del ICO, que en 2002 pone en marcha el primer programa de ámbito nacional.

El balance de la actividad realizada muestra que, hasta el final de 2003, las cinco cajas que

entonces tenían programas propios de microcréditos (bbk, Caixa Catalunya, Caixa Galicia, CajaGRANADA y "la Caixa") habían concedido financiación por esta vía por un importe total de 17,5 millones de euros en 9.119 operaciones y tenían una tasa de morosidad que oscilaba entre 0,13 y 4,8% (CECA 2004).

Por su parte, al final de 2003, el ICO había formalizado 805 operaciones de microcrédito por un importe de 15,1 millones de euros. En 2004 se cerraron 234 operaciones por una cuantía total de 4,7 millones. La tasa de fallidos que presenta esta institución ha sido sumamente elevada en el Programa I (los préstamos correspondientes a las concesiones de 2002 y 2003), pues alcanzó niveles del 29%. Esta situación es achacable a los desajustes que se producen en la puesta en marcha de un instrumento tan novedoso y ha servido de experiencia para tomar medidas dirigidas, por un lado, a corregir errores en el diseño e instrumentación de las condiciones de los contratos y, por otro, para intensificar y mejorar los sistemas de seguimiento y control de los prestatarios (Martínez Estévez, 2005).

Observamos, pues, que la introducción del microcrédito en los países desarrollados se ha producido con un cierto retraso y en cantidades aún modestas con relación a los niveles que ha alcanzado en otros países menos avanzados económicamente.

Existen diversas razones para justificar este hecho. García Cabello (2000) indica que se debe a la creencia generalizada de que las instituciones financieras son suficientes para cubrir las necesidades de todos los ciudadanos, mientras Alsina (2001) señala tres causas:

1. La economía informal tiene mucha menor presencia, por lo que cualquier actividad está sometida a controles administrativos que hacen más lento y más caro el microcrédito.

2. El sistema de protección social, especialmente en Europa, desincentiva la asunción de riesgos, ya que éstos sólo se arrostran si el beneficio esperado supera a las ayudas sociales que se dejan de percibir.

3. El menor número de demandantes y su elevada dispersión encarecen mucho la actividad microcrediticia y dificultan la viabilidad de las instituciones dedicadas a ella.

Existen, pues, diferencias notables entre los países en vías de desarrollo y los que tienen un ele-

vado nivel de renta que se trasladan a los modelos de microcrédito aplicados. Así, en las sociedades occidentales el conocimiento personal y la integración grupal, uno de los puntos fuertes de los países pobres de cara a la garantía, son más débiles y el número de beneficiarios y su dispersión geográfica mayores.

Estos elementos diferenciales requieren planteamientos diversos. Por ello, y con el fin de aproximar el modelo estudiado en el epígrafe anterior al que se aplica en los países desarrollados, a continuación se van a considerar las peculiaridades que lo caracterizan, tomando como modelo el caso español y estudiando sus rasgos diferenciales en el mismo orden que se ha seguido anteriormente.

1. *Cuantía.* El inicio de una actividad empresarial, por muy pequeña que sea, exige en un país desarrollado la obtención de múltiples permisos y la realización de una serie de desembolsos adicionales al de la inversión puramente productiva (electricidad, teléfono, ordenador, medios de desplazamiento, propaganda, etc.) que elevan considerablemente el coste del proyecto. En consecuencia, la financiación que se requiere es también mayor, como demuestra el hecho de que la cuantía media de las concesiones de crédito asciende a 6.000 euros, con un tope máximo para muchas instituciones de 15.000, si bien es cierto que algunas lo amplían incluso hasta los 30.000.

2. *Nivel de pobreza.* Además de luchar contra las situaciones de pobreza, la peculiaridad del modelo español es que la mayoría de los destinatarios son personas en situación de precariedad laboral o desempleados que cuentan con un proyecto empresarial viable, pero que no reúnen garantías suficientes para solicitar un crédito a una entidad financiera.

3. *Garantía.* Si ya anteriormente se ha destacado que éste era uno de los puntos críticos del microcrédito, la carencia de garantías se agrava aún más en las sociedades occidentales ante la dificultad de instrumentar eficazmente operaciones de carácter grupal. Entre las soluciones que se han implementado para lograr que la devolución se produzca y la estabilidad del intermediario financiero no se tambalee, señalaremos, en primer lugar, que el crédito se realice a través de una entidad bancaria, lo que da una sensación de seriedad a la hora del cumplimiento de las obligaciones por parte del prestatario, y no por una institución de carácter social, que puede parecer que presta ayudas a fondo perdido; en segundo término, que se

analice muy pormenorizadamente la viabilidad de los proyectos que van a ser acometidos y se siga su desarrollo –gracias a la colaboración desinteresada de voluntarios expertos se reduce considerablemente el coste de estas actuaciones–; finalmente, que se dé solemnidad al acto de la firma, elevándola a escritura pública o incluyendo cláusulas con medidas judiciales en el caso de incumplimiento.

4. *Tipos de interés.* Son más bajos ya que incorporan una subvención, bien porque los fondos que obtienen las instituciones de microcrédito tienen un coste menor, a veces incluso nulo, bien porque las entidades financieras aplican tipos inferiores a los de mercado para préstamos con igual nivel de riesgo. Tal es el caso de las cajas de ahorros que en noviembre de 2002 aplicaban a estos créditos el tipo del euribor a un año (3,02) más un margen de cero a cuatro puntos porcentuales, cuando en otros estaban marcando unos TAE de 8,5% (préstamos personales a tres años) o de 7,1% (cuentas de crédito a menos de un año) (Gutiérrez Nieto 2005).

5. *Plazos.* El período de amortización de estos créditos varía de unas instituciones a otras. La gran mayoría lo sitúa en tres años y algunas lo amplían hasta cinco. En las entidades de crédito (ICO y cajas de ahorros) el pago se hace mediante cuotas mensuales.

4. A MODO DE RECAPITULACIÓN

Desde su aparición en la década de los años setenta, el microcrédito ha demostrado ser un instrumento eficaz en la lucha contra la pobreza, y así Naciones Unidas lo reconoce expresamente al designar a 2005 como Año Internacional del Microcrédito, al tiempo que pretende lograr su extensión a cien millones de familias pobres.

Los primeros proyectos se acometieron en países en desarrollo y fueron conformando una serie de rasgos básicos definitorios de este peculiar instrumento financiero: cuantía del préstamo, destino a personas pobres, finalidad de autoempleo y generación de renta, problemas que plantea la carencia de garantías y otros elementos del contrato, como tipos de interés y plazos de amortización.

La transposición de esta figura financiera a los países desarrollados se hace más tardíamente, tal vez por considerar que las instituciones con-

vencionales ofrecían una cobertura suficiente de las necesidades de la población sometida a exclusión social. La llegada se retrasa aún más en España, donde sólo al inicio de este siglo comienzan a acometerse proyectos generales en este campo. Sin embargo, debe reconocerse que, tras unos tímidos inicios, la progresión del microcrédito está siendo rápida en los países occidentales y, con el fin de adaptarse a las diferentes condiciones sociales reinantes, ha generado sus propias especificidades.

En cualquier caso, los rasgos fundamentales del microcrédito no hacen sino destacar su carácter social como instrumento financiero promocional para la integración de colectivos o grupos marginados, caracterizados por su escasa capacidad económica y carencia de garantías adecuadas para poder acceder al crédito, de acuerdo con los usos vigentes en los mercados financieros. La mejora de la población afectada, objetivo que el microcrédito persigue, supone, entre otras cosas, una lucha contra la exclusión financiera que, tal como han demostrado algunos estudios, forma parte de la exclusión social, y abre la posibilidad de una relación futura con las entidades de crédito convencionales. Facilita, asimismo, la integración social de los propios perceptores que, además de considerarse depositarios de la confianza que les otorga la sociedad, pueden alcanzar un empleo digno y remunerado, mejorando así su propia estima.

BIBLIOGRAFÍA

ALSINA, O. (coord.) (2001), *La banca ètica. Molt més que diners*. Barcelona: Finançament Ètic i Solidari (FETS).

BEREZO, J. (2005), "Las microfinanzas en los países en desarrollo" en DE LA CUESTA, M. y A. GALINDO GARCÍA (coords.): *Inversiones socialmente responsables*. Salamanca: Universidad Pontificia de Salamanca, 241-281.

CECA (2005), *Situación del microcrédito en las Cajas de Ahorros españolas*, División de Obra Social y Relaciones Institucionales, mimeo.

FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS (2005), www.nantiklum.org

GARCÍA CABELLO, M. (2000), "El microcrédito: ámbito de aplicación dentro de las sociedades occidentales", *Cuadernos de Información Económica*, 154: 109-115.

GUTIÉRREZ NIETO, B. (2003), *El microcrédito. Análisis del caso español*, tesis doctoral. Madrid, UNED, mimeo.

– (2005), "Iniciativas microfinancieras en España" en DE LA CUESTA, M. y A. GALINDO GARCÍA (coords.): *Inversiones socialmente responsables*. Salamanca: Universidad Pontificia de Salamanca, 221-240.

KEMPSON, E. y C. WHYLEY (1999), *Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion*. Bristol: The Police Press.

MARTÍNEZ ESTÉVEZ, A. (2005), "El programa de microcrédito del ICO", *Perspectivas del Sistema Financiero*: 84, en prensa.

NACIONES UNIDAS (2005), (www.yearofmicrocredit.org)