

El microcrédito: ¿instrumento de cohesión social o de exclusión institucional?

El microcrédito parece haber adquirido nombre y fama internacional en los últimos años como herramienta clave de desarrollo y reducción de pobreza. La evidencia empírica, en cambio, no es tan rotunda y las prácticas microcrediticias son tan dispares como lo son sus efectos en la pobreza, la desigualdad o la injusticia económica y social. Para saber si el microcrédito es un instrumento favorable o desfavorable en términos de cohesión social, es necesario conocer qué tipo de herramienta tenemos entre manos, cual es su rol y qué resuelve cuando se utiliza en una intervención de desarrollo. Es necesario entender cómo funciona. Sólo si se exploran sus mecanismos, se conoce su funcionamiento, se descubre su entramado y se analiza su engranaje es posible entender cómo este instrumento de desarrollo puede promover la cohesión social o, por el contrario, cómo puede reproducir procesos de exclusión institucional y situaciones de exclusión social.¹

Este análisis implica comenzar definiendo lo que se entiende por microcrédito, así como hacer un recorrido por los antecedentes del mismo desde mediados del siglo pasado hasta llegar al momento actual, donde el discurso microcrediticio diverge en enfoques y estrategias. Es importante considerar las diferentes prácticas microcrediticias y observar cómo pueden producir cohesión o segmentación social. Por ello, es necesario colocar en el punto de mira el contexto institucional en el cual una práctica microcrediticia opera, lo cual permite observar cómo un determinado ejercicio, en función de los parámetros con los que se desarrolla, es decir, en función de los elementos de su dominio o entorno institucional, bien se convierte en facilitador de cohesión social o bien juega un rol de generador de desventaja económica y social dentro de los procesos de exclusión que producen las instituciones sociales de mercado, de Estado y de sociedad civil.

Noemí Artal García es doctoranda en Economía Internacional y Desarrollo y representante del Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África (IEPALA) en Oriente Próximo

¹ Para un debate sobre la utilidad de los microcréditos ver Sam Daly-Harris, Robert Pollin y Felicia Montgomery, "¿Pueden los microcréditos solucionar la pobreza mundial?", *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, N° 99, otoño 2007, pp. 167-175 (N. de la Ed.).

¿Qué es el microcrédito?

En términos generales, un crédito permite la obtención de fondos en el presente renunciando a ingresos en el futuro. El crédito se puede definir como un contrato en el cual una parte, la prestamista, ofrece una cantidad de dinero a otra parte, la prestataria, que promete devolver a un determinado interés y dentro de un determinado periodo de tiempo. Dos son los principios que rigen el crédito en el sector financiero formal: el préstamo se concede sólo si se considera que la parte prestataria tiene posibilidades de disponer de ingresos en el futuro; y con la concesión del crédito, se crean determinados derechos de propiedad en forma de garantía sobre los activos de la prestataria para asegurar la recuperación del préstamo en caso de incumplimiento. El microcrédito es igualmente un contrato, en el cual una parte, el proveedor microfinanciero, ofrece una cantidad de dinero pequeña a otra parte, la prestataria, que promete devolver la suma original a un determinado interés dentro de un determinado periodo de tiempo. No obstante, a diferencia del crédito, el microcrédito se dirige, en principio, a aquellos colectivos sin acceso al sector financiero formal. Por tanto, una definición de microcrédito debería ser más explícita en términos de posibilidades de ingreso y derechos de propiedad en forma de garantía, y de esta manera incluir a los colectivos sin acceso a fuentes de financiación. Desde esta perspectiva, el microcrédito se define en función del tamaño así como de las características de solvencia económica de la población a la que va dirigido.

Ahora bien, la anterior definición no especifica claramente a quién va dirigido o quién es el grupo objetivo ni cuál es el fin del microcrédito. Una acepción restringida del término microcrédito supondría que éste se dirige a personas microempresarias, que lo utilizan en la financiación de proyectos de autoempleo que generan ingresos, bien para emprender nuevas actividades económicas, bien para hacer crecer sus negocios de forma sostenible. Por el contrario, una acepción más amplia consideraría la provisión y distribución de préstamos de pequeña escala a grupos económica y socialmente desfavorecidos con el objeto de financiar no sólo iniciativas productivas sino también otras actividades no productivas, así como de proteger situaciones inesperadas o de emergencia ya sea por desempleo temporal, enfermedad u otras contingencias. Los defensores de esta segunda aproximación al microcrédito amplían el destino de la inversión no sólo a fines productivos sino a otros fines económicos y sociales.

Asimismo, el microcrédito puede tener otras particularidades sobre las que aún no existe consenso, motivo por el cual se convierte en un término ambiguo y confuso. El microcrédito no es sólo un crédito pequeño, no únicamente se destina a un cierto segmento de la población y no sólo se le atribuye un determinado uso, sino que además puede tener tantos complementos como condiciones recoja el acuerdo crediticio entre las partes prestamista y la prestataria. Por tanto, nos encontramos ante una diversidad de microcréditos en función

de su tamaño (desde 10 a 25.000 euros), garantía (real, fiduciaria o sin garantía), población destinataria (desde microempresarias hasta grupos excluidos socialmente pasando por población empobrecida, vulnerable o con escasos recursos o colectivos socialmente discriminados), metodología (individual o grupal), periodo de amortización (corto, medio o largo plazo), (con o sin) periodo de carencia, tipo de interés (subsidiado, comercial o superior al comercial), regularidad en la devolución (semanal, mensual, trimestral, anual, etc.) y/o tipo de crédito (monetario o en especie).

En definitiva, el microcrédito puede ser definido de distintas maneras e incluye diferentes rasgos según el enfoque o el interés del que lo utiliza. Si el microcrédito pretende ser un instrumento de cohesión social, debería ofrecer promoción y protección social para aquellos colectivos de población que bien siguen excluidos del sistema bancario formal, bien están sujetos a unas condiciones financieras discriminatorias respecto al resto de la población. Debería ser un instrumento que permita mejorar la gestión de los recursos de la población tradicionalmente excluida, rentabilizar sus inversiones, ya sean económicas o sociales, e igualmente reducir sus riesgos económicos y sociales. De esta manera, el microcrédito formaría parte de un discurso de desarrollo que, junto a una variedad de intervenciones de generación de renta y empleo, y en combinación con otros servicios (financieros y no financieros), se convertiría en un medio potencial capaz de incrementar la liquidez y el poder adquisitivo de la población con escasos recursos o socialmente discriminada, así como crear las estructuras necesarias para empoderar a los colectivos en riesgo de exclusión social y fomentar una participación activa en un desarrollo endógeno y sostenible.

No obstante, a lo largo de los años, las intervenciones microfinancieras pocas veces han logrado cubrir este fin básico. En primer lugar, la banca comercial tradicional ha fracasado a la hora de satisfacer las necesidades financieras de la población pobre. Los motivos fundamentales de esta exclusión de intermediación financiera surgen, principalmente, por la falta de oportunidades de los segmentos de población con escasos recursos para la generación de un excedente, así como por la falta de activos físicos que sirvan de garantía para asegurar la devolución de los préstamos. Por otro lado, la oferta de productos apropiados para conseguir un amplio alcance de la demanda de crédito genera en los proveedores financieros altos costes de transacción y un elevado riesgo si se utiliza la tecnología financiera convencional. Las fuentes formales de crédito no se acomodan fácilmente a las necesidades de crédito de la población empobrecida y limitan a estos segmentos de población más pobre el acceso a crédito, lo cual reproduce un mercado de crédito segmentado que excluye a los grupos de población con menos recursos y más vulnerables. Debido a estas limitaciones del mercado de crédito formal para la población empobrecida, a ésta no le queda otra opción que acudir a fuentes informales de crédito como casas de empeño, terratenientes, empleadores, comerciantes o familiares. Los proveedores informales tienen la ventaja de disponer de un mayor conocimiento a nivel local, lo cual posibilita una disminu-

ción de sus costes de información, una mayor flexibilidad en cuanto a las necesidades de sus clientes y una mayor eficiencia que las entidades de crédito formal. Sin embargo, el crédito informal está caracterizado generalmente por condiciones abusivas y altos tipos de interés impuestos por las prácticas monopolísticas típicas de estos mercados.

Si el microcrédito pretende ser un instrumento de cohesión social, debería ofrecer promoción y protección social para aquellos colectivos que siguen excluidos del sistema bancario formal, o que están sujetos a unas condiciones financieras discriminatorias respecto al resto de la población

Los antecedentes del microcrédito

Este problema de exclusión de la población más pobre del sector financiero formal, las condiciones abusivas y de explotación del sector financiero informal, junto con la cuestión de la ausencia de inyecciones de capital necesarias para impulsar la economía de la población con escasos recursos, especialmente en áreas rurales, ha empujado durante décadas a los gobiernos y a las agencias de desarrollo nacionales e internacionales a diseñar e impulsar políticas de crédito rural subsidiado en muchos países en desarrollo de Asia, África y América Latina. A partir de los años cincuenta, se promocionan bancos de desarrollo rural y políticas nacionales con regulaciones apropiadas para la expansión del crédito agrícola. Durante los años sesenta y setenta, las agencias de desarrollo y los gobiernos de distintos países de renta baja destinaron importantes sumas de dinero a una variedad de programas de crédito rural para pequeños agricultores ofreciendo crédito barato a negocios de pequeña escala, es decir, emitiendo préstamos con tipos de interés inferiores a los tipos de interés nacionales. Sin embargo, desde el principio estos programas de crédito dirigido reciben un gran número de críticas por los problemas de eficiencia en que incurren, y se cuestiona su eficacia en cuanto a la generación de empleo, el incremento de la inversión, el aumento de la producción y la reducción de la pobreza. Entre los problemas que entonces se identificaron se encuentran: una mentalidad de donación entre la población prestataria que disminuye las tasas de devolución del préstamo, unos elevados costes de transacción, una fuerte corrupción y politización del crédito, la dependencia financiera de subsidios, la quiebra de las entidades financieras, el impacto limitado en la producción agraria y las continuas críticas a los bajos tipos de interés.

A partir de los años ochenta hay un cambio de paradigma, que es apoyado por el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *United States Aid for International Development* (USAID), así como por diversos gobiernos. Las tecnologías de

crédito y de ahorro de la llamada “nueva ola” de las microfinanzas, con orientación de mercado, empiezan a florecer, apostando por un crédito no subsidiado. Se opta por pasar de un enfoque de Estado interventor a un enfoque de mercado que promueve la idea de una distribución de crédito en manos del sector privado, concediendo préstamos a tipos de interés que cubran los costes de transacción, los de información imperfecta y los de supervisión. Se considera que las instituciones microfinancieras han de ser sostenibles y los tipos de interés altos porque se asume que la población tiene capacidad para pagarlos.

La meta es, a partir de entonces, rentabilizar los servicios financieros para los segmentos de población pobre para atraer más capital privado. Desde esta perspectiva, se hace necesario innovar en el diseño de los productos y la tecnología crediticia para reducir los costes de transacción así como los riesgos de prestar a una población de escasos recursos económicos, con el fin último de conseguir la autosuficiencia financiera que lleve a una sostenibilidad institucional. Sin embargo, para lograr esta meta, como los beneficios son difíciles de conseguir –por los bajos ingresos provenientes de los préstamos pequeños comparados con los altos costes implicados en los servicios financieros–, se buscan las economías de escala, es decir, prestar a un gran número de personas. En los años noventa esta nueva visión dominante se consolida a partir de la combinación de tres elementos, a saber, el énfasis en la capacidad institucional, un enfoque comercial y una orientación de sistemas financieros. En resumen, se enfatiza la intermediación financiera a través de la autosuficiencia financiera y el alcance de la población pobre económicamente solvente.

Los paradigmas de las microfinanzas

Este movimiento microfinanciero, que se está expandiendo y consolidando en las últimas décadas, surge de un discurso común, donde las cuestiones básicas son la lucha contra la exclusión financiera, la reducción de los niveles de privación y el aumento del empoderamiento. En la actualidad, este movimiento aboga por la permanencia de los programas, el acceso a los servicios microfinancieros para la población con escasos recursos (aunque ha de ser económicamente activa) y la reducción de sus niveles de pobreza. Ahora bien, la forma en que se plantean estas cuestiones dentro del discurso microfinanciero no es homogénea. Existen distintas lógicas basadas en diferentes premisas, que persiguen diversos objetivos, y que se ajustan a unos marcos conceptuales que difieren en el tipo de problema a solucionar así como en el rol de las microfinanzas para resolverlo dentro de cada modelo de desarrollo. Ya que existen diversos enfoques con diversas estrategias, procedimientos y mecanismos de actuación, para simplificar lógicas se distinguen tres paradigmas principales: el paradigma institucionalista; el paradigma de bienestar, de reducción de pobreza o redistributivo; y el paradigma de empoderamiento feminista.

El paradigma o enfoque institucionalista, a partir de la teoría de costes de transacción, de información imperfecta y de la teoría de la acción colectiva, atribuye el fracaso de mercado a problemas de selección adversa, incentivos y cumplimiento del contrato. Las organizaciones microfinancieras (en adelante, OMF) que siguen este enfoque se dirigen sólo hacia segmentos de población “pobre económicamente solvente”, pues son estos sectores los que tienen un menor riesgo de incumplimiento. Asimismo, se promueve la devolución del préstamo con incentivos dinámicos para las prestatarias y con incentivos salariales para los empleados, introduciendo además servicios de ahorro y seguros que sirvan de garantía para cubrir el riesgo de incumplimiento. Este enfoque centra su atención en la profundización financiera a través de la eficiencia del intermediario microfinanciero, promoviendo la movilización de recursos no subsidiados, la viabilidad financiera y la capacidad de expansión. Al enfatizar la autosuficiencia financiera y la escala institucional, únicamente los proveedores financieramente sostenibles pueden maximizar el alcance de la población pobre de forma permanente. Por tanto, se enfatiza el ahorro y la acumulación de capital y con ello la necesidad de atraer accionistas y ahorradores que refuercen la sostenibilidad de las OMF. Se asume igualmente que con eficiencia en las operaciones se consigue un impacto positivo en la reducción de la pobreza, un elevado número de prestatarias permite una permanencia en el largo plazo y una variedad de servicios compensa una baja profundidad de alcance.

El debate dentro del discurso microfinanciero surge de diferencias paradigmáticas expresadas en términos de eficiencia económica (enfoque institucionalista) versus equidad social (enfoque redistributivo) versus empoderamiento (enfoque feminista)

El enfoque de reducción de pobreza o redistributivo asume que existe una incapacidad del mercado tradicional de crédito de ofrecer bienestar y seguridad a la población más pobre, de ahí el surgimiento del sector microfinanciero. Este enfoque considera que, a través de un acceso equitativo a microcrédito y otros servicios microfinancieros, junto con otros servicios complementarios no financieros, se fortalece la capacidad de desarrollo de la población empobrecida, se mejoran sus oportunidades económicas y se reduce su vulnerabilidad. A diferencia del paradigma institucionalista, se asume que la demanda de microcrédito es altamente sensible al tipo de interés, y su postura frente a fondos gubernamentales es más flexible que la institucionalista, siempre que los recursos subsidiados se dirijan a la población más empobrecida. Aunque se persigue la sostenibilidad financiera de las OMF, se prioriza la reducción de pobreza, y se pone un mayor peso social no sólo en las necesidades de inversión sino en las necesidades de consumo de la población con escasos recursos.

Por último, para el enfoque de empoderamiento feminista el problema fundamental es la subordinación de género, y el rol de las microfinanzas se dirige hacia la mejora de la posi-

ción y el poder de la mujer en el proceso de toma de decisiones dentro y fuera de la familia. A través de los denominados “círculos virtuosos de empoderamiento” el microcrédito permite mejorar la posición de la mujer en relación al acceso a recursos, el control sobre los mismos, el emprendimiento de actividades económicas rentables, la mejora de la educación, la nutrición, la salud y el bienestar familiar, el ejercicio de una mayor autonomía dentro de la familia y un mayor poder en los distintos ámbitos comunitarios.

En resumen, el debate dentro del discurso microfinanciero surge de diferencias paradigmáticas expresadas en términos de eficiencia económica (enfoque institucionalista) *versus* equidad social (enfoque redistributivo) *versus* empoderamiento (enfoque feminista). No obstante, frente a esta divergencia de enfoques, aún no está aclarada la cuestión planteada: ¿facilita el acceso a microcrédito la cohesión social? Para responder a esta pregunta, hay que tener en consideración qué colectivos tienen acceso al mercado de microcrédito, hasta qué punto el microcrédito cubre las necesidades y seguridad financiera de dichos colectivos de forma sostenible, qué prácticas microfinancieras transforman su contexto económico y social, y cuáles refuerzan su exclusión social. Para responder a estas cuestiones, hay que entender cómo operan las principales instituciones sociales, es decir, cómo los medios o procesos institucionales determinan las capacidades para construir la cohesión social. Desde esta perspectiva, se estudia el marco institucional del mercado, del Estado y de la sociedad civil, que es el que determina quién tiene acceso y en qué términos se ejerce dicho acceso.

El microcrédito y la cohesión social

En este sentido, la cohesión social es el resultado de cómo las instituciones se estructuran e influyen en la distribución de recursos y en las relaciones de poder. Ahora bien, no se ha de analizar sólo la cohesión social del microcrédito como un resultado que pueda o no explicarse, sino que se ha de analizar la exclusión institucional como una categoría analítica que también pueda explicar la falta de equidad y la injusticia social de dicho instrumento. Por tanto, el análisis se ha de centrar en los acuerdos institucionales, es decir, en las reglas y los sistemas de relaciones sociales que proporcionan el marco dentro del cual los individuos, más allá de su condición individual, y los grupos sociales eligen y toman decisiones y se construye un orden social. De esta manera, no se observa simplemente el valor instrumental de las instituciones sino que se enfatizan las consecuencias que las mismas producen en su lucha contra la injusticia social y económica, y el modo de generar cohesión social. Este análisis permite relacionar las capacidades de determinados colectivos sociales de participar en los procesos y las relaciones con las instituciones, es decir, con el proceso económico de producción e intercambio, con el orden político que rige las relaciones de poder y garantiza derechos, y con las redes sociales y el sistema cultural, sus códigos y sus valores.

La cohesión social es producto de distintas formas de integración institucional que favorece a ciertas titularidades y capacita equitativamente a los distintos colectivos sociales. El acceso a crédito, así como el acceso a otros mercados de factores básicos como el empleo, la tierra o insumos productivos, son prioritarios para la subsistencia y la seguridad. No obstante, en estos mercados básicos, los 'activos sociales', es decir, los derechos y la identidad social de determinados colectivos, son señales del proceso de racionamiento, donde se excluye o se incluye en función de la pertenencia a un grupo social considerado como más fiable, productivo o de menor riesgo. Es precisamente en este proceso de racionamiento de acceso a un recurso básico como es el microcrédito, así como en la consiguiente relación contractual entre la parte prestamista y la prestataria, donde el microcrédito se define bien como un instrumento de cohesión social o bien como uno de exclusión social. Es decir, es en el proceso o la práctica institucional donde puede germinar la cohesión social o donde los colectivos sociales fracasan en el acceso a un factor básico como es el crédito y, por consiguiente, se reproducen situaciones de exclusión social.

La cohesión social que pueda producir el microcrédito depende fundamentalmente de los rasgos socioeconómicos vinculados a la productividad, la credibilidad, la solvencia y/o el riesgo de los colectivos sociales a los que se dirige y trata de integrar financieramente. Por tanto, si un colectivo socioeconómico adolece de alguna o varias de las anteriores características, ello genera un racionamiento de acceso a dicho factor. Asimismo, un racionamiento o unas condiciones desfavorables de acceso al microcrédito, pueden provocar un endeudamiento permanente del colectivo objetivo y, en consecuencia, una exclusión del sistema financiero formal, mayor vulnerabilidad, privación económica y desventaja relacional. Es decir, si ciertas colectividades están sujetas a formas adversas de integración social y a un acceso desfavorable a los factores básicos, como es el crédito o el microcrédito, existirá un grado inferior de cobertura social, sostenibilidad e impacto en las mismas y, en consecuencia, un aumento de la desigualdad en la distribución de recursos y de poder. Por tanto, en función de cómo opere el microcrédito, aquellos individuos que acumulan determinados rasgos económicos, socio-culturales o una combinación de ambos, podrán tener una mayor o menor oportunidad de integración social y de participación económica plena, o una menor o mayor probabilidad de convertirse en colectividades sociales, económicas o bivalentes que sufran exclusión.

Desde esta perspectiva, se ha de llevar a cabo un análisis dinámico del proceso de cohesión social, así como de las formas de integración socioeconómica del microcrédito. Las normas que rigen estas prácticas microcrediticias se negocian tanto en el mercado de crédito, en las regulaciones y políticas financieras, como en las intervenciones de la sociedad civil. Tales prácticas microcrediticias pueden producir, y de hecho producen, condiciones de desventaja y desigualdad para ciertos colectivos socioeconómicos y, tales instituciones sociales, separada o conjuntamente, pueden diluir o enfatizar el problema de la exclusión social. Por tanto, si se quiere conocer si el microcrédito es un instrumento de

cohesión social, hay que verificar que la relación que surge entre la distribución de activos socioeconómicos (género, etnia, casta, religión) y el acceso al microcrédito sea favorable para los colectivos que sufren exclusión social, y que la reestructuración de la distribución del crédito permita tanto aumentar los activos económicos de la población en riesgo de exclusión como reconocer sus activos sociales.

El microcrédito y la exclusión institucional

A partir de esta línea de análisis, se han de realizar dos tipos de valoraciones, una relativa al proceso de la exclusión institucional que produce una práctica microfinanciera, y otra referida a los resultados de dicha exclusión, particularmente en el acceso a microcrédito. El primer tipo de análisis estudiará la práctica microcrediticia en sí misma, a partir de indicadores que midan la inequidad y la exclusión que proviene del propio funcionamiento de los procedimientos, las normas y los mecanismos institucionales, ya que son ellos los que definen los términos de la integración, el grado de acceso de los colectivos sociales, la forma de gobierno y la relación contractual entre la parte prestamista y la prestataria. Si el microcrédito quiere actuar como instrumento de cohesión social, el contexto institucional de la práctica microcrediticia debe favorecerla.

En una práctica microcrediticia, las instituciones abarcan ese conjunto de obstáculos y posibilidades que modelan la distribución y las relaciones en el acceso a servicios financieros para aquellos colectivos sociales que no quedan cubiertos por el sector financiero formal. Por tanto, se deben explorar los procesos económicos, sociales y políticos de la práctica microfinanciera y valorar tanto la distribución de recursos y poder como las relaciones económicas y sociales que producen esta nueva intermediación financiera. Los rasgos que definen, por tanto, la cohesión social del microcrédito son aquellos que posibilitan y mejoran la interacción social a través del acceso y la permanencia de recursos financieros para los colectivos tradicionalmente excluidos. Estos componentes que integran el marco institucional de una intervención microcrediticia, generadores de cohesión social (o detonantes de exclusión social), se refieren tanto a la cultura organizativa como a la tecnología microcrediticia. En cuanto a la cultura organizativa, entre los parámetros sobre los que opera la función microfinanciera en el proceso de integración social se encuentran el sistema de distribución, el sistema de financiación, la oferta de servicios y el sistema de valoración del desempeño institucional. En cuanto a la tecnología microcrediticia, se puede producir cohesión social (o reproducir exclusión social) a través de las técnicas de selección de los participantes y las técnicas de seguimiento y cumplimiento de los préstamos, así como a través de los términos contractuales, que fijan el tipo de interés, la forma del crédito, el tamaño del préstamo, la metodología crediticia, los requerimientos de garantía, el destino del préstamo, el período de amortización y el esquema o frecuencia de devolución.

El segundo tipo de análisis propuesto mide los resultados que produce la intervención microcrediticia en los diversos colectivos que se ven influidos por la misma. Este análisis no conlleva una valoración de la eficiencia de las instituciones microfinancieras en la distribución de crédito, sino una valoración de la inversión y la rentabilidad económica y social de los servicios microcrediticios. Se trata de averiguar si el acceso a microcrédito no es discriminatorio y si realmente reduce la exclusión social de los sectores más desfavorecidos. Para ello, en lugar de utilizar medidas que sólo miden la cobertura financiera (es decir, el número de préstamos emitidos o el número de clientes servidos), la sostenibilidad institucional o el coste del programa para el donante y/o para la organización microfinanciera, o el impacto en grupos escogidos, es necesario analizar los colectivos en riesgo de exclusión. Así, nuestras categorías de análisis siguen siendo la cobertura, la sostenibilidad y el impacto, pero nuestro enfoque persigue que estas categorías sean tratadas en sentido amplio, dirigidas hacia los colectivos en riesgo de exclusión, y tratadas desde un punto de vista no financiero sino social.

En consecuencia, y retomando la anterior categorización de enfoques microfinancieros –que distinguía un enfoque institucionalista de uno de reducción de pobreza y de un enfoque de empoderamiento feminista–, el que adopta una OMF condicionará su posición hacia cuestiones de eficiencia bancaria y comercial, hacia aspectos redistributivos y de bienestar social, o hacia cuestiones relacionales y de empoderamiento. Por tanto, si el microcrédito quiere actuar como instrumento de profundización financiera, un aumento del acceso a crédito puede provocar una mayor diferenciación social y una mayor desigualdad económica. Es decir, aquellos proveedores microfinancieros orientados hacia una política más comercial, que enfatiza el fortalecimiento institucional en términos de gestión financiera, son los que suelen generar una menor cohesión social. Por el contrario, aquéllos que integran dentro de su intervención objetivos de equidad y empoderamiento pueden, en principio, ser menos excluyentes. La explicación es la siguiente.

Las prácticas microcrediticias que siguen un enfoque institucionalista se orientan a maximizar ingresos y minimizar costes y riesgos, con metodologías que permitan obtener altos niveles de productividad de personal y tasas de devolución que hagan eficiente la provisión de microcrédito. Una actuación sobre ingresos se consigue aumentando el alcance y aprovechando las economías de escala o elevando los tipos de interés. De ahí la gran importancia de conseguir eficiencia en costes con técnicas que reduzcan el riesgo y la asimetría de información, a través de técnicas de selección de clientes, seguimiento de operaciones y coerción en caso de morosidad. Para la selección de los clientes de microcrédito se suelen aplicar altas tasas de interés para excluir a clientes morosos, metodología de grupo, sistemas de garantía física o aval como mecanismos de coerción, o ahorro obligatorio para cubrir el riesgo. Entre los mecanismos de seguimiento que permiten asegurar en mayor medida la devolución del crédito destacan los incentivos a la parte prestataria (préstamos

progresivos e interés piramidal), los incentivos al personal, la regularidad de devolución y los plazos de corta amortización. Asimismo, los términos contractuales son determinantes para aumentar la probabilidad de devolución e incrementar los ingresos para conseguir viabilidad financiera, a través de elementos tales como el destino del crédito, preferiblemente para fines productivos, la regularidad en la devolución, los periodos cortos de amortización, y los tamaños pequeños en metodología grupal y un poco mayores en caso de metodología individual. En definitiva, se trata de prácticas que siguen la misma lógica de mercado del sector financiero formal y, por consiguiente, utilizan mecanismos que continúan fragmentando económicamente a la población con acceso financiero y generando segmentación social.

Es en el proceso o la práctica institucional donde puede germinar la cohesión social o donde los colectivos sociales fracasan en el acceso a un factor básico como es el crédito y, por consiguiente, se reproducen situaciones de exclusión social

Las prácticas microfinancieras que siguen un enfoque de reducción de la pobreza persiguen una mayor adaptación a las necesidades de la población más empobrecida. Para ellas es fundamental el conocimiento de las necesidades y las preferencias de los distintos segmentos de mercado, a los que la oferta microcrediticia se ha de ajustar con una mayor y mejor gama de productos. Se promueven sistemas de incentivos que garanticen no sólo un buen desempeño financiero sino también social y, por tanto, se fomenta una cultura organizativa con una estrategia de *targeting* de la población más pobre, sistemas de valoración de pobreza, de mejora de la capacidad y conocimiento de participantes, y seguimiento del impacto, junto con métodos de planificación participativa y un énfasis en inversiones sociales. Las condiciones crediticias suelen estar más adaptadas a las necesidades de la población más desfavorecida, y existe una mayor preocupación por la disminución de los costes de transacción no sólo para la parte prestamista sino también para la prestataria. Por último, la carga de los intereses es acorde con la capacidad de pago de las prestatarias, de forma que éstas pueden generar suficiente excedente de la actividad emprendida y reducir el riesgo y la vulnerabilidad de sus economías domésticas.

Por último, aquellas prácticas que priorizan el empoderamiento feminista proponen políticas que activan un proceso participativo, tanto en planificación como en la ejecución y la evaluación del microcrédito, con estrategias que mejoran la posición económica, social y política de las mujeres dentro de sistemas integrales de empoderamiento, y no sólo de *targeting*, y con mecanismos que reducen las limitaciones de las mujeres en las sociedades patriarcales. Sus estrategias fomentan la incorporación de estructuras de toma de decisiones e incentivos que recompensan el empoderamiento de las mujeres, criterios de evaluación que aumentan la implicación directa de las participantes en la actividad financiada por

el préstamo, diversifican sus servicios para aumentar la inversión en sectores productivos no tradicionales para las mujeres, desarrollan políticas de género que aseguran el reclutamiento de mujeres con igualdad de oportunidades para su autoempleo, realizan cambios en sus culturas organizativas con procedimientos de promoción y formación de personal con enfoque de género, y fomentan la concienciación sobre los derechos de las mujeres como agentes plenos económicos y sociales.

Conclusión

Por lo general, aunque existen algunas OMF que incorporan aspectos redistributivos y relacionales para contribuir a la lucha contra la exclusión social y la desigualdad, muchas de estas organizaciones son minimalistas en el diseño y la distribución del microcrédito. Es decir, siguen un enfoque más institucionalista, lo cual dificulta que el microcrédito sea un mecanismo eficaz de cohesión social. Por este motivo, es difícil conocer qué prácticas microcrediticias son generadoras de cohesión social, ya que la mayoría sigue un patrón prioritariamente financiero, que no levanta la cuestión política del microcrédito, no adopta criterios de profundización social y no valora más que su desempeño financiero. En contra del discurso y la práctica microfinanciera dominante y habitual, el tratamiento de la cuestión del microcrédito como un instrumento de cohesión social no ha de analizarse como una cuestión meramente técnica, que persigue la asignación eficiente de un recurso financiero para una demanda solvente y fiable, ya que ello continúa produciendo una exclusión institucional de acceso a crédito para los colectivos tradicionalmente excluidos. La cuestión básica que debe plantearse el discurso microfinanciero debe ser política, para que el microcrédito se pueda convertir en instrumento de cohesión social o de lucha contra la exclusión social. Es pues prioritario trabajar dentro de instituciones sociales que capaciten de forma equitativa a los distintos colectivos sociales, que estas instituciones se conviertan en los mismos principios de la cohesión social, y que no estratifiquen ni provoquen niveles de integración en el acceso a crédito en función de los activos económicos y sociales de los colectivos a los que se dirigen. En definitiva, y después de todo lo expuesto, la cuestión de si el microcrédito es o no un instrumento de cohesión social quedaría reformulada. Y ello porque la cuestión fundamental de análisis pasa ahora por demostrar si el dominio institucional de una práctica microcrediticia facilita la cohesión social o si, por el contrario, la propia exclusión institucional causa una falta de cohesión social, al permitir que las desigualdades entre las identidades sociales sean reproducidas en los procesos de integración económica de las instituciones sociales a través del microcrédito. La cuestión, por tanto, no es si el microcrédito es o no un instrumento de cohesión social; la cuestión podría plantearse en los siguientes términos: ¿es el contexto institucional, que activa el microcrédito, instrumento de cohesión social? o ¿es el microcrédito otro instrumento más de exclusión institucional?