

LA DIMENSION ETICA DE LAS MICROFINANZAS

Antonio Argandoña

LA DIMENSION ETICA DE LAS MICROFINANZAS

Antonio Argandoña¹

Resumen

Las microfinanzas han conocido un notable desarrollo en los últimos años, presentándose como un instrumento eficaz para la promoción de las personas y la solución de los problemas del subdesarrollo. Consisten en la concesión de créditos de pequeña cuantía en condiciones muy adaptadas a las necesidades de emprendedores que carecen de patrimonio con el que garantizar el préstamo recibido. Abundan los trabajos sobre las microfinanzas, pero la dimensión ética de las mismas ha sido mucho menos estudiada. Este trabajo tiene por objeto presentar los caracteres económicos, sociales, políticos y humanos de las microfinanzas, con especial énfasis en los problemas éticos que originan y en la responsabilidad social de las instituciones que las ofrecen.

Palabras clave: ética, función social, garantía de grupo, microcrédito, microfinanzas, micropréstamo, responsabilidad social corporativa y sostenibilidad financiera.

¹ Profesor de Economía, Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE

LA DIMENSION ETICA DE LAS MICROFINANZAS

Introducción¹

Aunque las microfinanzas son probablemente muy antiguas, el origen del término es reciente². Empezó a usarse en los años sesenta y setenta del siglo XX, cuando organizaciones como ACCION International, Opportunity International y Grameen Bank empezaron a conceder préstamos de muy reducida cuantía (habitualmente, menos de 100 dólares) a microemprendedores, principalmente mujeres, con una garantía de grupo, lo que permitía superar el problema de la falta de activos con que apoyar sus solicitudes de crédito, que constituía la principal causa de la falta de atención de los segmentos de población de bajos ingresos por la banca comercial³.

En los últimos treinta años, las microfinanzas han conocido un notable desarrollo. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas declaró 2005 “Año Internacional del Microcrédito”. Y en 2006, Mohammad Yunus y el Grameen Bank recibieron el Premio Nobel de la Paz «por sus esfuerzos para fomentar el desarrollo económico y social desde abajo (...). Desde sus modestos comienzos, hace tres décadas, Yunus, primero y principalmente a través del Grameen Bank, desarrolló el microcrédito, convirtiéndolo en un instrumento cada vez más importante en la lucha contra la pobreza (...). La visión a largo plazo de Yunus es la eliminación de la pobreza en el mundo. Esta visión no puede ser llevada a cabo sólo mediante el microcrédito. Pero

¹ Este trabajo forma parte de las actividades de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE Business School. Véase una versión abreviada de este trabajo en Argandoña et al. (2009).

² Véanse referencias históricas en “Microcredit” (<en.wikipedia.org/wiki/Microcredit>), “History of microfinance” (<www.microfinanceinfo.com/history-of-microfinance>) y “The history of microfinance” (<www.globalenvision.org/library/4/1051>). Los antecedentes más antiguos son, probablemente, los Montes de Piedad (el primero fue creado en Perugia, Italia, hacia 1450), en que el deudor aporta algo de su propiedad (ropa, joyas, muebles) como garantía de un crédito de pequeña cuantía y muy flexible.

³ ACCION International fue una iniciativa del norteamericano Joseph Blatchford; empezó como una ONG en 1961 en Venezuela, e inició sus primeros programas de microcrédito a principios de los años setenta (<www.accion.org>). Opportunity International fue creada por dos hombres de negocios, el norteamericano Al Whitakker y el australiano David Bussau, que iniciaron operaciones de microcrédito para ayudar a emprendedores potenciales en 1971 (<www.opportunity.org>). Grameen Bank fue creado por Mohammad Yunus, profesor en la Universidad de Chittagong, en Bangladesh, en 1976 (<www.grameen-info.org>).

Muhammad Yunus y el Grameen Bank han mostrado que, en el esfuerzo continuado para lograrlo, el microcrédito debe jugar un papel importante»⁴.

Desde entonces, las microfinanzas han adquirido carta de naturaleza entre los instrumentos de las políticas públicas y privadas orientadas a fomentar el desarrollo de los países y reducir la pobreza y la vulnerabilidad de los más desfavorecidos. Además, son ahora también instrumentos financieros bien conocidos, a disposición tanto de las instituciones especializadas en microfinanzas como de la banca tradicional. Se estima que hacia 2007 el volumen total de microcréditos vivos en el mundo era de unos 25.000 millones de dólares, con unos 125-150 millones de beneficiarios (*Financial Times*, 2008, pág. 1)⁵. Y las primeras evaluaciones de los resultados (en términos de devolución de los créditos, mejora de la condición de las mujeres y de la salud y educación de los niños, creación de microempresas y contribución al crecimiento económico) levantaron una oleada de optimismo⁶.

El objetivo social, humano y económico que se atribuyó a las microfinanzas en sus principios les dio un halo de respetabilidad que han mantenido a lo largo de las décadas. Pero, con el paso del tiempo, han surgido también las críticas. Por una parte, los modelos han ido evolucionando, se han perdido o desdibujado algunos de los caracteres que los hacían más atractivos (como la garantía conjunta de los créditos), se han mantenido otros caracteres que ya resultaban discutibles en sus comienzos (como los altos tipos de interés), y las instituciones microfinancieras han puesto cada vez más énfasis en la sostenibilidad económica de sus operaciones, lo que ha llevado a algunos a pensar que estaban falseando su función social y su contenido ético. Por otra parte, algunos se preguntan si los resultados están a la altura de las expectativas que levantaron en su día.

El objetivo de este trabajo es ofrecer una visión de conjunto de las microfinanzas, con especial atención a los problemas éticos que se presentan en ellas. Aunque la bibliografía sobre las microfinanzas es muy amplia⁷, la que se ocupa específicamente de esa dimensión ética es sorprendentemente corta (Hudon, 2006, 2007, 2009; Servet, 2007; Vakulabharanam y Motiram, 2007; Vanroose, 2007). En las siguientes secciones se discuten, sucesivamente, el concepto y alcance de las microfinanzas y los caracteres de los microcréditos, con especial atención a su cuantía y objetivos, el carácter grupal del crédito y sus garantías, el proceso de devolución del microcrédito y el acceso a nuevos préstamos, el ahorro voluntario o forzoso de los prestatarios y la cuestión de los tipos de interés, que introduce el problema del posible conflicto entre sostenibilidad económica de las instituciones y consecución de sus objetivos sociales, para acabar con la discusión de los aspectos éticos de las microfinanzas y las conclusiones.

⁴ Cfr. <nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/press.html>.

⁵ Las diferencias de cifras entre unas fuentes y otras son considerables. Stephens (2008) recoge información de casi 900 instituciones de microfinanzas en 2007, con 366.000 empleados y más de 40.000 oficinas en todo el mundo, más de 64.000 prestatarios y casi 32.000 millones de dólares de créditos. Rhyne y Otero (2007) presentan una interesante introducción panorámica a las microfinanzas en el mundo.

⁶ Cfr., por ejemplo, Hossain (1988), Patten y Rosengard (1991), Parzen y Kieschnick (1992) y Remenyi (1991), entre otros.

⁷ Cfr. resúmenes en Armendáriz de Aghion y Morduch (2005), Ghatak y Guinnane (1999), Morduch (1999) y Sengupta y Aubuchon (2008), entre otros muchos.

Qué son las microfinanzas

Las microfinanzas

El término microfinanzas (*microfinance*) es ambiguo: significa cosas diversas para distintas personas en contextos variados y, además, ha ido evolucionando a lo largo del tiempo. Probablemente la definición más breve, y que pretende ser también la más comprensiva, es la que define las microfinanzas como la provisión de servicios financieros a personas pobres y de bajos ingresos⁸. Tiene, pues, un contenido más amplio que el microcrédito (*microcredit*) –la concesión de créditos a emprendedores de bajos ingresos–, que fue el primer tipo de operaciones de microfinanzas y que aún sigue siendo el más importante.

Las microfinanzas pretenden poner todos o algunos de los servicios financieros de una institución bancaria moderna (créditos y préstamos, depósitos e instrumentos de ahorro, seguros, mecanismos de pago y de transferencia, fondos de pensiones, asesoramiento financiero, etc.) a disposición de personas que, de otro modo, quedarían excluidas del acceso a esos servicios (los *unbankable* o no bancarizables). Las causas de esa exclusión pueden ser muy variadas: localización geográfica (agricultores que viven lejos de los centros de población), falta de ingresos (que dificulta la devolución regular del crédito) o de patrimonio (que sirva de garantía para sus deudas), su casi nula formación financiera, la carencia de antecedentes sobre sus actividades financieras u otras razones que hacen demasiado costosa (no rentable) su relación con una institución financiera tradicional⁹.

Microfinanzas, pobreza y desarrollo

Las microfinanzas se han concebido desde sus comienzos como un instrumento dirigido a solucionar los problemas de la pobreza y el subdesarrollo. Desde este punto de vista, se apoyan en tres supuestos básicos.

- 1) El primer supuesto es que la falta de acceso a los servicios financieros es una causa importante (aunque probablemente no la única) de la pobreza que afecta a muchas personas, familias, comunidades, regiones y países, de modo que el acceso a esos servicios vendría a ser condición necesaria o, al menos, muy conveniente, para superar los problemas relacionados con la pobreza¹⁰.
- 2) El segundo supuesto, complementario del anterior, y que fue determinante en el lanzamiento de los programas de microcrédito hace ahora unos treinta años, es que el acceso al crédito es clave para la creación de empresas y el desarrollo de

⁸ Véase “What is microfinance?” <www.microfinancegateway.org/section/faq%23Q2>. Definiciones parecidas en de la Torre et al. (2007), pág. 41; Roodman y Qureshi (2006), pág. 2; Vakulabharanam y Motiram (2007), pág. 3; Vanroose (2007), pág. 5, etc.

⁹ «El microcrédito, o las microfinanzas, consiste en bancarizar a los no bancarizables, poniendo el crédito, el ahorro y otros servicios financieros esenciales al alcance de millones de personas que son demasiado pobres para ser servidos por la banca regular, en la mayoría de los casos porque no son capaces de ofrecer suficientes garantías» (van Maanen, 2004, citado en <www.microfinanceinfo.com/the-definition-of-microfinance>).

¹⁰ Sobre el papel de las finanzas en el desarrollo, cfr. Beck et al. (2000), Beck et al. (2006), King y Levine (1993) y Levine et al. (2000).

iniciativas emprendedoras que sean capaces de solucionar los problemas de las personas y de las familias afectadas, proporcionándoles ingresos estables, acceso a conocimientos, desarrollo de capacidades y formación de un patrimonio: sacándolas, en definitiva, de la pobreza, y extendiendo su efecto sobre la comunidad local (creación de empleo, efecto demostración, generación de nuevas ideas) y, finalmente, sobre todo el país, impulsando su desarrollo económico.

- 3) Implícito en el supuesto anterior está el tercero: la oferta de capacidad de autoayuda o microempresaria es muy amplia, también en países en vías de desarrollo y entre personas sin recursos económicos ni formación.

Estos supuestos se aplican también, de algún modo, a personas que no están en situación de pobreza, o a países que ya han superado la fase de subdesarrollo. De ahí que el concepto de microcrédito se haya extendido también a créditos de cuantía reducida concedidos a trabajadores autónomos y pequeños emprendedores, para el inicio de su actividad o para impulsar su crecimiento¹¹. Esto, obviamente, se aleja del objetivo inicial de las microfinanzas como instrumento para salir de la pobreza y se aproxima más al tipo de actividades financieras propias de países desarrollados. Pero, de alguna manera, es una extensión lógica de la idea original del microcrédito como instrumento para el desarrollo.

Los servicios microfinancieros

Los servicios que las microfinanzas tratan de poner al alcance de los pobres son muy variados, y han evolucionado también a lo largo del tiempo. Inicialmente fueron los microcréditos (*microcredits*) o micropréstamos (*microloans*) de reducida cuantía, sujetos a algún tipo de garantía de grupo, a un esquema rígido de devolución del importe y a un sistema progresivo de concesión de nuevos créditos de mayor cuantía conforme los primeros eran devueltos. En la actualidad, aunque se mantiene la figura tradicional de los microcréditos, algunos de esos caracteres han ido cambiando: la cuantía es ya muy variada, muchos micropréstamos están sujetos a garantías individuales, y los esquemas de devolución se parecen cada vez más a los de los créditos tradicionales, como explicaremos más adelante.

Y cada vez más, las entidades que ofrecen microcréditos ofrecen también otros muchos servicios financieros, como medios de pago (tarjetas de débito o crédito, transferencias, gestión de remesas de emigrantes), instrumentos de ahorro (cuentas corrientes, de ahorro y a plazo y otros activos bancarios), seguros, fondos de pensiones, leasing, etc., que pertenecerán a las microfinanzas si están también dirigidos a los pobres y a los de bajos ingresos.

Esta ampliación del contenido de las microfinanzas tiene también supuestos teóricos que la fundamentan. En los años setenta se consideraba que el problema principal para el crecimiento económico era la falta de capitales, de modo que el microcrédito era una solución adecuada. Pero ahora el punto de vista es más amplio: las necesidades de un microempresario no se limitan al crédito, sino que abarcan también el acceso a otros servicios, financieros o no, incluyendo su formación como emprendedor y el desarrollo de su capital humano, el establecimiento de una red de contactos sociales y la creación de oportunidades que esto lleva consigo. En la medida en que las microfinanzas hacen suyos también esos otros servicios, se

¹¹ Y a otros, como la atención a necesidades de vivienda, agrupación familiar de inmigrantes, atención a personas con discapacidad o dependientes, etc. Cfr., por ejemplo, <www.microbanklacaixa.com> (Argandoña et al., 2009).

acentúa su papel en una política más amplia, que incluye todos los instrumentos necesarios para combatir la pobreza en el plano individual, y promover el desarrollo económico en el plano social. Por ello, muchas instituciones de microfinanzas incluyen ahora también servicios como educación y formación, salud, acceso a la propiedad de la tierra, información, etc., propios quizá de otro tipo de instituciones, pero que pueden ser proveídos por las de microfinanzas, aprovechando obvias economías de escala y de alcance.

Las instituciones microfinancieras

La provisión de esos servicios microfinancieros corre a cargo de una amplia gama de entidades o instituciones, desde bancos comerciales y bancos o cajas de ahorros (directamente o a través de ramas especializadas en microfinanzas, a menudo subvencionadas por la acción social de la entidad o por organizaciones sociales ajenas), hasta compañías financieras no bancarias, bancos públicos y bancos de desarrollo, cooperativas financieras (*credit unions*), organizaciones no gubernamentales, etc.¹². Esas entidades pueden actuar con ánimo de lucro (bancos y compañías financieras), o como entidades no lucrativas que tratan de alcanzar la cobertura de sus gastos financieros y operativos, y quizás obtener beneficios, aunque no los distribuyen entre sus propietarios¹³, o bien como entidades benéficas, que reciben una parte relevante de sus ingresos de donantes públicos o privados y que no se proponen alcanzar la autosuficiencia financiera¹⁴.

No obstante, algunos autores (y, sobre todo, algunas entidades) proponen limitar el concepto a aquellos proveedores de servicios financieros que se llaman a sí mismos “instituciones de microfinanzas”, que suelen caracterizarse por profesar una misión social (relacionada con la lucha contra la pobreza y la promoción del desarrollo a través de la ayuda a microemprendedores), llevar a cabo una cierta acción social (apoyada a menudo en subsidios de agencias internacionales, organismos públicos o donantes privados), tener una finalidad no lucrativa, y aplicar ciertos métodos de selección, concesión y gestión de microcréditos.

¹² Arch (2005) distingue tres tipos de instituciones, por su rango regulatorio: 1) formales (reguladas), como bancos comerciales, cooperativas de crédito y compañías de seguros; 2) semiformales, como instituciones financieras promovidas por organizaciones no gubernamentales y bancos con un rango especial como proveedores de microcrédito, y 3) informales (no reguladas), como casas de empeño, prestamistas, usureros, etc. Las *credit unions* son cooperativas financieras sin fines de lucro.

¹³ Estas entidades reciben a menudo fondos gratuitos o subvencionados de donantes privados o de agencias públicas, como capital semilla o para cubrir parte de sus gastos mientras no alcancen la sostenibilidad plena.

¹⁴ El panorama institucional se completa, primero, con la existencia de proveedores de fondos, que pueden ser los propios clientes (depósitos) u otras instituciones financieras, como fondos de inversión, capital privado (*private equity*), donantes públicos o privados, etc. (incluyendo también los instrumentos de las finanzas estructuradas); segundo, con la posible colaboración de entidades financieras, que prestan sus servicios a fundaciones u ONG (incluyendo bancos de países desarrollados), y tercero, con la presencia de entidades supranacionales que forman redes de entidades de microfinanzas, como ACCION International, Women's World Banking (WWB), Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) y The SEEP Network.

Los microcréditos

A raíz de las prácticas del Grameen Bank, los microcréditos suelen identificarse por sus caracteres, que incluyen los siguientes:

- 1) Son de cuantía reducida.
- 2) Sus beneficiarios son familias pobres o muy pobres y, dentro de ellas, especialmente las mujeres.
- 3) Su objetivo es ayudarles a remediar su estado de pobreza, generando actividades de autoempleo o iniciativas emprendedoras –y, a veces, la construcción o compra de vivienda, pero no la cobertura de gastos de consumo.
- 4) No se apoyan en una garantía física o en contratos cuyo cumplimiento se puede exigir por ley, sino en la confianza.
- 5) Para obtener el crédito, los beneficiarios deben integrarse en un grupo (*group lending*). Se da una gran importancia a la creación de capital social entre los participantes.
- 6) La garantía es, pues, colectiva, con responsabilidad subsidiaria de todo el grupo (*joint responsibility*).
- 7) El programa de microcréditos desarrolla una metodología propia de selección y gestión del crédito, y un sistema personalizado de relación del personal de la entidad con los clientes: es el banco el que va al cliente, no el cliente el que acude al banco.
- 8) El pago de intereses y la devolución del nominal consisten en pagos regulares, en plazos frecuentes (semanales o quincenales) y públicos.
- 9) El crédito se concede en secuencias continuas; la cantidad ofrecida en cada nuevo crédito es creciente, y está condicionada a la previa devolución de los créditos anteriores por todos los miembros del grupo.
- 10) El programa de crédito se complementa con programas de ahorro, tanto forzado como voluntario.
- 11) Los tipos de interés que se fijan no tratan de proporcionar una rentabilidad atractiva para los inversores, sino de garantizar la sostenibilidad del programa; en todo caso, el objetivo de la sostenibilidad debe quedar subordinado al servicio a los pobres.
- 12) Los préstamos suelen concederse a través de organizaciones sin fines de lucro o de instituciones propiedad de los propios usuarios (cooperativas), aunque está abierto también a instituciones con fines de lucro¹⁵.

Sin embargo, como hemos hecho notar antes, la figura del microcrédito es muy rica y variada: en la práctica, no hay un acuerdo unánime, ni siquiera mayoritario, sobre todos y cada uno de estos caracteres, como veremos a continuación.

¹⁵ Sobre los llamados “créditos Grameen” (*Grameencredits*), cfr. <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108>; véase también Armendáriz de Aghion y Morduch (2005).

Cuantía y objetivos de los microcréditos

Microcréditos y pobreza

Etimológicamente, un microcrédito es un préstamo de una cantidad pequeña, inferior a la que es habitual en la banca comercial¹⁶. La cuantía del crédito viene condicionada por la capacidad de los deudores para utilizarlo eficientemente y, sobre todo, por su capacidad para hacer frente al servicio de la deuda, es decir, al pago de intereses y a la devolución fraccionada del nominal; en la medida en que los más pobres no tengan esas capacidades, su acceso al microcrédito será más difícil, o necesitará medidas complementarias para que sea eficaz¹⁷.

Más importante que la cuantía son los objetivos y, por tanto, los beneficiarios del microcrédito. Aunque no hay un acuerdo sobre esto, parece razonable considerar que los microcréditos se conceden a personas que, de acuerdo con algún criterio generalmente aceptado, pueden considerarse “pobres” y “muy pobres” o “indigentes” (*destitute*)¹⁸. La Figura 1 identifica a los clientes potenciales de las microfinanzas¹⁹. La línea de pobreza mundial se traza en los 1.500 dólares por persona y año (4 dólares por día); más abajo aparecen la línea de los 730 dólares (2 dólares por día) y la de 360 dólares (1 dólar por día). Se supone que las instituciones microfinancieras atienden a una amplia gama de personas, desde los que no son pobres pero están próximos a la pobreza (*near poor*), hasta los indigentes²⁰, aunque no hay acuerdo pleno sobre estos criterios. Los problemas éticos derivados de los objetivos y beneficiarios de los micropréstamos se discuten más abajo.

¹⁶ Con frecuencia se llama microcrédito a lo que es, de hecho, un micropréstamo. En un crédito, la institución financiera pone el importe total a disposición del deudor, y éste puede retirarlo y devolverlo a su conveniencia, pagando intereses sólo por la parte retirada y durante el tiempo en que la haya retirado, mientras que en los préstamos el deudor retira todo el importe de una sola vez y debe pagar intereses por todo él. En la práctica de los microcréditos, a menudo se cobran intereses por el importe total del crédito, aunque se haya devuelto ya una parte del mismo, lo que, de hecho, incrementa el tipo de interés efectivo pagado por el deudor. Aquí utilizaremos indistintamente las dos expresiones, crédito y préstamo.

¹⁷ El hecho de que las oportunidades de los pobres se presenten, a menudo, en el marco de la economía informal, añade un problema adicional: las microfinanzas pueden fomentar, quizá de manera involuntaria, actividades que no cumplen los requisitos legales, fiscales, regulatorios y medioambientales, lo que dificulta su inserción futura en la economía formal y aun su misma autocontinuidad (cfr. Bateman, 2008). Aunque a veces se presenta esto como un problema ético para las entidades de microcrédito, nos parece que es, sobre todo, un problema del sistema económico, al menos en la medida en que las condiciones fiscales, legales e institucionales (permisos, trámites burocráticos, impuestos, etc.) dificultan el inicio o el desarrollo de actividades productivas formales.

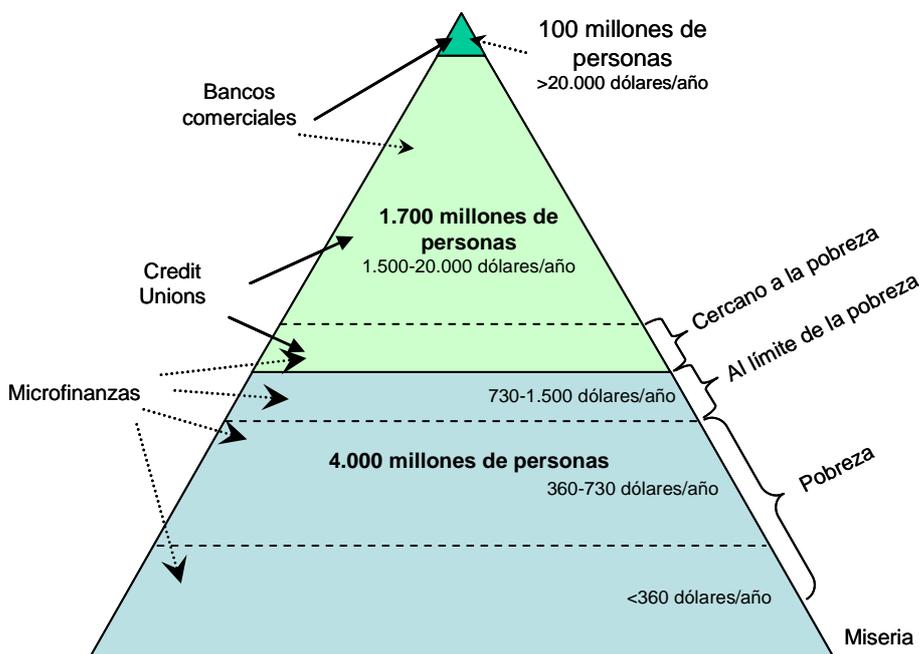
¹⁸ Estrictamente hablando, habría que distinguir entre pobres (que no tienen riqueza o patrimonio) y personas con bajos ingresos. De todos modos, ambas categorías vienen a coincidir en la práctica.

¹⁹ La Figura está tomada de Dunford (2006), pág. 2, y se inspira en Prahald (2006), con cifras tomadas de Visa International y el Banco Mundial.

²⁰ Los indigentes no suelen ser clientes de las instituciones de microfinanzas, porque no disponen de ingresos regulares con los que hacer frente a sus necesidades diarias y, con más razón aún, al servicio periódico de la deuda. A ellos se les atiende mejor mediante donaciones y servicios gratuitos.

Figura 1

Pirámide de los clientes potenciales de las microfinanzas



Fuente: Dunford (2006), pág. 2.

Las mujeres y el microcrédito

La atención preferente a las mujeres, que se contempla en la bibliografía y en la práctica de los microcréditos, se basa, principalmente, en tres supuestos: 1) las mujeres son mejores administradoras de los recursos, por su condición de amas de casa y madres de familia, de modo que son capaces de conseguir una rentabilidad mayor; 2) es probable que el dinero que se pone en sus manos tenga un impacto mayor sobre el bienestar de la familia, especialmente de los hijos, y 3) están peor tratadas en muchos países, en los que no se les permite desarrollar sus capacidades y asumir los varios papeles que pueden y deben desempeñar, de modo que los microcréditos pueden ser un instrumento útil para atribuirles mayor poder (*empowerment*) y mejorar su rango y sus oportunidades. De hecho, muchos programas de microcrédito se dirigen principalmente a las mujeres (el 97% en el caso de Grameen Bank (*Financial Times*, 2008), por ejemplo), aunque la evidencia empírica no apoya inequívocamente los supuestos mencionados²¹.

Microcrédito, microempresa y consumo

La finalidad del microcrédito, como se ha indicado, no suele ser la solución de un problema ocasional de falta de ingresos, sino más bien la puesta en marcha de un programa de autoempleo, o una microempresa con trabajadores por cuenta ajena, o su expansión, la compra de un negocio o de tierras de cultivo, la formación de capital circulante, etc., en un pequeño

²¹ Khandker (2005), Pitt y Khandker (1998) y Smith (2002) apoyan empíricamente la tesis de la eficacia de los microcréditos dirigidos a mujeres; en sentido contrario, cfr. Goetz y Gupta (1996). Cfr. Brau y Woller (2004) para un resumen de trabajos sobre este tema; cfr. también Kabeer (2001) y Mayoux (1998, 2000).

negocio industrial o artesano, del comercio al detalle o de venta en la calle, en una pequeña explotación agrícola, etc. Lo que se pretende es que los deudores sean capaces de generar las rentas futuras que les permitirán pagar los intereses y devolver el crédito²², al tiempo que salen del estado de pobreza y generan crecimiento económico en su entorno²³.

Esta finalidad del microcrédito se apoya en dos supuestos: 1) que los pobres tienen capacidades y conocimientos que no pueden utilizar suficientemente por falta de medios financieros, de modo que basta facilitarles esos medios para que puedan iniciar un cambio en sus vidas y en sus oportunidades económicas, y 2) que la autoayuda que permite el microcrédito tiene efectos mucho más positivos que la ayuda pública o privada dirigida a atender directamente las necesidades de la población de bajos ingresos. Estos supuestos son compartidos por los defensores de los microcréditos, pero discutidos por otros, sobre todo el primero. Quizás esto explica que, con el paso del tiempo, los programas de microcrédito se complementen cada vez más con otras acciones, como la educación, la formación de los emprendedores o el asesoramiento para el buen desarrollo de sus proyectos.

Frente a los que proponen la función generadora de renta (*income-generating*) del microcrédito, otra postura defiende el enfoque minimalista (*minimalist*)²⁴: el microcrédito no debe ser finalista, sino dejar que sea el prestatario el que decida en cada caso cuál es su mejor uso, aunque no esté relacionado con una actividad directamente productiva, como atender a gastos extraordinarios (una boda, un entierro o una enfermedad) o a una caída temporal de los ingresos (por una mala cosecha o una situación transitoria de desempleo), financiar la compra de ajuar doméstico o de gastos de educación, cubrir un desfase temporal entre los gastos y los ingresos procedentes de las cosechas, etc. (Nourse, 2001)²⁵.

Y esto no tiene por qué implicar la desvirtuación del microcrédito. Las familias disponen de ingresos, actuales o potenciales y regulares o no, para llevar a cabo un conjunto de gastos, corrientes (de consumo) o de inversión (compra de vivienda, creación de un negocio, etc.). Su gestión financiera trata de coordinar la cuantía y periodicidad de unos y otros, de modo que pueda atender regularmente a sus gastos ordinarios y extraordinarios. Para ello utilizan un conjunto de instrumentos, de ahorro y de crédito. Y es lógico que utilicen todos ellos, de acuerdo con sus disponibilidades (coste, plazo, etc.) y con sus necesidades. Por ello, es frecuente que las familias acudan al microcrédito también para fines no relacionados con una actividad emprendedora: de hecho, «investigaciones diversas sugieren que sólo la mitad o menos de los fondos prestados se utilizan para financiar negocios. El resto sirve para atender una amplia gama de necesidades de manejo de caja de los hogares»²⁶. Pero, una vez dicho esto, también se debe reconocer el problema de información asimétrica creado por la falta de separación entre la

²² Por supuesto, no basta la concesión de créditos para que las microempresas prosperen, sino que deben cumplirse otras muchas condiciones, internas (capacidad de los emprendedores, por ejemplo) y externas (existencia de un mercado suficiente, disponibilidad de otros recursos necesarios, etc.). Cfr. Kiiru (2007).

²³ Los gobiernos y las agencias de desarrollo utilizan a veces el microcrédito para resolver problemas específicos, como la reubicación de los refugiados de una guerra civil, la creación de empleo para soldados desmovilizados o la respuesta a desastres naturales. Cfr. “What is microfinance”, en <www.microfinancegateway.org/section/faq%23Q2>, nº 9.

²⁴ Cfr. “UN Report of Microcredit”, nº 18, en <www.grameen-info.org>.

²⁵ El control grupal del crédito puede dificultar la desviación de fondos hacia usos distintos de los que se pactaron.

²⁶ “What is microfinance”, en <www.microfinancegateway.org/section/faq%23Q2>, nº 5.

microempresa y la familia, y la consiguiente posibilidad de transferir fondos de una a otra, lo que aumenta los costes de transacción de las entidades de microcrédito (González Vega, 1998, pág. 6).

Si el microcrédito se dirige al consumo y no a la generación de nuevas rentas, su devolución será más difícil, y su impacto económico también más limitado. Esto implica también que no siempre será fácil diferenciar los micropréstamos de otras formas de crédito a personas de bajos ingresos, como los concedidos por prestamistas informales (*moneylenders*) o usureros, casas de empeño o montes de piedad (*pawn shops*), patronos, familiares o amigos, el crédito comercial y el crédito de grupos informales (*roscas* y grupos de autoayuda)²⁷, y aun el crédito bancario especializado (agrícola, ganadero, pesquero), el de los bancos rurales, el crédito cooperativo (*credit unions*), etc. De hecho, se trata de vías de financiación complementarias, no sustitutivas, como prueba el hecho de que las mismas familias que acuden al microcrédito lo hacen también, y al mismo tiempo, a los prestamistas informales; o que solicitan un microcrédito a un plazo relativamente largo (un año, por ejemplo), para devolver un crédito informal a plazo más corto y considerablemente más caro²⁸.

El crédito grupal y las garantías

La garantía de grupo

Los microcréditos, al menos tal como los hemos caracterizado más arriba, no se basan en una garantía física ni en un contrato con fuerza legal, sino en la confianza. Para ello, los demandantes de crédito se integran en grupos (grupos de autoayuda o *self-help groups*) que desempeñan diversas funciones: compartir información, negociar conjuntamente, monitorizar el cumplimiento de los demás, e incluso compartir subsidiariamente la responsabilidad de todos y cada uno de sus miembros, asumiendo el pago de su deuda si el moroso no paga²⁹.

Esta responsabilidad subsidiaria del grupo constituyó en su momento una innovación importante³⁰. En definitiva, como los deudores carecen de patrimonio, su garantía real se sustituye por la del grupo, lo cual viene posibilitado: a) por el conocimiento previo de sus

²⁷ *Roscas: rotating savings and credit associations* (asociaciones de ahorro y crédito rotatorio), en que los partícipes forman una masa común de la que salen los fondos que se prestan entre ellos, de forma rotatoria, conforme los van devolviendo los anteriores prestatarios.

²⁸ A pesar de las críticas sociales, morales y políticas que se les dirigen, los prestamistas informales y las casas de empeño cumplen una función social –proporcionar medios de gestión del riesgo para los muy pobres– que no suelen cubrir los microcréditos, cuyo período de estudio y concesión es más largo, su cuantía y sus condiciones de devolución son menos flexibles, y porque no están diseñados para financiar actividades de consumo. Prueba de ello es que la extensión de los microcréditos no ha eliminado la demanda de esas otras formas de préstamo, incluida la de los usureros. Esto no pretende justificar, por supuesto, los altos tipos de interés y otras prácticas de estos prestamistas.

²⁹ Esa responsabilidad es, en principio, subsidiaria (se puede exigir el pago a los demás miembros del grupo sólo si el deudor principal no paga), no solidaria (como sería el caso si se pudiese exigir el pago a cualquier miembro del grupo, aunque no sea el deudor principal).

³⁰ La bibliografía sobre esta innovación es ya abundante; cfr., por ejemplo, Armendáriz de Aghion (1999), Banerjee et al. (1994), Besley y Coate (1995), Chowdury (2005), Gangopadhyay et al. (2005), Ghatak (1999, 2000), Ghatak y Guinnane (1999), Morduch (1999), Stiglitz (1990), Varian (1990), Wenner (1995) y Wydick (2001). Los nombres que se utilizan son distintos, aunque no se refieren siempre al mismo fenómeno: *group lending*, *joint responsibility*, *solidarity lending*, *peer lending*, *peer monitoring*, *homogeneous matching*, *joint liability*, etc.

miembros, que se agrupan voluntariamente y que suelen vivir en la misma localidad; b) por el carácter público de las reuniones del grupo con el representante de la entidad de microcrédito, en las que se discuten las cuestiones de interés común y en las que cada miembro efectúa su pago delante de los demás; c) en la capacidad de monitorización de sus miembros entre sí, que resuelve el problema de la información asimétrica con un coste mucho menor que el que tendría el prestamista, y d) en su capacidad de ejercer presión sobre los morosos, apelando a argumentos de carácter social (reputación, honor, vergüenza, etc.), incluida la amenaza de represalias.

En la práctica, funcionan principalmente tres modelos: 1) el “préstamo de grupo” (*group lending*), desarrollado inicialmente por el Grameen Bank en Bangladesh. En él se forman grupos de demandantes de crédito (habitualmente, de cinco personas, y no menos de tres ni más de siete); el préstamo se asigna individualmente a cada miembro, pero la responsabilidad del pago de intereses y de la devolución del nominal es compartida por todos; 2) el “banco de la comunidad” (*village banking* o *community banking*), desarrollado por FINCA International en Bolivia, en 1984. Se concede un préstamo único al grupo (de 15 a 30 personas), que lo divide entre sus miembros, y todos comparten la responsabilidad de devolverlo en los plazos señalados, y 3) el “grupo de autoayuda” (*self-help group*), en que lo que se reparte son los fondos ahorrados por el propio grupo³¹.

El préstamo al grupo y la garantía subsidiaria contribuyen a otro de los objetivos del microcrédito: fomentar el capital social de las comunidades en que operan las instituciones de microfinanzas –confianza mutua, ayuda recíproca, compromiso, trabajo en equipo para resolver problemas personales o del grupo, etc. Esta es una ventaja adicional –para algunos, muy importante– del microcrédito.

No faltan, sin embargo, argumentos en contra de la responsabilidad del grupo. La responsabilidad conjunta plantea problemas de “viajero sin billete” (*free rider*) (Stiglitz y Weiss, 1981): el hecho de que la responsabilidad sea conjunta puede atraer a los deudores potenciales con mayor riesgo (selección adversa) y fomentar en ellos conductas de mayor riesgo (riesgo moral). Y puede también provocar un “efecto dominó”, cuando el impago de un miembro del grupo lleva a los demás a dejar de pagar también, si la responsabilidad que deben asumir es demasiado gravosa (Schreiner, 2003).

Por otro lado, la presión social debe ser suficiente para contrarrestar esos incentivos perversos, lo cual implica que debe haber una cohesión suficiente en la comunidad (aunque sea por razones negativas: por temor al rechazo social). Y esa presión social puede hacerse muy fuerte, quizás injusta, en casos de objetiva incapacidad para pagar, lo que puede deteriorar el clima social de la comunidad (Karlán, 2007; Rahman, 1999). Porque, en definitiva, el modelo de microcrédito aquí explicado sólo funciona si hay tolerancia cero con la morosidad (Christen, 1998). Y en algunos casos, los miembros del grupo exigen garantías más rigurosas (bienes en prenda o avales) que las entidades microfinancieras (Kiiru, 2007). Dejando de lado estas cuestiones, el funcionamiento del grupo no presenta objeciones éticas, siempre que se respete la dignidad y libertad de los prestatarios.

³¹ En este tercer caso no interviene una entidad de microfinanzas (salvo quizá para prestar servicios auxiliares, como gestión financiera, asesoramiento, etc.), porque los fondos los aportan los interesados. Sobre las diversas tipologías, cfr. Roodman y Qureshi (2006).

La garantía individual

A pesar del éxito del crédito de grupo³², el micropréstamo con garantía individual no ha desaparecido³³: más aún, hay instituciones de microfinanzas que no trabajan con grupos³⁴, y otras muchas están reduciendo el porcentaje de su cartera representado por el préstamo a grupos³⁵. Esto puede deberse a los problemas mencionados, pero también a una razón de eficiencia: muchas de las ventajas comentadas más arriba (compartir información, presión social para cumplir el contrato, ayuda mutua, etc.) se consiguen con el tratamiento grupal del microcrédito, sin necesidad de la responsabilidad conjunta. Esta puede ser adecuada en las fases iniciales del programa, pero cuando el grupo y la entidad financiera han obtenido la información relevante sobre cada miembro y éste ha acumulado ya algunas garantías reales y una mayor confianza en su proyecto, las ventajas pueden estar del lado de los micropréstamos con garantía individual (Drugov y Macchiavello, 2008)³⁶. Y esto no tiene por qué suponer un retroceso ético o social³⁷. Más aún, la responsabilidad subsidiaria puede limitar el acceso de los más pobres al microcrédito, ya sea porque la eventualidad de tener que hacer frente a las deudas de otros supere sus posibilidades, o porque los demás miembros del mismo los rechacen por sus posibles dificultades para hacer frente a sus pagos con regularidad.

El abandono de la responsabilidad conjunta hace que los métodos de evaluación y monitorización utilizados sean más parecidos a los de la banca tradicional (entrevistas a cargo del empleado del banco, estudio del entorno familiar y profesional y del historial financiero del candidato, etc.), y que se utilicen garantías de otro tipo, como un aval personal, la garantía hipotecaria o la entrega de un bien en prenda.

Por lo dicho, no parece que el préstamo con garantía individual presente problemas éticos específicos. En comparación con la responsabilidad solidaria, los argumentos válidos son, sobre todo, de naturaleza técnico-económica, de oportunidad y de preferencia de los prestamistas y prestatarios³⁸.

³² Estudios empíricos sobre los determinantes de las altas tasas de devolución de los créditos son los de Ahlin y Townsend (2007), Cassar et al. (2007), Hermes et al. (2005), Karlan (2007), Paxton et al. (2000), Sharma y Zeller (1997), Wenner (1995), Wydick (1999) y Zeller (1998). Para un estudio sobre los fracasos de los programas de garantía subsidiaria, cfr. Woolcock (1999).

³³ Por ejemplo, el “crédito basado en la integridad” (*integrity-based credit*), de FINDESA en Nicaragua, o el “crédito basado en la información” (*information-based credit*) de ProCredit en Alemania. Cfr. Roodman y Qureshi (2006).

³⁴ Drugov y Macchiavello (2008, pág. 21) hacen notar que sólo dos de las cinco instituciones de microfinanzas examinadas por Morduch (1999), y sólo el 16% de las estudiadas por Hermes y Lensink (2007), utilizan la responsabilidad compartida. Cfr. también Brau y Woller (2004), Karlan y Giné (2007).

³⁵ Tal parece ser el caso de Grameen Bank. Cfr. *Financial Times* (2008).

³⁶ Giné y Karlan (2008) muestran empíricamente cómo la supresión de la garantía del grupo no tiene efectos sobre la devolución del crédito ni sobre los proyectos de inversión que se pusieron en práctica.

³⁷ En general, los bancos comerciales que se dedican al microcrédito se inclinan por la responsabilidad individual, mientras que las instituciones sin fines de lucro lo hacen por la del grupo. Cfr. Cull et al. (2009).

³⁸ Cull et al. (2009) señalan que las entidades que funcionan como bancos comerciales suelen presentar caracteres propios, distintos de las que son ONG: suelen tener fines de lucro, preferir los préstamos con garantía individual, conceder créditos de mayor volumen, más costosos para los deudores y menos para los prestamistas, menos dirigidos a mujeres y ofrecen una gama de operaciones más amplia.

La devolución de los microcréditos y el acceso a nuevos créditos

En los programas de microcrédito se dan otras dos características especiales: el régimen de devolución del crédito y los incentivos dinámicos para el acceso a nuevo crédito.

La devolución del micropréstamo

En el acto de concesión del crédito se establece la cuota periódica de pago de intereses y devolución del nominal (que suele ser constante a lo largo de la vida del crédito) y, en su caso, la aportación de ahorro forzoso que cada deudor debe llevar a cabo. Típicamente, la devolución empieza a los pocos días (a menudo, una semana) de la concesión, y el ritmo de devolución es también muy rápido (semanal o quincenal), durante la duración del crédito (habitualmente, de seis a doce meses)³⁹. Esto permite que las cuotas periódicas sean bajas, lo que facilita el pago regular y reduce los costes de monitorización.

El carácter público de las transacciones y la peculiar relación entre los clientes y la entidad financiera, juegan también un papel relevante, que empieza con la constitución del grupo, la discusión de las condiciones del microcrédito y la entrega del dinero. No es el cliente el que va al banco, sino el banco el que va al cliente: las reuniones suelen tener lugar en la localidad de los deudores, a menudo en un lugar público, como la plaza del mercado⁴⁰. El empleado de la entidad financiera acude cada semana o cada quince días y se reúne con cada grupo de deudores (la asistencia a esas reuniones es obligatoria) para discutir las incidencias y revisar el estado del crédito. En esa reunión, cada miembro del grupo paga delante de los demás la cuota periódica que le corresponde (y, en su caso, la aportación de ahorro, voluntaria o forzosa). Si no puede pagar, debe decirlo en ese momento, porque la reunión no suele darse por concluida hasta que el empleado ha recibido todos los pagos, sea del deudor, sea de los demás miembros del grupo. La presión de éstos sobre el moroso durante la reunión es, pues, muy intensa, lo que explica, al menos en parte, la elevada cuota de devolución de los créditos.

La cadena de créditos

El incentivo a devolver regularmente el crédito se basa no sólo en los costes sociales (desprestigio, vergüenza, etc.) mencionados antes, sino también en que el cumplimiento regular es condición necesaria para el acceso a futuros créditos⁴¹. Estos suelen seguir un esquema progresivo: el primer crédito es de una cuantía reducida, lo que facilita la devolución y reduce los costes de monitorización por el grupo, que tiene especial interés en que todos paguen regularmente, porque la concesión de futuros créditos está condicionada a la devolución puntual del primero por parte de todo el grupo. Concluidas todas las fases de un crédito, los clientes pueden tener acceso a otros de cuantía más elevada (a veces con mejores condiciones: por ejemplo, a tipos de interés más bajos). Esto interesa a todos: a cada miembro, que puede

³⁹ Grameen Bank suele tener también un sistema progresivo de entrada del grupo en la concesión de créditos: empiezan dos miembros del mismo; si pagan, al cabo de unas semanas entran los dos siguientes, y si todos siguen pagando, entra, por fin, el quinto miembro del grupo; cfr. Roodman y Qureshi (2006). De este modo, el compromiso de todo el grupo se prolonga durante más semanas.

⁴⁰ También por razones sociales, culturales o religiosas, ya que los empleados del banco suelen ser hombres, y muchas de las prestatarias, mujeres.

⁴¹ Que suelen ser también de cuantía prefijada, en secuencias de tres a cinco ciclos de préstamo.

disponer de mayores cantidades; al grupo, cuyo coste de monitorización es ahora más bajo, y a la entidad financiera, cuyos costes se reducen por las economías de escala –es frecuente que los dos o tres primeros créditos a un cliente no sean rentables, porque los gastos administrativos son muy altos en comparación con la cantidad prestada– (Roodman y Qureshi, 2006).

Este esquema puede tener también aspectos negativos: por ejemplo, puede introducir a los deudores en un ciclo vicioso, en el que solicitan un crédito a una entidad para devolver el crédito que le había concedido antes otra entidad, aprovechándose de que no suelen intercambiar información entre ellas sobre el historial de sus clientes. O puede inhibir la demanda de microcrédito, quizá porque el flujo rígido de devolución no coincide con el flujo de generación de ingresos, o por temor a no poder efectuar alguno de los pagos, etc.

El ahorro

Es probable que a medida que las actividades de una institución microfinanciera se vayan desarrollando, sus clientes soliciten una gama de productos más amplia: servicios de pago y transferencia, una mayor variedad de créditos (préstamos hipotecarios, por ejemplo), oportunidades de ahorro (diversos tipos de depósitos y fondos), microseguros, leasing de maquinaria o equipo, asesoramiento sobre inversiones, etc. Esta ampliación viene exigida por el cumplimiento de su misión que, como ya indicamos, no puede limitarse a proporcionar crédito, sino que conduce a la plena bancarización de sus clientes, es decir, a su acceso a todos los servicios necesarios, como familia o como microempresa. Pero también es necesaria para competir con otras instituciones (bancos comerciales, cooperativas de crédito, bancos públicos, etc.) y para conseguir la dimensión y la variedad de operaciones que necesitan para reducir sus costes, optimizar su cartera y diversificar su riesgo, contribuyendo de este modo a la sostenibilidad de la entidad y facilitando que una parte de su financiación corra a cargo de sus propios clientes.

Uno de esos servicios financieros resulta particularmente interesante, porque forma parte, cada vez más, de los requisitos del microcrédito: el ahorro. A menudo se piensa que los pobres no pueden ahorrar, porque necesitan todos sus ingresos para sobrevivir en el día a día. Y, sin embargo, el ahorro forma parte de la manera racional de gestionar los asuntos de las personas, y está muy relacionado con el crédito: es lógico que, dadas las necesidades y las expectativas de ingresos futuros, las familias, incluso las más pobres, ahorren durante unos períodos para desahorrar en otros, en los que reducirán sus activos o incurrirán en deudas, que devolverán más adelante, con los ahorros del siguiente período.

Es frecuente que las instituciones microfinancieras animen a sus clientes a llevar a cabo un ahorro voluntario, o les obliguen a efectuar un ahorro forzado, bajo unas condiciones que establece la entidad, de modo que los pagos regulares de las cuotas del microcrédito incluyen los intereses y la devolución fraccionada del nominal, más un cierto volumen de ahorro, voluntario o forzoso. Este ahorro reduce la volatilidad del consumo, independizándolo, de algún modo, de los avatares de los ingresos; muestra la disposición del deudor a recibir y devolver los préstamos; proporciona una garantía adicional del crédito y complementa las cuotas periódicas de amortización; es una fuente adicional de renta para la familia; contribuye al desarrollo de hábitos de austeridad, buena administración y previsión del futuro, e incentiva a atender puntualmente a sus obligaciones, porque el incumplimiento de la condición de ahorro forzoso implica la exclusión de futuros créditos, y porque el incumplimiento de los plazos de devolución puede implicar la pérdida de la cantidad ahorrada. Además, el ahorro de los

receptores de microcréditos les permite acceder a una gama más amplia de servicios financieros, como sistemas de pago (incluyendo tarjetas de débito o crédito y transferencias) y una mayor cultura financiera.

En contrapartida, el ahorro aumenta el coste del crédito (por el diferencial entre el tipo de interés pagado por el crédito y el cobrado por el ahorro): esto no tendría por qué ser así si hubiese mucha competencia en el mercado de microcrédito, pero todo hace pensar que ésta es reducida en la mayoría de ocasiones, sobre todo en países en vías de desarrollo, y más aún en zonas alejadas de los centros urbanos.

Para los demás miembros del grupo, el ahorro, voluntario o forzoso, es también una garantía adicional, al tiempo que reduce los costes de monitorización.

Las entidades microfinancieras y el ahorro

Para la entidad microfinanciera, el ahorro de sus clientes constituye también una garantía adicional, que puede usar si el deudor se retrasa en sus pagos; le proporciona información sobre las actitudes y disposiciones de los deudores, y constituye una fuente de ingresos adicional, ya que el tipo de interés pagado por el ahorro voluntario suele ser muy inferior al cobrado por el crédito (el ahorro forzoso no suele estar remunerado).

Además, la entrada en el negocio de depósitos puede suponer un cambio de estrategia de la entidad. Esto tiene aspectos positivos: amplía, por ejemplo, sus fuentes de financiación y les da acceso a los servicios de gestión de la liquidez y de garantía de depósitos, a cargo del regulador o del banco central, y facilita una mayor inserción de la entidad en el sistema financiero. Pero también puede tener efectos negativos: le hace entrar en competencia con los bancos comerciales, que suelen tener ventajas de dimensión, especialización, etc.; necesita hacer frente a retos nuevos (por ejemplo, es más difícil inspirar confianza al cliente que ingresa un depósito que al que solicita un crédito); deberá someterse a regulaciones más estrictas sobre capital, liquidez, transparencia, etc.; necesita formar a su personal en nuevas funciones, etc.

El simple hecho de que una entidad tenga éxito en esta faceta puede afectar a su estrategia. Por ejemplo, se encontrará con una cartera de clientes cada vez menos pobres. ¿Significa esto que la entidad acabará difuminando su misión? ¿Podrá mantener a sus clientes tradicionales, los más pobres, al tiempo que atiende también a los que van dejando de serlo? ¿Justifican las economías de escala ese cambio en sus metas? ¿No acabará siendo cada vez más importante el objetivo de la rentabilidad? Y si estos cambios se confirman, ¿cómo reaccionarán las organizaciones no gubernamentales que la crearon y los donantes que la han sostenido?

Recientemente se ha introducido también en los microcréditos la exigencia de un seguro de vida que garantice la deuda si el deudor fallece antes de devolver todo su crédito, una práctica que ya es habitual en los países desarrollados. Esto no tendría por qué elevar el coste del crédito, al menos en un entorno de suficiente competencia, porque la entidad microfinanciera cobraría un tipo de interés más alto si ella se hiciese cargo del riesgo de impago por fallecimiento del deudor. Pero en muchas ocasiones puede significar un aumento del interés efectivo pagado por el deudor, al menos si uno de los dos mercados, de crédito o de seguro, no está suficientemente abierto a la competencia.

Los tipos de interés

Los altos tipos de interés del microcrédito

Uno de los puntos que más polémica suelen provocar en la discusión sobre los microcréditos es el nivel de los tipos de interés cobrados por los mismos, que suelen ser muy altos, a veces superiores al 100% anual⁴². Los argumentos que suelen darse para justificarlos son los siguientes (Goodwin-Groen, 2004):

- 1) Las alternativas abiertas a los clientes de microcrédito se caracterizan también por tipos de interés muy altos (por ejemplo, los prestamistas informales y las casas de empeño pueden cobrar tasas del 20% diario) (Lewis, 2008, pág. 57). Se trata, no obstante, de productos distintos: el microcrédito financia capital de un negocio, que no puede pagar tipos de interés tan altos durante períodos de tiempo largos, a diferencia del crédito informal, que cubre necesidades urgentes y muy breves (Morduch, 2000).
- 2) Es probable que la rentabilidad de las microempresas en países en vías de desarrollo sea muy alta, sobre todo en el sector informal de la economía, que no está sujeto a impuestos, regulaciones y restricciones legales⁴³. Por ello, «la mayoría de los clientes [de las entidades microfinancieras] devuelven sus préstamos y vuelven a pedir nuevos préstamos una vez y otra: este patrón de conducta demuestra la convicción de los clientes de que los préstamos les permiten ganar más que los intereses que deben abonar»⁴⁴. Con todo, la objeción a los tipos de interés altos se basa en que muchos clientes, probablemente los más pobres, no podrán pagarlos⁴⁵.
- 3) El tipo de interés nominal puede ser alto si la inflación esperada es alta, como ocurre a menudo en los países en vías de desarrollo. Pero lo relevante para las decisiones de crédito es el tipo de interés real (descontada la inflación esperada)⁴⁶.
- 4) El tipo de interés real es alto porque incluye la prima de riesgo: el prestamista considera la probabilidad de que un crédito no le sea devuelto, total o parcialmente, y eleva el tipo de interés cargado a todos los créditos, para cubrir la pérdida esperada. Y aunque la

⁴² Cull et al. (2009) calculan que la mediana de las entidades no gubernamentales de microcrédito sin fines de lucro carga un interés del 25% anual, que se eleva al 37% en la cuartila más elevada. Los tipos de interés comparables de los bancos comerciales en operaciones de crédito ordinario son 13 y 19%, respectivamente.

⁴³ «Para un microemprendedor, el coste de un micropréstamo representa una proporción muy pequeña de sus costes totales. Estudios llevados a cabo en India, Kenia y Filipinas muestran que el rendimiento medio anual de las inversiones en micronegocios oscilan entre el 117% y el 847%» (“International year of microcredit”, United Nations, 2005; citado en “What is microfinance”, <www.mcenterprises.org/studycenter/microfinance>).

⁴⁴ Rosenberg (1996), citado por Murdoch (2000), pág. 621.

⁴⁵ Dehejia et al. (2005) y Karlan y Zinman (2006) contradicen la tesis de que la demanda de microcrédito es insensible al tipo de interés, demostrando que la elasticidad de la demanda de microcréditos es claramente negativa, al menos para clientes con ingresos bajos. Emran et al. (2007) atribuyen la aparente falta de sensibilidad al tipo de interés a la ausencia de un mercado de trabajo o a sus imperfecciones, especialmente para las mujeres: ante la dificultad de encontrar empleos remunerados, el autoempleo es la única alternativa viable, en muchos casos.

⁴⁶ Un crédito a un año a un tipo de interés nominal del 15%, cuando se espera una inflación del 10% en ese período, equivale a un crédito al 5% (tipo real). A la hora de devolverlo, el deudor tendrá que pagar un 15%, pero el poder adquisitivo del dinero se habrá reducido en un 10%, si las expectativas de inflación se cumplen.

tasa de devolución de los microcréditos suele ser muy elevada⁴⁷, el colectivo de prestatarios sigue siendo de alto riesgo, especialmente por su vulnerabilidad a perturbaciones externas (malas cosechas, desastres naturales, epidemias, desempleo, etc.). Y no hay instrumentos para cubrir esos riesgos, sea individualmente (por falta de historial financiero de los deudores potenciales), sea colectivamente (no hay instrumentos de cobertura adecuados).

- 5) Las instituciones de microfinanzas necesitan fondos, que pueden obtener de donantes públicos o privados (a coste bajo o nulo), de los fondos de la propia entidad (con un coste de oportunidad más o menos competitivo) o de financiación externa (con un coste también, que lleva incorporada la prima de riesgo de la entidad, reflejo de la prima de riesgo de sus clientes, entre otros factores). Por la naturaleza de sus operaciones y el riesgo inherente a las mismas, esas entidades no suelen tener acceso a fondos baratos de inversores nacionales o internacionales, y muchas de ellas tampoco llevan a cabo operaciones de banca al por menor (depósitos), que podrían proporcionar fondos más baratos. En consecuencia, los tipos de interés cobrados deben cubrir esos costes de financiación, elevados y volátiles.
- 6) Los tipos de interés deben cubrir también los costes de operación y de transacción, que suelen ser muy elevados: los clientes están, a menudo, lejos de los núcleos urbanos; las visitas a los mismos son frecuentes, y las reuniones, largas; los costes administrativos (de estudio y decisión, monitorización y ejecución) no son inferiores a los de una entidad financiera tradicional, pero la cuantía de los créditos es muy reducida, de modo que difícilmente se cubren los gastos fijos del negocio, y la cuantía de los créditos no proporciona economías de escala (es tan caro gestionar un microcrédito de 100 dólares como uno de 10.000, y no hay economías de escala en el número de clientes)⁴⁸. Y la falta de historial de los clientes potenciales dificulta el uso de técnicas bien conocidas por los bancos comerciales y más eficientes, como la evaluación (*scoring*) automatizada de los créditos. Además, las estructuras administrativas de bastantes entidades no son adecuadas para minimizar los costes de operación, de modo que su eficiencia puede ser muy pobre, sobre todo en las entidades pequeñas gestionadas sin fines de lucro.
- 7) Las entidades de microcrédito pueden enfrentarse a costes adicionales, si no tienen éxito en su iniciativa, mientras que sus ventajas pueden desaparecer, en caso de éxito, por la entrada de nuevos competidores.

La conclusión de todo lo anterior es que los altos tipos de interés de los microcréditos pueden estar justificados por la estructura de costes de los prestamistas y por el riesgo de los prestatarios. Con todo, son unos tipos elevados, sobre todo teniendo en cuenta que hay también otros costes que recaen sobre los prestatarios, como los de monitorización de los miembros de

⁴⁷ Próxima al 97%, en muchos casos. Esto se debe a las características del microcrédito mencionadas antes: bajo volumen, monitorización y responsabilidad del grupo, pagos frecuentes y de pequeña cuantía, etc. No obstante, Morduch (1999) estudió la información de Grameen Bank y llegó a la conclusión de que el método de cálculo de los préstamos fallidos no era correcto, reduciendo la tasa de cumplimiento entre 1985 y 1996 al 92,2%.

⁴⁸ Cull et al. (2009) no encuentran diferencias sustanciales en el coste de financiación ni en los de provisión por pérdidas, entre entidades sin fines de lucro y bancos comerciales dedicados al microcrédito, pero sí diferencias en sus costes operativos.

su grupo (incluyendo el tiempo dedicado a las reuniones), el ahorro forzado, a menudo un seguro de vida, etc.⁴⁹.

El tipo de interés que cobra una entidad a un microempresario estará situado entre un tipo mínimo y otro máximo. El primero vendrá dado por el punto muerto de las operaciones del prestamista, es decir, será aquel para el que sus ingresos serán iguales a sus costes financieros, operativos y de transacción. Dependerá, pues, de sus fuentes de financiación, su organización administrativa (número y dispersión de las oficinas, por ejemplo), sus técnicas operativas, sus costes de transacción (préstamos de grupo o individuales), etc. Algunas de esas variables se escapan al control de la entidad, pero otras dependen de ella, de una forma relacionada con las dimensiones técnicas (financieras y operativas) de su estrategia, pero también con su misión y la concepción que tenga de su responsabilidad social: por ejemplo, puede reducir sus costes de operación ofreciendo préstamos de mayor cuantía a clientes con más recursos, pero esto puede ir contra su misión. El tipo de interés mínimo o de punto muerto marca el nivel por debajo del cual la entidad no operará, porque incurrirá en pérdidas y comprometerá su continuidad en el negocio –y si cubre esas pérdidas con subvenciones o donaciones, lo que está señalando es que su tipo de interés mínimo es más bajo, porque obtiene algunos de sus fondos a un coste reducido o nulo⁵⁰.

El tipo de interés máximo que se podrá cobrar en una operación será aquel por encima del cual el microcrédito no resulta rentable para el prestatario⁵¹. Depende, pues, de variables que controla el deudor, pero la estrategia de la institución microfinanciera será también relevante: el volumen del préstamo, el tipo de interés y el ritmo y cuantía de las cuotas de devolución del crédito influirán en la demanda⁵².

Problemas éticos de los tipos de interés: el tipo de interés justo

Llegados a este punto, podemos distinguir dos niveles de problemas, todos ellos de naturaleza técnica, económica y, a la vez, ética, en las decisiones sobre los tipos de interés que las entidades de microfinanzas fijan en sus créditos.

- 1) Dado el diferencial entre el tipo de interés mínimo que exige la entidad y el tipo máximo que el deudor está dispuesto a pagar, ¿cómo se debe establecer el tipo justo para cada operación?

⁴⁹ Además, es frecuente que las instituciones de microcrédito cobren el interés fijado sobre el importe total del préstamo, no sobre la parte utilizada y pendiente de devolver; esto simplifica las operaciones y reduce los costes de gestión, pero encarece el crédito para el deudor: es una forma opaca de elevar la carga de intereses sin aumentar el tipo anunciado.

⁵⁰ La eficiencia económica aconseja no operar por debajo del tipo de interés de punto muerto, porque resulta socialmente preferible utilizar esos recursos en otra actividad alternativa. Si se considera que esas operaciones producen un rendimiento social, más allá de la rentabilidad privada, esto justificaría la existencia de subsidios públicos o privados.

⁵¹ La determinación de ese tipo será dinámica, en la medida en que el crédito forme parte de un proyecto empresarial a largo plazo. Por ejemplo, el prestatario puede aceptar un crédito a un tipo de interés superior a su rentabilidad a corto plazo, con la esperanza de que, después de ese crédito, tendrá acceso a otros más baratos y de mayor cuantía. Y, naturalmente, considerará todos los costes relacionados con el crédito, incluyendo la dedicación de tiempo a las reuniones de grupo y otros costes de monitorización, los inconvenientes derivados del posible incumplimiento, los costes del ahorro voluntario o forzado que deberá aportar, etc.

⁵² Esto tendrá también efectos para la entidad: por ejemplo, un tipo de interés más alto puede atraer clientes con más riesgo.

- 2) El tipo de interés que establezca la entidad tendrá como efecto excluir a posibles clientes, porque a ese tipo la operación no será rentable para el prestatario⁵³. ¿Genera esto algún deber moral para la entidad de microcrédito? Y, relacionada con esta cuestión, la política que siga la entidad financiera tendrá también efectos (externalidades sociales o efectos *spillover*) sobre la comunidad, aumentando el nivel de producción y empleo, reduciendo la pobreza, difundiendo el conocimiento empresarial y tecnológico, etc. ¿Existen deberes específicos para las entidades microfinancieras por esta razón?

La primera pregunta es una variante del problema del precio justo, ampliamente estudiado por la Escuela de Salamanca⁵⁴ (Elegido, 2009; Messner, 1965, 1969; Roover, 1958)⁵⁵; y pertenece a la justicia conmutativa⁵⁶. ¿Cuál debe ser el precio justo –en nuestro caso, el tipo de interés justo– que se establece en una operación concreta?

En un mercado abierto, en que el demandante tenga acceso a créditos de distintos prestamistas, la competencia entre éstos tenderá a acercar el tipo de interés al mínimo señalado antes –el punto muerto para la entidad de microcrédito⁵⁷. En este caso, el problema ético dejará de ser relevante (Koslowski, 2008)⁵⁸. Pero en el mercado de microcrédito, la competencia suele ser limitada, de modo que el tipo de interés que se establezca estará, probablemente, por encima del mínimo, entre los límites señalados antes, de acuerdo con el poder de negociación relativo de ambas partes –y como el poder de los demandantes será pequeño si el mercado es poco competitivo, es probable que el tipo resultante se acerque al tipo máximo (Hudon, 2006). ¿Cómo hay que proceder en este caso?⁵⁹.

⁵³ También puede ocurrir que la entidad practique el “racionamiento” del crédito, es decir, no conceda los créditos que le piden sus clientes, aunque estén dispuestos a pagar el tipo de interés solicitado. Esto puede deberse, por ejemplo, a que esos clientes presentan niveles de riesgo elevados, y la entidad prefiere no conceder el crédito antes que fijar un tipo más alto (que desanimaría, probablemente, a clientes de bajo riesgo, lo que constituye el problema de selección adversa).

⁵⁴ La llamada Escuela de Salamanca la forman un grupo de juristas y teólogos españoles del siglo XVI, de la Universidad de Salamanca entre otros centros, que desarrollaron un amplio cuerpo de doctrina sobre aspectos jurídicos y morales, muchos de ellos referidos al mundo de los negocios de la época.

⁵⁵ Elegido (2009) revisa un conjunto de libros y artículos recientes sobre los problemas éticos de la fijación de precios, y llega a la conclusión de que no entran en el tema del precio justo o, si lo hacen, no ofrecen criterios específicos para la toma de decisiones.

⁵⁶ Sobre las clases de justicia, cfr. Pieper (1966). La justicia conmutativa es la que regula las relaciones entre dos personas (físicas o jurídicas), en este caso, el prestamista y el prestatario. Y no puede obviarse alegando efectos sobre otras personas: si, por ejemplo, la sociedad en su conjunto sale ganando gracias a un microcrédito, pero éste, en cuanto relación personal entre deudor y acreedor, es injusto, la justicia conmutativa obliga a dar una solución a este problema (por ejemplo, mediante una subvención pagada por la sociedad que ha salido beneficiada, para devolver la equivalencia entre lo que tiene derecho a cobrar el acreedor y lo que tiene obligación de pagar el deudor).

⁵⁷ Un caso límite sería el de la competencia perfecta, cuando los bienes son idénticos, hay libertad de contratación, de entrada y de salida en el mercado, e información perfecta y sin coste, tanto para los oferentes como para los demandantes.

⁵⁸ De hecho, la dimensión ética no desaparece nunca de las decisiones humanas, pero en este caso no plantea el problema que aquí discutimos –aunque sí se pueden presentar otros problemas: de transparencia en la información, de respeto a la privacidad, etc.

⁵⁹ En lo que sigue, me apoyo en el excelente análisis de Elegido (2009).

De acuerdo con la teoría aquí mencionada, el tipo de interés justo vendrá dado por un estándar sustantivo, no por factores circunstanciales, como la existencia o no de libertad para contratar y un consentimiento libre e informado de las dos partes, o por las condiciones del proceso de negociación entre ellas⁶⁰.

El estándar fundamental de justicia conmutativa es la “equivalencia de valor”, recogida en “la estimación común de los hombres” tal como se fija en un mercado abierto⁶¹, porque «los precios del mercado [abierto] reflejan: a) el valor que muy diferentes personas dan a un producto [un crédito, en nuestro caso] (que reflejará más próximamente su utilidad inherente para satisfacer necesidades humanas en un contexto social dado); b) la abundancia o escasez del producto [el crédito] y el coste de producirlo eficientemente (...), y c) las expectativas de todos los que participan activamente en el mercado, acerca de las circunstancias que pueden afectar en el futuro a esos factores. Precisamente porque el precio de mercado refleja sensiblemente todos esos factores, no hay un índice mejor del valor de ese producto [el crédito] en un tiempo y lugar determinados» (Elegido, 2009).

El estándar a que nos referimos aquí no es abstracto, sino que depende de las circunstancias geográficas, históricas, culturales, institucionales, etc.: no se puede afirmar que un tipo de interés es justo o no si no se tienen en cuenta esas circunstancias⁶². Por tanto, ese estándar ofrece un criterio objetivo, pero su aplicación dependerá de la valoración (necesariamente subjetiva) de esas circunstancias por la entidad prestamista: el nivel de riesgo del prestatario, los costes de financiación y de operación de la entidad, la existencia de alternativas de financiación adecuadas, el grado de desarrollo del país, etc.⁶³.

Ese estándar no depende del coste (total o marginal) del prestamista, es decir, del tipo de interés mínimo al que la entidad de microcrédito estará dispuesta a prestar; ni, consiguientemente, de la cuantía del beneficio obtenido por el prestamista⁶⁴. Y tampoco depende de la rentabilidad esperada por el prestatario, es decir, del tipo de interés máximo que estará dispuesto a pagar: por tanto, la cuantía del beneficio que el prestatario espere obtener, como diferencia entre la rentabilidad de su microempresa y el coste del crédito, tampoco será relevante para la determinación del tipo justo.

A la vista de todo lo anterior, no se puede afirmar que un tipo de interés mayor que el tipo mínimo sea injusto, a no ser que el prestamista intente aprovecharse de la ignorancia del prestatario o de su especial necesidad, o que recurra a violencia, fraude, engaño, etc., y siempre

⁶⁰ Es decir, se deben cumplir, en todo caso, las condiciones legales e institucionales para que ambas partes actúen sin violencia, fraude, dolo, engaño, colusión o restricción artificial de la oferta. Hudon (2006) sugiere que la aplicación del principio de diferencia de Rawls (1971) estaría de acuerdo con este criterio.

⁶¹ En la Escuela de Salamanca, el mercado abierto no se identifica con un mercado de competencia perfecta (que en la práctica no existe, sobre todo en el ámbito financiero en países en vías de desarrollo), sino con un mercado al que pueden tener acceso nuevos prestamistas y prestatarios potenciales, aunque en un momento determinado haya sólo unos pocos prestamistas, o incluso uno solo.

⁶² En todo caso, no se tratará de una cifra exacta, sino sólo aproximada.

⁶³ Elegido (2009) ofrece algunas ideas para poder valorar si un tipo de interés responde a la “estimación común de los hombres”: 1) el tipo de interés que podría cobrar el prestatario si volviese a prestar inmediatamente la cantidad recibida a otra persona, en las mismas condiciones en que él se encuentra, y 2) qué tipo de interés le cobraría por el mismo microcrédito otra entidad.

⁶⁴ Esto quiere decir que las razones dadas más arriba para el alto nivel de los tipos de interés de los microcréditos sirven para explicar, sobre todo, que el tipo mínimo será elevado, pero no son argumentos directamente morales.

que preste un servicio efectivo y aporte valor al cliente⁶⁵. Y, en concreto, no hay razones de justicia conmutativa que obliguen a la entidad microfinanciera a actuar de acuerdo con el criterio de beneficencia, es decir, a bajar el tipo de interés hasta aproximarlo al mínimo necesario para cubrir sus costes⁶⁶.

En todo caso, es posible que una entidad financiera no sea capaz de fijar, en cada caso, el tipo de interés que sería justo, de acuerdo con los criterios señalados antes, y es probable que opte por fijar un tipo más alto (por precaución ante un posible aumento del riesgo de sus clientes, o para poder presentar beneficios elevados que atraigan a nuevos inversores, o para disponer de una base financiera para ampliar sus operaciones, o, simplemente, por su afán de lucro). En tal caso, sus beneficios extraordinarios deberían someterse a algún tipo de restricción moral⁶⁷: quizá deba reducir el tipo de interés para todos o algunos de sus clientes, o destinar esos beneficios extraordinarios a actividades sociales (incluyendo la expansión de la actividad para reducir sus costes y llegar a más clientes), etc.

Problemas éticos de los tipos de interés: cuestiones de justicia distributiva

Como hemos mencionado antes, la fijación de un tipo de interés, si no es muy bajo, dejará fuera a posibles clientes, bien porque sus micronegocios tengan rentabilidades privadas muy reducidas, bien porque no están en condiciones de afrontar el pago de intereses y la devolución del nominal al ritmo y en la cuantía que señala la entidad de microfinanzas. Esto presenta un problema que tiene, como es lógico, una dimensión moral, y que se relaciona con el que también hemos mencionado antes: si la entidad fija un tipo de interés demasiado alto, el impacto del microcrédito sobre la comunidad, región o país puede ser reducido, menor quizá de lo que se podría esperar de una entidad con una clara función social.

Pero se trata de problemas distintos del que hemos discutido en el apartado anterior, porque invocan argumentos de justicia distributiva⁶⁸. Ya señalamos antes que no hay razones de justicia conmutativa por las que el prestamista deba ofrecer tipos de interés más bajos a aquellos clientes que quedarían excluidos del microcrédito si los tipos fijados fuesen los de “la común estimación de los hombres” en el mercado abierto. Pero, ¿hay alguna razón de justicia distributiva?

A diferencia de la justicia conmutativa, que busca la igualdad en la relación entre ambas partes, la distributiva trata de manera desigual a una de ellas: en nuestro caso, reconoce un cierto derecho de las personas menos favorecidas a tener un acceso preferencial al microcrédito, sea

⁶⁵ «Nada hay en este principio que impida que una de las partes obtenga beneficios muy altos; todo lo que se requiere es que consiga esos beneficios creando un valor muy alto para sus clientes, al tiempo que mantiene sus costes lo más bajos posibles» (Elegido, 2009).

⁶⁶ Sen (2006) discrepa en este punto cuando discute el reparto de los beneficios de la globalización. Para él, no bastaría que el prestatario pobre no saliese perjudicado porque el tipo de interés que paga sea menor que el máximo mencionado antes, sino que la distribución del beneficio entre ambas partes debería estar sesgada a favor del prestatario, tanto más cuanto más pobre sea y cuanto mayor poder de mercado tenga la institución financiera (cfr. Hudon, 2006).

⁶⁷ En esto consistiría la invocación del bien común a la que suele referirse la teoría del precio justo (Pieper, 1966). Sobre este tema, cfr. Argandoña (2009), Sison y Fontrodona (2008).

⁶⁸ En ella se establecen criterios de justicia en las relaciones de la sociedad con sus miembros o, en nuestro caso, en las relaciones de una entidad con sus diversos clientes.

porque los tipos de interés sean más bajos, sea porque las condiciones de devolución sean más favorables, etc.⁶⁹.

La cuestión relevante aquí es quién debe cargar con el coste de ese acceso preferencial. Hay varias respuestas posibles.

- 1) Los otros clientes de la institución microfinanciera, que soportan tipos de interés más altos, para proporcionar con ellos un subsidio cruzado a los más necesitados. Esto tiene lugar también en otros mercados (algunas compañías de transporte ofrecen servicios a bajo coste en líneas de baja rentabilidad, financiándolos con los beneficios obtenidos en las líneas más rentables), pero plantea dificultades económicas (la eficiencia económica se puede ver perjudicada si los clientes que tienen proyectos más rentables y con menos riesgo deben soportar tipos más altos)⁷⁰, y morales (no está claro que sea éticamente preferible que los relativamente pobres subvencionen a los más destituidos)⁷¹.
- 2) Otros *stakeholders* públicos o privados (gobiernos, fundaciones, organizaciones internacionales, etc.), que facilitan financiación gratuita o a bajos tipos de interés, subvenciones a fondo perdido o servicios gratuitos a las entidades de microcrédito, para que éstas puedan reducir los tipos de interés que cobran y extiendan así sus servicios a un número mayor de posibles beneficiarios. Esta solución trasladaría las cuestiones de equidad a esos otros *stakeholders*⁷².
- 3) Las propias instituciones financieras, de modo coactivo: por ejemplo, mediante el establecimiento de un límite al tipo de interés que pueden cobrar por sus microcréditos (Helms y Reille, 2004). Pero esto equivale a un impuesto sobre la actividad financiera, que resulta ineficiente.

⁶⁹ Este problema tiene otras variantes: por ejemplo, las personas con menores recursos tendrán, probablemente, primas de riesgo más altas, lo que justificaría, desde el punto de vista económico, que se les fijasen tipos de interés comparativamente más altos, lo que acentuaría el problema de su exclusión financiera.

⁷⁰ A esto puede responderse que la rentabilidad social del microcrédito a los más pobres es más elevada que su rentabilidad privada, y puede ser mayor que la rentabilidad privada de los que tienen más recursos. Pero esto es discutible, porque el argumento a favor del tratamiento preferencial a los más necesitados no se basa en un fallo del mercado, sino en un argumento redistributivo.

⁷¹ El paralelismo con los sistemas de salud arroja alguna luz sobre este tipo de problemas. Si en un país se establece la prima de seguro de salud de acuerdo con el riesgo objetivo de cada asegurado, muchos de los más necesitados quedarán excluidos del seguro. Puede ser preferible, por ello, establecer una prima única, que cubra los gastos de todo el colectivo, pero esto incentivará a los asegurados con riesgos menores a abandonar el sistema, en el que sólo quedarán los de mayor riesgo, lo que acentuará los costes de funcionamiento y pondrá en peligro la sostenibilidad del sistema (en el caso de las microfinanzas, esto equivaldría a que los prestatarios con menos riesgo fuesen atendidos por las entidades menos inclinadas hacia la acción social). Por ello, muchos sistemas públicos de salud acaban siendo más o menos obligatorios para todos los ciudadanos –cosa que no parece factible en el caso de las microfinanzas. O, alternativamente, separan los criterios de eficiencia y equidad, pasando esta última a una política redistributiva general, que se ocupa del conjunto de necesidades sociales de los ciudadanos, independientemente de acciones concretas en salud, educación, vivienda, etc.

⁷² En esta solución resultan decisivas las condiciones de las subvenciones, especialmente si afectan a la flexibilidad y a la capacidad innovadora que han caracterizado a las instituciones de microcrédito, o si dan lugar a interferencias (públicas, en su caso) en las decisiones financieras. En todo caso, para que la subvención fuese eficiente, no debería contemplar la situación del cliente potencial (su nivel de pobreza, por ejemplo), como hacen las políticas públicas, sino las condiciones de su solicitud de crédito (su finalidad, posibilidades de devolverlo, etc.): en definitiva, debería concederse no al prestatario, sino al prestamista, tal como hacen habitualmente las donaciones privadas a las instituciones de microcrédito.

- 4) La entidad financiera, dedicando voluntariamente una parte de sus beneficios a subvencionar los microcréditos a los más necesitados, del mismo modo que dedica otra parte de sus beneficios a obras sociales, de filantropía, etc.

Se trata, en definitiva, del ejercicio de la responsabilidad social corporativa, entendida como compromiso voluntario⁷³, de naturaleza ética (Argandoña, 2008): una voluntariedad ante la ley o la norma social, que no es una discrecionalidad, en el sentido de que se puede llevar a cabo o no, según el capricho de la entidad. La entidad puede sentirse “obligada” a ello por razones morales, no legales o regulatorias, que dependen «de nuestro interés por vivir una vida humana buena, con modelos e ideales abiertos a las posibilidades humanas», es decir, que no dependen de la existencia de una ley o del poder coactivo del Estado, o «de las normas sociales y (...) de la justicia retributiva y compensatoria»⁷⁴, ejercida mediante un juego de premios y castigos.

De este modo, la responsabilidad social corporativa puede ser voluntaria y, al mismo tiempo, normativa, obligatoria (*enforceable*) para el prestamista, porque «la obligatoriedad de la norma [moral] depende, en primer lugar, de la constitución moral de los individuos, esto es, de la estructura interna de sus motivaciones, muy anterior a cualquier sistema exógeno de obligatoriedad» (Zamagni, 2006, pág. 9). En todo caso, en una entidad de microfinanzas con una misión definida (luchar contra la pobreza y la exclusión, promover el desarrollo económico, ayudar a los colectivos necesitados), es esa misión la que definirá cuál será la actuación más adecuada⁷⁵.

Pero, ¿tienen las instituciones financieras autoridad para tomar este tipo de decisiones? La justicia distributiva suele atribuirse a los que están dotados de autoridad pública, lo que no es el caso de las empresas. Sin embargo, en el caso que aquí consideramos, es la empresa la que está constituida en autoridad a la hora de fijar distintos tipos de interés para distintos clientes, atendiendo no sólo a criterios económicos (capacidad de pago, urgencia de la demanda), sino también éticos. Además, la teoría de la responsabilidad social corporativa atribuye a las empresas privadas, de alguna manera, esa tarea, al admitir que pueden adoptar decisiones que hacen referencia al bien común de la comunidad⁷⁶.

⁷³ De acuerdo con definiciones como la de la Comisión Europea (2001) y otras muchas.

⁷⁴ Watson (1996, pág. 243), citado por Fischer (1999, pág. 97).

⁷⁵ Aunque impreciso, este criterio es bastante más exigente que la invocación a la justicia y eficiencia del conjunto del sistema económico de Rawls (1971, pág. 272); cfr. Hudon (2006). No obstante, no está de más recordar que las situaciones de injusticia social suelen deberse a una pluralidad de causas, y que no parece correcto proponer una sola solución –aunque los partidarios de las microfinanzas hayan actuado así en ocasiones.

⁷⁶ Lo que la ética aporta aquí es la conciencia de la responsabilidad de las entidades financieras, no una solución concreta, como la de fijar un tipo de interés u otro. Como señala Koslowski (2008), una teoría ética no puede justificarse por el resultado funcional que se pretende conseguir con ella (como reducir los costes del crédito o ampliar el número de beneficiarios del mismo), porque no será aceptada por todos (entre otras razones, porque hay otros medios para conseguir ese resultado, quizá más justos y eficientes, aunque quizá menos atractivos desde el punto de vista político).

Un juicio ético sobre las microfinanzas y su responsabilidad social

¿Son éticas las microfinanzas? La respuesta de muchos gestores, expertos, políticos, clientes y observadores es, sin duda, afirmativa: la finalidad o la intención que anima a las entidades de microfinanzas es buena, lo que las legitima moralmente. Y, sin embargo, esto suscita, al menos, dos preguntas más. Primera: ¿qué finalidad justifica moralmente a una entidad de microcrédito? Y segunda: ¿basta la intención o la finalidad para que todas sus actividades sean moralmente correctas?

La función social de las instituciones microfinancieras

¿Qué finalidad puede justificar moralmente a una empresa financiera? Esa justificación nos parece que depende de su función social que, a su vez, viene definida por: 1) una dimensión o “misión” interna, y 2) otra externa⁷⁷.

- 1) La dimensión interna de la función social dependerá de los objetivos que buscan los miembros de la empresa (propietarios, directivos y empleados) cuando aportan sus recursos (dinero, trabajo, conocimientos, capacidades, etc.). Podemos resumirlos en la satisfacción de ciertas necesidades (definidas en un sentido muy amplio: remuneración, conocimientos, desarrollo de capacidades, adquisición de virtudes, relaciones humanas...), pero no de cualesquiera necesidades, sino precisamente de aquellas que les impulsan a participar en esa organización.

Por tanto, la misión interna de una empresa vendrá definida por el “para qué” de su actividad para con sus miembros, es decir, cómo contribuye a la satisfacción de aquellas necesidades que impulsaron a sus miembros a unir sus esfuerzos en una tarea conjunta: cómo remunera al trabajo y al capital aportados; cómo ofrece satisfacción, conocimientos, capacidades, etc., a los directivos y empleados; cómo consigue esto de forma sostenible, y cómo lo consigue de manera eficiente (con beneficios, si se trata de una empresa de negocios). Todo esto es propio de toda empresa, no importa cuáles sean sus productos y sus mercados, e incluso de toda organización humana⁷⁸.

- 2) Esas personas que forman parte de la empresa lo hacen porque ésa es la única o la mejor manera de conseguir un resultado conjunto, que cada uno por separado no podría conseguir, o conseguiría de modo ineficiente. Por tanto, la dimensión externa de la función social de la empresa será el otro “para qué” de esa actividad conjunta: qué necesidades de qué personas de fuera de la organización (clientes, proveedores, comunidad local, etc.) trata de satisfacer mediante la producción de bienes y servicios (incluyendo, en su caso, otros “bienes” o

⁷⁷ Pérez López (1993, págs. 111-112) distingue entre la misión externa, «aquellas necesidades reales que una organización busca satisfacer a través del producto o servicio» que ofrece, y la misión interna, «aquellas necesidades reales que una organización busca satisfacer en los partícipes de la organización en cuanto (...) sus acciones determinan la calidad de los productos o servicios necesarios para el logro de los propósitos de la organización».

⁷⁸ Salvo, quizá, la exigencia de eficiencia económica, aunque ésta sea también muy relevante para las organizaciones sin fines de lucro (por ejemplo, en la cuestión de la sostenibilidad de las entidades microfinancieras), aunque su manera de medir esa eficiencia será diferente.

“males” no directamente buscados, como la contaminación, la congestión del tráfico, el desarrollo del conocimiento y otras formas de contribución, positiva o negativa, al bien común de la sociedad). Y esa vertiente externa sí es específica de cada tipo de empresa, y diferente, por tanto, en una agencia de viajes, un fabricante de bebidas alcohólicas o un hospital.

¿Cuál es, pues, la función social externa específica de una institución financiera? La economía nos responde que es proporcionar servicios de intermediación que facilitan el flujo del ahorro hacia la inversión (Argandoña, 1995; De la Cuesta-González et al., 2006; Prior y Argandoña, 2009a). Un intermediario financiero emite pasivos (capital propio, depósitos y otros pasivos) que coloca entre los ahorradores (directamente o a través de otros intermediarios), y compra activos (proporciona crédito) a los que planean llevar a cabo una inversión o comprar otro activo, de modo que tanto los pasivos como los activos resulten atractivos para sus clientes.

Esta función social se irá concretando a la hora de aplicarla, y variará entre unos intermediarios y otros. Por ejemplo, un banco comercial ofrece a los ahorradores una amplia gama de activos con diferentes caracteres de vencimiento, liquidez, rendimiento, moneda de denominación, etc., para que puedan colocar su riqueza de la forma más adecuada para ellos, incluyendo el acceso a un sistema de pagos eficiente con bajos costes de transacción (cajeros automáticos, domiciliación de pagos, transferencias, tarjetas de crédito, etc.). Esta función contribuye, pues, al bienestar de las familias y empresas, facilitando su gestión de la riqueza con niveles aceptables de liquidez, rendimiento y riesgo. En el otro lado de la función de intermediación financiera, el banco pone los recursos recibidos de los ahorradores al alcance de los que desean llevar a cabo inversiones (créditos, préstamos, compra de bonos), con una amplia gama de características de coste, plazo, garantías, etc. Y, por supuesto, la manera de concretar esa misión externa será distinta para un *hedge fund*, una compañía de seguros o una entidad de crédito al consumo.

La responsabilidad social de las instituciones microfinancieras

De acuerdo con esta gama de funciones, podemos definir, entre otras, las siguientes responsabilidades de las instituciones financieras frente a sus *stakeholders* externos y frente a la sociedad (Prior y Argandoña, 2009a):

- 1) La transformación de plazos de las colocaciones de ahorro (a corto plazo, a menudo a la vista) a la inversión (a plazos más largos).
- 2) La provisión de liquidez a los ahorradores, que pueden convertir sus activos en dinero con más o menos facilidad.
- 3) Un sistema de pagos eficiente (relacionado con la función de provisión de liquidez).
- 4) El control y la reducción del riesgo para el ahorrador. Esta tarea la lleva a cabo cada entidad mediante la gestión de sus activos y pasivos (diversificación de carteras, gestión por especialistas, escala de las operaciones, monitorización de los deudores, cobertura de riesgos en los mercados derivados, etc.), pero tiene también una vertiente social, referida al conjunto del sistema financiero, que se lleva a cabo mediante medidas de regulación, supervisión y control (mercados de derivados financieros, agencias de valoración, bancos centrales, reguladores financieros, etc.). Esta función incluye la adecuada valoración y gestión del riesgo de los deudores (el problema de la selección

adversa)⁷⁹; el control del uso del crédito por el deudor, para que optimicen sus posibilidades de devolución (el problema del riesgo moral)⁸⁰; la monitorización del grado de éxito del proyecto del prestatario (el problema de la auditoría), y el cumplimiento del contrato por el deudor (el problema de la ejecución del contrato o *enforcement*) (Ghatak y Guinnane, 1999).

- 5) La consecución de bajos costes de transacción, gracias a las economías de escala y de alcance, la estandarización de las operaciones y la especialización de las instituciones.
- 6) La promoción del ahorro mediante la oferta de una amplia gama de instrumentos de diferentes plazos, riesgos y rendimientos.
- 7) La promoción de la inversión, ofreciendo vías de crédito en condiciones de plazo y coste que resulten adecuadas para los prestatarios potenciales.
- 8) La provisión de servicios de gestión de activos y asesoramiento a sus clientes.

Como consecuencia de todo lo anterior, una institución que cumpla con esas responsabilidades estará contribuyendo, en mayor o menor medida, a la atención de las necesidades de las familias y las empresas, incluyendo el acceso al crédito y a otros servicios financieros, y a la mejora del nivel y calidad de vida de la comunidad, y al crecimiento y a la estabilidad económica del país.

En el análisis de la función social de las instituciones financieras que acabamos de llevar a cabo no hemos distinguido entre entidades gestionadas para la consecución de un beneficio y entidades sin fines de lucro. Todas ellas llevan a cabo esa función social, que es, en primer lugar, una responsabilidad económica (en cuanto que sus características se derivan de un modelo económico de funcionamiento del sistema financiero), pero que es también una función social (por su impacto en la sociedad y en los distintos *stakeholders*) y ética (en cuanto que el cumplimiento de esa función forma parte de los deberes morales de la entidad, también para ser coherente con lo que la sociedad espera de ella)⁸¹.

¿Cambia algo en esta función social cuando nos referimos a entidades que actúan en países en vías de desarrollo? En principio, su visión de la responsabilidad social no tiene por qué cambiar: esa entidad abrirá depósitos a los que pagará un tipo de interés competitivo respecto del de otras instituciones, concederá créditos con las garantías y en las condiciones habituales, y llevará a cabo las demás funciones sociales explicadas antes. Y esa institución se estará

⁷⁹ «La selección adversa se produce en los mercados financieros cuando los prestatarios potenciales que demandan créditos más activamente, y que tienen más posibilidades de ser seleccionados, son los que más probablemente producirán los efectos no deseados (adversos) –los malos riesgos crediticios» (Mishkin, 1998, pág. 35).

⁸⁰ «El riesgo moral en los mercados financieros es el riesgo de que el prestatario lleve a cabo actividades indeseables (inmorales) desde el punto de vista del prestamista, porque hacen más improbable que el crédito sea devuelto» (Mishkin, 1998, pág. 36).

⁸¹ La tesis que acabamos de presentar no está basada en una teoría ética o de responsabilidad social corporativa concreta, sino en la naturaleza de la actividad financiera misma. Esto quiere decir, en definitiva, que las dimensiones económica, ética y social no están separadas, sino que fluyen unas de otras –aunque, obviamente, los deberes morales no se agotan en el cumplimiento de las normas de naturaleza económica y técnica. En todo caso, damos por supuesto que se cumplen también las condiciones que hemos llamado internas: eficiencia económica (que es un deber también moral y social) y atención a las necesidades de los miembros de la organización, en aquello que les lleva a participar en ella.

comportando éticamente⁸². La ética no es una cuestión de blanco o negro, sino que admite una amplia variedad de calificaciones –aunque es admisible que, por debajo de cierto nivel mínimo, se pueda afirmar que una acción, decisión o política es inmoral o no ética.

Aunque también es verdad que esa entidad debería estar en condiciones de identificar las responsabilidades sociales específicas que se derivan de las peculiaridades de esos países. Porque en ellos, como vimos antes, un gran número de ciudadanos no tiene acceso a los servicios financieros⁸³; los mercados y los intermediarios están muy poco desarrollados, de modo que la gran mayoría de las operaciones se canalizan a través de la banca tradicional o de la microbanca, y los problemas humanos y sociales son mucho más agudos: situaciones de pobreza extrema, grandes desigualdades en la distribución de la renta, asimetrías en las oportunidades de colectivos como mujeres, indigentes y discapacitados, dificultades para iniciar y sostener un proceso de crecimiento, etc.⁸⁴.

Por tanto, más allá de lo que digan las leyes, cada entidad definirá y asumirá todas o algunas de esas responsabilidades específicas, concretándolas en un conjunto de políticas voluntarias y muy variadas, como el ofrecimiento de créditos a tipos de interés bajos para colectivos desfavorecidos, o la ampliación de su red de oficinas para llegar a más clientes aunque sus costes aumenten más que proporcionalmente, o la intensificación de su acción social, financiándola con cargo a beneficios. Esto es lo que, en definitiva, llevaron a cabo las entidades de microfinanzas en sus comienzos, introduciendo unas novedades, los microcréditos, que permitían hacer llegar los servicios financieros a personas antes excluidas, contribuyendo así a la solución de problemas personales (pobreza, dificultades para el desarrollo de capacidades y para la autonomía personal, etc.) y sociales (estancamiento económico, desigualdades en la distribución de la renta, etc.).

Como ya hemos señalado antes, la respuesta de las entidades de microcrédito al reto de sus responsabilidades sociales ha sido muy variada. Algunas de ellas se limitaron a cumplir como intermediarios financieros ordinarios, manteniendo como objetivo prioritario la rentabilidad privada; otras trataron de hacer compatible la consecución de una rentabilidad satisfactoria con la atención preferente a colectivos necesitados, aunque no necesariamente a los más necesitados; otras acentuaron su objetivo social, aunque tratando de cubrir sus gastos financieros y operativos, y otras, en fin, pusieron énfasis en sus responsabilidades sociales hacia los más necesitados, sin importarles incurrir en pérdidas, que financiaron con donaciones y subvenciones. Podemos decir, pues, que todas cumplen, al menos en principio, la función social genérica de las instituciones financieras, definida antes, pero el grado en que asumen responsabilidades específicas es distinto en cada caso, en función de cómo haya definido cada entidad, voluntariamente, su misión externa (qué necesidades de qué personas intenta satisfacer)⁸⁵.

⁸² Siempre que cumpla con las reglas de la ética en sus operaciones.

⁸³ Sobre el acceso al crédito como un derecho humano, véase la discusión de Hudon (2009). Y como un deber de justicia, en Dembinski (2006).

⁸⁴ Lo que no parece éticamente correcto es que una entidad que actúa exclusivamente para buscar un beneficio privado utilice sus microcréditos como un argumento de publicidad, alardeando de una dimensión caritativa o filantrópica que no tiene. Cfr. Vanroose (2007).

⁸⁵ En todo caso, no es seguro que la renuncia a la sostenibilidad económica sea la opción preferible socialmente, si ello puede poner en peligro la expansión, y quizá también la continuidad, de las operaciones.

Cada observador tiene, pues, derecho a manifestar sus preferencias por un modelo u otro de microcrédito, y apoyar esas preferencias en argumentos económicos y técnicos (sostenibilidad, eficiencia), sociales (*outreach*) y éticos (asunción de las responsabilidades propias de la institución). Es legítimo abrir un debate sobre esas preferencias, pero a la hora de juzgarlas se deben tener en cuenta los objetivos de sus propietarios y gestores, la visión que tengan de su entidad y de su entorno, y los condicionantes externos de su actividad (regulación, papel del gobierno, acceso a fondos financieros, etc.)⁸⁶.

Los resultados sociales

Esto quiere decir que, a la hora de valorar éticamente las microfinanzas, los criterios estrictamente consecuencialistas no son suficientes –aunque suelen ser los más empleados, probablemente porque se prestan a mediciones relativamente sencillas y fáciles de entender (Vakulabharanam y Motiram, 2007). En efecto, las microfinanzas pueden perseguir diversos objetivos, no siempre concordes, sea para la sociedad en su conjunto (el crecimiento económico, por ejemplo, o la reducción de la pobreza, o la mejora de las capacidades y condiciones de las mujeres), para sus clientes (cuánto y de qué modo mejora el nivel de vida de las personas y familias que reciben sus microcréditos), o para la institución prestamista (si mejora o empeora su sostenibilidad o su rentabilidad). A la hora de evaluar los resultados de una institución, la utilización de un objetivo u otro, o la combinación de varios de ellos, es siempre una decisión más o menos arbitraria. La medición de esas variables está también sujeta a discrepancias: por ejemplo, la pobreza se puede evaluar en términos de renta per cápita, pero también atendiendo a otras magnitudes, como las capacidades básicas (Sen, 1999); la capacitación de las mujeres puede medirse en términos de resultados económicos, de autonomía de decisión, o de bienestar de la familia o de los hijos; y el objetivo de la lucha contra la pobreza puede ponerse en la mejora del nivel de vida de toda la población, o sólo de los que están por debajo de la línea de pobreza, etc.

En todo caso, los estudios empíricos no muestran un acuerdo sobre los resultados conseguidos, ni siquiera en una de esas variables, y los métodos empleados en la mayoría de esos trabajos están sujetos a críticas serias. Además, hay otras consecuencias que no se tienen en cuenta en esos estudios: por ejemplo, la mejora o el deterioro de la calidad moral de los que dirigen las instituciones microfinancieras, como consecuencia de sus decisiones. Y es probable que el cómo de los resultados sea también importante: por ejemplo, si se respeta la dignidad de los beneficiarios, si se fomenta su capacidad de autoayuda, si se producen casos (¿muchos, algunos?) de exceso de endeudamiento y de dependencia del crédito, etc.

Con todo, nos parece que los mejores estudios empíricos abonan la tesis de la eficacia de los programas de microcrédito, en lo relativo a la pobreza y a la potenciación de las capacidades (*empowering*) de las mujeres⁸⁷. Dunford (2006) concluye su revisión de varios de esos trabajos afirmando que «en resumen, parece que hay suficiente evidencia de que las microfinanzas aumentan la renta y los ahorros, mejoran la nutrición y la salud, y fortalecen la posición de las

⁸⁶ En definitiva, la valoración moral de un hecho no puede prescindir del punto de vista de sus protagonistas. Por ejemplo, un riesgo que un observador externo puede calificar de moderado, puede resultar muy alto para el que tiene que tomar la decisión.

⁸⁷ Véanse revisiones recientes sobre esos estudios en Armendáriz de Aghion y Morduch (2005), Goldberg (2005), Morduch et al. (2003), Watson y Dunford (2006). Khandker (2005) es un trabajo particularmente cuidadoso, basado en tres programas masivos de Bangladesh, y sus conclusiones son claramente positivas. Véanse también los trabajos mencionados en la nota 105.

mujeres, sobre todo cuando se dirigen a las mujeres relativamente más pobres» (pág. 12), y que «muchos programas de microfinanzas están llegando a un gran número de personas muy pobres, al tiempo que cubren completamente sus costes» (pág. 13). En cuanto a los efectos sobre los beneficiarios directos (microemprendedores y sus familias), hay muchos ejemplos de resultados altamente positivos⁸⁸. En todo caso, esos trabajos no muestran que ése sea el “mejor” uso posible de los recursos, pero esto ocurre con muchas políticas en todos los ámbitos.

En resumen, las responsabilidades sociales de las entidades de microfinanzas no son distintas de las de otras organizaciones, pero pueden adquirir aquí particular relevancia, sobre todo cuando se atribuyen a entidades con muy buenas intenciones y escasos medios y experiencia: el deber de mejorar la calidad de su organización, de seguir las normas propias de una buena gestión financiera (Termes, 1995), de reducir sus costes y aumentar su eficiencia, etc.

Al iniciar esta discusión, nos preguntamos también si la finalidad o intención de los propietarios y gestores de las entidades financieras basta para poder calificar de éticamente correcta o no la actividad microfinanciera. La respuesta es, obviamente, negativa. La actividad desarrollada, el microcrédito, suele ser ética, pero puede no serlo si, por ejemplo, la entidad falta a los criterios de justicia en su concesión (recuérdese la discusión sobre los tipos de interés cobrados por los microprestamos), o si genera dependencia y sobreendeudamiento en sus clientes, o si reduce de algún modo sus capacidades y posibilidades, o si las circunstancias cambian la naturaleza de sus operaciones (si, por ejemplo, su gestión es imprudente: el problema de la sostenibilidad), etc. Estos temas, y otros, como la falta de transparencia en algunas instituciones de microfinanzas, se pueden discutir, pero forman parte de los problemas éticos en la elaboración de la estrategia, el diseño de las políticas y la toma de decisiones de cualquier entidad, no sólo de las de microcrédito (Melé, 2009).

Dimensiones económicas y sociales de las microfinanzas: sostenibilidad y lucha contra la pobreza

El debate sobre la ética de las instituciones microfinancieras se ha centrado recientemente en la compatibilidad o enfrentamiento entre sus dimensiones económicas y sociales, es decir, entre la obtención de beneficios o cobertura de sus costes, de un lado, y la consecución de sus objetivos sociales, definidos antes en términos de lucha contra la pobreza, potenciación de las capacidades de las mujeres o de otros colectivos más necesitados, y contribución al desarrollo de los países. En lo que sigue, discutiremos dos cuestiones: 1) si las instituciones de microfinanzas pueden y/o deben ser sostenibles, es decir, tratar de cubrir sus costes financieros y operativos⁸⁹, y 2) si pueden perseguir un objetivo de obtención de beneficios como los bancos comerciales, es decir, si pueden participar en el negocio de las microfinanzas entidades con

⁸⁸ Pero no es lícito generalizar sus conclusiones. Cfr. Roodman y Qureshi (2006).

⁸⁹ Sostenibilidad aquí hace referencia no a la dimensión medioambiental, sino a la económica: la cobertura de todos los costes operativos y de capital; cfr. Roodman y Quredi (2006), Schreiner (1999). La sostenibilidad se debe medir por la calidad, amplitud, profundidad, extensión, variedad y coste de los resultados conseguidos; cfr. González Vega (1998).

fines de lucro, y si las entidades sin fines de lucro pueden transformarse en instituciones lucrativas⁹⁰.

La naturaleza del conflicto entre sostenibilidad y resultados sociales

Como ya hemos señalado, las instituciones financieras, también las de microfinanzas, tienen una dimensión económica y, como tal, es lógico que muestren la eficiencia de su gestión cubriendo sus costes y aun generando un beneficio, que será tanto mayor cuanto más eficiente sea aquella gestión, y que, además, se convertirá en un medio para atraer la financiación necesaria para la continuidad y el crecimiento de sus operaciones. Y esto viene exigido, de algún modo, por su función social de extender las microfinanzas a los miles de millones de personas que aún no tienen acceso a ellas.

Pero las microfinanzas son también un instrumento de política social –y, para algunos, ésta es su única función, de modo que aunque utilicen herramientas económicas y financieras, deben subordinar sus estrategias y políticas a esa función social: proporcionar el mejor servicio posible (y no sólo el de microcrédito, sino también otros relacionados con la educación, la salud, etc., como corresponde a su inserción en las políticas antipobreza) a un precio que sea asequible para el mayor número de personas, sobre todo las más pobres, aunque esto signifique que necesiten siempre donaciones y subvenciones. Esta es la posición “bienestarista” (*welfarist*), que da prioridad a la función social.

Entre las dos posiciones extremas que acabamos de mencionar se encuentran, probablemente, la mayoría de las instituciones microfinancieras, para las cuales su objetivo es social, aunque entiendan la autosuficiencia económica como una condición necesaria para no tener que recurrir a una continua inyección de donaciones para continuar su actividad y ampliarla de acuerdo con las necesidades marcadas por su misión social. Esto significa que ambos objetivos, social (*outreach*) y sostenibilidad, pueden y deben ser compatibles entre sí, al menos como tendencia a medio plazo. Esta es la posición llamada “institucionalista” (*institutionalist*), así llamada porque pone énfasis en la viabilidad de las instituciones, que tienen la capacidad –y la obligación– de ser financieramente sostenibles (González Vega, 2004)⁹¹.

El debate entre estas posiciones ha dado lugar a lo que Morduch llama el “cisma” de las microfinanzas (Morduch, 2000), entre partidarios de la preeminencia de la función social (*outreach*) y defensores de la deseabilidad/posibilidad de la sostenibilidad. Ese debate podemos considerarlo en dos niveles: uno, fáctico, y otro, de principios.

⁹⁰ El paso de una institución microfinanciera no regulada y sin fin de lucro a otra regulada por las autoridades como banco o compañía financiera, y con finalidad lucrativa, se suele llamar su “transformación” o “comercialización”. Cfr. “Micro financial institutions”, en <www.microfinanceinfo.com/micro-financial-institutions>.

⁹¹ Robinson (2001) llama “enfoque del sistema financiero” (*financial systems approach*) al que, siguiendo a Brau y Woller (2004), hemos llamado institucionalista, y “enfoque del préstamo a la pobreza” (*poverty lending approach*) al bienestarista. Cfr. también Hudon (2008).

El desarrollo de las microfinanzas

En el primer nivel, la discusión surge por la misma evolución de las entidades. Estas empezaron, a menudo, como organizaciones sin fines de lucro: el producto era nuevo, los clientes no eran los tradicionales de la banca comercial, y el riesgo era muy elevado, de modo que hacía falta disponer de fondos baratos, procedentes de subvenciones, para cubrir los gastos iniciales, desarrollar los aprendizajes necesarios y atraer a los posibles clientes. Probablemente, pocos pensaban entonces que las microfinanzas podrían llegar a ser financieramente autosuficientes (Hardy et al., 2002). Además, cuando las microfinanzas empezaron a desarrollarse se confiaba sobre todo en la ayuda (estatal o privada) para proporcionar a los pobres los medios para su desarrollo, de modo que las microfinanzas se podían entender como un componente más de esa política social.

Con el tiempo, las entidades microfinancieras han aprendido a gestionar su negocio, han mejorado sus productos y procedimientos, han conseguido una escala mayor y han reducido sus costes. La sostenibilidad ya no es una utopía y, para algunas de ellas, ha pasado a ser una necesidad: el desarrollo del negocio obliga a buscar fuentes de financiación más amplias⁹², también porque la continuidad de las donaciones es incierta, en función de la aparición de otras necesidades que reclamen la ayuda de los gobiernos, agencias y donantes privados y que, por tanto, comprometan la disponibilidad de los fondos para las microfinanzas⁹³. «El reto no consiste en encontrar un prestamista bien dispuesto, y proveerle de suficientes fondos para prestar, sino más bien en encontrar una función de producción (una tecnología) que haga posible producir servicios financieros de calidad, a un coste que sea razonable para los microclientes y rentable para la organización microfinanciera» (González Vega, 1998, pág. 7). Y, al mismo tiempo, la banca comercial ha mostrado también interés en entrar en el negocio del

⁹² En 2007, las 892 instituciones que proporcionaron información a Microfinance Information eXchange (MIX) obtuvieron el 72% de sus fondos mediante depósitos o deuda comercial, y sólo el 2,5% mediante subvenciones (Stephens, 2008, pág. 29). La muestra no es representativa, en cuanto que omite, probablemente, instituciones muy pequeñas y nuevas, que se apoyan más intensamente en las donaciones; no obstante, el peso de éstas en el conjunto de las entidades grandes es, probablemente, insignificante. La incapacidad para diversificar la financiación hacia fuentes sostenibles explica el elevado porcentaje de instituciones que no consiguen crecer (el 73% de ellas no consigue superar los 2.500 clientes: “Economies of scale”, en <www.microfinanceinfo.com/economies-of-scale>).

⁹³ El microcrédito basado en donaciones tiene también inconvenientes por sí mismo: puede reducir los incentivos a innovar y a cubrir los costes con una administración más eficiente, puede crear dependencia, y no es seguro que represente un uso óptimo del dinero (ni siquiera que los beneficios sociales derivados de las donaciones superen a los costes), ni que permita llegar a los más pobres en una proporción razonable. Cull et al. (2009) señalan, no obstante, que no hay evidencia de que los subsidios reduzcan la eficiencia del microcrédito; cfr. también Armendáriz de Aghion y Morduch (2005). Khandker (2005) y Townsend y Yaron (2001) muestran que los beneficios sociales de los subsidios son mayores que los costes, al menos en algunos casos.

microcrédito⁹⁴, y algunas entidades microfinancieras no lucrativas han pasado a ser, de algún modo, bancos comerciales orientados al beneficio⁹⁵.

En todo caso, si las entidades microfinancieras desean conseguir la autosuficiencia a través de los mercados de capitales, tienen que ofrecer argumentos atractivos para los inversores. El más claro es una rentabilidad elevada, comparable a la de la banca comercial: de ahí que algunos pongan énfasis en la consecución de beneficios en las microfinanzas. Pero hay también otros medios, como el recurso a los inversores sociales, que se supone que acudirán atraídos por la función social del microcrédito y que estarán dispuestos a proporcionar fondos a costes más bajos que los del mercado. Pero esto puede no ser suficiente: muchos fondos llamados social, medioambiental o éticamente responsables, se limitan a establecer algunos criterios negativos en la selección de las empresas, sectores o países en que invierten y, fuera de eso, actúan como inversores convencionales. Y cada vez más los receptores de inversiones responsables deben estar en condiciones de demostrar que su negocio es financieramente viable y socialmente eficiente, incluso para atraer capitales subsidiados.

En definitiva, la sostenibilidad de las microfinanzas exige una combinación de rendimiento y riesgo que las haga atractivas. Y esto puede ser factible para algunas entidades, pero probablemente no para todas. De ahí el peligro de que, para conseguir la sostenibilidad, acaben renunciando a su función social, sea cobrando tipos de interés muy altos para aumentar su rentabilidad, sea reduciendo su cartera de deudores muy pobres, para reducir su riesgo (Conning, 1999; Morduch, 2000)⁹⁶. Por otro lado, una mayor integración de las microfinanzas en los mercados internacionales supone desplazar también, de alguna manera, la atención de sus gestores, de los riesgos idiosincrásicos de sus clientes, a los riesgos sistémicos de los mercados internacionales (González Vega, 1998)⁹⁷.

⁹⁴ Los bancos comerciales tienen algunas ventajas frente a las entidades de microfinanzas sin fines de lucro: instalaciones, equipos técnicos y medidas de seguridad, personal formado y una regulación adecuada, que facilita el acceso al mercado de capitales y el entorno seguro para sus clientes. Tienen, también, inconvenientes, precisamente en aquello que constituye una ventaja para las instituciones de microfinanzas: una estructura de oficinas no adecuada para llegar a pequeños clientes dispersos, una estructura de costes inadecuada para el microcrédito, etc. Cfr. Hudon (2008).

⁹⁵ Tal parece ser el caso de Banco Compartamos, la institución microfinanciera más grande de México, que fue creada en 1990 como una entidad sin fin de lucro; en los años siguientes recibió 4.300 millones de dólares de agencias internacionales de desarrollo y donantes privados; en 2000, cuando tenía 60.000 clientes, pasó a ser una entidad comercial; en 2006 había llegado ya a 616.000 clientes, y decidió salir a bolsa en 2007. Esta operación atrajo masivamente el interés de los inversores, colocándose el 30% de sus acciones por 450.000 millones de dólares, lo que supuso para sus fundadores una rentabilidad anual compuesta del 100% (Rosenberg, 2007). Algunas instituciones, como ACCION Internacional, vieron en esta operación un modelo que deberían seguir otras entidades microfinancieras, pero fueron también muchas las críticas por lo que se interpretó como una traición al espíritu del microcrédito, ya que Compartamos cobraba intereses del 120% anual a sus prestatarios, frente a intereses del 31% de entidades similares. Cfr. *The New Yorker* (2006), Lewis (2007) y Yunus (2007).

⁹⁶ La sostenibilidad no se consigue sólo con tipos de interés más altos, que pueden generar problemas de riesgo moral y selección adversa; cfr. Cull et al. (2007).

⁹⁷ Una evidencia ocasional y muy limitada sugiere que las entidades microfinancieras han sobrevivido bien a la crisis iniciada en Estados Unidos en 2007, aunque aún es pronto para poder pronunciarse sobre este tema. Para una visión optimista, véase Caplan (2008); para otra más pesimista, Littlefield (2008).

Microfinanzas y beneficio

A partir del desarrollo histórico comentado y de las variadas motivaciones de las entidades microfinancieras, podemos entrar en el debate que antes he llamado de los principios, que resumiré en tres preguntas: 1) ¿Es éticamente correcto que alguien obtenga beneficios haciendo negocio con los más pobres? 2) ¿Deben las instituciones microfinancieras dedicar sus beneficios exclusiva o predominantemente a seguir concediendo más crédito a más microempresarios pobres, al precio más bajo posible?⁹⁸, y 3) ¿Existen limitaciones éticas a los medios que una entidad microfinanciera puede aplicar para obtener beneficios?

- 1) ¿Es éticamente correcto que alguien obtenga beneficios haciendo negocio con los más pobres? Si alguien se propone suministrar bienes y servicios gratuitos a los que carecen de todo (por ejemplo, a discapacitados profundos, a enfermos graves o a niños en situaciones de pobreza total), no es razonable que obtenga nada de ellos, porque nada poseen. Pero si pueden dar algo, es lógico que se les pida un poco (por ejemplo, que los que acuden a un comedor de caridad colaboren en la limpieza del local), no para obtener un beneficio personal a su costa, sino para ayudarles a valorar lo que reciben, para reducir los costes (de modo que el servicio puede llegar a más personas), para realzar su dignidad como personas y para fomentar su preocupación por los demás: con mayor razón, pues, si se les proporcionan recursos que les permitan mejorar su situación, como es el caso de las instituciones de microfinanzas.

Por tanto, parece razonable que una entidad financiera pida una contraprestación a los beneficiarios del microcrédito, en forma de devolución del nominal (porque se trata de un crédito, no de una donación) y del pago de intereses (incluyendo, en su caso, otros costes, como asumir las tareas de monitorización de los otros deudores o llevar a cabo aportaciones voluntarias o forzadas de ahorro). Afirmar que los beneficios se hacen a costa de los pobres, y no ayudando a los pobres, es un planteamiento que ignora la naturaleza de la actividad empresarial, presentándola como una actividad depredadora.

- 2) ¿Deben las instituciones microfinancieras dedicar sus beneficios exclusiva o predominantemente a seguir concediendo más crédito a más microempresarios pobres, al precio más bajo posible? Como ya explicamos antes, al discutir la responsabilidad social y la misión externa de las instituciones de microfinanzas, esta pregunta debe contestarse desde dentro de la propia entidad. Para algunas instituciones de microfinanzas, que se parecen más a obras caritativas, siempre será inaceptable cualquier renuncia a una parte, por pequeña que sea, de su objetivo de lucha contra la pobreza, a cambio de unos mayores ingresos⁹⁹. Pero otras entidades entenderán que necesitan autocontinuidad, para lo cual quizá tendrán que hacer concesiones en un sentido (prestar a personas menos necesitadas o cobrar tipos de interés más altos) para conseguir resultados en el otro, atrayendo, en todo caso, donaciones con las que atender al menos

⁹⁸ Esta no sólo de una cuestión sobre la definición de las microfinanzas y su misión social. El sector mueve un volumen no pequeño de donaciones y fondos subvencionados, genera competencia entre entidades con perfiles muy distintos, recibe tratamientos diferentes por parte de las autoridades y, en definitiva, da lugar a intereses creados, que a menudo chocan, precisamente cuando se trata de responder a la pregunta que aquí nos hicimos. Y la variedad de las instituciones de microfinanzas no ayuda a resolver este tipo de problemas.

⁹⁹ La sostenibilidad también vale para ellas, pero se definirá por su capacidad para conseguir un flujo continuado de donaciones con las que llevar a cabo su actividad.

una parte de sus gastos¹⁰⁰. En todo caso, no está claro que las instituciones que adoptan posiciones intermedias vayan a ser capaces de mantener el equilibrio entre vocación por el desarrollo y sostenibilidad económica, sin desviarse hacia uno de los dos extremos.

- 3) ¿Existen limitaciones éticas a los medios que una entidad microfinanciera puede aplicar para obtener beneficios? La respuesta es, obviamente, afirmativa, pero no añade nada a todo lo que en la ética de la empresa se ha dicho sobre el tema. Se presentan aquí cuestiones como la de la competencia (las instituciones microfinancieras actúan a menudo en zonas geográficas en que la competencia entre ellas y con los bancos comerciales es limitada, de modo que sus beneficios pueden ser anormalmente elevados)¹⁰¹, o la insuficiencia del marco regulador, financiero y de protección del consumidor en que se mueven (que suele ser menos sofisticado que el de los bancos tradicionales, de modo que tienen mayores márgenes de maniobra –por ejemplo, los requisitos de publicidad y transparencia son mucho menores)¹⁰², o que la preocupación por la rentabilidad puede llevarles a abandonar segmentos de mercado menos rentables a corto plazo (los más pobres, probablemente)¹⁰³, o a reducir otros servicios, como educación, asesoramiento y salud, que forman parte de la acción social del microcrédito, pero que no tienen un efecto positivo inmediato en la cuenta de resultados de la entidad (Lewis, 2007; de la Torre et al., 2007), etc.

Otra cosa es que, en la práctica, sostenibilidad y acción social (*outreach*) sean compatibles. «Buena parte del entusiasmo [sobre las microfinanzas] descansa en una atractiva proposición de que “todos ganan” (*win-win*): las instituciones microfinancieras que siguen los principios de la buena banca serán también las que más contribuirán a aliviar las situaciones de pobreza» (Murdoch, 2000, pág. 617). Esto es verdad, obviamente, para algunas entidades, pero no para todas: muchas no lo han logrado, ni probablemente lo lograrán nunca¹⁰⁴, porque que lo consigan o no dependerá de factores que se escapan de su control, como el marco regulatorio, la actitud de los gobiernos, la competencia de otras instituciones financieras, el acceso a fuentes baratas de financiación, etc., incluyendo las estrategias y políticas de las propias instituciones microfinancieras¹⁰⁵.

¹⁰⁰ En la práctica, esto dependerá, en buena medida, de factores exógenos, como la competencia de las entidades financieras tradicionales y del crédito público subsidiado o los cambios en el entorno regulatorio. Cfr. Roodman y Qureshi (2006).

¹⁰¹ En el caso de las instituciones de microfinanzas, un aumento de la competencia puede reducir la eficacia de la política de concesión progresiva de préstamos: la existencia de alternativas de financiación para los clientes parece influir negativamente en los incentivos a devolver puntualmente el crédito. Cfr. Ahlin y Townsend (2007).

¹⁰² Esto afecta, por ejemplo, a la información sobre tipos de interés aplicados a las operaciones, que suele ser muy opaca. La menor transparencia, que puede parecer una ventaja a la hora de obtener beneficios a corto plazo, puede ser también un inconveniente si, por ejemplo, retrae a los inversores externos.

¹⁰³ El riesgo de que el microcrédito no llegue a los más necesitados es real (*Financial Times*, 2008), pero algunos de ellos (los ancianos, discapacitados, niños, etc.) no tendrán nunca necesidad de un microcrédito.

¹⁰⁴ Entre los optimistas, véanse González Vega et al. (1997) y Hulme y Morley (1996). Entre los que consideran que ambos objetivos no se pueden conseguir, al menos como regla general, Murdoch (2000).

¹⁰⁵ Los estudios empíricos sobre el efecto que una mayor sostenibilidad tiene sobre el impacto social (*outreach*) no son concluyentes; véanse resúmenes recientes en Goldberg (2005), Lafourcade et al. (2005) y Weiss y Montgomery (2004). Los estudios son muchos, pero su metodología no es siempre la adecuada. Algunos trabajos recientes (Hulme y Mosley, 1996; Copestake et al., 2005) muestran que los más pobres son los menos beneficiados por el microcrédito, en contra de los defensores de la sostenibilidad, pero Khanker (2005) y EDA Rural System (2004) llegan a la conclusión contraria. Cull et al. (2007) argumentan que hay que distinguir entre tipos de entidades: las que dan prioridad al préstamo individual obtienen mejores resultados económicos, mientras que las centradas en el crédito de grupo atienden mejor a las necesidades de los más pobres y de las mujeres.

En todo caso, es un hecho que un creciente número de entidades están tratando de hacer compatible su función social con la sostenibilidad de sus operaciones¹⁰⁶. Esto puede significar también un acercamiento al modelo de la banca tradicional (depósitos, requisitos de liquidez, acceso a las vías de financiación del banco central y a los fondos de garantía de depósitos, regulación y supervisión, etc.). Y puede ocurrir quizá por una decisión consciente y deseada de las propias entidades, o porque se ven forzadas por el entorno en que se mueven. No sabemos qué efectos puede tener esto, en el largo plazo, para la extensión, profundidad y caracteres de los microcréditos, pero no parece que la creciente maduración del sector vaya a conducir a su desaparición: hay todavía un enorme mercado para las microfinanzas, y todo hace pensar que seguirá existiendo durante muchos años, teniendo en cuenta las cifras de personas que aún están muy lejos del pleno acceso al crédito. Lo que no significa que los micropréstamos y sus proveedores no vayan a experimentar cambios importantes.

Conclusiones

Las microfinanzas han conocido un notable desarrollo en los años recientes y, en general, han disfrutado de una excelente consideración en la opinión pública –en mi opinión, merecida, al menos en muchos casos. En este trabajo hemos presentado sus caracteres económico-financieros, sociales y éticos. Todos ellos han de ser tenidos en cuenta a la hora de juzgar esta realidad, que es, a la vez, un instrumento en las políticas de desarrollo, una forma de hacer negocios al tiempo que se prestan servicios a personas necesitadas, y un conjunto de técnicas financieras al alcance de instituciones de todo el mundo.

A la hora de evaluarlas hay que tener en cuenta, pues, sus condicionantes económicos, sociales, políticos y morales. Se apoyan en unos supuestos básicos, como el papel de los capitales y la importancia del acceso a servicios financieros para el desarrollo económico; la existencia de una amplia oferta de capacidad emprendedora, también en personas sin recursos económicos ni formación previa; la importancia de las redes sociales como condicionantes de la conducta de los deudores; la exigencia de eficiencia económica (sostenibilidad) como condición para la supervivencia y el crecimiento de las entidades financieras, al menos en algunos casos; la posibilidad y eficacia de una estrategia de desarrollo formulada por instituciones privadas, sin necesidad de una intervención pública directa (aunque sí se necesita el adecuado marco legal, regulatorio e institucional que corresponde al Estado promover y desarrollar), etc. Si se niega o discute alguno de estos supuestos, la valoración que se haga de las microfinanzas será distinta. Pero esto ocurre, en definitiva, con toda institución y actividad humana, e ignorar esto conduciría a disputas sin fin o a la parálisis.

Las microfinanzas son, sin duda, innovaciones importantes, tanto para las instituciones que las ofrecen como para los clientes que las reciben, sus comunidades locales y la sociedad en general. Están basadas en una motivación éticamente correcta y son acciones moralmente buenas, de modo que, si se aplican con prudencia, honestidad y sensatez, merecen una valoración ética positiva. Juzgadas por sus efectos, tanto a nivel personal como social y

¹⁰⁶ La rentabilidad de las 892 entidades incluidas en 2007 en la base de datos de Microfinance Information eXchange (MIX) fue de un 3%, igual a la diferencia entre la tasa de ingresos financieros (25%) y la suma de los costes de operación (14%), provisiones por morosos e impagados (1%) y costes financieros (7%) (Stephens, 2008, pág. 31). Entre el 85 y el 89% de los ingresos financieros provenían de los intereses cobrados por los créditos (González, 2008, págs. 22-23).

económico, parecen también positivas, aunque no faltan motivos para estar insatisfechos por sus resultados, bien porque tengan efectos indirectos no deseados, o porque sean insuficientes en alguna de sus dimensiones, y también porque su éxito o fracaso depende de muchos factores que están en otros ámbitos, como un entorno favorable a la microempresa (que falta en muchos países en vías de desarrollo: insuficiente protección de los derechos de propiedad, incentivos inadecuados, falta de infraestructuras y de servicios básicos, corrupción, etc.), una regulación adecuada de las instituciones microfinancieras, una política pública que las promueva o, al menos, no interfiera con ellas, etc.

Estas entidades no son, pues, la panacea en la lucha contra la pobreza y la exclusión financiera, y no harán innecesarias las demás acciones y políticas de desarrollo. Y, desde luego, tienen mucho que aprender y mejorar. Y, de hecho, aprenden y cambian, tanto en el aspecto técnico-financiero (sostenibilidad) como en el ético (impacto social). Por ello, no tiene interés limitar el ámbito de las microfinanzas, excluyendo a ciertas instituciones o prácticas como contrarias a sus objetivos –también porque esos objetivos van cambiando a lo largo del tiempo. Es lógico, pues, que las microfinanzas se difundan entre las entidades bancarias tradicionales con fines de lucro, también en países desarrollados (Prior y Santomá, 2007a), y que los criterios técnicos y económicos de la banca orientada al beneficio se extiendan también a las entidades microfinancieras sin fines de lucro (cobertura de riesgos mediante uso de derivados financieros, recurso a los mercados internacionales, etc.)¹⁰⁷. Esto tiene dos lecturas: puede verse como una traición de las entidades tradicionales a sus caracteres y sus fines, o como una aportación de las técnicas financieras, económicas y de gestión a las acciones de desarrollo y de lucha contra la pobreza. Y, como hemos dicho, nos parece que esta segunda es la más adecuada.

Por tanto, «parece que hay un campo muy amplio (...) para una diversidad de programas, con métodos y estructuras financieras diferentes» (Morduch, 2000, pág. 626), así como una amplia variedad de instituciones, cada una de las cuales aprovechará sus ventajas comparativas: «Las instituciones con fines de lucro tienen unos conocimientos financieros importantes y son capaces de movilizar grandes sumas de dinero. Las instituciones de propiedad estatal entienden bien los mercados locales y se benefician de una fuerte reputación entre los pobres; su conocimiento social puede ser clave para completar el conocimiento financiero de las instituciones lucrativas. Las cooperativas tienen una profunda penetración en el mercado de los depósitos de pequeña cuantía. Las ONG pueden jugar un papel clave, ayudando a experimentar con nuevos marcos para desarrollar esquemas de las microfinanzas, y también pueden proporcionar capacitación y desarrollo de capacidades de gestión para estabilizar y sostener el crecimiento en este campo» (Hudon, 2008, pág. 41).

Esto implica, en última instancia, que, en el plano agregado, no tiene sentido enfrentar la sostenibilidad y el impacto social de las microfinanzas, y menos aún defender una actitud “fundamentalista” sobre lo que debe ser un programa de microfinanzas (Vanroose, 2007). La responsabilidad sobre este tipo de decisiones corresponde, en primer lugar, a cada institución, que deberá tener en cuenta su misión y sus objetivos, sus condicionantes, las pretensiones de sus proveedores de fondos (propietarios, donantes, mercados financieros, clientes de pasivo), el

¹⁰⁷ Y también cambian los donantes, que siguen interesados en ayudar a los objetivos sociales, pero que cada vez más se interesan por la eficacia de su contribución. Esto implica una competencia creciente entre instituciones –también con otras que no se dedican al microcrédito–, y un esfuerzo creciente por mostrar resultados convincentes. Y esto plantea, a su vez, nuevos problemas: por ejemplo, un posible “desplazamiento de la misión” (*mission drift*) hacia los resultados mensurables que los donantes valoran.

mercado en que se mueven, las estrategias de sus competidores y las restricciones o posibilidades del entorno legal e institucional en que actúan.

De este modo, la consideración de la dimensión ética de las microfinanzas se convierte, sobre todo, en una tarea de los propietarios y gestores de las instituciones. No se trata, como ya vimos, de una responsabilidad distinta de la de cualquier organización humana, pero tiene unas peculiaridades que se derivan de los caracteres económicos, sociales y humanos de los microcréditos¹⁰⁸.

¹⁰⁸ Véanse algunas buenas prácticas de microfinanzas en Prior y Argandoña (2009a, b) y Prior y Santomá (2007a, b).

Referencias

- Ahlin, C. y R. Townsend (2007), "Using repayment data to test across models of joint liability lending", *Economic Journal*, 117, págs. F11-F51.
- Arch, G. (2005), "Microfinance and development: risk and return from a policy outcome perspective", *Journal of Banking Regulation*, 8 (3), págs. 227-245.
- Argandoña, A. (1995), "The treatment of ethical problems in financial institutions and markets", en A. Argandoña (ed.), "The Ethical Dimension of Financial Institutions and Markets", Springer Verlag, Berlín, págs. 1-26.
- Argandoña, A. (2008), "The ethical dimension of corporate social responsibility", presentado en la 2008 EBEN-UK Annual Conference, Cambridge, 1-2 de abril.
- Argandoña, A. (2009), "The common good of the company and the theory of organization", Working Paper nº 777, IESE Business School, enero.
- Argandoña, A., A. I. Lariu y R. Morel (2009), "La responsabilidad social de las instituciones microfinancieras: Contribuyendo a la reducción de la pobreza", Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE Business School, nº 3, marzo.
- Armendáriz de Aghion, B. (1999), "On the design of a credit agreement with peer monitoring", *Journal of Development Economics*, 60 (1), págs. 79-104.
- Armendáriz de Aghion, B. y J. Morduch (2005), "The Economics of Microfinance", MIT Press, Cambridge, MA.
- Banerjee, A., T. Besley y T. Guinnane (1994), "Thy neighbor's keeper: the design of a credit cooperative with theory and a test", *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), págs. 491-515.
- Bateman, M. (2008), "Microfinances 'iron law' – local economies reduced to poverty", *Financial Times*, carta al editor, 20 de diciembre.
- Bebbington, D. H. y A. Gómez (2006), "Rebuilding social capital", en J. Fernando, (ed.), "Microfinance: Perils and Prospects", Routledge, Londres.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y M. S. Martínez Peria (2006), "Reaching out: access to and use of banking services across countries", World Bank Policy Research Working Paper nº 3754.
- Beck, T., R. Levine y N. Loayza (2000), "Finance and the sources of growth", *Journal of Financial Economics*, 58 (1-2), págs. 261-300.
- Besley, T. y S. Coate (1995), "Group lending, repayment incentives, and social collateral", *Journal of Development Economics*, 46 (1), págs. 1-18.
- Brau, J. C. y G. M. Woller (2004), "Microfinance: a comprehensive review of the existing literature", *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 9 (1), págs. 1-26.
- Caplan, J. (2008), "Microfinance still hums despite global financial crisis", *Time*, 3 de diciembre (entrevista con Mary Ellen Iskenderian, director ejecutivo de Women's World Banking), <www.time.com/time/business/article/0,8599,1863443,00.html>.

- Cassar, A., L. Crowley y B. Wyndick (2007), "The effect of social capital on loan group repayment: evidence from field experiments", *Economic Journal*, 117, págs. F85-F106.
- Chowdury, P. R. (2005), "Group lending: sequential financing, lender monitoring and joint liability", *Journal of Development Economics*, 77 (2), págs. 415-439.
- Christen, R. P. (1998), "Keys to financial sustainability", en S. Mwangi, S. Kimenyi, R. C. Wieland y J. D. Von Pischke, (eds.), "Strategic Issues in Microfinance", Ashgate Publishing, Aldershot.
- Conning, J. (1999), "Outreach, sustainability and leverage in microlending: a contract design approach", *Journal of Development Economics*, 60 (1), págs. 51-77.
- Consultative Group to assist the Poorest (CGAP) (2004), "Key principles of microfinance", CGAP, Washington, DC.
- Copestake, J., P. Dawson, J. P. Fanning, A. McKay y K. Wright-Revollo (2005), "Monitoring the diversity of the poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru", *Development Policy Review*, 23 (6), págs. 703-723.
- Cull, R., A. Demirgüç-Kunt y J. Morduch (2007), "Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks", *Economic Journal*, 117, págs. F107-F133.
- Cull, R., A. Demirgüç-Kunt y J. Morduch (2009), "Microfinance meets the market", *Journal of Economic Perspectives*, 23 (1), págs. 167-192.
- Dehejia, R., H. Montgomery y J. Morduch (2005), "Do interest rates matter? Credit Demand in the Dhaka Slums", ADB Institute Discussion Paper nº 37.
- De la Cuesta-González, M., M. J. Muñoz-Torres y M. A. Fernández-Izquierdo (2006), "Analysis of social performance in the Spanish financial industry through public data, a proposal", *Journal of Business Ethics*, 69 (3), págs. 289-304.
- de la Torre, A., J. C. Gozzi y S. L. Schmukler (2007), "Innovative experiences in access to finance: market friendly roles for the visible hand?", World Bank Policy Research Working Paper nº 4326.
- Dembinski, P. H. (2006), "Get me back on his own feet", *Finance and Common Good*, 25, págs. 5-10.
- Drugov, M. y R. Macchiavello (2008), "Learning and microlending", CEPR Discussion Paper nº 7011.
- Dunford, C. (2006), "Evidence from microfinance's contribution to achieving the Millenium Development Goals", presentado al Global Microcredit Summit, Halifax, 12-15 de noviembre.
- EDA Rural Systems (2004), "The Maturing of Indian Microfinance: A Longitudinal Study", EDA Rural Systems, Nueva Delhi.
- Elegido, J. M. (2009), "The just price: three insights form the Salamanca School", *Journal of Business Ethics*, en curso de publicación.
- Emran, M. S., A. K. M. Mahbub Morshed y J. E. Stiglitz (2007), "Microfinance and missing markets", Working Paper.
- European Commission (2001), "Green Paper. Promoting a European Framework for CSR", COM 2001 366 final, 18 de julio de 2001.

- Financial Times* (2008), "Conflicts of interests", Life & Arts, 6 y 7 de diciembre.
- Fischer, J. M. (1999), "Recent work on moral responsibility", *Ethics*, 110, págs. 93-139.
- Gangopadhyay, S., M. Ghatak y R. Lensink (2005), "Joint liability lending and the peer selection effect", *Economic Journal*, 115 (506), págs. 1.005-1.015.
- Ghatak, M. (1999), "Group lending, local information and peer selection", *Journal of Development Economics*, 60 (1), págs. 27-50.
- Ghatak, M. (2000), "Screening by the company you keep: joint liability lending and the peer selection effect", *Economic Journal*, 110 (465), págs. 601-631.
- Ghatak, M. y T. Guinnane (1999), "The economics of lending with joint liability: theory and practice", *Journal of Development Economics*, 60 (1), págs. 195-228.
- Giné, X. y D. Karlan (2008), "Peer monitoring and enforcement: long term evidence from microcredit lending groups with and without group liability", Yale University.
- Goetz, A. M. y R. S. Gupta (1996), "Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh", *World Development*, 24 (1), págs. 45-63.
- Goldberg, N. (2005), "Measuring the impact of microfinance: taking stock of what we know", Grameen Foundation USA, <www.grameenfoundation.org>.
- González, A., (2008), "Sources of revenues and assets allocation at MFIs", *MicroBanking Bulletin*, 17, otoño, págs. 17-24.
- González Vega, C. (1998), "Microfinance: broader achievements and new challenges", Ohio State University Rural Finance Program, Occasional Paper nº 2518.
- González Vega, C. M. (2004), "Stages in evolution of thought on rural finance: a vision from the Ohio State University", Ohio State University Rural Finance Program, Occasional Paper nº 2134.
- González Vega, C. M., Schreiner, R. L. Meyer, S. Navajas y J. Rodríguez (1997), "A primer on Bolivian experiences in microfinance: an Ohio State perspective", Ohio State University, Rural Finance Program, Working Paper.
- Goodwin-Groen, R. P. (2004), "Making sense of microcredit interest rates", *Donor Brief*, 6, enero.
- Hardy, D., P. Holden y V. Prokopenko (2002), "Microfinance institutions and public policy", IMF Working Paper nº 02/159.
- Helms, B. y X. Reille (2004), "Interest rates ceilings and microfinance: the story so far", CGAP Occasional Paper nº 9.
- Hermes, N., R. Lensink y H. T. Mehrteab (2005), "Peer monitoring, social ties and moral hazard in group lending programmes: evidence from Eritrea", *World Development*, 33 (1), págs. 146-169.
- Hermes, N. y R. Lensink (2007), "The empirics of microfinance: what do we know?", *Economic Journal*, 117, págs. F1-F10.
- Hossain, M. (1988), "Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh", International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Hulme, D. y P. Mosley (1996), "Finance Against Poverty", Routledge, Londres.

- Hudon, M. (2006), "Fair interest rates when lending to the poor: are fair prices derived from basic principles of justice?", Working Paper 06/015, Solvay Business School, Université Libre de Bruxelles.
- Hudon, M. (2007), "Fair interest rates when lending to the poor", *Éthique et Économique/Ethics and Economics*, 5 (1), págs. 1-8.
- Hudon, M. (2008), "Norms and values of the various MFIs", *International Journal of Social Economics*, 35 (1-2), págs. 35-48.
- Hudon, M. (2009), "Should access to credit be a right?", *Journal of Business Ethics*, 84 (1), págs. 17-28.
- Kabeer, N. (2001), "Conflicts over credit: reevaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh", *World Development*, 29 (1), págs. 63-84.
- Karlan, D. (2007), "Social connections and group banking", *Economic Journal*, 117, págs. F52-F84.
- Karlan, D. S. y X. Giné (2007), "Group versus individual liability", Center for Global Development, Working Paper nº 111.
- Karlan, D. S. y J. Zinman (2006), "Credit elasticities in less-developed economies: implications for microfinance", MIT Research in Action Working Paper.
- Khandker, S. R. (2005), "Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh", *The World Bank Economic Review*, 19 (2), págs. 263-286.
- Kiiru, J. M. M. (2007), "Microfinance: getting money to the poor or making money out of the poor?", *Finance & the Common Good*, 27 (2).
- King, R. G. y R. Levine (1993), "Finance, entrepreneurship and growth: theory and evidence", *Journal of Monetary Economics*, 32 (1), págs. 513-542.
- Koslowski, P. (2008), "Some principles of ethical economy", en C. J. Cowton y M. Haase (eds.), "Trends in Business and Economic Ethics", Springer Verlag, Berlín.
- Lafourcade, A. C., J. Isern, J. Mwangi y M. Brown (2005), "Overview of the outreach and financial performance of microfinance institutions in Africa", Microfinance Information eXchange, abril.
- Levine, R., N. Loayza y T. Beck (2000), "Financial intermediation and growth: causality and causes", *Journal of Monetary Economics*, 46 (1), págs. 41-77.
- Lewis, J. C. (2008), "Microloan sharks", *Stanford Social Innovation Review*, verano, págs. 54-59.
- Littlefield, E. (2008), "Microfinance and the financial crisis", crisistalk.worldbank.org/2008/11/microfinance-an.html.
- Mayoux, L. (1998), "Empowerment and microfinance programmes: approaches, evidence, and ways forward", The Open University Working Paper nº 41.
- Mayoux, L. (2000), "Microfinance and the empowerment of women: a review of the key issues", Social Finance Unit Working Paper nº 23, ILO.

- Melé, D. (2009), "Business Ethics in Action: Human Excellence in Corporate Life", Palgrave, Londres, en curso de publicación.
- Mersland, R. (2005), "The agenda and relevance of recent research in microfinance", Agder School of Management.
- Merton, R. y Z. Bodie (1995), "A conceptual framework for analyzing the financial environment", en D. Crane, K. Froot, F. Mason, A. Perold, R. Merton, Z. Bodie, E. Sirri y P. Tufano, "The Global Financial System: A Functional Perspective", Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Messner, J. (1965), "Social Ethics: Natural Law in the Modern World", B. Herder Book, rev. ed., St. Louis, MI.
- Messner, J. (1969), "Ética general y aplicada. Una ética para el hombre de hoy", Rialp, Madrid, (original: "*Kompendium der Gesamtehtik*", Tyrolia Verlag, Innsbruck, 1955).
- Mishkin, F. S. (1998), "The Economics of Money, Banking, and Financial Markets", 5ª ed., Addison-Wesley, Reading, MA.
- Morduch, J. (1999), "The microfinance promise", *Journal of Economic Literature*, 37 (4), págs. 1.569-1.614.
- Morduch, J. (2000), "The microfinance schism", *World Development*, 28 (4), págs. 617-629.
- Morduch, J., S. Hashemi y E. Littlefield (2003), "Is microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals?", CGAP Focus Note nº 24.
- Nourse, T. H. (2001), "The missing part of microfinance: services for consumption and insurance", *SAIS Review*, 21, págs. 61-70.
- Patten, R. y J. Rosengard (1991), "Progress with Profits: The Development of Rural Banking in Indonesia", ICS Press, San Francisco, CA.
- Parzen, J. y M. Kieschnick (1992), "Credit Where It's Due: Development Banking for Communities", Temple University Press, Philadelphia, PA.
- Paxton, J., D. Graham y C. Thraen (2000), "Modeling group loan repayment behaviour: new insights from Burkina Faso", *Economic Development and Cultural Change*, 48 (3), págs. 639-655.
- Pérez López, J. A. (1993), "Fundamentos de la dirección de empresas", Rialp, Madrid.
- Pieper, J. (1966), "The Four Cardinal Virtues: Prudence, Justice, Fortitude, Temperance", University of Notre Dame Press, Notre Dame, IN.
- Pitt, M. M. y S. R. Khandker (1998), "The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: does the gender of participants matter?", *Journal of Political Economy*, 106 (5), págs. 958-996.
- Prahalad, C. K. (2006), "The Fortune at the Bottom of the Pyramid. Eradicating Poverty through Profits", Wharton School Publishing, Filadelfia.
- Prior, F. y A. Argandoña (2009a), "Credit accessibility and corporate social responsibility in financial institutions: the case of microfinance", *Business Ethics: A European Review*, en curso de publicación.

- Prior, F. y A. Argandoña (2009b), "Best practices in credit accessibility and corporate social responsibility in financial institutions", *Journal of Business Ethics*, en curso de publicación.
- Prior, F. y J. Santomá (2007a), "Modelo de distribución de servicios microfinancieros para los segmentos de bajos ingresos en los países en desarrollo", IESE Business School CIIF-CELA, estudio nº 43, marzo.
- Prior, F. y J. Santomá (2007b), "Mejores prácticas en bancarización de inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos", IESE Business School Research Paper nº 712, septiembre.
- Rahman, A. (1999), "Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: who pays?", *World Development*, 27 (1), págs. 67-82.
- Rawls, J. (1971), "A Theory of Justice", Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Remenyi, J. (1991), "Where Credit is Due: Income-Generating Programs for the Poor in Developing Countries", Intermediate Technologies Publications, Londres.
- Rhyne, E. y M. Otero (2007), "Microfinance matures: opportunities, risks, and obstacles for an emerging global industry", *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 2 (1-2), págs. 91-114.
- Robinson, M. (2001), "The Microfinance Revolution: Sustainable Banking for the Poor", The World Bank, Washington, DC.
- Roodman, D. y U. Qureshi (2006), "Microfinance as business", Center for Global Development, ABN-AMRO Bank.
- Roover, R. (1958), "The concept of the just price: Theory and economic policy", *The Journal of Economic History*, 18 (4), págs. 418-434.
- Rosenberg, R. (1996), "Microcredit interest rates", CGAP Occasional Paper nº 1, agosto.
- Rosenberg, R. (2007), "CGAP reflections on the Compartamos initial public offering: A case study in microfinance interest rates and profits", *Focus Note*, nº 42, junio.
- Schreiner, M. (1999), "Aspects of outreach: a framework for the discussion of the social benefits of microfinance", Microfinance Risk Management and Center for Social Development, Washington University, St. Louis.
- Schreiner, M. (2003), "A cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh", *Development Policy Review*, 21 (3).
- Sen, A. (1999), "Development as Freedom", Anchor Books, Nueva York, NY.
- Sen, A. (2006), "Identity and violence. The Illusion of Destiny", Norton, Boston, MA.
- Sengupta, R. y C. P. Aubuchon (2008), "The microfinance revolution: an overview", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90 (1), págs. 9-30.
- Servet, J. M. (2007), "Microfinanzas, responsabilidad social y ética de la acción", *Perú Hoy, Mercados globales y (des)articulaciones internas*, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, Lima, págs. 113-137.

Sison, A. y J. Fontrodona (2008), "The common good of the firm in the Aristotelian-Thomistic tradition", presentado al Seminario "Humanizing the firm and the management profession", IESE Business School, Barcelona, 30 de junio-2 de julio.

Sharma, M. y M. Zeller (1997), "Repayment performance in group-based credit programs in Bangladesh: an empirical analysis", *World Development*, 25 (10), págs. 1.731-1.742.

Smith, S. C. (2002), "Village banking and maternal and child health: evidence from Ecuador and Honduras", *World Development*, 30 (4), págs. 707-723.

Stephens, B. (2008), "MFI benchmark analysis: an industry still expanding, despite challenges", *MicroBanking Bulletin*, 17, otoño, págs. 25-32.

Stiglitz, J. E. (1990), "Peer monitoring and credit markets", *World Bank Economic Review*, 4 (3), págs. 351-366.

Stiglitz, J. E. y A. Weiss (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, 71, págs. 393-410.

Termes, R. (1995), "Ethics in financial institutions", en A. Argandoña (ed.), "The Ethical Dimension of Financial Institutions and Markets", Springer Verlag, Berlín, págs. 118-135.

The New Yorker (2006), "Millions for millions", 30 de octubre.

Townsend, R. M. y J. Yaron (2001), "The credit risk-contingency system of an Asian development bank", *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives*, tercer trimestre, págs. 31-48.

Vakulabharanam, V. y S. Motiram (2007), "The ethics of microfinance and cooperation", *Éthique et économique/Ethics and Economics*, 5 (1).

van Maannen, G. (2004), "Microcredit: Sound business or development instrument", *Oikocredit*.

Vanroose, A. (2007), "Is microfinance an ethical way to provide financial services to the poor? Microfinance: Are its promises ethically justified?", Working Paper n° 07/014, Solvay Business School, Université Libre de Bruxelles.

Varian, H. (1990), "Monitoring agents with other agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146 (2), págs. 153-174.

Watson, A.A. y C. Dunford (2006), "From microfinance to macro change: Integrating health, education and microfinance to empower women and reduce poverty", United Nations Population Fund and Microcredit Summit Campaign.

Watson, G. (1996), "Two faces of responsibility", *Philosophical Topics*, 24, págs. 227-248.

Weiss, J. y J. Montgomery, (2004), "Great expectations: microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America", Asian Development Bank Institute Discussion Paper n° 14.

Wenner, M. (1995), "Group credit: a means to improve information transfer and loan repayment performance", *Journal of Development Studies*, 32 (2), págs. 263-281.

Woolcock, M. J. (1999), "Learning from failures in microfinance. What unsuccessful cases tell us about how group-based programs work", *American Journal of Economics and Sociology*, 58 (1), págs. 17-42.

Wydick, B. (1999), "Can social cohesion be harnessed to reapi market failures? Evidence from group-based lending in Guatemala", *Economic Journal*, 109 (457), págs. 463-475.

Wydick, B. (2001), "Group lending under dynamics incentives as a borrower discipline device", *Review of Development Economics*, 5 (3), págs. 406-420.

Yunus, M. (2007), "Remarks by Muhammad Yunus, Managing Director, Grameen Bank", *Microcredit Summit E-News*, 5 (1).

Zamagni, S. (2006), "The ethical anchoring of corporate social responsibility and the critique of CSR", preparado para la 6th International Conference on Catholic Social Thought and Management Education "The Good Society, Catholic Social Thought and Corporate Social Responsibility in Dialogue", Roma, 5-7 de octubre.

Zeller, M. (1998), "Determinants of repayment performance in credit groups: the role of program design, intra-group risk pooling and social cohesion", *Economic Development and Cultural Change*, 46 (1), págs. 599-620.