



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social  
y Cooperativa, nº 51, abril 2005, pp. 25-50**

# **Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales**

**Begoña Gutiérrez Nieto**

Universidad de Zaragoza

*CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*

ISSN: 0213-8093. © 2005 CIRIEC-España

[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales

**Begoña Gutiérrez Nieto**

Universidad de Zaragoza

## RESUMEN

*Resulta generalizada la idea de que el origen del microcrédito se sitúa en la creación del Grameen Bank de Bangladesh; sin embargo, existen experiencias previas en siglos anteriores que se le pueden asimilar, tanto en otros países en desarrollo como en países desarrollados, incluido el nuestro. El artículo revisa estas experiencias, las semejanzas y diferencias con los modelos de microcrédito vigentes en la actualidad y extrae algunas lecciones del pasado que se pueden aplicar especialmente a la provisión de microcrédito en España.*

PALABRAS CLAVE: Microcrédito, microfinanzas, montes de piedad, cooperativas de crédito.

CLAVES ECONLIT: G290, N200, N230.

## **Ancêtres du micro-crédit. Leçons du passé pour les expériences actuelles**

**RÉSUMÉ:** On croit que la naissance du micro-crédit trouve son origine dans la Grameen Bank au Bangladesh. Néanmoins, d'autres expériences antérieures des siècles passés pourraient aussi y être assimilées, tant dans les pays développés que dans ceux en développement, voire même dans le nôtre. Cet article révisé ces expériences, leurs ressemblances et différences avec des modèles de micro-crédit actuels et extrait quelques leçons du passé qui peuvent être appliquées en particulier aux mesures espagnoles en matière de micro-crédit.

**MOTS CLÉ:** Micro-crédit, micro-finances, mont-de-piété, coopératives de crédit.

## **A background to micro-credit. Lessons from the past and current experiences**

**ABSTRACT:** It is broadly acknowledged that micro-credit origin is related to Grameen Bank in Bangladesh. However, there are early experiences in previous centuries that resemble micro-credit, both in developing and developed countries, Spain included. The paper revises those experiences, their similarities and differences with current micro-credit schemes. It also draws some lessons from the past that can be specially put into practice in the current Spanish micro-credit model.

**KEY WORDS:** Micro-credit, micro-finances, pawnshop, credit cooperatives.

## **1.- Introducción\***

Constituye una idea generalmente aceptada que los bancos comerciales no han atendido las demandas de crédito de personas pobres que no están en condiciones de ofrecer garantías físicas, pero que pueden ser solventes (Hollis y Sweetman, 1998b: 1875). En países en desarrollo, y también en países desarrollados, se han promovido organizaciones con un carácter fundamentalmente local, que pueden conseguir información sobre las características del prestatario a un coste más bajo que los bancos. Estos intermediarios financieros proporcionan pequeños créditos sin garantía real a personas pobres, si bien también hay entidades financieras convencionales que ofrecen este tipo de productos. Las instituciones de microcrédito actuales, entendidas en un sentido amplio, es decir, las que ofrecen microcréditos, han proliferado en países con un sistema financiero menos desarrollado. Globalmente se estima que atienden a más de diez millones de familias (Hollis y Sweetman, 1998a: 348). En una cifra más actualizada (Daley-Harris, 2003: 3), a finales de 2002 estas entidades habían servido a más de sesenta y siete millones de clientes, de los cuales cerca de cuarenta y uno se encontraban entre los más pobres cuando recibieron su primer préstamo. Las Naciones Unidas han declarado el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito y para entonces se quiere alcanzar a cien millones de personas de entre las más pobres del mundo.

El microcrédito constituye una innovación surgida aparentemente en el siglo XX en una búsqueda de la extensión de los servicios de préstamo a los pobres y excluidos financieros. Se considera como creador del mismo a Muhammad Yunus y el Grameen Bank que preside como la institución pionera, nacida a finales de los años 70.

Von Pischke (2002: 76-77) afirma que el microcrédito moderno, que ha ido evolucionando desde mitad de los años setenta hasta alcanzar su configuración actual, se inició a partir de distintas organizaciones que ofrecían servicios de préstamo y en distinto grado, de ahorro, a individuos en los márgenes de los mercados. Estas instituciones son las siguientes:

*\* Este artículo se inscribe en la línea de investigación de los Proyectos de Investigación nº PO57/2000 del Gobierno de Aragón y nº UZ00-SOC-03 de la Universidad de Zaragoza. Dos evaluadores anónimos han proporcionado comentarios muy valiosos que han mejorado sustancialmente el trabajo original.*

- a) Programas asociados con ACCION Internacional y FINCA (Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional), dos organizaciones estadounidenses cuyo campo de actuación es Latinoamérica, donde sostienen una red de instituciones de microfinanzas. El primer programa de microcrédito de ACCION fue puesto en marcha en Recife (Brasil) en 1973.
- b) Las unidades rurales del Bank Rakyat de Indonesia (BRI), un modelo de excelencia en banca al por menor, totalmente financiado con ahorros, y uno de los pocos proveedores importantes de microcrédito que no depende de subsidios.
- c) El Grameen Bank de Bangladesh, presente en la actualidad en más de 50 países. Su metodología crediticia es grupal: los préstamos son individuales, pero un grupo de cinco personas asume la garantía solidaria de los mismos, de tal modo que si un miembro no devuelve, el resto de miembros del grupo asume la deuda.
- d) El Programa de Apoyo Rural del Aga Khan en Pakistán, que ha alcanzado unos importantes ratios de participación en ahorros y préstamos a través de organizaciones de base rural.

Resulta complejo alcanzar un consenso a la hora de aclarar el concepto de microcrédito. Si tomamos la definición sugerida por la Cumbre del Microcrédito (Microcredit Summit, 2002), se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Podemos encontrar una doble vertiente en el microcrédito: como un determinado instrumento financiero y como instituciones, que pueden adoptar formas jurídicas y organizativas muy distintas, que emplean mayoritariamente este instrumento. En este artículo adoptaremos un enfoque integral: analizaremos el microcrédito como herramienta, mediante un punto de vista institucional, es decir, estudiando las distintas entidades que lo ofrecen, sean más o menos comerciales, empleen exclusivamente microcréditos o también negocien préstamos convencionales. Pues bien; diversos autores, encuentran antecedentes del uso del mismo en los países del Sur, en los programas de crédito rural inducidos por la ayuda al desarrollo y en las pequeñas cooperativas de crédito réplica de las europeas.

Hemos revisado brevemente la Historia Económica de nuestro país y hemos encontrado servicios financieros en España que podrían entrar dentro de la categoría de microcrédito. Asimismo, Hollis y Sweetman (1998a, 1998b y 2001) han hallado antecedentes del microcrédito en otros países europeos, como Alemania, Inglaterra, Irlanda e Italia, entre otros.

La estructura de este artículo es la siguiente: revisaremos en sucesivos apartados la situación actual del microcrédito, los antecedentes del microcrédito en países en desarrollo, en otros países europeos y en España. Por último, estableceremos en las conclusiones las semejanzas y diferencias con el modelo actual y las posibles lecciones a aplicar, especialmente en el caso español.

## 2.- Situación actual del microcrédito

El alcance del microcrédito a nivel mundial (Daley-Harris, 2003), a partir de los datos proporcionados por 2572 entidades que ofrecen este instrumento es el siguiente:

Región	Programas	Clientes	Clientes más pobres	Clientes más pobres mujeres
Africa	811	5.761.763	4.202.280	2.611.650
Asia	1377	59.632.098	36.304.269	29.423.010
América Latina y Caribe	246	1.942.055	976.396	589.405
Oriente Medio	23	83.047	37.600	12.282
Norteamérica	47	47.013	22.469	12.450
Europa	68	140.100	51.764	28.283
TOTAL	2572	67.606.080	41.594.778	32.677.080

Fuente: Daley-Harris, 2003:12

Como podemos observar, el mayor número de programas, clientes, clientes pobres y mujeres pobres se concentra en Asia, cuna del Grameen Bank. Además, existen entidades que proporcionan microcrédito en prácticamente todos los continentes, si bien la presencia en países en desarrollo es más acentuada.

A partir de los éxitos alcanzados por este instrumento en la lucha contra la pobreza, una parte de la ayuda al desarrollo se destina a microcréditos (Soler Tormo, 2001: 41). Es importante señalar que el microcrédito supone un cambio por parte de la ayuda al desarrollo: en vez de proporcionar fondos no reembolsables, busca que las personas puedan por sí mismas construir una salida a su situación de pobreza. Sirva como ejemplo el que la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) puso en marcha en 1998 un fondo para concesión de microcréditos, al cual ha destinado hasta finales de 2003 más de 220 millones de € (AECI, 2004).

Dada la importancia de este instrumento a nivel global, analizaremos brevemente a continuación algunas experiencias significativas tanto a nivel global como en nuestro país.

## 2.1. El Grameen Bank

El Grameen Bank o Banco de la Aldea nace como institución bancaria en Bangladesh el 2 de Octubre de 1983, si bien ya venía operando desde 1977. El 93% del capital del mismo se encuentra en poder de sus clientes quienes, alcanzando un cierto nivel de ahorro, tienen acceso a la compra de acciones del banco. Emplea a más de 12000 personas y posee 1170 oficinas (Grameen Bank, 2002). A los trabajadores se les involucra totalmente en el proyecto y se exige que vayan en busca de sus clientes, que no sean éstos quienes acudan a las oficinas.

Fue creado por Muhammad Yunus, quien actualmente lo dirige, que comenzó prestando, de su propio dinero, 30 \$ a 42 mujeres. La finalidad del banco es otorgar préstamos a las personas más desfavorecidas y con el uso de éstos hacerles salir de la pobreza. Actualmente está presente en más de 50 países de todos los continentes, y sus actividades se amplían en Bangladesh, aparte de los servicios de crédito y ahorro, a la cobertura de salud, jubilación y educación de sus prestatarios, además de la oferta de servicios telefónicos o eléctricos, entre otros.

En sus comienzos se financió con donaciones de otros países, fuentes comerciales, emisiones de empréstitos y depósitos de sus clientes prestatarios. En Mayo de 2002 venció el único empréstito que le restaba, por importe de 60 millones de dólares, y a partir de entonces el banco tiene como objetivo financiarse exclusivamente con los depósitos de sus clientes.

En los últimos veinticinco años ha prestado más de tres mil millones de dólares a más de dos millones de personas mediante créditos de pequeño importe, a partir de 20 \$ (Yunus, 2001: 2). Las tasas de devolución son muy altas –más del 95%- (Yunus, 1998: 36), a pesar de no tomar garantías reales. Sin embargo, estudios más actuales (Pearl y Phillips, 2001: 1) sitúan la tasa de repago en niveles más bajos: el 19% de los créditos se encuentran más de un año en mora y el 10% más de dos. La explicación a estas cifras se puede encontrar en las inundaciones que asolaron Bangladesh en 1998.

Los préstamos se conceden mayoritariamente a mujeres –el 95% de sus clientes-, porque se considera que el dinero manejado por la mujer es mejor empleado en beneficio de la familia que el administrado por el hombre.

Las razones de las mayores tasas de devolución conseguidas por las mujeres son complejas, pero incluyen el tipo de actividades financiadas -de bajo beneficio, pero también de bajo riesgo-, la menor movilidad geográfica femenina y el valor otorgado al crédito, ya que las mujeres normalmente tienen pocas o ninguna fuente alternativa de fondos (Hulme y Mosley, 1996: 125). Por otro lado, el supuesto de que todos los préstamos concedidos a mujeres se emplean en actividades femeninas se ha comprobado que no es cierta en algún estudio (Goetz y Gupta, 1996), donde se han encontrado proporciones significativas de crédito controladas por familiares masculinos.

La metodología crediticia es particular: para otorgar los préstamos se forman grupos de cinco personas. Los miembros han de ser personas ajenas a la familia del prestatario, pero con similares aspiraciones y el mismo nivel económico y social. Las solicitudes individuales de préstamo han de ser aprobadas por el grupo, que desde ese momento asume cierta responsabilidad. Los créditos se conceden a los propios individuos, pero la responsabilidad es solidaria. El grupo se constituye por sí solo, no es impuesto por el banco; de esta manera se considera que la solidaridad es más fuerte.

Toda persona que desee pedir un préstamo debe seguir un curso sobre el funcionamiento del banco. Si un cliente potencial no responde satisfactoriamente, el empleado del banco delega la decisión en el grupo, y el grupo le excluye. Este proceso de selección asegura que sólo los más necesitados y tenaces formarán parte del Grameen Bank (Yunus, 1998: 17).

Después de otorgar el primer préstamo, sólo se extiende el crédito a otros dos miembros del grupo. Si reembolsan regularmente durante las seis semanas siguientes, los dos miembros restantes acceden al crédito. El responsable del grupo es el último en ser beneficiado.

Desde septiembre de 2000 el banco ofrece dos clases de préstamos: básico y flexible; en el pasado todos los préstamos eran de iguales características. Un cliente puede solicitar un préstamo básico para cualquier tipo de actividad generadora de renta. El plazo de éste es variable hasta tres años. Los reembolsos semanales pueden asimismo variar, en contra del sistema anterior, en el que eran fijos. Si durante los seis primeros meses de vida el cliente no responde, se le clasifica como moroso, y se dota una provisión del 100%. Si el cliente manifiesta voluntad de pago de su crédito moroso, la cantidad en mora se transforma en un préstamo flexible, que es en realidad un préstamo renegociado. Por este tipo de préstamos se dota una provisión del 50%, incluso si la tasa de reembolso es del 100%. En definitiva, los préstamos básicos suponen un repago del 100%; los flexibles llevan implícito un riesgo de crédito. Las previsiones para 2002 apuntan a que el 85% de los clientes tengan préstamos básicos y el 15% flexibles (Yunus, 2001: 2). Lo que resta por aclarar es cómo funcionaría este sistema dentro de la metodología crediticia de grupo.

La garantía de los préstamos se articula con distintos mecanismos. En primer lugar, el cinco por ciento del importe de los mismos es automáticamente depositado en el llamado fondo mutuo. Además, cada miembro debe aportar a éste una pequeña cantidad. En segundo lugar; si uno de los miembros del grupo no cumple con su compromiso, ninguno de los otros puede obtener crédito. En la práctica, si se producen dificultades de reembolso por parte de una persona, el resto del grupo se ocupa de cumplir los compromisos con el banco. Y en tercer lugar, existen centros que reúnen hasta ocho grupos. En los mismos se celebran reuniones semanales de asistencia obligatoria para realizar pagos, depósitos y discutir nuevas peticiones de crédito. Si el grupo tiene problemas con un miembro que no reembolsa, el centro se esfuerza en encontrar una solución. La garantía, en definitiva, la constituye la presión de otras personas.



Desde el punto de vista del banco, los esquemas de este tipo tienen dos ventajas (Hulme y Mosley, 1996: 170):

- a) La responsabilidad de supervisar los préstamos y asegurar las devoluciones depende en gran medida de los clientes, lo que reduce el riesgo y los gastos administrativos que la supervisión directa podría acarrear.
- b) Agregan clientes, por lo que los costes unitarios del préstamo se reducen.

Sin embargo, queda bastante por investigar: en teoría, los grupos contribuyen a altos ratios de devolución. Pero en la práctica, poco se sabe de los procesos que se desarrollan en el interior del grupo en cuanto a medidas positivas y negativas -de castigo- para conseguir la devolución de un miembro moroso (Hulme y Mosley, 1996: 170).

## 2.2. Otras experiencias significativas<sup>1</sup>

Bancosol (Banco Solidario) de Bolivia ofrece préstamos grupales, al igual que el Grameen Bank, pero es bastante diferente a éste. Se centra más en lo bancario que en lo social; se trata en definitiva de un banco privado. Su origen data de 1986, cuando la ONG norteamericana Acción, junto con un grupo de hombres de negocios bolivianos pusieron en marcha una entidad de microcrédito no lucrativa denominada PRODEM. Posteriormente se transformó en 1992 en Bancosol, el primer banco privado en el mundo dedicado exclusivamente a la microempresa. Debido en parte al éxito de Bancosol, Bolivia acoge una de las mayores concentraciones de entidades de microcrédito en el mundo. Además de préstamos grupales, Bancosol ofrece préstamos a asalariados e individuos que no quieren formar un grupo solidario y pueden ofrecer algún tipo de garantía. El banco posee una estructura accionarial muy diversificada, donde más del 50% de los socios son organizaciones internacionales.

El Bank Rakyat de Indonesia (BRI) es financieramente autosuficiente y presta a las personas en el nivel menos desfavorecido de entre los pobres y también a hogares no pobres. Este banco no usa una metodología de préstamo grupal, y al contrario que muchos otros programas, el banco solicita a sus prestatarios garantías. Este banco no se considera una organización de servicios sociales y no proporciona a sus clientes formación o acompañamiento. Resulta sorprendente que los ratios de devolución de los préstamos a hogares pobres superan a los del resto de clientes del banco.

El sistema Bank Kredit Desa (BKD) de Indonesia es menos conocido que el BRI. Los inicios de este programa datan de 1929. Al igual que el BRI, los préstamos se hacen a individuos y las operaciones son financieramente viables. Del mismo modo que Grameen, este banco presta a los más pobres y su escala es pequeña, y como la mayoría de programas de microfinanzas, los préstamos no necesitan garantía. La innovación llevada a cabo por esta institución es que los fondos se manejan a un nivel local. A finales de los años 90 muchos BKD tenían un exceso de capitalización que se man-

1.- La información del Bank Rakyat, Kredit Desa y Village Banking proceden de Morduch (1999), mientras que la de Bancosol procede de la página web de Acción ([www.accion.org](http://www.accion.org))

tenía en cuentas del BRI. Actualmente estas pequeñas unidades son supervisadas por el BRI y los prestatarios más exitosos pueden graduarse a préstamos de mayor escala del BRI.

Los bancos de la aldea fueron puestos en marcha a mediados de los 80 por John Hatch de FINCA, una organización no lucrativa estadounidense. Actualmente está presente en más de 25 países desarrollados y en desarrollo. La ONG proporciona financiación para su puesta en marcha, en colaboración con grupos locales, con una sustanciosa autonomía sobre decisiones de préstamos y gestión del banco. Estas entidades suelen atender a personas pobres y mujeres, de una manera similar al Grameen Bank. Al igual que el BKD indonesio, estos bancos aprovechan la información local y la presión de los pares sin emplear los grupos de préstamo. Por otra parte, también tienen como objetivo la búsqueda de la sostenibilidad, aunque muchos todavía necesitan sustanciales subsidios para cubrir costes de capital.

### 2.3. El microcrédito en España

En España esta actividad despegó en los años 2001 y 2002, fruto del interés de gobiernos central y locales, instituciones financieras y entidades sociales. Las cifras son por el momento modestas: se han concedido hasta finales de 2002, 1.110 microcréditos creando 2.307 puestos de trabajo, por un importe total de más de ocho millones de €. Estos datos proceden de diez organizaciones de distinta índole, que tienen en común que ofrecen préstamos sin garantías destinados a personas o entidades excluidas del sistema financiero.

Estas organizaciones son: Acción Solidaria contra el Paro, una entidad de carácter no lucrativo pionera en la puesta en marcha de programas de microcrédito en España, en su caso, destinados a desempleados; la Asociación para la Financiación Solidaria, que tiene como objetivo el servir de herramienta financiera entre proyectos de carácter social y ahorradores que quieran dar un sentido ético y solidario a la inversión de su dinero; Caja Inmaculada (CAI), una caja de ahorros que introduce el programa de microcrédito dentro de su línea de negocio; Coop 57, una cooperativa de servicios financieros que otorga financiación a sus socios, que son a su vez cooperativas; la Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción (FEEDEI), una red de entidades promotoras de empresas de inserción<sup>2</sup> que financia mediante microcréditos la puesta en marcha de este tipo de empresas; la Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora (FIDEM), cuyo programa de microcréditos se destina a mujeres; la Fundación La General, una fundación que sirve de soporte a la obra social de la Caja General de Ahorros de Granada; la Fundación Laboral Banco Mundial de la Mujer (WWB), con un programa de microcréditos también destinado a mujeres; la Fundación Un Sol Món, otra fundación de obra social de caja de ahorros, esta vez de Caja Cataluña, y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), una entidad financiera pública que ha puesto en marcha el programa de más reciente creación.

2.- Las empresas de inserción constituyen estructuras productivas en las que el trabajador aprende las normas de conducta laborales a la vez que un oficio, y constituyen uno de los últimos eslabones en el proceso de inserción social de personas que han sufrido una fuerte desestructuración, como excluidos o personas con problemas mentales, etc.

Así pues, podemos agrupar estas entidades en las siguientes categorías:

1. Entidades sociales que intermedian con ahorros o entidades de financiación alternativa, las cuales otorgan microcréditos a partir de los ahorros remunerados depositados por otras personas físicas o jurídicas (Asociación para la Financiación Solidaria, Coop 57).
2. Entidades sociales que no intermedian con ahorros, sino que los microcréditos proceden de fondos no reembolsables conseguidos en forma de donaciones y subvenciones (Acción Solidaria contra el Paro, FEEDEI, Fundación La General y Fundación Un Sol Món); o de convenios con entidades financieras (FIDEM y WWB).
3. Entidades privadas de crédito, cuyos fondos para microcréditos tienen un origen bancario (CAI).
4. Entidades públicas de crédito (ICO), con fondos para microcrédito procedentes del mercado y riesgo compartido con entidades privadas de crédito.

### **3.- Antecedentes del microcrédito en países en desarrollo: el crédito a las pequeñas explotaciones rurales**

Los programas de crédito para pequeñas explotaciones rurales en países en vías de desarrollo tienen una larga historia; algunos de ellos datan de los primeros años del siglo XX. En aquel momento, las administraciones coloniales, impresionados por el éxito del movimiento cooperativo en el mundo occidental, comenzaron a introducir este modelo en las colonias. En efecto, según Von Pischke (2002: 76) el microcrédito en países en desarrollo comenzó como una actividad financiera institucionalizada, con la formación de cooperativas de crédito, que hunden sus raíces en las surgidas en Alemania en la segunda mitad del siglo XIX.

Por ejemplo, en los años ochenta del siglo XIX (Morduch, 1999: 1573-74) el gobierno de Madrás, en el sur de India, bajo administración británica, vio en las experiencias alemanas una solución para luchar contra la pobreza en este país. Hasta 1912 más de cuatrocientos mil pobres indios pertenecían a las nuevas cooperativas de crédito y para 1946 sus miembros sobrepasaban los nueve millones. Estas cooperativas finalmente perdieron fuerza, pero la noción de crédito grupal se había establecido, y tras experimentaciones y modificaciones, fue la base del Grameen Bank de Bangladesh.

Pero Bouman y Hospes (2000: 1.3) advierten que con la excepción de los agentes informales, cualquier otro tipo de intermediario financiero era reacio a extender sus servicios a las áreas rurales. Hagamos un breve inciso para comentar brevemente el crédito informal mediante una modalidad muy extendida como son los grupos informales de crédito rotatorio, presentes con distintas denominaciones en países del África francófona, América Latina y subcontinente indio. Las formas que más apa-

recen en la literatura son los ROSCA: (Rotating Savings and Credit Association – Sociedad de ahorro y crédito rotatorio) y los ASCRA (Accumulated Savings and Credit Association – Sociedad de ahorro y crédito acumulado), siendo estos últimos especialmente abundantes en África. Bouman (2000, p. 22.1) define ambos. En los ROSCA, cada vez que se recogen los ahorros del grupo, se redistribuyen de forma rotatoria entre los miembros, hasta que cada uno ha disfrutado de su turno de crédito y el ROSCA llega al final. Esta distribución automática evita el tener que custodiar los fondos. La vida del ROSCA depende del número de miembros y la periodicidad de las contribuciones: una estructura de 12 miembros con devoluciones mensuales dura un año. La principal ventaja es que cada miembro, excepto el último, alcanzará su objetivo de recibir un préstamo antes que ahorrando por su cuenta. Desarrollemos un ejemplo: 12 personas aportan 100 € cada mes durante 12 meses. Los 1200 € recolectados cada mes se dan a un miembro; por tanto éste toma prestado cuando le toca y devuelve todos los meses.

El ASCRA, por su parte, se asemeja a una cooperativa de crédito. Los ahorros conjuntos se custodian y acumulan durante un período específico de tiempo, generalmente un año, al final del cual se distribuyen. Es habitual que se realicen préstamos a partir del fondo, cobrando los correspondientes intereses, lo que hace que el fondo acumulado crezca, haciendo aumentar no sólo las oportunidades de préstamo, sino también el valor de los ahorros de los miembros. Estos préstamos no son automáticos, sino que son aprobados por una representación o la totalidad de los miembros. Se pueden aportar cantidades fijas o variables, y la duración del proceso de acumulación depende del acuerdo de los miembros. Por último, los ASCRA congregan a un mayor número de miembros que los ROSCA.

Pues bien, tras la II Guerra Mundial se produjo un auge de los programas de desarrollo rural, con la progresiva independencia de las colonias, que acompañó al crecimiento de la moderna ayuda al desarrollo. A lo largo de las cuatro décadas que siguieron al conflicto mundial, donantes y gobiernos impulsaron cientos de proyectos de crédito agrícola de pequeña cuantía a través de bancos de desarrollo agrícola o instituciones financieras de desarrollo que supusieron importantes desembolsos en términos de dólares. Según Bouman y Hospes (2000: 1.4) el *All India Rural Credit Survey* aparecido en 1951 fue el impulsor definitivo de este tipo de intervenciones, al revelar que más del 90% de la población rural india dependía de los servicios del sector financiero informal, mientras que el crédito cooperativo y gubernamental suponía tan sólo un 7%. Inspirados por el impacto en la reducción de la pobreza de la revolución industrial y más tarde, el efecto del Plan Marshall en la reconstrucción de Europa, los políticos y expertos se embarcaron en los años 50 y 60 en un experimento de transferencia de capital y tecnología desde los países ricos a los pobres (Seibel, 2000: 1.2).

La filosofía subyacente a estos programas de crédito era que las personas pobres tenían grandes dificultades para obtener volúmenes adecuados de crédito y debían pagar altos tipos de interés a los usureros (Johnson y Rogaly, 1997: 5). Sin embargo, la mayoría de instituciones que concedían créditos a campesinos bajo estos programas tenían pérdidas, muchas desaparecieron y se sostenían por fuertes inyecciones de fondos externos, lo que minaba su credibilidad (Adams y Von Pischke, 1992: 1463). Según Hulme y Mosley (1996: 2) la voz de alarma saltó con la edición en 1975 del *Agricultural*

*Sector Policy Paper* del Banco Mundial que sugería que más de la mitad de las 44 instituciones financieras de desarrollo analizadas tenían tasas de morosidad por encima del 50%. A continuación veremos las razones de estos fracasos.

En primer lugar, los calendarios de devolución se basaban en ingresos esperados de la inversión, y los beneficios fueron sobreestimados. Por ejemplo, se hicieron los cálculos sobre la base de la obtención de una buena cosecha (Adams y Von Pischke, 1992: 1464). Por lo tanto, los préstamos no eran devueltos. Por otra parte, los bajos tipos de interés distorsionaban las decisiones de las instituciones financieras en dos formas. En primer lugar, cuanto más bajos eran los tipos, menores incentivos habría para conceder préstamos pequeños. Segundo, esos tipos de interés decrecientes empujarían a la baja a los intereses pagados por los depósitos, lo que debilitaría el incentivo para ahorrar. Asimismo, los tipos de interés subvencionados de las líneas de descuento de los bancos centrales reducirían los incentivos para movilizar depósitos, lo que llevaría a las instituciones a ser cada vez más dependientes de los donantes o los fondos gubernamentales.

Las estrategias de crédito subsidiado afectaron negativamente a la devolución de los préstamos en los siguientes extremos (Seibel, 2000: 2.2):

1. Los clientes tendían a considerar los préstamos como donaciones con patrocinio gubernamental sin obligación de ser devueltas.
2. Los clientes desviaron los fondos a otros propósitos no productivos y consiguientemente no pudieron devolver lo prestado.
3. Los clientes, siguiendo directivas gubernamentales incorrectas, invirtieron en actividades que quizás fueran productivas, pero no rentables y no pudieron devolver el préstamo.
4. Las instituciones financieras se veían forzadas a aceptar criterios no bancarios en sus decisiones de crédito, lo que supuso altas tasas de impago.
5. Los gobiernos crearon fondos o agencias de garantía de créditos que absorbían la totalidad o parte del riesgo no asumido por los bancos, lo que desincentivó el cobro de préstamos en mora y por tanto incrementó los fallidos.

La experiencia del pasado demuestra para estos autores, todos ellos en la línea de la Escuela de Ohio<sup>3</sup>, que el crédito subsidiado minaba la viabilidad institucional y la sostenibilidad del sistema financiero. La provisión de servicios de microcrédito debía hacerse, según ellos, a precios que permitieran la sostenibilidad de las entidades que ofrecían servicios financieros a los más pobres.

3.- Se trata de una de las dos corrientes de pensamiento sobre el microcrédito. La segunda la constituye la Escuela del Grameen Bank. La Escuela de Ohio se caracteriza por su defensa del mercado informal del crédito, su hostilidad al subsidio y su énfasis en la movilización de ahorros, entre otras cuestiones.

## **4.- Antecedentes del microcrédito en otros países europeos**

Hollis y Sweetman (2001) estudian en profundidad los fondos de préstamo irlandeses, que actuaron desde principios del siglo XVIII hasta mediados del XX. Estos cuasi bancos no lucrativos ofrecían pequeños préstamos sin garantía convencional a personas pobres, lo que haría a estos préstamos equivalentes a un microcrédito. En el presente apartado, y basándonos en estos autores, revisaremos esta experiencia, además de otras iniciativas en diferentes países europeos (Hollis y Sweetman, 1998a y 1998b).

Como hemos dicho, desde los años veinte del siglo XVIII hasta los años cincuenta del siglo XX, una red de cuasi bancos sin ánimo de lucro, con el exclusivo fin de otorgar pequeños préstamos sin garantías para pobres, operó en Irlanda. Alcanzaron su cénit a mediados del siglo XIX, cuando sus préstamos alcanzaron aproximadamente al 20% de los hogares. A continuación veremos ejemplos de este tipo de instituciones.

A principios del siglo XVIII, Jonathan Swift, el autor de *Los Viajes de Gulliver*, creó, a partir de sus propios ahorros, un fondo de 500 £ para prestar a “artesanos pobres y laboriosos en pequeñas sumas de cinco y diez libras a ser devueltas semanalmente a razón de dos o cuatro chelines, sin interés”. Swift afrontó el problema de la selección adversa<sup>4</sup> requiriendo a todos los prestatarios la presentación del aval de dos vecinos. Los garantes también ayudaban a solucionar el problema del riesgo moral<sup>5</sup>: “si el prestatario no era puntual en sus devoluciones semanales, sería avisado inmediatamente y le obligarían a ser más puntual en el futuro”. Swift también impulsaba por su parte las devoluciones: llevando a prestatarios y garantes al juzgado si el préstamo no era devuelto. El uso conjunto de estas técnicas parecieron dar resultado, porque Swift aparentemente no sufrió pérdidas en su patrimonio por esta empresa.

Posteriormente, la Sociedad Musical de Dublín, a partir de los beneficios de sus actuaciones musicales comenzó en 1747 a realizar préstamos “bajo el mismo sistema que Swift”. Para 1768 había otorgado préstamos de importes entre 2 y 4 libras a 5290 prestatarios diferentes.

La siguiente innovación parte de la hambruna de 1822 que azotó a Irlanda. Un comité londinense recaudó donaciones para ayudar a los irlandeses, por importe de 300.000 £, de las que quedaron

4.- El problema de la selección adversa en la intermediación financiera radica en que la entidad que presta no conoce en profundidad las características del prestatario ni el uso del préstamo, lo que eleva el riesgo de la operación.

5.- El problema del riesgo moral consiste en que una vez que el prestatario ha tomado el préstamo, las devoluciones dependen en parte de la actuación de éste, en lo que influye también sus niveles de inputs (Ghatak y Guinnane, 1999: 202). En una definición más restringida (González-Vega, 2001: 2.2), el riesgo moral ocurre cuando una de las partes del contrato le impone riesgos adicionales a la otra, más allá de lo que el contrato especifica, y la parte lesionada no tiene control sobre estos riesgos, pero tiene que pagar las consecuencias, la más conocida, el impago.

sin emplear 55.000 al terminar la hambruna. No teniendo un mandato claro para este resto, el comité emuló a la Sociedad Musical y estableció el Fondo de Préstamo Multiplicativo Irlandés, con el objetivo de “conceder pequeños préstamos para trabajadores pobres”, con un importe máximo de 10 libras. Para prevenir que estos fondos degeneraran por “el afán de lucro desmedido de los gerentes”, estaba estrictamente prohibido que éstos obtuvieran cualquier clase de salario o beneficio del mismo; los empleados por supuesto podían ser remunerados.

En 1823 se promulgó una ley para proteger los fondos y alentar la formación de otros nuevos. Esta ley tenía dos consideraciones importantes: primero, se permitía a los fondos cargar intereses en los préstamos, y segundo, estos fondos quedaron exentos de la *Stamp Tax*, un impuesto para hacer los contratos ejecutables por el juez de paz. Esta ley otorgaba al fondo de préstamo derechos de propiedad sobre los activos de cualquier moroso y sus cosignatarios. La exención también pareció conceder una ventaja a los fondos sobre los preñeros y los bancos porque suponía el ahorro de un 2% de los costes. Como los subsidios en el microcrédito actual, esta medida puede tener la misma justificación que la exención de las organizaciones no lucrativas del pago de impuestos al beneficio en muchos países desarrollados. El subsidio puede ser socialmente beneficioso porque promueve un bien público, permite la existencia de un mercado a pesar de importantes problemas de información asimétrica e incentiva la formación de capital. Semejante privilegio se vincula a una expectativa de que la organización contribuirá a la sociedad de una forma no mercantil.

Esta combinación de cobro de intereses y exención del impuesto permitió un crecimiento sustancial de los fondos de préstamo. Muchos fondos comenzaron a aceptar depósitos, lo que hizo que se transformaran de pequeñas organizaciones de beneficencia en cuasibancos. El tamaño y la rentabilidad de estos fondos tomadores de depósitos permitieron aumentar las contrataciones de personal. El cobro de intereses indujo a una eficiente autoselección de prestatarios de modo que sólo los que esperaran beneficios por encima del tipo de interés tomaban prestado.

Los fondos parecían ser una herramienta barata y autosostenible de alivio de la pobreza a través de sus préstamos y además sus beneficios servían para apoyar a escuelas y hospitales, ya que estaban obligados a hacerlo por ley.

A partir de 1840 la competencia de los bancos por acciones llevó a una falta de apoyo legislativo, y las actividades de los fondos se redujeron a la vez que se hacían más pequeños. Esta pérdida de importancia se hubiera producido igualmente sin la intervención gubernamental. En un modelo de instituciones en competencia, la ventaja comparativa de estos fondos consistía en el uso de información local para conceder préstamos solventes en ausencia de registros formales de morosidad o garantías físicas. Conforme la economía irlandesa fue creciendo y se volvió más urbana, los fondos de préstamo tenían menos ventajas por el lado de los préstamos y se vieron obligados a pagar más por los depósitos ya que tenían una cartera poco diversificada y una débil estructura de supervisión. Este declinar no significa que fueran inherentemente menos eficientes que los bancos, sino que el mercado que dominaron fue transitorio y no tuvieron capacidad de adaptación a la nueva situación.

De todas formas pudieron apoyar el desarrollo de los bancos mediante la generación de información. En primer lugar, información acerca de los riesgos asociados al hecho de realizar préstamos para pobres, y en segundo, información acerca del riesgo de crédito de estos individuos.

Hollis y Sweetman (1998a y 1998b) analizan otras entidades europeas, que serán detalladas a continuación:

- Sociedades benéficas de préstamo inglesas surgidas en el siglo XV. Una de las más importantes fue creada por Samuel Wilson, quien, en 1766 aportó 20.000 £ para prestar a jóvenes londinenses con un negocio establecido de un año de vida, o no menos de dos. Cada prestatario debía buscar dos cosignatarios. Con el tiempo el número exigido de cosignatarios fue aumentando y esto hizo más difícil que un nuevo empresario con poca reputación pudiera obtener financiación, y estos préstamos se acabaron empleando por negociantes ricos y con buena reputación; por contra este sistema ofrecía grandes garantías de devolución para los prestatarios.
- Cooperativas de crédito alemanas de inspiración raiffeisianista<sup>6</sup>. Para Hollis y Sweetman (1998b: 1882) estas entidades han constituido la experiencia más extendida y duradera de microcrédito en el mundo, con 14.500 cooperativas y un millón cuatrocientos mil miembros a principios del siglo XX. Estos miembros aportaban sus ahorros, que eran remunerados. Los préstamos podían tener diferentes destinos y debían ser aprobados por un comité cooperativo. Los prestatarios tenían que presentar dos cosignatarios. El importe de los préstamos oscilaba entre las 10 y las 250 £. Los excedentes se empleaban para incrementar el capital y ocasionalmente para “algún trabajo público que beneficie al distrito”. La elevada tasa de devolución de los préstamos procedía no sólo del conocimiento de la persona a quien se estaba prestando y el destino de la financiación, sino también del importante incentivo para asegurar la devolución de los préstamos en un entorno donde todos los miembros se conocían. Este modelo (Palomo Zurdo, 2000: 92) se difundió por las regiones de Alsacia y Lorena, entrando en Francia, y dando lugar a diversos grupos actuales de banca cooperativa. De igual modo se extendió por otros países como Austria, Suiza, Bélgica, Italia, experiencia que comentamos a continuación.

6.- Frederich Raiffeisen (1818-1888) es considerado el padre del cooperativismo crediticio rural. Las cooperativas inspiradas en sus ideas tenían, entre otras, la misión de cubrir las necesidades financieras de sus socios. Estaban basadas en principios de inspiración cristiana y la idea de control de la sociedad se consideraba prioritaria; razón por la cual su dimensión sólo debía ser la suficiente como para que las operaciones de crédito realizadas se orientasen más en un sentido moral de autoayuda que en un sentido estrictamente financiero. La base de capital de las sociedades cooperativas de crédito de este tipo era escasa, ya que se formaba únicamente con los excedentes, habida cuenta de que no se practicaba el reparto de beneficios. Estaba estipulado el pago de un reducido tipo de interés para remunerar los depósitos de los socios. Los beneficiarios de los préstamos sólo podían ser los socios de la cooperativa; los administradores no eran remunerados y el ámbito de actividad de la entidad se restringía al municipio o parroquia. En 1865 Raiffeisen constituyó la primera sociedad cooperativa de crédito basada en sus principios en la localidad alemana de Heddesdorf (Palomo Zurdo, 2000: 91).



- Cajas rurales italianas. Se trata de cooperativas inspiradas en las ideas de Raiffeisen. Actuaban en pequeños pueblos, tenían entre 20 y 60 miembros, que eran los únicos que podían tomar prestado de las mismas. Los prestamistas tenían que aportar dos cosignatarios, además de garantías físicas en algunos casos. Cada miembro tenía una acción con derecho a voto y los miembros que no acudían a las asambleas eran multados. No se pagaban dividendos, y los beneficios se empleaban en aumentar el capital de la cooperativa o “destinarse a fines comunes, bajo la decisión del Comité”.

Hollis y Sweetman (1998a y 1998b) concluyen que el estudio de la historia de estas y otras organizaciones europeas evidencia que la oferta de servicios de ahorro y la supervisión (el hecho de que ahorradores, empleados y prestatarios vivieran en las mismas comunidades hacía que el uso de información local facilitara las decisiones de crédito) son importantes para la sostenibilidad a largo plazo de las instituciones que ofrecían microcrédito. Además, las organizaciones que dependían de financiación mediante donativos resultaban más frágiles que aquellas que recibían fondos de ahorradores. La capacidad de ajustar tipos de interés también parece importante para la sostenibilidad.

Por último, queremos destacar la impronta que han dejado las experiencias raiffeisianistas en sus características iniciales de atención a colectivos sin acceso a los mecanismos privados de crédito, el sentido comunal de asociación para acceder a este servicio, la garantía solidaria, el *common bond*, es decir la pertenencia a un grupo con los mismos intereses como puedan ser las personas trabajando en la misma entidad, o pertenecientes a una parroquia, o viviendo en la misma comunidad.

## 5.- Antecedentes del microcrédito en España

Como hemos podido observar en este artículo, la literatura sobre el microcrédito sitúa como antecedentes del mismo en países en desarrollo algunos intentos de réplica del modelo cooperativo europeo, además del crédito rural subsidiado. Otros autores han encontrado antecedentes en experiencias europeas, como también acabamos de ver. En una revisión de la Historia Económica de nuestro país hemos encontrado estructuras que ofrecen préstamos que tienen elementos comunes con el microcrédito: los pósitos y montes de piedad, así como también en el crédito rural de índole cooperativo de finales del siglo XIX y principios del XX. A continuación explicamos en qué consistían estas experiencias y cómo funcionaban.

### 5.1. Los montes de piedad y los pósitos

Las primeras fundaciones de montes de piedad en países europeos se produjeron durante la Edad Media, con el propósito de reprimir la usura. Tradicionalmente se ha considerado que los primeros montes de piedad nacieron en Italia, promovidos por los franciscanos, y concretamente en la ciudad de Perugia en 1462. Su objeto era ofrecer a los necesitados la posibilidad de obtener prestado el dinero que necesitaran, a cambio de la entrega de prendas.

Sin embargo López Yepes (1973: 11) presenta como hipótesis de trabajo el hecho de que hayan sido los franciscanos no sólo los que inventan los montes de piedad y los introducen en Italia, sino también los que inspiran los primeros en España, con la novedad de que los españoles, en el terreno práctico, son anteriores, en treinta años al menos, al fundado en Perugia. Lo prueba la Bula, otorgada por el Papa Eugenio IV en 1431, por la que se aprueban las Constituciones de unas Arcas de Limosnas fundadas por el Conde de Haro en varios pueblos de su territorio, en las provincias de Burgos, Logroño y Palencia. Estas Arcas son instituciones de préstamo prendario en metálico y de carácter benéfico, las cuales, al igual que los montes de piedad, se promovieron para luchar contra la usura.

En lo que se refiere al crédito en especie el antecedente europeo lo constituyen los montes frumentarios italianos, que prestaban grano para la siembra a labradores pobres, el primero de los cuales se fundó en Rieti en 1488. Las instituciones paralelas españolas son los pósitos y las arcas de misericordia.

Como hemos mencionado antes, el 15 de septiembre de 1431 el Papa Eugenio IV aprobaba la institución de las Arcas de Limosnas, por parte del Conde de Haro “para el socorro perpetuo de pobres y personas necesitadas”. Los préstamos eran dados “sin ningún interés por pequeño que sea”, sobre prendas y otras garantías seguras, por un plazo no superior a un año, y reintegrando en el primer cuatrimestre, al menos, la cuarta parte de la suma prestada. En caso de impago resultaba obligatoria la venta de las prendas para la restitución del valor del préstamo.

Los montes de piedad italianos se fundaron sobre la base del concepto tomista de que la riqueza debe satisfacer solamente las necesidades urgentes e inmediatas. Su fondo patrimonial descansaba en tres elementos: en primer lugar, donaciones; en segundo, depósitos, que en un principio no eran remunerados, promocionados por los Papas, que prometían recompensas espirituales a cambio; y por último reservas constituidas por beneficios o excedentes administrativos.

La seguridad del contrato de préstamo no podía basarse en un escrito ni en una obligación verbal, sino en la prenda (*pignus*) como única y real garantía. De tal modo, las dos partes quedaban obligadas mutuamente: la una a devolver el dinero prestado (que solía ser la mitad del valor de la prenda); la otra, a procurar por todos los medios la conservación de los objetos pignorados. En el principio de su actividad los montes de piedad no cargaban tipo de interés alguno en los préstamos, sobre todo si se trataba de cantidades modestas, pero más tarde fue norma general el cobro de un reducido inte-

rés por los mismos, con destino a sufragar los gastos de administración y gestión. Se generó una polémica sobre la pertinencia o no de estos intereses, que quedó zanjada en 1515, en el Concilio de Letrán. El Concilio de Trento (1542) ratificó lo acordado en el Concilio Lateranense, acentuando el papel de instituciones de caridad otorgado a de los montes de piedad.

López Yepes (1973: 25) afirma que tras las primeras noticias de las arcas de limosnas españolas de 1431; los montes de piedad y su crédito en metálico presentan un lapsus cronológico considerable, no así las instituciones de crédito en especie (arcas de misericordia y pósitos), que pasaremos a estudiar a continuación.

Las arcas de misericordia ejercen desde un primer momento la función de préstamo en especie, fundamentalmente grano. En ellas la prenda, al igual que en los montes de piedad, era una condición *sine qua non* del préstamo, así como el cobro de intereses. El arca de misericordia más antigua conocida en España es la de Gollano (Navarra), que data de 1480.

Por otra parte, un pósito estrictamente hablando es un granero o troje, especialmente para trigo, controlado por el municipio, con objeto de abastecer a los vecinos en las épocas de carestía y de prestar grano a los labradores, tanto para la siembra como para el consumo en los meses de mayor escasez, librándoles de caer en las manos de la usura. También se les conoce como vínculos en Navarra o alhóndigas en Levante. Por extensión, un pósito será también un préstamo en especie, generalmente de grano.

Los pósitos, dedicados en un primer momento al aprovisionamiento benéfico-social de grano para el consumo, asumirán con posterioridad la función de préstamo en especie y en metálico. Según la iniciativa de su creación, podían ser de dos clases: particulares o píos, fundados por obispos, parroquias o hermandades de vecinos; y concejiles o reales, de iniciativa real o municipal. El más antiguo conocido fue creado en 1478, en Molina de Aragón (Guadalajara).

Felipe II fundó bastantes pósitos para proporcionar pan barato a los caminantes y abastecer a los pobres y en 1584 promulgó la primera reglamentación oficial (Real Pragmática) de estos establecimientos, disponiendo que su dinero se guardase en un arca de tres llaves y el trigo en un depósito (casa de paneras) con dos llaves. Si los pósitos tenían dos fines principales, la provisión de grano para el consumo y el aprovisionamiento para la siembra, la regulación de esto último, que surge con los excedentes del grano para el consumo, aparece por primera vez en la legislación real. En efecto, cuando haya demasiado trigo "los Ayuntamientos los manden prestar a personas abonadas, con fianzas que también lo sean de que lo volverán al pósito la cosecha próxima". Estas fianzas, como veremos en el párrafo siguiente, descansaban en la palabra de otros labradores, y el incentivo a devolver no parecía ser muy fuerte, ya que como también veremos, las insolvencias fueron frecuentes.

Lo que en un principio se hizo para atender las necesidades de pan, poco a poco pasó a ser un centro de préstamo o crédito agrícola. Los préstamos se realizaban previo llamamiento público en

fechas fijadas y dando preferencia a los labradores más necesitados, a juicio del regidor o de “dos labradores o personas de inteligencia y honradez” designados para que informasen de la veracidad de cada caso de solicitud. Se cobraban unos intereses, llamados creces, que oscilaban entre los dos cuartillos y el celemin por fanega, es decir, entre el 4 y el 8%. El préstamo se hacía por menos de un año, desde el momento de la siembra hasta la recogida de la cosecha.

La distribución geográfica de los pósitos fue desigual: en Murcia, Valencia y Aragón fueron escasos, no existiendo prácticamente en la franja norte. En cambio, fueron abundantes en las dos Castillas, Extremadura y Andalucía.

Aunque su origen se remonta al siglo XV, su generalización e importancia corresponde al siglo XVIII, cuando el número de estos (más de 8000), sus reservas de grano y de dinero alcanzaron su mejor momento (López Yepes, 1973: 139). En 1751 se crea la Superintendencia de Pósitos, que regulará y centralizará su administración. En los últimos años del siglo XVIII se introdujo en los pósitos la posibilidad de conceder préstamos en dinero, lo que los asemejaba bastante a los nacientes montes de piedad (López Yepes: 143). Fueron cambiando sucesivamente de dependencia y régimen administrativo, y la última legislación conocida está fechada en 1955 por la que un Reglamento prevé su transformación en Cajas de Ahorros.

Su decadencia fue causada, en primer lugar, porque los pósitos se fueron transformando en un bocado apetitoso para la hacienda central y local. Las arcas se vaciaban por medio de impuestos y aportaciones exigidas y no reintegradas, con la excusa de guerras, epidemias y otras catástrofes. También las utilizaban las autoridades locales para repartir prebendas a los más allegados o como arma de presión electoral. Asimismo, durante el reinado de Carlos III tuvieron que colaborar con diferentes dotaciones al desarrollo del Banco de San Carlos, y se hizo lo mismo con el de San Fernando, bajo el mandato de Fernando VII.

Otras circunstancias que influyeron en la decadencia de los pósitos fueron las frecuentes insolencias y las deudas de quienes recibían préstamos. Asimismo, la calidad de las semillas para la siembra se fue deteriorando.

En cuanto a los montes de piedad, su consolidación se produce en España a partir del siglo XVIII. Se ha considerado que el primero en ser creado en este siglo lo fue en 1702 por el sacerdote aragonés Francisco Piquer, capellán de las Descalzas Reales de Madrid, quien decide poner en un cepillo de ánimas un real de plata para que sirva de capital inicial del monte de piedad, que posteriormente daría origen a la Caja de Ahorros de Madrid (Lagares, 2002: 2). La financiación de este monte procedía fundamentalmente de donativos, tanto públicos como privados, y recibía asimismo depósitos sin interés y créditos contra la Real Hacienda. López Yepes (1973: 11-14) presenta, además del arca de limosnas del Conde de Haro aprobado en el siglo XV, otros montes de piedad creados con anterioridad al de Madrid, como el del Hospital de Nuestra Señora de Gracia de Zaragoza (1626) y el de Cuéllar (Segovia), fundado en 1636.

## 5.2. El crédito agrario murciano en los siglos XIX y XX

Martínez Soto (2000), en una investigación sobre el crédito agrario en la región de Murcia durante el período 1890-1936, descubre estructuras crediticias con la misma inspiración, en algunos casos, que las cooperativas alemanas e italianas raiffeisianistas, que no resultan ajenas a la provisión de microcrédito, sobre todo al concepto de éste en países en desarrollo, por su pequeña cuantía y por el papel de control del prestatario por parte del entorno. Estos préstamos empleaban distintas formas de garantía, como prendaria de cosechas futuras, personales, garantía solidaria de grupos familiares, hipotecaria, etc. El presente apartado está basado en la citada investigación, en otra posterior del mismo autor (2003) en la que estudia los orígenes del cooperativismo del crédito agrario en España y en Palomo Zurdo (2000).

La organización de los sistemas de crédito agrícola se convirtió en un objetivo para los grupos regeneracionistas españoles de finales del siglo XIX y principios del XX. En las agriculturas de algunos países de Europa (Bélgica, Holanda, Alemania, Países Escandinavos, Francia e Italia) se había mostrado la importancia del cooperativismo para facilitar el desarrollo de sistemas eficaces de crédito, dirigidos al sostenimiento de pequeñas y medianas explotaciones, lo que hemos visto en apartados anteriores. La primera cooperativa de crédito se constituyó en Bélgica en el año 1848. En España la difusión e implantación del cooperativismo agrario fue tardío y de limitado alcance. La primera experiencia de cooperativa de crédito en España se remonta al año 1858, con la creación de la Cooperativa de los Papeleros de Buñol, situada en esta localidad valenciana, que sin un estatuto jurídico de cooperativa de crédito propiamente dicha, lo era prácticamente por su funcionamiento orgánico. A esta entidad le sigue poco después otra, creada en Madrid alrededor de 1865, denominada Manantial de Créditos, que sí se puede considerar como la primera cooperativa de crédito española. A partir de 1887 la promulgación de la Ley de Asociaciones, junto con la creación de la figura de los Sindicatos Agrarios Católicos, además de la importación de las ideas de Raiffeisen abonaron el terreno para la aparición de las primeras cajas rurales españolas a comienzos del siglo XX.

Dentro de este movimiento se desarrolló un grupo de entidades con dedicación específica al crédito a pequeña escala destinado a atender las necesidades de los explotadores más modestos. La existencia de esta red supuso un avance en la limitación de las redes informales de crédito<sup>7</sup> y en el abaratamiento de su precio, pues aportarán una alternativa viable a la situación de dependencia existente respecto a prestamistas y usureros.

En este ámbito, la primera institución de tipo cooperativo que funcionó entre los agricultores murcianos fue la Caja de Ahorros, Préstamos y Socorros fundada por Nicolás Fontes en 1891 en la pedanía huertana de Javalí Viejo, con una orientación ideológica raiffeisianista. La masa social de la cooperativa estaba formada mayoritariamente por los estratos más bajos del pequeño campesinado de la localidad y otras pedanías vecinas. Estos grupos configuraban la principal clientela de los logre-

7.- Las redes de crédito informal soportan actividades de crédito que tienen lugar fuera de todo control público, al margen de las reglas generales de cumplimiento de contratos.

ros (pequeños usureros), que se apropiaban de las producciones a cambio de préstamos para obtener el efectivo necesario para continuar el cultivo y atender las necesidades básicas del consumo familiar. Esta cooperativa contaba con una estructura de control dirigida por el párroco de la localidad que además era el gerente de la entidad, y unas figuras denominadas decuriones y centuriones<sup>8</sup> que controlaban un número determinado de familias de socios y se dedicaban a recoger semanalmente las cuotas sociales. De los informes de este entramado de control dependía la concesión de préstamos y ayudas que realizaba la Caja y que no guardaban relación con las garantías efectivas que podía presentar como aval el solicitante y sí con la “solvencia moral” del mismo.

El modelo se expandió rápidamente por otras pedanías y municipios huertanos. En 1900 se habían fundado entidades que imitaban este tipo de organización en otras provincias como Almería, Granada, Málaga, Alicante y Albacete. La Caja concedía préstamos al 3% anual, con la obligación de reintegrarlos por décimas partes. El plazo máximo para la devolución de la primera décima era los noventa primeros días, las restantes se pagaban mensualmente. En los préstamos no se exigía declaración del destino que se iba a dar al capital solicitado.

Los créditos concedidos eran reducidos (179 pesetas/préstamo de importe medio) y las unidades familiares los utilizaban generalmente para hacer frente a sus necesidades de consumo más inmediatas y también para reponer los elementos de cultivo imprescindibles en cada cosecha. Incluso en muchas ocasiones estas sumas sirvieron para hacer frente a las fluctuaciones estacionales de los precios, evitando tener que vender en momentos de precios bajos en beneficio de los intermediarios, lo que supuso un golpe muy duro para los logreros de las localidades en las que operó la cooperativa.

El nivel de devolución era elevado (93,6% de lo prestado en cada ejercicio de media) y muestra lo eficaz que era el sistema en cuanto al control de los prestatarios.

Otro ejemplo lo constituye la Caja Rural de Ahorros y Préstamos de Alhama, que contó en su fundación en 1902 con el apoyo decidido de los terratenientes de la localidad, buscando que los colonos y arrendatarios de sus tierras pudieran obtener dinero a bajo coste para atender los gastos de explotación de las tierras arrendadas y evitar de esta manera la espiral de endeudamiento que les impedía, en muchas ocasiones, hacer frente al pago de la renta de la tierra, en detrimento de sus patronos.

Por otro lado, la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de la Cámara Agrícola de Jumilla, fundada en 1893, fue una de las primeras cajas de ahorros benéficas del país, que funcionó con clientela predominantemente dedicada a la agricultura. Los préstamos ordinarios tenían el límite de 500 pesetas a una tasa de interés que osciló entre el 4 y el 6% anual, siendo su plazo variable entre 3 meses y un año. Para la concesión se requería contar con dos avalistas de probada solvencia moral, y con tal

8.- Los centuriones o jefes de centuria actuaban en lo gubernativo (capacidad de sancionar e informar negativamente sobre aquellos socios que no cumplieren la normativa, negándoles con ello el acceso a los préstamos y otras operaciones) y en lo económico, recaudando las cuotas de los diez decuriones a su cargo. Los decuriones debían procurar que los diez socios y sus familias que estaban bajo su responsabilidad cumplieren los fines de la cooperativa, para ello también les visitaba el párroco. Asimismo, pasaban informes a su superior sobre el comportamiento de sus socios, sobre la necesidad de socorrerles en caso necesario y además, cobraban las cuotas.

motivo la Caja proporcionaba una lista de avalistas reconocidos por la institución (la mayor parte eran socios de la Cámara), a los cuales tenían que dirigirse los solicitantes del crédito para lograr el apoyo necesario a su petición; también se exigía la declaración del destino que darían al capital en caso de su concesión. El uso del crédito consistía en la cobertura de necesidades de consumo por un lado, y por otro, la reposición del capital fijo de explotación y el capital circulante.

Siguiendo el mismo modelo raiffeisianista, Luis Chaves, un propietario agrícola, fundó en distintas localidades zamoranas diferentes cajas rurales en 1902, si bien en esta región había sido creada con anterioridad en Amusco (Palencia) otra caja rural en 1901 por parte de tres sacerdotes. Posteriormente, entre 1903 y 1904 el raiffeisianismo se ponía en marcha en Navarra con la creación de la Caja Agrícola de Tafalla por parte de Atanasio Mutuberría, y en el mismo 1904 Victoriano Flamarique fundó la Caja de Ahorros y Préstamos de Olite, lo que fue seguido de fundaciones en otras localidades y que convirtió a Navarra en la región con mayor presencia de entidades raiffeisianistas en estas fechas, y así en 1910 más de la mitad de los municipios navarros tenían caja rural. Otra concentración importante surgió en Badajoz, bajo el impulso de un laico, Tomás Marín; si bien estas cajas admitían cuotas de entrada y mensuales, lo que hacía que no fueran puramente raiffeisianistas. En 1909 la cifra de cajas rurales confesionales raiffeisianistas en toda España ascendía a 373. La vida real de muchas de estas entidades fue muy corta, ya que en general no contaron con la fortaleza financiera inicial que garantizara su mantenimiento. Algunas se mantuvieron por el soporte de grupos de propietarios, de la Iglesia o de poderes locales.

Para terminar, queremos poner de manifiesto que aunque las cooperativas de crédito han alcanzado una notable expansión en Europa, no ofrecen microcréditos a sus clientes, al menos en España, como hemos podido comprobar.

## 6.- Conclusiones

Al examinar la Historia Económica podemos descubrir que ciertos elementos de la provisión actual del microcrédito, alguno de los cuales incluso nos resulta innovador, ya existían hace muchos años. A continuación reseñamos los elementos del pasado más importantes que se repiten en el moderno microcrédito.

- El hecho de que el Grameen Bank iniciara sus actividades a partir del dinero de su fundador ya lo hizo Swift en Irlanda, Wilson en Inglaterra, además de muchos pósitos y montes de piedad en España.

- La oferta de préstamos sin garantía convencional y la sustitución de ésta por otro tipo de garantías no es nueva tampoco. Recordemos la experiencia de Swift en Irlanda y los dos vecinos con la misión de ejercer presión en el receptor del préstamo y los sistemas que copiaron su modelo en este país. De igual modo, las sociedades benéficas de préstamo inglesas, y las cooperativas europeas y españolas de inspiración raiffeisianista.
- Las exenciones fiscales concedidas a los fondos de préstamo irlandeses en el siglo XIX son reflejo del apoyo público a este tipo de entidades, al igual que los subsidios públicos recibidos por las actuales instituciones de microcrédito.
- La asistencia obligatoria a las asambleas de las cajas rurales italianas se repite en el Grameen Bank, en el que las reuniones de los centros son igualmente un compromiso obligatorio.
- Resulta común en las instituciones precursoras europeas su intención fundacional de luchar contra la usura. En los países en desarrollo y también en épocas pasadas en países desarrollados, parece que la única opción que les quedaba a las personas necesitadas de financiación era la de acudir al prestamista informal local, a cambio de unos elevados tipos de interés.

Analicemos con cierta detención las estructuras de garantía puestas en marcha en las experiencias históricas españolas: la más efectiva nos parece la de los montes de piedad, arcas de misericordia y arcas de limosnas: sin prenda no había préstamo, y si el prestatario no devolvía, el prestamista se apropiaba de la prenda. Pero esto supone que se dispone de esta prenda. Los casos que mencionaremos a continuación son los más similares al microcrédito: no hay un bien que respalde el préstamo ni unos avalistas, sino un número de personas que ejercen cierta coacción sobre el prestatario. Los fondos de préstamo irlandeses tenían la presión de los vecinos, que era menos intensa que en las estructuras cooperativas raiffeisianistas, en la que los propios miembros de la cooperativa “vigilaban” a los solicitantes de financiación. Estos últimos esquemas nos recuerdan bastante al modelo seguido por el Grameen Bank, donde también las mujeres que pertenecen al banco se unen en grupos de prestatarias donde unas “vigilan” a otras. Por otra parte, estimamos que en los pósitos la presión era menos intensa: los vecinos “debían informar de la verdad en caso de solicitud”; pero la frecuencia de las insolvencias nos da idea de la debilidad de la garantía.

¿Por que en las cooperativas raiffeisianistas y en los préstamos grupales tipo Grameen Bank estas garantías funcionan y en los pósitos no, siendo que tienen un carácter eminentemente local, donde el conocimiento mutuo es generalizado? En primer lugar, porque en las cooperativas los ahorros de los que presionan están depositados en la misma entidad y por tanto, se emplean para conceder préstamos. En segundo, porque en el Grameen Bank la recepción de préstamos de los miembros del grupo está condicionada a la devolución de los otros, y porque si alguien no devuelve, el grupo se encarga de tomar “medidas”. ¿Qué ocurre con el microcrédito actualmente en nuestro país? Los préstamos son sin garantía, pero las alternativas a ésta (labor realizada por las entidades de apoyo, fundamentalmente<sup>9</sup>) no son tan fuertes, a nuestro entender, como en el Grameen Bank o las cooperativas raif-

9.- Se trata de organizaciones de carácter social o público que acompañan al demandante de financiación desde su solicitud de préstamo hasta el afianzamiento del nuevo negocio.



feisianistas. Se trata de una experiencia muy joven, y habrá que ver su evolución, pero tenemos la lección histórica de los pósitos y sus insolvencias. Una de las fortalezas esgrimidas por algunas entidades de microcrédito españolas es el hecho de que haya detrás un banco y que los clientes asocien el microcrédito con éste y sus medidas contra la morosidad. Pero ¿qué ocurrirá cuándo se corra la voz de que si no se devuelve “no pasa nada”? Se podrán iniciar procesos judiciales, pero seguro que son más costosos para la institución prestamista que la ejecución de cualquier tipo de garantía. Y por otra parte, se destruiría la esencia del microcrédito, que pasaría a ser una ayuda no reembolsable.

Tanto las instituciones financieras de desarrollo posteriores a la II Guerra Mundial en países del Sur, como los fondos de préstamo irlandeses anteriores a la ley de 1823 parecen demostrar la poca eficacia del subsidio de los tipos de interés de los préstamos. No sólo porque puedan hacer peligrar la viabilidad económica de la entidad de microcrédito, sino por la influencia que ejerce en sus clientes. En primer lugar, porque un préstamo sin intereses, especialmente si procede de una entidad no lucrativa, es fácilmente asimilable a una donación y por tanto la tendencia a la no devolución es mayor y de esta manera se compromete todavía más la viabilidad del prestamista. Además, como afirman Hollis y Sweetman (2001: 293), el cobro de intereses introduce una eficiente autoselección de prestatarios, ya que sólo los que esperan beneficios por encima del tipo de interés cobrado tomarán prestado, lo que previsiblemente mejoraría la vida del proyecto empresarial.

De la revisión de la experiencias pioneras europeas observamos que éstas mantuvieron su operativa hasta la irrupción de los bancos y la consolidación del sistema financiero. Si comparamos con países en desarrollo, la oferta de microcrédito parece surgir en ausencia de mercados financieros profundos y desarrollados. Las entidades de microcrédito en realidad ya han existido en países industrializados, con la principal misión de acercar el crédito a las personas más desfavorecidas, librándoles de los usureros, mediante préstamos en dinero o en especie, con o sin interés, con o sin garantías convencionales. Además, actuaban fundamentalmente en un entorno rural, donde la información como alternativa a la garantía era fácil de conseguir. En la actualidad resurgen en Europa entidades que proporcionan crédito sin garantías convencionales, para satisfacer una parte de la demanda en mercados financieros amplios y estables que no puede ser atendida por las organizaciones financieras convencionales, cuyos solicitantes tienen la intención de poner en marcha un negocio, y no pueden aportar garantías. Frente a una gran demanda en el pasado atendida deficientemente y a precios caros (usureros), asistimos a la formación de una masa de demandantes menor en el presente, también atendida deficientemente por las instituciones financieras comerciales y que el microcrédito gestiona (en España) a unos precios similares a los bancarios, eliminando la exigencia de garantías.

## Bibliografía

- ACCION [en línea], *accion.org*, <<http://www.accion.org>> (consulta: 18/01/04).
- ADAMS, D. W. y VON PISCHKE, J. D. (1992): "Microenterprise Credit Programs: Déjà Vu". *World Development*, octubre, vol 20, nº 10, pp. 1463-1470.
- AECI. Fondo para la concesión de microcréditos, Agencia Española de Cooperación Internacional [en línea], *aeci.es*, <<http://www.aeci.es/9-Proyectos/microcreditos/index.htm>> (consulta: 18/01/04).
- BOUMAN, F.J. A. (2000): "ROSCA and ASCRA. Beyond the Financial Landscape". En: Bouman, F.J. A. y Hospes, O. (Eds): *Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development*, Boulder, Colorado, Westview Press, pp. 22.1-22.10.
- BOUMAN, F.J.A. y HOSPES, O. (2000): "Financial Landscapes Reconstructed". En: Bouman, F.J.A. y Hospes, O. (Eds) *Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development*, Boulder, Colorado: Westview Press, pp. 1.1-1.7.
- DALEY-HARRIS, S. (2003): *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003*, Washington D.C.: Microcredit Summit Campaign.
- GHATAK, M. y GUINNANE, T. W. (1999): "The economics of lending with joint liability: theory and practice". *Journal of Development Economics*, octubre, vol. 60, nº 1, pp 195-228.
- GOETZ, A. M. y GUPTA, R. S. (1996): "Who takes the credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh". *World Development*, enero, Vol 24, nº 1, pp. 45-63.
- GONZALEZ VEGA, C. (2001): "¿Cómo entender la demanda?". Artículo sin publicar presentado al Curso *Microfinanzas Rentables: propósito noble, reto alcanzable*, Madrid, 5-8 Noviembre.
- GRAMEEN BANK. [en línea], *grameen.org*, <<http://www.grameen-info.org/bank/hist2001.html>> (consulta: 18/12/02).
- GUINNANE, T. W. (1994): "A failed institutional transplant: Raiffeisen's credit cooperatives in Ireland, 1894-1914". *Explorations in Economic History*, enero, vol. 31, nº 1, pp. 38-61.
- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (1998a): "Microcredit in Prefamine Ireland". *Explorations in Economic History*, octubre, vol. 35, nº 4, pp. 347-380.
- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (1998b): "Microcredit: What Can we Learn from the Past?". *World Development*, octubre, vol. 26, nº 10, pp. 1875-1891.
- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (2001): "The life-cycle of a microfinance institution: the Irish loan funds". *Journal of Economic Behavior & Organization*, noviembre, vol. 46, nº 3, pp. 291-311.

- HULME, D. y MOSLEY, P. (1996): *Finance Against Poverty*. 2 Volúmenes, London, Routledge.
- JOHNSON, S. y ROGALY, B. (1997): *Microfinance and Poverty Reduction*, Oxford, Oxfam (UK and Ireland).
- LAGARES, M. (2002): "La responsabilidad social de las Cajas de Ahorros". Artículo sin publicar presentado a las III Jornadas El Nuevo Lunes – Caixa Galicia, "Los microcréditos, compromiso social y apuesta de rentabilidad", Madrid, 11 de Diciembre.
- LÓPEZ YEPES, J. (1973): *Historia urgente de Cajas de Ahorro y Montes de Piedad en España*, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.
- MARTÍNEZ SOTO, A. (2000): "Cooperativismo y crédito agrario en la Región de Murcia, 1890-1936". *Historia Agraria*, abril, nº 20, pp. 123-167.
- MARTÍNEZ SOTO, A. (2003): "Los orígenes del cooperativismo del crédito agrario en España, 1890-1934". *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, abril, nº 44, pp. 57-104.
- MICROCREDIT SUMMIT. [en línea], *microcreditsummit.org*, <<http://www.microcreditsummit.org/declaration.htm>> (consulta: 17/06/02).
- MORDUCH, J. (1999): "The microfinance promise", *Journal of Economic Literature*, diciembre, vol. 37, pp. 1569-1614.
- PALOMO ZURDO, R. (2000): *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*, CIRIEC-España, Valencia.
- PEARL, D. y PHILLIPS, M. (2001): "Grameen Bank, Which Pioneered Loans For the Poor, Has Hit a Repayment Snag", *Wall Street Journal*, 27/11/01.
- SEIBEL, H. D. (2000): "From Cheap Credit to Easy Money: How to Undermine Rural Finance and Development". En: Bouman, F.J.A. y Hospes, O. (Eds) *Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development*, Boulder, Colorado: Westview Press, pp. 2.1-2.7.
- SOLER TORMO, F. (2001): Financiación alternativa por y para la economía social. *Noticias del CIDEA*, junio, nº 33, pp. 39-45.
- VON PISCHKE, J. D. (2002): "Microfinance in Developing Countries". En: Carr, J. H. y Tong, Z. Y. (Eds) *Replicating Microfinance in the United States*, Washington: Woodrow Wilson Center Press, pp. 65-96.
- YUNUS, M. (1998): *Hacia un mundo sin pobreza*, Editorial Andrés Bello, Barcelona.
- YUNUS, M. Grameen Bank, Micro-credit and the Wall Street Journal [en línea], *grameen.org*, <<http://www.grameen-info.org/wallstreetjournal/index.html>> (consulta: 12/12/01).