

Microcrédito y desarrollo local

BEGOÑA GUTIÉRREZ NIETO

PROFESOR AYUDANTE DOCTOR
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

La economía local no ha perdido su vigencia en la era de la globalización. El desarrollo empresarial de una entidad local se puede perseguir mediante estrategias reactivas o proactivas. El artículo revisa dos enfoques teóricos del desarrollo local: las teorías territoriales del desarrollo local y las teorías del desarrollo endógeno. En base a la primera se argumenta que la creación de microempresas puede contribuir al desarrollo local. El microcrédito supone, para muchas de estas iniciativas, la primera oportunidad de obtención de recursos financieros para comenzar su actividad.

Se estudia el microcrédito en los países desarrollados y en los países en desarrollo, y se proponen dos concepciones del mismo: amplia y restringida. Finalmente, se establece una clasificación de las instituciones que ofrecen microcréditos.

Palabras clave: Microcrédito, desarrollo local, desarrollo endógeno, autoempleo.

Microcrédito y desarrollo local



Begoña Gutiérrez Nieto

1. Desarrollo local y globalización

En la era de la globalización, con empresas y mercados globales cada vez más dominantes, la defensa de una economía local puede parecer anacrónica. Pero según Ekins y Newby, estas economías retoman importancia con la globalización por las siguientes razones:

1. Los mercados globales nunca podrán incluir a todos. Basados en la competencia global, crean ganadores y perdedores locales. A falta de economías locales activas, los perdedores se verán apartados de cualquier actividad económica y emergerá una subclase desempleada y marginada.
2. La globalización crea distancias sociales y medioambientales. Así como cada vez más personas compran y producen para los mercados globales, las relaciones económicas, que son fuente de cohesión en las comunidades locales, se vuelven menos fuertes. El desarrollo económico local puede mantener las redes económicas locales y la cohesión social.
3. La globalización induce la homogeneización cultural. Una economía local activa contrarrestaría estos elementos.
4. La globalización crea vulnerabilidad económica. Por estar basada en niveles crecientes de especialización, la globalización hace a los entes económicos más vulnerables a la reestructuración económica frente a cambios de la demanda de los mercados. Una base económica local

fuerte puede dar estabilidad en tiempos de crisis y ofrecer oportunidades para el desarrollo de nuevas actividades y la emergencia de ventajas comparativas.

Según Cruz Roche, el desarrollo empresarial de una entidad local se puede perseguir mediante dos caminos: por un lado, atraer la instalación de empresas en un entorno seleccionado mediante el ofrecimiento de una serie de incentivos; por otro lado, intentar aprovechar las oportunidades internas de la localidad en estudio.

El mismo punto de vista adopta Fontela, al hablar de estrategias reactivas o proactivas. Se entiende por estrategias reactivas aquellas en las que la región se sitúa en un “mercado de regiones” en el que se trata de ofrecer a los “inversores clientes” condiciones como mínimo comparables a las que ofertan otras “regiones competidoras”. Son estrategias proactivas aquellas en la que la región busca una anticipación competitiva de los agentes locales productores.

En el primer caso, probablemente no se produciría un excedente neto de riqueza en el país, porque las empresas así ubicadas lo harían a costa de renunciar a emplazarse en otro punto del país. En el segundo caso, se estaría tratando de conseguir el máximo provecho de unos recursos parcial o insuficientemente utilizados. Nuestro estudio se centrará en la segunda de las concepciones, y en base a la misma, veremos en el apartado siguiente dos enfoques teóricos para lograr el desarrollo local.

2. Dos enfoques teóricos del desarrollo local

Según Vázquez Barquero las teorías territoriales del desarrollo defienden la superioridad estratégica de las pequeñas empresas en los procesos de desarrollo.

Estas teorías (Friedman y Weaver, Stöhr y Tödtling, Sach, Stöhr y Taylor) se basan en la idea de que cada territorio es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y organizativo, lo que le confiere una identidad propia y le capacita para dar respuestas estratégicas a los desafíos de la globalización.

Así pues, Stöhr y Taylor defienden estrategias de desarrollo desde abajo (bottom-up), que ofrezcan oportunidades de mejora a las personas, grupos sociales y comunidades locales y permitan movilizar sus capacidades y recursos. De esta manera, los autores, además de la defensa de las empresas de pequeño tamaño citada más arriba, proponen iniciativas para fijar la población en el territorio, la promoción de la agricultura local; actuaciones, en definitiva, alternativas al modelo tradicional de desarrollo industrial, de grandes empresas localizadas en metrópolis.

En esta línea Cuadrado Roura afirma que una de las características de las “regiones ganadoras” de la UE es la fuerte presencia de PYMES.

Las teorías del desarrollo endógeno, de acuerdo con Vázquez Barquero, comparten con las teorías territoriales dos principios: la concepción del espacio económico local y la prioridad a las acciones de abajo arriba. Ambas teorías coinciden en aceptar que todos los territorios tienen un potencial de desarrollo.

Sin embargo, para el desarrollo endógeno, lo determinante para el crecimiento económico no es la dimensión de las empresas, y de ahí no se concede tanta importancia a las PYMES, sino la formación de sistemas de empresas, de redes de empresas, que permitan obtener economías de escala y de alcance y reducir los costes de transacción; dentro de estas redes tienen cabida también las grandes empresas.

La creación de pequeñas empresas cuenta, siguiendo a las teorías territoriales del desarrollo, con un importante potencial para el desarrollo local. El microcrédito supone, para muchas de estas iniciativas, la primera oportunidad de obtención de recursos financieros y de esta manera, comenzar su actividad. Con su consolidación, la microempresa no tiene por qué seguir contando con el microcrédito, sino que puede tener capacidad para acceder a los servicios financieros convencionales.

A continuación distinguiremos dos espacios de actuación del microcrédito que le hacen tener elementos diferenciadores según nos encontremos en países desarrollados o en países en vías de desarrollo. Posteriormente propondremos una definición amplia y restringida del microcrédito, siendo esta última la que haría referencia a la microempresa.

Pero antes de seguir adelante, haremos una primera aproximación de carácter universal al concepto de microcrédito, definiéndolo como un crédito de baja cuantía.

3. El microcrédito en los países desarrollados

En los países occidentales el microcrédito se puede encontrar en dos ámbitos: en el ámbito privado de la inversión social o la financiación alternativa y en el ámbito de programas de apoyo a la microempresa de tutela pública, y generalmente local. Los grupos de población objetivo coinciden en ambos ámbitos: jóvenes empresarios, desempleados y mujeres, principalmente; si bien la inversión social y la financiación alternativa suelen atender a proyectos o destinatarios con mayor grado de marginalidad económica o marginación social.

Los solicitantes de microcrédito lo son porque la naturaleza de su actividad, la falta de garantías o su situación social son causa de exclusión de la banca, o simplemente porque necesitan el apoyo recibido de una institución de microcrédito, que va más allá de lo puramente financiero. Algunos de ellos entrarían dentro de la categoría denominada por Letowsky como “empresarios a la fuerza”. Estos son, en su mayoría, personas sin experiencia profesional, que no creen demasiado en el éxito de su proyecto, y no poseen de entrada las habilidades necesarias para crear una empresa. Pero, habiendo fracasado en la búsqueda de un empleo o cualquier forma de inserción económica satisfactoria, deciden crear su propia empresa.

Por inversión social INAISE entiende un tipo de inversión que no se centra exclusivamente en la búsqueda del beneficio. Sobre todo, tiene como objetivo la inserción de personas excluidas en el circuito económico, restableciendo la trama social mediante la creación de empleos y negocios.

La financiación alternativa se define en relación con la financiación tradicional, es decir, frente a la que ofrecen los bancos, cajas e instituciones financieras al uso. Estas instituciones, ante las pequeñas empresas se encuentran con dos tipos de dificultades: el riesgo y los altos costes de transacción (Evers). El riesgo procede de insolvencias debidas a problemas de liquidez, inadecuada estructura financiera, mala gestión o simplemente baja rentabilidad de la actividad empresarial. Este aspecto se puede reducir con análisis de riesgo innovativos y concienzudos y por formación y apoyo empresarial, pero ambos métodos incrementan los costes de transac-

ción. La petición de garantías tiene sus limitaciones debido a los altos costes de liquidación de la empresa y al limitado acceso a las mismas de los pequeños empresarios. Un problema adicional se encuentra en la falta de “know-how” del sector bancario acerca del mercado emergente de empresas operando en el tercer sector.

Por tanto, la financiación alternativa es aquella fuera de los circuitos financieros tradicionales, diseñada a la medida de nuevas actividades que encuentran dificultades en el acceso a la financiación bancaria. En este sentido, se realizan prácticas bancarias más accesibles por lo que respecta a las garantías y a los requisitos de devolución. Por otra parte, se suele ofrecer formación y llevar a cabo el apoyo y seguimiento de los proyectos. Esta adaptación a las características de sus potenciales clientes es uno de los principales elementos de diferencia entre los instrumentos de inversión social o financiación alternativa y el sector bancario convencional y que ayuda a la consecución de un menor ratio de impago.

La diferencia fundamental entre los programas de microcrédito de iniciativa pública y los procedentes del ámbito de la inversión social y la financiación alternativa es que son promovidos por entes públicos o semipúblicos, mientras que los otros programas surgen de diferentes iniciativas privadas que desarrollaremos en el apartado siguiente (ONGs, banca ética, cooperativas de crédito, clubes de inversión, etc). En los programas de iniciativa pública el préstamo sería ofrecido por una entidad bancaria tradicional, con el apoyo técnico y/o financiero –vía subvención de los tipos o las cuotas del préstamo– del ente público.

4. El microcrédito en los países en desarrollo

En los países en vías de desarrollo, el microcrédito se encuentra ligado al concepto de informalidad porque la mayor parte de los destinatarios de los préstamos se encuentran en el sector informal de la economía.

El término economía informal se generalizó en los años 70 para definir actividades económicas que tienen lugar fuera de

las estructuras usuales para la empresa pública y privada. Utilizaremos la definición de Charmes por la cual las actividades del sector informal son esencialmente las que, siendo al mismo tiempo lícitas pero ilegales, se desarrollan en unidades económicas que no han sido registradas por los censos y encuestas, o en actividades registradas pero que pueden asimilarseles debido a factores tales como: la organización de la producción y la comercialización (inexistencia de contabilidad, de facturación, de contribución al sistema de Seguridad Social, etc.), la pequeña escala y el tamaño (medido en número de trabajadores), y el nivel tecnológico (estimado en el consumo de energía por trabajador y las cualificaciones profesionales del personal ocupado). Sin embargo, conviene señalar que no es este el único enfoque para definir el sector informal.

Para delimitar el concepto de microfinanzas en los países en desarrollo encontramos distintas orientaciones. Según Garson, las microfinanzas definen la intermediación financiera a nivel local. Incluye no sólo crédito sino también depósitos, ahorros y otras formas de servicios financieros. Es un procedimiento local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente. El autor no distingue entre destinatarios formales e informales, sino que se centra en el nivel espacial para definirlos.

Sin embargo, Gulli, rechazando el concepto de crédito a la producción para microempresarios pobres por considerarlo demasiado estrecho, considera que microfinanzas es la palabra usada para hacer referencia a servicios financieros en pequeña escala en general tanto de crédito como de ahorro, para empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero. Schreiner incide en este último aspecto de los destinatarios, y define las microfinanzas como los esfuerzos para mejorar el acceso a servicios de ahorro y crédito a personas de baja renta y bajo patrimonio. Los tres autores derivan el microcrédito de las microfinanzas, que se usa para hacer referencia únicamente al crédito.

Otra definición de microcrédito afirma que es un préstamo muy pequeño ofrecido, no a personas pobres, sino a una microempresa (Clark y Kays). Aquí se liga el microcrédito a la micro-

empresa, con distintas acepciones según autores y países¹. Dicha definición se encuentra en la línea de Gulli, pero sin hacer la generalización de la autora, centrándose esta vez en el uso empresarial del crédito.

De acuerdo con la Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington en Febrero de 1997, con la participación de gobiernos, organismos multilaterales, ONGD² y representantes empresariales, la definición del mismo es la siguiente: se trata de programas que proporcionan pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Esta aproximación se centra en los receptores del crédito, en la línea de Schreiner; y en la pequeña cuantía del mismo, siguiendo el enfoque de Gulli.

5. Concepto amplio y restringido de microcrédito

Proponemos como enfoque restringido del microcrédito el que utilizan Clark y Kays: un crédito de pequeña cuantía ofrecido a una microempresa. Entrarían dentro de esta tipología los microcréditos en los países occidentales, y los destinados a microempresas en los países en desarrollo.

El enfoque amplio del microcrédito incluiría todas las distintas y variadas tipologías de microcrédito no destinadas específicamente al apoyo de una microempresa: créditos a nivel local,

¹ Estos autores definen la microempresa como una empresa con menos de cinco empleados, siendo las más usuales las que emplean solamente al propietario.

La Comisión Europea (European Commission, 1996) define la microempresa como aquella empresa con menos de 10 empleados. La siguiente categoría, la pequeña empresa, abarca hasta 50 empleados.

Para Carpintero las actividades económicas en el sector informal pueden dividirse en actividades de supervivencia, lo que en algunos países de América Latina llevan a cabo las denominadas famiempresas, y actividades microempresariales. Estas actividades van más allá de la pura supervivencia, y cuando se trata de microempresas individuales se hace difícil delimitar entre los dos grupos. El autor reconoce la dificultad en la definición de microempresa, no sólo por la naturaleza tan heterogénea del sector informal, sino también por la falta de datos fiables de estas actividades económicas. También cuantifica el número de trabajadores en menos de 10.

² La diferencia entre ONGD (Organización No Gubernamental de Desarrollo) y ONG (Organización No Gubernamental) es que la primera actúa en los países del Sur y la segunda en los países del Norte.

créditos a personas pobres, a individuos y empresas fuera del sistema financiero, créditos para el sector informal o simplemente créditos a pequeña escala.

6. Tipos de instituciones que ofrecen microcréditos

En general, en los países en vías de desarrollo, podemos encontrar la siguiente tipología de entes que gestionan microcréditos (Carpintero):

- ONGD especializadas en microcréditos. Inicialmente tenían un planteamiento muy paternalista, que se traducían en unos tipos de interés subvencionados y en una forma de funcionar totalmente ajena a la búsqueda de la sostenibilidad financiera³, lo cual se manifestaba, entre otros elementos, en la gran dependencia de donaciones recibidas del exterior. Últimamente se está evolucionando desde una posición de completa dependencia de la financiación internacional hacia el establecimiento de relaciones con instituciones bancarias del país e incluso la transformación de la ONGD en una institución financiera totalmente regulada como tal.
- Cooperativas de crédito. Ofrecen servicios de ahorro y crédito a corto plazo a sus miembros. Para acceder al crédito es necesario disponer de algunos ahorros en la entidad, de tal forma que esos ahorros sirven como garantía. Los créditos suelen otorgarse a un tipo de interés inferior al de mercado. Raramente ofrecen servicios de asistencia técnica y formación, contrariamente a la ONGD, que sí los suele ofrecer. Pueden recibir apoyo financiero del exterior.

³ Con respecto a la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas (IMF) existen dos niveles: operacional y financiera (United Nations. UNCDF). La sostenibilidad operacional se refiere al momento en que las instituciones de microfinanzas cubre sus costes administrativos y sus gastos de impagados con las rentas obtenidas de sus clientes. La sostenibilidad financiera se logra cuando una institución de microfinanzas sostenible operacionalmente puede cubrir los costes de sus fondos, incluida la inflación. Entonces las IMF se pueden convertir en verdaderas instituciones financieras, que pueden obtener fondos de los mercados financieros nacionales y obtener líneas de descuento de los bancos centrales.

- Instituciones financieras especializadas en microcrédito. Algunas de ellas han surgido como evolución de una ONGD. Otras no tiene por qué tener este antecedente. El caso más conocido es el Grameen Bank de Bangladesh.

El microcrédito en los países occidentales se concede generalmente por instituciones financieras alternativas o instituciones de inversión social que en Europa tomarían las siguientes formas:

- Organizaciones no gubernamentales (ONGs) de distinta tipología y localización.
- Cooperativas de crédito formadas por microempresas y que concederían crédito a sus miembros.
- Banca ética. Estos bancos reciben el nombre de éticos porque invierten de acuerdo con las convicciones de sus depositantes, generalmente en proyectos medioambientales y de desarrollo social.
- Clubes de inversión de iniciativa privada y ámbito generalmente local, donde los miembros reúnen sus ahorros para invertirlos en proyectos de microempresa.
- Otros.

Es necesario remarcar que los microcréditos pueden también ser concedidos por un banco tradicional, con el apoyo de alguna institución citada más arriba, generalmente ONGs; o con apoyo público. Este apoyo puede materializarse en cualquier tipo de garantía o en apoyo técnico, de formación y gestión empresarial. El destino del microcrédito en el Norte es exclusivamente actividades empresariales, a diferencia de lo que ocurre en el Sur, donde el microcrédito puede ser usado también para consumo.

Bibliografía

- BOISIER, S. (1997): «La geografía de la globalización: Un único espacio y múltiples territorios», *Ciudad y Territorio*, nº 111, pp. 81-99.
- BUCKLEY, G. (1997): «Microfinance in Africa: Is it either the Problem or the Solution?», *World Development*, Vol 23, nº 7, pp. 1083-1093.

- CARPINTERO, S. (1998): *Los programas de apoyo a la micro - empresa en América Latina*. Ediciones Deusto. Bilbao.
- CLARK, P. y KAYS, A.J. (1995): *Enabling Entrepreneurship: Microenterprise Development in the United States*. Aspen Institute. New York.
- CRUZ ROCHE, P. (1984): «Problemática empresarial y desarrollo local endógeno», *Información Comercial Española*, nº 611, pp. 141-146.
- CUADRADO ROURA, J.R. (1994): «Regional Disparities and Territorial Competition in the EC», en J. R. CUADRADO, P. NIJKAMP y P. SALVÁ (eds.): *Moving Frontiers: Economic Restructuring, Regional Development and Emerging Networks*, Averbury, UK.
- CHARMES, J. (1992): *El empleo en el Sector Informal. Su integración en las estructuras económicas*. Piette-Hvmanitas. Buenos Aires.
- EKINS, P. y NEWBY, L. (1998): «Sustainable wealth creation at the local level in an age of globalization», *Regional Studies*, Vol 32, nº 9, pp. 863-871.
- EUROPEAN COMMISSION (1996): *Official Journal of the European Communities*, L107, Vol. 39, 30.4.1996, pp. 4 y ss.
- EUROPEAN COMMISSION, DGV (1996): *Employment in Europe 1996*. Doc CE-98-96-825-EN-C.
- EVERS, J. (1997): «Debt financing for Small and Micro Business Clients. How to achieve sustainability?», en GUENE, C. (coord.): *Financial Instruments of the social Economy in Europe and their impact on job creation*. INAISE. Brussels, Paris, London, pp. 113-120.
- FONTELA MONTES, E. (1997): «Globalización y desarrollo local», *Revisa Valenciana d'Estudis Autonomics*, nº 21, pp. 3-15.
- FRIEDMAN, J. y WEAVER, C. (1979): *Territory and Function*. Edward Arnold. Londres.
- GARSON, J. (1996): *Microfinance and Anti-Poverty Strategies. A donor perspective*. United Nations Development Program (UNDP). New York.
- GUENE, C. (coord.) (1997): *Financial Instruments of the social Economy in Europe and their impact on job creation*. INAISE. Brussels, Paris, London.
- GULLI, H. (1999): *Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Banco Interamericano de Desarrollo. New York.

- HULME, D. y MOSLEY, P. (1996): *Finance Against Poverty. Vols. 1 y 2*. Routledge. London y New York.
- INAISE y DGV EUROPEAN COMMISSION (1999): «Upscaling social investment to create jobs», *First European Forum on Social Investment Report*, Roubaix, France, 3-4 June.
- JOHNSON, S. y ROGALY, B. (1997): *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxford: Oxfam. UK and Ireland.
- KARIN, R. y OSADA, M. (1998): «Dropping out: An emerging factor in the success of microcredit-based poverty alleviation programs», *The Developing Economies*, Vol 36, nº 3, pp. 257-288.
- KING, R. y LEVINE, R. (1993): «Finance, Entrepreneurship and Growth», *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 513-543.
- LETOWSKI, A. (1997): «Financial operators of the social economy and the challenge of enterprise start-ups: analysis, questions and recommendations», en GUENE, C. (coord.) (1997): *Financial Instruments of the social Economy in Europe and their impact on job creation*. INAISE. Brussels, Paris, London, pp. 124-128.
- MAHAJAN, V. y DICHTER, T. (1990): «Contingency Approach to Small Business and Microenterprise Development», *Small Enterprise Development* nº1, vol 1, pp. 4-16.
- SACH, I. (1980): *Strategies de l'écodéveloppement*. Les éditions ouvrières. Paris.
- SCHREINER, M. (1999): «A cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh», *Working Paper*, nº 99-5. Center for Social Development. Washington.
- STALLINGS, S. (1999): «A visible hand. Microcredit's future», *Harvard International Review*, Vol 21, nº 3, pp. 14-15.
- STÖHR, W. y TAYLOR, D.R.F. (eds.) (1981): *Development form above or below?*, Chichester, J. Wiley and Sons Ltd. New York.
- STÖHR, W. y TÖDTLING, F. (1979): «Spatial equality-some antithesis to current regional development doctrine», en H. FOLMER y J. OOSTERHOVEN (eds.), *Spatial Inequalities and Regional Development*. Nijhoff. Leiden.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Pirámide. Madrid.
- VON PISCHKE, J.D. (1998): «Poverty, Human Development and Financial Services». *Occasional Paper*, nº 25. United Nations Development Program (UNDP). New York.

UNITED NATIONS (1997): «Role of Microcredit in the Erratication of Poverty», *Report of the Secretary General*. UN. New York.

UNITED NATIONS. UNITED NATIONS CAPITAL DEVELOPMENT FUND (UNCDF) (1999): *United Nations Capital Development Fund Working Paper on Microfinance*. UN-UNCDF. New York.