

El microcrédito en Africa subsahariana

M.^a VICTORIA MURIEL PATINO*

Los nuevos bancos de microcrédito han surgido a finales del siglo XX como una revolucionaria estrategia de financiación del desarrollo. Su aparente éxito en los países subdesarrollados en la última década, han situado el modelo de microcrédito en el centro de atención de investigadores y operadores. Los más optimistas opinan que esta fórmula puede ser la solución al problema de la pobreza, puesto que no sólo posibilita que los más pobres abandonen su situación sino que además ello puede hacerse mediante instituciones financieramente sostenibles. En este artículo se exponen las principales características del nuevo modelo que será una pieza clave en el siglo que comienza, y se someten a un análisis crítico concretado en sus posibilidades de éxito en los países africanos.

Palabras clave: crédito bancario, préstamos, pobreza, financiación, ahorro, instituciones financieras, economía social, países en desarrollo, Africa.

Clasificación JEL: O12, O16, O55.

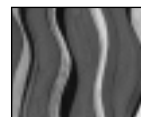
1. Introducción

No cabe duda de que el siglo XX finaliza con una importante asignatura pendiente en el terreno de la Economía Mundial: la situación en la que viven millones de personas que habitan en los países más pobres de la Tierra. Buena parte de esos países se encuentra en África subsahariana, cuya situación de atraso económico es de sobra conocida; los datos y descripciones macroeconómicas de la zona y de sus problemas han proliferado en las últimas décadas en numerosos estudios, foros e informes de instituciones internacionales, y medios de comunicación. La pobreza extrema en la que vive la mayoría de su población es la traducción en términos microeconómicos del desolador panorama que dibujan los datos macroeconómicos de los países en los que viven. Estudiar el problema atendiendo a los aspectos microeconómicos del subdesarrollo, a la situación concreta de las personas que lo sufren, puede dar lugar a interesantes diagnósticos y propuestas de solución de

los problemas, frente a los estudios de tipo macroeconómico, quizás más ambiciosos pero de conclusiones menos operativas en términos generales, que han predominado hasta la actualidad.

Desde esta perspectiva microeconómica, la cuestión de la lucha contra el subdesarrollo puede entenderse como el problema de cómo lograr que los individuos salgan de la situación de pobreza en la que se encuentran. Es hoy generalmente reconocido que esa situación de pobreza tiene una doble vertiente; no se entiende por ésta algo meramente cuantitativo —disponer de los niveles de renta más bajos del mundo—, sino también cualitativo —falta de acceso a servicios básicos como salud, educación o vivienda y, más generalmente, incapacidad para la generación de ingresos y para el propio desarrollo—.

Las agencias de cooperación internacional y los propios gobiernos de los países subdesarrollados son conscientes hoy en día de que éstos son los dos frentes en los que hay que actuar; el problema es que no poseen recursos suficientes para hacerlo por sí solos de un modo sostenible y a gran escala, de modo que el incremento de renta



COLABORACIONES

* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Salamanca.

necesario para la consecución de estos objetivos debe provenir de otras fuentes. Desde hace algún tiempo, estudiosos de algunos países subdesarrollados, sobre todo asiáticos, se han percatado de que esa «otra fuente» podrían ser los mismos individuos pobres si se consigue implicarlos en la lucha contra su propia pobreza; así, se empezó a insistir en el hecho de que muchas de esas personas tenían suficientes iniciativas y capacidades como para diseñar y poner en práctica pequeños proyectos y actividades que, tras algún tiempo, conllevarían ciertos incrementos de renta que les permitirían salir de la pobreza sin necesidad de una intervención masiva y directa por parte de los organismos oficiales.

La cuestión central es que, para poner en marcha tales proyectos, los individuos precisan de unos recursos mínimos de los que la mayoría de las veces no disponen, y la experiencia histórica parece haber demostrado que los mecanismos tradicionales de préstamo no sirven para el objetivo de superación de la situación de la pobreza por parte de quienes la sufren. En este contexto, en la década de los 80 surgen unos nuevos modelos de microcrédito específicamente diseñados para llegar a los más pobres y que, al menos aparentemente, están resultando muy exitosos en buena parte de los países subdesarrollados en los que existen. A la descripción de tales modelos y a un análisis crítico de su viabilidad en los países de África subsahariana dedicamos las siguientes páginas.

Con ese objetivo, se describe en primer lugar el contexto en el que aparecen las instituciones de microcrédito por lo que se refiere a las alternativas de financiación —hasta ahora únicas— de las que disponen los habitantes de los países pobres de África para la puesta en marcha de pequeños proyectos. En segundo término, se describen los rasgos característicos de los bancos de microcrédito, junto con los argumentos teóricos que explican cómo las nuevas estrategias se traducen en los resultados de sostenibilidad, cumplimiento y desarrollo buscados. A continuación, se analiza el nuevo modelo desde un punto de vista crítico, poco habitual en los estudios existentes, identificando posibles alternativas a los razonamientos lógicos del mismo y poniendo de manifiesto que

ciertas asunciones empíricas pueden no presentarse en algunas sociedades obstaculizando o impidiendo su aplicación en los términos previstos. Un apartado de conclusiones, con especial referencia a la necesidad de afrontar el estudio de esta cuestión desde el punto de vista empírico, pone fin al trabajo.

2. Fuentes tradicionales de obtención de crédito en los países africanos

Hasta la aparición reciente de las nuevas instituciones de microcrédito que se describen más adelante, en la mayoría de los países subdesarrollados, incluyendo los de África subsahariana, era muy difícil para los individuos pobres con pequeños proyectos productivos la consecución de algún tipo de financiación externa. Los resultados de la encuesta realizada por Graeme Buckley a una muestra de microempresarios de Kenya, Malawi y Ghana entre 1992 y 1994 resultan bastante ilustrativos al respecto (1). A la pregunta de cuál había sido la principal fuente de obtención de fondos para poner en marcha su pequeño negocio, un porcentaje considerable de la muestra respondió que la principal fuente de fondos habían sido los propios ahorros, conseguidos fundamentalmente a partir de actividades agrícolas o de haber trabajado para alguien. A menudo tales fondos se completan con donaciones o préstamos muy flexibles provenientes de familiares o amigos, constituyendo éstos la primera fuente de fondos en un tercio de los casos en Malawi y Ghana. Finalmente, mucho menos significativo es el porcentaje de individuos que declara como principal fuente de los fondos los préstamos de un tercero, categoría en la que se incluyen fuentes diversas como los préstamos realizados por los comerciantes, los prestamistas propiamente dichos, los bancos privados, o los bancos del gobierno y las organizaciones no gubernamentales.

Es importante resaltar que la encuesta se realizó a personas que ya tenían algún tipo de negocio, por lo que la interpretación correcta no es que un alto porcentaje de individuos tenga ahorros

(1) BUCKLEY (1997).



COLABORACIONES

propios sino más bien que sólo los que disponen de ellos han conseguido poner en marcha un proyecto. La cuestión que surge inmediatamente es qué ocurre entonces con los más pobres, con los que no disponen de tales recursos propios o de familiares, y la respuesta obvia es que su acceso al crédito es mínimo. Si el porcentaje de financiación externa para los empresarios ya establecidos está entre el 2 y el 4 por 100, de acuerdo con los resultados de la encuesta a la que nos venimos refiriendo, no parece irrazonable pensar que ese porcentaje se acercará a cero en el caso de los que no han logrado comenzar una actividad, es decir, de los que, a los ojos de los posibles prestamistas, no han sido capaces de buscar una oportunidad, de asumir un riesgo y de conseguir fondos de las personas que les conocen, todo lo cual se considera una señal de que la probabilidad de llevar a cabo un proyecto con éxito es escasa.

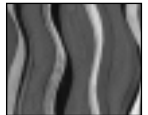
A fin de entender por qué la financiación externa es prácticamente nula en el caso de los individuos más pobres, es interesante hacer una breve referencia a las características básicas que presentan las fuentes de las que proviene tal tipo de financiación.

a) Comerciantes-prestamistas

La primera posibilidad de obtención de fondos externos en el contexto de los países pobres es la que proporcionan los *comerciantes*. El préstamo que realizan presenta características muy peculiares, puesto que suele estar ligado a la venta de productos finales o a la compra de materias primas por parte de la persona que necesita los fondos. No suele en estos casos haber una tasa de interés explícita sino que el precio al que se compran o venden tales productos se ajusta de forma que el prestamista recibe el margen correspondiente. El comerciante-prestamista se beneficia además por otros motivos: por un lado, tal sistema le proporciona mayor número de clientes o proveedores, a los que vende y compra más, respectivamente; por otro, es él quien obtiene el beneficio derivado de la actividad del pequeño empresario, ya que en ausencia de alternativas de préstamo cabe atribuir al prestamista la capacidad de apropiarse de todo su excedente.

b) Prestamistas en sentido estricto

Una segunda fuente de financiación externa al individuo está formada por los *prestamistas en sentido estricto*, que se definen en el contexto de los países subdesarrollados como los individuos que dedican la mayor parte de su tiempo a prestar dinero. En tales países, el acudir a este tipo de prestamistas presenta varias ventajas frente a la alternativa de acudir a un banco, fundamentalmente que los costes de transacción suelen ser más bajos, el desembolso de los fondos más rápido e, incluso, si el prestamista tiene la suficiente confianza en el individuo, a veces ni siquiera exige a éste que tenga algún tipo de fianza o aval. Pero esta fuente de fondos plantea también problemas serios que explican su escasa relevancia como posibilidad para los más pobres. Por un lado, los tipos de interés asociados a esta forma de préstamo suelen ser muy altos; en la encuesta de Buckley (1997) la práctica totalidad de los individuos afirmó que el comportamiento de los prestamistas era explotador y que esta forma de obtención de recursos debía ser evitada. Por otro lado, estos prestamistas no suelen conceder crédito a medio y largo plazo, por lo que no son préstamos pensados tanto para la puesta en marcha de pequeños proyectos o actividades de tipo empresarial como para gastos de consumo o situaciones imprevistas o extraordinarias de la familia —por ejemplo, gastos médicos, funerales, o pago de tasas de escolarización en determinados momentos del año—. En resumen, se trata de fondos que no están destinados a los más pobres para la salida de su situación de pobreza, sino a personas que pueden ofrecer cierta seguridad por pertenecer, por ejemplo, a una familia que recibe ingresos salariales o dispone de ciertos activos como tierras o ganado, circunstancias que el prestamista conoce; como ya se ha mencionado, la relación de confianza entre el prestamista y el prestatario es básica en el funcionamiento de esta forma de préstamo. A todo ello hay que añadir la reticencia de muchas personas en África ante este tipo de actividades de lucro derivado de la necesidad ajena, condenadas vehementemente por la religión musulmana.



COLABORACIONES

c) Bancos privados

La incidencia de los préstamos realizados por los *bancos comerciales* en el sector de la micro-empresa ha sido prácticamente nula en África, desde el momento en que estas instituciones exigen ciertas capacidades en los eventuales clientes y, sobre todo, que la solicitud vaya acompañada de una fianza o aval de los que los más pobres carecen. En el estudio antes mencionado, realizado en Kenia, Malawi y Ghana, más del 90 por 100 de los encuestados respondió que nunca había solicitado un préstamo a un banco. Del resto, la mayoría de las solicitudes fueron rechazadas y el escaso porcentaje atendido correspondía, por ejemplo, a mujeres casadas con hombres que tenían un empleo fijo, o a empresarios con actividades comparativamente sofisticadas que disponían de un equipo de capital fijo relativamente importante.

d) Fondos públicos y organizaciones no gubernamentales



COLABORACIONES

Como resultado lógico de las dificultades que presentan las fuentes que se acaban de mencionar, la mayor parte de ese pequeño porcentaje de financiación externa al individuo proviene de créditos fuertemente subsidiados proporcionados por *los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales*. Sin embargo, también en este caso se plantean problemas esenciales; cada vez está más extendida la idea de que muchas veces tal tipo de financiación genera dependencia y desincentivos que obstaculizan la superación de la pobreza, dado que la evidencia no parece apoyar un resultado más optimista. Los datos muestran que, a pesar de los bajos tipos de interés, las tasas de devolución de tales créditos son casi en todos los casos inferiores al 50 por 100, y mucho menores si se produce alguna catástrofe en el país. Derivadamente, los costes de los programas de créditos destinados a los más pobres se desbordan y amenazan los presupuestos de los gobiernos y de las organizaciones. Por otra parte, la evidencia parece apoyar también la tesis de que estos créditos oficiales se desvían a menudo por razones políticas a familias y grupos que no son siempre los más pobres.

La conclusión que puede extrapolarse del repaso anterior es que los individuos más pobres no son capaces de ahorrar ni de obtener crédito, de donde se deriva su imposibilidad para emprender pequeños proyectos que les permitan generar los ingresos necesarios para salir de su situación de pobreza.

3. Las nuevas instituciones de microcrédito para los más pobres

Es en este contexto tan desesperanzador en el que recientemente han surgido —originariamente en Asia y América Latina— unos nuevos e inusuales modelos de microcrédito que han provocado un enorme entusiasmo generalizado (2). Estas instituciones se comprometen a conceder pequeños créditos a los más pobres, específicamente, a las personas que no tienen acceso a los préstamos de los bancos tradicionales. Presentan una nueva filosofía y nuevas estrategias que, según los datos, se traducen en el novedoso y espectacular resultado de una tasa de devolución de los préstamos superior al 95 por 100, y de las que se predica que conlleven una transformación radical en las vidas de quienes los reciben.

Aunque pueden encontrarse precedentes mucho anteriores, se considera al Banco Grameen, creado en Bangladesh en 1983, como la institución pionera del nuevo modelo alternativo de microcrédito (3). Su método ha sido replicado en numerosos países subdesarrollados, al principio asiáticos y latinoamericanos y algo más tarde también africanos, siendo posible encontrar en la actualidad muchas instituciones del tipo del Banco Grameen en países de África subsahariana; existe incluso, una unidad especial del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la Unidad Especial para el Microcrédito, que fue creada en 1997 con el objetivo de fomentar el

(2) Ideológicamente, el nuevo modelo de microcrédito presenta elementos que satisfacen a orientaciones políticas muy diversas, dado que, por una parte, este tipo de programas beneficia a las clases más desfavorecidas, a la comunidad, a la mujer y, sobre todo, a los que no tienen otras opciones, mientras que por otra parte, todo ello se logra sin intervención estatal y mediante el uso de mecanismos de mercado e incentivos al trabajo.

(3) Otros pioneros, con similitudes y diferencias con el Banco Grameen, son Bancosol en Bolivia, el Banco Rakyat de Indonesia y Acción y Finca en diversos países latinoamericanos.

crecimiento de estas instituciones y que en la actualidad actúa, por lo que a África se refiere, en Benin, Costa de Marfil, Ghana, Kenya, Nigeria, Madagascar, Togo y Zimbabwe (4).

La idea del nuevo modelo de microcrédito surge del fundador del Banco Grameen, Muhammad Yunus, un profesor de economía formado en universidades americanas, insatisfecho con el contraste existente entre las elegantes teorías económicas que explicaba y la realidad de hambre y miseria que dominaba el entorno de la universidad de Bangladesh donde lo hacía (5). Mediante el análisis directo de esa realidad, Yunus observó que la mayoría de los individuos de esa zona eran incapaces de obtener crédito a tasas de interés razonables. Comenzó entonces a prestarles pequeñas cantidades de su propio dinero para que compraran los materiales necesarios para pequeños proyectos —tan simples como hacer sillas de paja o vasijas—, y diez años después había establecido el primer banco de microcrédito, con el objetivo de hacer préstamos exclusivamente a las familias más pobres. En la actualidad, este banco tiene más de dos millones de clientes, el 94 por 100 de los cuales son mujeres por razones que se explicarán más adelante. El préstamo medio es muy bajo —alrededor de 20 dólares al mes— y el tipo de interés anual medio es del 20 por 100. Las tasas de devolución de los préstamos alcanzan el 97 por 100.

Aparte de las novedosas estrategias financieras que analizaremos inmediatamente, un aspecto revolucionario introducido por el Banco Grameen y conservado en el resto de Instituciones que siguen su modelo, con gran trascendencia para la lucha contra el subdesarrollo, es que estas instituciones se ven a sí mismas como algo más que unos meros proveedores de crédito, con una orientación social muy marcada.

a) Orientación social de los bancos de microcrédito

Las nuevas instituciones de microcrédito ofrecen a sus clientes, además de los servicios

financieros, otros aspectos como formación, *inputs* productivos y, sobre todo, fuertes incentivos para que mejoren su higiene, salud, su educación y, en definitiva, sus vidas. Esta filosofía social se refleja muy claramente en las «dieciséis decisiones» que los clientes del Banco Grameen se comprometen a seguir y que incluyen compromisos como reparar sus casas y construir otras nuevas en la medida de lo posible, mantener la higiene y el buen estado de salud de la familia —hirviendo el agua que va a consumir, construyendo letrinas, cultivando vegetales para el consumo—, controlar el número de hijos, educarles y pagar su escolarización, hacer ejercicio físico, o evitar el matrimonio de las hijas en edad infantil y la paga de la dote. Los clientes del banco se reúnen periódicamente para devolver públicamente los préstamos y para renovar los compromisos de cumplimiento de las dieciséis decisiones.

Aunque pudiera pensarse que esta orientación social de los bancos de microcrédito es negativa desde el punto de vista de su gestión bancaria debido al incremento de costes, se insiste desde las propias instituciones en que, incluso dejando a un lado los beneficios sociales, tal incremento se ve compensado por la creación de unos lazos especiales entre la institución y sus clientes que inciden muy positivamente en el cumplimiento de los compromisos de pago.

b) Actividad de préstamo

Desde el punto de vista de la actividad principal de préstamo de los nuevos bancos de microcrédito, hay varias estrategias novedosas que pueden explicar su aparente éxito. Los autores suelen destacar como la más relevante de esas estrategias el hecho de que se implique en la responsabilidad por la devolución del préstamo no sólo a la persona que lo recibe, sino a un grupo de personas en el que cada cliente se integra; sin embargo, éste no es el único mecanismo que diferencia los nuevos contratos de microcrédito de los sistemas habituales de préstamo, y parece ser la actuación conjunta de todos esos elementos y no sólo la responsabilidad compartida, la que produce los



COLABORACIONES

(4) En la actualidad, el modelo se está aplicando incluso dentro de Estados Unidos y Canadá, dirigido a las personas más pobres de ciertas zonas.

(5) Citado en MORDUCH (1999).

resultados (6). Estos otros elementos son, fundamentalmente, el diseño de incentivos dinámicos, tanto en la concesión de los préstamos como en la organización periódica de los pagos, la existencia de sustitutos a la aportación de una fianza o aval, y ciertas normas de carácter cultural. Brevemente tratamos a continuación cada uno de estos elementos.

Por lo que se refiere a la responsabilidad compartida, los posibles clientes del banco han de organizarse en grupos elegidos voluntariamente, que suelen ser de cinco o tres personas. Los préstamos se hacen individualmente a cada individuo, pero todos los miembros del grupo son responsables por la devolución de todos los préstamos, de forma que si alguno no se devuelve, todos los individuos del grupo se ven afectados y ninguno volverá a obtener préstamos del banco. Pero el mecanismo puede ser aún más sutil con el ánimo de potenciar incentivos de grupo para el cumplimiento; por ejemplo, en el Banco Grameen se previó que el préstamo se hiciera de forma escalonada a las cinco personas que forman los grupos de clientes de esta institución: primero se concede el préstamo correspondiente a dos de las cinco personas, luego a otras dos y, finalmente a la última, de forma que si alguno incumple el compromiso de devolución y los demás no son capaces de solucionar la situación, los que vienen detrás en la secuencia no obtienen sus préstamos.

La formación voluntaria de los grupos da lugar a efectos altamente positivos, que se derivan tanto de la forma en la que se crean esos grupos, como del control especial que los miembros del grupo ejercen sobre cada uno de ellos. Por lo que respecta a lo primero, puede demostrarse formalmente que el mecanismo de grupos genera incentivos para que éstos se formen con tipos de personas similares por lo que se refiere a su actitud ante la adopción de riesgos y ello va a conllevar, a su vez, la mitigación de los problemas de selección adversa, mayores tasas de devolución

de los préstamos que permiten, consecuentemente, menores tipos de interés, y el aumento del bienestar social (7).

Por lo que respecta al mecanismo de control e incentivos que cada miembro del grupo ejerce sobre los restantes, hay que destacar que éste descansa en buena medida sobre relaciones sociales, sobre lo que podríamos llamar un «seguro social» o «informal» constituido por obligaciones morales y amenazas que hacen innecesaria la exigencia de una fianza o aval y que pueden ir desde el aislamiento social hasta la retribución física para la persona que no cumpla con sus obligaciones dentro del grupo. También puede demostrarse formalmente que esa «capacidad» de los miembros del grupo para obligarse mutuamente a cumplir los contratos conlleva que éstos opten por actividades relativamente más seguras y no por las más arriesgadas, que podrían poner en peligro el funcionamiento de la Institución (8). El banco se beneficia, por tanto, de la mencionada habilidad de los individuos para hacer que se cumplan los contratos, habilidad de la que el propio banco no dispone. El resultado de este elemento es, de nuevo, la posibilidad de tipos de interés relativamente bajos y de tasas de devolución altas.

Otro mecanismo que contribuye al éxito de la actividad financiera de los bancos de microcrédito es, como se mencionó, la explotación de los incentivos dinámicos en la concesión y en la devolución de los créditos. Por un lado, los programas de microcrédito suelen empezar con préstamos de cuantía muy pequeña para renovarse posteriormente por cuantías cada vez mayores, siempre que se vayan devolviendo satisfactoriamente los anteriores. Se trata de lo que se ha dado en llamar un «préstamo progresivo». La posibilidad de obtener futuros fondos y en mayor cuantía, junto con la creíble amenaza de bloquear cualquier préstamo futuro si los préstamos no son devueltos, parece ser un buen mecanismo para superar los problemas de información acerca del cliente que tiene el banco, tanto si el préstamo conlleva responsabilidad compartida como individual. Por otra parte, el préstamo progresivo tam-

(6) Aunque no hay evidencia de la importancia relativa de cada mecanismo, existen algunos estudios que presentan evidencia de que la responsabilidad compartida no es suficiente *per se* (Morduch, 1999). Además, algunos de los bancos de microcrédito surgidos a partir de Grameen, como el Banco Rakyat de Indonesia, carecen de esa característica y parecen lograr resultados muy similares.

(7) GHATAK (1998), MORDUCH (1999).

(8) STIGLITZ (1990), MORDUCH (1999).



COLABORACIONES

bien presenta la ventaja de permitir al banco poner a prueba a los clientes con los pequeños préstamos que se conceden al principio de la relación y descartar los peores proyectos antes de que el préstamo se haya realizado a gran escala.

Otra característica dinámica del nuevo modelo es la programación periódica de la devolución de los préstamos. En los préstamos tradicionales, el prestatario obtiene el dinero, lo invierte, y al cabo de un tiempo —normalmente no inferior a un trimestre— devuelve el dinero que se le prestó más el interés correspondiente. Pero en los nuevos bancos de microcrédito la forma de devolver un préstamo implica realizar pequeños pagos regulares desde un momento muy cercano en el tiempo a la concesión del mismo, que puede ser dos o tres semanas después (9). Este mecanismo presenta varias ventajas: por un lado, permite identificar muy pronto a los clientes indisciplinados y, en su caso, suspender nuevas concesiones de fondos que podrían no recuperarse. Por otro, puesto que la devolución de parte del préstamo ha de comenzar a realizarse muy pronto, ello obliga al cliente a utilizar los fondos en empleos de rentabilidad inmediata o muy líquidos.

El siguiente aspecto característico de los bancos de microcrédito es que la mayoría de ellos no exige que el cliente tenga una garantía, una fianza o un aval, aunque es común que se prevea algún tipo de sustitutivo de ese mecanismo. Por ejemplo, suele establecerse que los prestatarios han de contribuir a un fondo de emergencia con un 0,5 por 100 de la cantidad tomada en préstamo a partir de cierta cuantía, fondo que funciona como un seguro en casos de incapacidad o muerte de alguno de ellos. Aparte, se prevé una especie de «impuesto sobre el grupo», del 5 por 100 del préstamo, con el que se crea un fondo del que sus miembros pueden tomar préstamo a un interés cero en caso de dificultades.

Finalmente, por lo que se refiere a los aspectos culturales, aunque los programas de microcrédito

(9) Una forma típica de devolución de un préstamo que, por ejemplo, se haya pactado para un año, podría ser parecida a sumar el principal y los intereses, dividir esa cuantía entre cincuenta y empezar a hacer los pagos dos semanas después del desembolso del préstamo. Ésta no es una fórmula única, pero todas participan de la idea de pequeños pagos regulares desde el comienzo.

no comenzaron diseñándose específicamente para mujeres y al principio el porcentaje de clientes femeninas era muy minoritario, en la actualidad representan la gran mayoría; en concreto, la cifra alcanza el 94 por 100 en el caso del pionero Banco Grameen, y supera el 50 por 100 en casi todos los bancos de microcrédito en África.

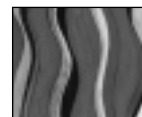
Aparte de las ventajas que parece suponer este hecho sobre el desarrollo de la familia, derivadas de que la mujer parece conceder más importancia a temas como la salud o la educación de los hijos, la evidencia parece respaldar el argumento de que también presenta ventajas financieras para el banco, siendo los porcentajes de incumplimiento de devolución de préstamo mucho menores en el caso de las mujeres que en el de los hombres. Ello parece derivarse de factores culturales tales como la mayor dificultad de la mujer para moverse libremente de un lugar a otro, su carácter más sumiso y obediente, su mayor sensibilidad ante el hecho de que la devolución de los préstamos se haga públicamente o su mayor preocupación por el hecho de que su incumplimiento afecte a todos los miembros de su familia.

c) *Microahorro*

Nos hemos referido hasta aquí a la actividad de préstamo de las instituciones de microcrédito que, hasta muy recientemente, ha sido la única actividad financiera que realizaban de modo efectivo. Tradicionalmente, los programas no se interesaban demasiado por atraer ahorros de sus clientes, en buena medida guiados por el pensamiento de que los pobres son demasiado pobres como para poder ahorrar. Sin embargo, la experiencia más reciente parece mostrar que incluso las familias pobres pueden realizar el esfuerzo de ahorrar si se les ofrecen tipos de interés atractivos y modos flexibles de hacerlo.

Algunos autores (10) han destacado recientemente que un importante factor que puede explicar que las personas pobres de los países subdesarrollados no ahorren, es la ausencia de instituciones o mecanismos que les permitan hacerlo, y que ésa es una de las razones cruciales

(10) GARSON (1997)



COLABORACIONES

que explican las dificultades que estas personas tienen para escapar de su situación de pobreza. En la mayoría de las zonas de los países pobres no existe ninguna institución parecida a un banco, de modo que la gente necesariamente ha de mantener toda su «riqueza» con ellos. Cuando realizan una transacción han de llevar consigo el dinero necesario, con el riesgo de perderlo o de que les sea robado. Prácticamente la única opción de «invertir» los ahorros es la compra de algún animal. En estas circunstancias es muy difícil que los muy pobres puedan reunir recursos suficientes para su inversión en actividades productivas y generadoras de ingresos.

Incorporar la movilización de ahorros en los programas de microcrédito puede, por tanto, contribuir a que los individuos realicen el esfuerzo de ahorrar y, con ello, generar efectos muy positivos: así, puede suponer una fuente relativamente barata para el propio banco de microcrédito de conseguir capital para volver a prestarlo, puede crear relaciones beneficiosas y relativamente estables entre el banco y los clientes, los cuales pueden ser depositarios en unos períodos y prestatarios en otros y, lo que es también muy importante, los pequeños ahorradores pueden empezar a construir un activo que les puede servir bien como fianza para acceder a otros créditos, bien como autofinanciación de pequeñas inversiones sin tener que acudir siempre a acreedores, o bien como reserva que les permita reducir la volatilidad del consumo en el tiempo.

Es digno de mención el hecho de que la vertiente del ahorro de las familias pobres ha sido tradicionalmente un elemento presente en los países africanos de forma mucho más significativa que en otros países subdesarrollados, lo cual puede suponer una importante ventaja en el desarrollo y aprovechamiento de esta faceta del ahorro en las instituciones de microcrédito africanas. Así, ya antes de la profusión de los nuevos bancos de microcrédito, estaban bastante extendidos en África —y siguen estándolo— varios tipos de asociaciones de carácter informal, como las llamadas Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotatorio —conocidas generalmente por sus siglas en inglés como ROSCAs— que, de forma muy simplificada, consisten en cooperativas de participan-

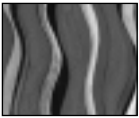
tes que contribuyen periódicamente con una cantidad de dinero fija a un fondo común que después se asigna en préstamo a uno de ellos mediante un sorteo, repitiéndose el proceso hasta que todos los miembros han tenido la oportunidad de disfrutar del fondo una vez; de esta forma, al final todos han contribuido y recibido fondos en préstamo por igual. También son comunes en varios países africanos las Asociaciones de Ahorro y Crédito Acumulado (ASCRA), con características comunes a las anteriores, pero con la peculiaridad de que los fondos se acumulan en lugar de liquidarse en cada reunión de la Asociación, puesto que algunos miembros eligen no tomar prestados los fondos.

d) *Análisis crítico del modelo*

Diseñado en los términos que hemos visto, el nuevo modelo de microcrédito se presenta como una solución viable, autosostenible y que puede generar cambios fundamentales en las vidas de las personas pobres en la dirección correcta para escapar de tal situación. No es de extrañar que ante tales expectativas, el modelo haya provocado el entusiasmo al que hacía referencia al principio. Durante los primeros años de su funcionamiento, varios autores han hablado del microcrédito como una estrategia «win-win», esto es, como una estrategia doblemente ganadora en la que las instituciones siguen los principios de una buena gestión bancaria, es decir, que pueden mantenerse sin depender de la restricción impuesta por la ayuda de donantes y, al mismo tiempo, consiguen aliviar la pobreza de los más necesitados (11). Si tal argumento fuera cierto, indicaría una verdadera revolución; significaría, como los más optimistas se han atrevido a decir, que en unos cuantos años podría superarse el problema de la pobreza en el mundo sin costes para los gobiernos y los donantes.

Desgraciadamente, la argumentación anterior puede encontrarse con sustanciales dificultades, tanto de lógica teórica como de aplicación práctica. Ahora que los programas de microcrédito lle-

(11) MORDUCH (2000)



COLABORACIONES

van funcionando ya algunos años, están empezando a ponerse de manifiesto ciertas complicaciones que pueden poner en entredicho lo expuesto anteriormente. Está empezando a señalarse que la teoría se basa en una serie de conexiones lógicas y de asunciones empíricas que pueden no ser generalizables. Exponemos a continuación algunos argumentos críticos, adaptados a la realidad del África subsahariana, que podemos sistematizar en tres grandes grupos:

1. Críticas generales relacionadas con cuestiones sociales

El primer elemento que hay que considerar es que el nuevo microcrédito puede resultar enormemente perturbador para las sociedades en las que se pretende aplicar. Implica que las ideas y relaciones tradicionales que tiene el individuo acerca de sí mismo, con otros y con la comunidad, se ven fuertemente sacudidas. Algunas sociedades de África subsahariana, por ejemplo, son tan ajenas al préstamo que ni siquiera tienen en su lengua palabras distintas para la acción de prestar y de tomar prestado, de crédito o de deuda. En los métodos tradicionales de ahorro, préstamo, o de hacer pequeños negocios, una persona necesita tener sentido común, pero no necesita saber leer, escribir o sumar, y eso es algo que, aunque sea mínimamente, va a tener que aprender a hacer si desea participar en el sistema de microcrédito. Desde el momento en que haya un intermediario financiero la persona ha de entender, por ejemplo, el concepto de que el dinero depositado en el banco se va a prestar a su vez a otros, que el dinero *es al mismo tiempo suyo y de alguien más*, todo lo cual puede resultarle muy difícil de comprender.

Por otra parte, existen ciertos elementos culturales e institucionales que ponen trabas al desarrollo de proyectos empresariales en los términos que serían deseables, y, por tanto, a la aceptación del microcrédito por parte de los miembros de la sociedad como algo positivo. Así, por ejemplo, es fundamental la percepción que tengan las sociedades de lo que es un empresario. En muchas sociedades africanas en las que se asigna un escaso valor al individualismo económico, es proba-

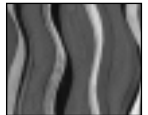
ble que no sean comunes las iniciativas empresariales. En tales sociedades, también es probable que quien asuma el papel de empresario intente elevar su *estatus* mediante actividades que reduzcan la rentabilidad de su negocio, como el empleo de personas cercanas a él por muy baja que sea su productividad. Un elemento perturbador más es que puede que la sociedad considere que ciertos grupos, de acuerdo con su tribu, género o nivel educacional, por ejemplo, deben ocuparse de ciertas actividades y no de otras, y esa asignación puede no tener nada que ver con consideraciones económicas. Además, la forma en la que se administre la riqueza puede concretarse en resultados muy diversos, dependiendo de factores como creencias religiosas, la superstición o las apariencias sociales.

Desde el punto de vista institucional, características como la ausencia o vulnerabilidad de los derechos de propiedad, o la debilidad y corrupción de los gobernantes, disuaden en muchas ocasiones a los individuos de emprender cualquier tipo de proyecto empresarial.

2. Críticas específicas relativas al funcionamiento de las estrategias mencionadas sobre el diseño de los programas

En relación con las novedosas estrategias del modelo referidas anteriormente, puede que no generen resultados tan deseables como los proclamados por la teoría.

Así, en primer lugar, por lo que se refiere a la estrategia de la responsabilidad conjunta del grupo, es posible que si alguno de los miembros empieza a tener dificultades aumente la probabilidad de incumplimiento del resto, puesto que, por una parte, el esfuerzo que han de hacer para devolver la cantidad que debe ese miembro, aparte de la propia, puede resultar demasiado elevado, y, por otra, el coste del incumplimiento propio es menor si ya ha incumplido alguien más. Además, en caso de que se produzca el incumplimiento por parte de algún individuo, el personal del banco se ve obligado a terminar su relación con buenos clientes, simplemente porque han tenido la «mala suerte» de estar en el mismo grupo que alguien al



COLABORACIONES

que, por alguna razón, no le fue bien en su proyecto. Desde el punto de vista de los clientes que se han esforzado y han cumplido con su parte, esto puede no considerarse justo y la gente puede empezar a cuestionar la actuación y la credibilidad del personal del banco.

También en relación con la estrategia de grupo, puede ser discutible la asunción de que si los grupos se forman libremente, éstos estarán formados por personas afines o unidas por vínculos de amistad cuyas relaciones funcionarán como un incentivo moral al cumplimiento; puede incluso ocurrir lo contrario: que los individuos sean más permisivos con las personas con las que tienen ese tipo de vínculos y la probabilidad de impago sea mayor.

Por lo que respecta a los incentivos dinámicos, pueden plantearse también problemas no previstos en la teoría que están empezando ya a manifestarse en algunos casos. El primero de ellos es que una vez que el individuo supera las etapas iniciales de su proyecto con éxito, su posición va mejorando y en un momento dado puede convertirse ya en posible cliente de los bancos comerciales tradicionales. Así, puede que esté disfrutando de un préstamo ya relativamente importante de la entidad de microcrédito e incumplir el compromiso de su devolución al perder relevancia la amenaza de no volver a obtener más crédito de la misma porque ahora tiene ya otra fuente a la que acudir. Existen algunos estudios que afirman que algunos bancos de microcrédito están empezando ya a sentir esa competencia de los bancos comerciales por sus mejores clientes y que prevén que en un futuro próximo le ocurrirá a la mayoría de ellos (12). En realidad, este problema se puede englobar en una categoría más amplia de problemas de la que participan todos los conocidos en Teoría de Juegos como «juegos finitos que se repiten en el tiempo»: si la relación de préstamo tiene un final claramente especificado, el cliente tiene incentivos para incumplir el contrato en el último periodo. Anticipando esto, el prestamista tendrá incentivos para no prestar ese último periodo, pero entonces, el cliente tiene incentivos para no cumplir en el penúltimo, etcétera. Por

tanto, para que el sistema funcione es necesario que exista incertidumbre acerca de la fecha final del contrato.

Un problema distinto, pero también relacionado con los incentivos dinámicos, es que la eficacia de éstos va a ser mucho mayor en las zonas rurales, con relativa escasa movilidad de los individuos, que en las zonas urbanas, en las que puede resultar muy difícil localizar a los incumplidores que, incluso, pueden trasladarse a otra zona de la ciudad e iniciar una nueva relación de préstamo con una sucursal diferente del programa en la que no se sabe nada del contrato anterior. Respaldao este argumento, existe ya evidencia de que hay más problemas en asegurar las devoluciones de los préstamos en los programas urbanos que en los rurales (13).

En cuanto a la programación periódica de la devolución de los préstamos, esta estrategia puede suponer un importante obstáculo para la viabilidad del microcrédito en las zonas más pobres de África subsahariana que se dedican de forma casi exclusiva a actividades muy estacionales como el cultivo de cierto producto agrícola específico, de modo que hasta que la actividad no produzca sus frutos, los individuos no disponen del dinero necesario para subsistir y además atender a los pagos semanales del microcrédito.

Por otra parte, el tener que acudir a las reuniones semanales en las que se realizan los reembolsos parciales del crédito, puede resultar muy costoso en áreas de baja densidad de población, sobre todo en las épocas en las que las actividades agrícolas requieren una dedicación intensiva, casi exclusiva.

La característica de no requerir garantía o aval para la concesión de un préstamo puede también provocar efectos perversos, elevando la probabilidad de impago al crear en el individuo la sensación de que no pierde nada si incumple el contrato e influir, por tanto, en su nivel de esfuerzo.

Finalmente, los obstáculos relativos a que sean las mujeres los clientes mayoritarios de los bancos de microcrédito son evidentes si se tiene presente la posición de inferioridad y la falta de libertad de la mujer en estos países, que se agrava



COLABORACIONES

(12) MORDUCH (1999).

(13) MORDUCH (1999).

si cabe en los de religión musulmana: los programas de microcrédito implican, por ejemplo, que la mujer tiene que acudir a las reuniones del grupo sin su esposo, acudir al banco y hablar allí con otros hombres distintos a él, o tratar con proveedores y clientes, todo lo cual puede ser considerado como un grave ataque a la tradición y a la religión.

3. *Críticas relativas a la sostenibilidad financiera de los bancos de microcrédito*

Como se ha mencionado anteriormente, los más entusiastas del microcrédito señalan que es una estrategia doblemente ganadora, que instituciones autosostenibles pueden conseguir el alivio de la pobreza. Sin embargo, el resultado de que la tasa de devolución de los préstamos sea superior al 90 por 100 no es una condición suficiente para la sostenibilidad del sistema. De hecho, en la actualidad son una minoría los bancos de microcrédito autosuficientes, y los que alcanzan esta situación son precisamente los que menos contribución han hecho al alivio de la pobreza (14). El Banco Mundial ha estimado recientemente que el 3-5 por 100 de los programas de microcrédito de todo el mundo son financieramente sostenibles y que otro 7-10 por 100 conseguirá serlo en diez años. El 90 por 100 restante, continuará requiriendo subvenciones.

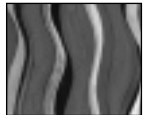
Como es lógico, los rendimientos de este tipo de instituciones no pueden competir con los de inversiones alternativas y, por otra parte, los costes de prestar pequeñas cantidades de dinero a mucha gente, son mucho mayores que los de prestar sumas relativamente altas a un menor número de clientes. La inmensa mayoría de las instituciones de microcrédito, por tanto, no pueden sobrevivir obteniendo sus *inputs* —especialmente el capital— a precios del mercado; precisan tasas subvencionadas.

En caso de que los donantes del capital dejen de colaborar, la única solución para los bancos de microcrédito sería alcanzar la sostenibilidad financiera y lograr un incremento del rendimiento comparable al del resto de bancos

comerciales, con las consecuentes incidencias negativas desde el punto de vista del objetivo social de llegar a los más pobres; es decir, habrían de establecerse tipos de interés relativamente altos traspasando los costes a los clientes, con las consecuencias que ello conllevaría en cuanto al tipo de clientes que podría permitirse el lujo de serlo.

A pesar de las previsiones del Banco Mundial, en la mayoría de las instituciones de microcrédito los subsidios se ven como ayudas temporales necesarias para cubrir los costes de establecimiento y para poner en marcha los programas, pero no como característica de largo plazo de los mismos. Existen varios argumentos teóricos que justifican esta vocación anti-subsidios, como pueden ser el hecho de que los donantes pueden ser inconstantes o variables en sus donaciones, el que los presupuestos de los donantes sean limitados y la escala de los bancos de microcrédito se vea restringida por esa limitación sin poder atender suficientemente a la demanda, o el que los programas subvencionados conlleven comportamientos ineficientes de las instituciones.

La idea básica que subyace al argumento teórico de la estrategia doblemente ganadora, y en general a la idea del microcrédito, es que lo realmente importante para las familias pobres no es tanto el crédito barato cuanto el acceso al crédito. Por ello, se dice que pueden cargarse tipos de interés relativamente altos —aunque muy inferiores aún a los que cargan los prestamistas tradicionales— que hagan posible que el banco pueda mantenerse sin obstaculizar la salida de la situación de pobreza. En términos económicos, se trata, esencialmente, de un debate sobre un parámetro que es el de la elasticidad de la demanda de crédito con respecto al tipo de interés. Los que sostienen el argumento de la estrategia doblemente ganadora piensan que este parámetro es pequeño y, de acuerdo con ello, defienden unos tipos de interés tan altos como sea necesario para lograr la sostenibilidad. Aunque aún no existen estimaciones precisas, esta situación parece asemejarse a lo que ocurre en América Latina, donde los tipos de interés pueden aproximarse al 60 por 100 y donde, por ejemplo, Bancosol presenta un comportamiento financiero bastante sólido. Sin



COLABORACIONES

(14) MORDUCH (1999).

embargo, los operadores en Asia o en África intuyen que en estos contextos la elasticidad es mucho mayor y mantienen tipos de interés inferiores al 25 por 100, con lo cual se consigue el objetivo de llegar a los más pobres pero no el de la sostenibilidad financiera de los programas.

En todo caso, la evidencia parece respaldar la idea de que existe una disyuntiva entre sostenibilidad financiera y objetivos sociales de los programas, más que una estrategia doblemente ganadora. Lo que ocurre es que a menudo en las discusiones teóricas sobre la elasticidad de la demanda del crédito con respecto a los tipos de interés, se atribuye implícitamente el mismo valor social a ayudar a los más ricos de entre los más pobres que a ayudar a los más pobres. Los argumentos a favor de los subsidios cobran fuerza cuando la ponderación favorece a los más pobres, un supuesto que casi es universal en la literatura sobre el alivio de la pobreza.

4. Reflexiones finales

Los nuevos bancos de microcrédito se están extendiendo por todo el mundo, principalmente por los países subdesarrollados, dando a los más pobres la esperanza y la posibilidad de mejorar su situación y cambiar sus vidas a través de su propio trabajo. Los más entusiastas y optimistas con la idea aseguran además que ello puede hacerse de un modo autosostenible. Si esto fuera cierto en cualquier contexto estaríamos ante una auténtica revolución en la lucha contra la pobreza, o, como algunos se atreven a decir, ante el descubrimiento de la fórmula que permitirá en el siglo que comienza terminar con la pobreza en el mundo.

Sin embargo, se han puesto de manifiesto en estas páginas toda una serie de argumentos teóricos y dificultades de índole práctica que pueden obstaculizar el funcionamiento previsto del microcrédito.

El siguiente paso lógico es analizar qué está ocurriendo en la práctica con los programas que se están aplicando desde hace algunos años, si las nuevas estrategias están o no dando los frutos esperados.

El problema es que en la actualidad aún no se dispone de estudios empíricos de tal tipo realiza-

dos de forma rigurosa, y la principal causa de ello es que no es una tarea en absoluto sencilla medir los efectos de los programas de microcrédito. Baste mencionar, a modo de ejemplo, algunas de las dificultades que se presentan a la hora de hacer estudios empíricos.

Por un lado, no basta, lógicamente, con observar las cuentas de los bancos si lo que se pretende es considerar los beneficios de los programas de microcrédito desde el punto de vista de reducción de la pobreza de sus clientes; pero tampoco basta con observar, por ejemplo, que en las zonas donde viven los clientes de esos bancos se han construido más y mejores viviendas, que la tasa de escolarización de los hijos de esos clientes es mayor que en el resto de familias, o que los individuos tienen más ahorros o negocios. Medidas tan simples como éstas pueden llevar a conclusiones muy equivocadas. Morduch (1999) expone un ejemplo muy ilustrativo al respecto: el autor realizó un estudio que concluía que el 57 por 100 de los hijos en edad escolar de los clientes del Banco Grameen asistían a la escuela, mientras que sólo lo hacía el 30 por 100 de los hijos de los individuos que, cumpliendo los requisitos para obtener préstamos del banco, no los solicitaron. El autor se plantea entonces si realmente la diferencia se debía al programa o si, por el contrario, el programa había atraído a personas más preocupadas *ex ante* por la educación de sus hijos. Haciendo las correcciones econométricas oportunas para solucionar el posible problema de que los individuos estuvieran seleccionados *ex ante*, repitió el ejercicio y la ventaja educativa a favor de los clientes del banco desapareció.

Generalizando la cuestión, los defensores de los programas argumentan que el sistema provoca que sus clientes sean más emprendedores, estén mejor conectados, más dedicados y se embarquen en proyectos más seguros que los que no acuden al banco. Se trata de ver si existe o no un sesgo en la selección, o dicho de otro modo, si estas personas no serían también las más emprendedoras en ausencia de los programas del banco.

Existen estudios que concluyen que, ciertamente, existen tales problemas de selección a la hora de estudiar los resultados del microcrédito en la práctica. Pero además el problema se agrava



COLABORACIONES

en este caso porque los posibles factores de selección operan en múltiples direcciones y no sólo en el sentido que acabamos de exponer. En concreto, pueden actuar también en sentido contrario: las instituciones de microcrédito dirigen en muchos casos su actividad a mujeres pobres y, por tanto, con muchas más dificultades para prosperar que otros colectivos. Puede que, al realizar comparaciones con otros grupos, el resultado del que ha acudido al microcrédito no sea tan bueno como el del que no lo ha hecho, pero que ello no se deba necesariamente a que el microcrédito haya funcionado mal, sino posiblemente a que este grupo partía de una situación muy desventajosa.

Otro problema de selección que habría que tener en cuenta en un estudio empírico sobre el microcrédito es el que puede derivarse del hecho de que los lugares en los que se establecen las instituciones de microcrédito tampoco son aleatorios. Así, pueden ser lugares tradicionalmente abandonados por otros servicios financieros, y si no se tiene en cuenta este hecho podría infraestimarse el efecto de los programas. Por el contrario, si se establecen en zonas donde hay una buena infraestructura complementaria, entonces podría existir un sesgo positivo de los efectos de los programas de microcrédito.

Una dificultad empírica más, distinta a los problemas de selección, es la determinación de la variable que se utilizará como medida del éxito de un programa. Los estudios pioneros han utilizado las tasas de devolución de los préstamos o la capacidad de los bancos de generar ingresos para cubrir costes, pero eso hace que el análisis sea muy parcial. Son precisas variables indicativas de los logros sociales de los programas de microcrédito. En tal sentido, algunos proponen, por ejemplo, considerar los efectos del microcrédito en la situación de la mujer y tomar como variable el crédito que consiguen las mujeres. Pero el tema se hace más complejo de lo que en principio parece si se tiene en cuenta que una vez que el dinero llega a la familia, éste va a ser asignado de muy diversa forma y según criterios complejos a los distintos miembros de la misma.

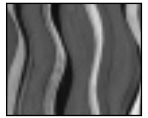
Tomar en consideración problemas como los mencionados es estrictamente necesario a la hora

de diseñar estudios empíricos rigurosos de los que puedan extraerse conclusiones válidas. Tales conclusiones, junto a un análisis lógico del funcionamiento del modelo en el sentido que se ha expuesto en estas páginas, aplicado a la realidad concreta en la que se desarrollan los programas de microcrédito, permitirá que tales programas puedan diseñarse de la forma más apropiada a cada caso.

Es en este sentido en el que ha de interpretarse el análisis crítico que aquí se ha realizado de la que puede ser, a nuestro juicio, correctamente diseñada y aplicada, una de las mejores y más eficaces iniciativas de lucha contra la pobreza que ha tenido lugar en las últimas décadas.

Bibliografía

1. ADAMS, D. W. y FITCHETT, D. A. (1992): *Informal finance in low income countries*, Westview Press, Boulder.
2. BUCKLEY, G. (1997): «Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution», *World Development*, volumen 25 (7) páginas 1081-1093.
3. GARSON, J. (1997): «A new weapon in the war on poverty», *The UNESCO Courier*, January 1997.
4. GHATAK, M. (1998): *Screening by the company you keep: joint liability credit and the peer selection effect*, University of Chicago (mimeo).
5. GOETZ, A. M. y SEN GUPTA, R. (1995): «Who takes the credit? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh», *World Development*, volumen 24 (1), páginas 45-63.
6. GRAMEEN BANK (varios años): *Annual report*, Grameen Bank, Dhaka.
7. KIMUYU, P. K. (1999): «Rotating Saving and Credit Associations in Rural East Africa», *World Development*, volumen 27 (7), páginas 1299-1308.
8. MORDUCH, J. (1999): «The microfinance promise», *Journal of Economic Literature*, volumen XXXVII (diciembre), páginas 1569-1614.
9. MORDUCH, J. (2000): «The microfinance schism», *World Development*, volumen 28 (4), páginas 617-629.
10. STIGLITZ, J. (1990): «Peer monitoring and credit markets», *World Bank Economic Review*, volumen 4 (3), páginas 351-366.
11. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM (UNDP, 1997): *UNDP microfinance assessment report for... (varios países)*, UNDP.
12. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM (UNDP, varios años): *SUM Quarterly*, UNDP.



COLABORACIONES

ARTICULOS DE LA SECCION «PAISES» PUBLICADOS EN EL BOLETIN ECONOMICO DE INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

Boletín ICE *Económico*

- «El Brasil del Real» (BICE 2572).
- «La actualidad de la economía argentina» (BICE 2573).
- «Nicaragua: un país que necesita la ayuda internacional» (BICE 2574).
- «República Dominicana: desarrollo y clima de negocios» (BICE 2576).
- «Nuevo impulso a las relaciones económicas con Bolivia» (BICE 2578).
- «Hong Kong, un año después» (BICE 2584).
- «Oportunidades de inversión turística en Chile» (BICE 2585).
- «Panamá con la vista puesta en el 2000» (BICE 2586).
- «Corea del Sur bajo los auspicios del FMI» (BICE 2587).
- «Marruecos: desarrollo y clima de negocios» (BICE 2588).
- «Uruguay en el MERCOSUR: oportunidades de negocio para las empresas españolas» (BICE 2590).
- «Real 2: La política económica brasileña tras la reelección del Presidente Cardoso» (BICE 2591).
- «Ecuador: entre la estabilización y el desarrollo» (BICE 2592).
- «Hungria ante la ampliación de la UE» (BICE 2597).
- «Relaciones económico-comerciales entre España y Perú» (BICE 2598).
- «Turquía: situación económica y oportunidades de inversión» (BICE 2602).
- «Túnez: reestructuración y equilibrio económico» (BICE 2606).
- «La economía paraguaya: posibilidades de negocio ante la situación de crisis económica y política» (BICE 2607).
- «La devaluación del real» (BICE 2608).
- «Tailandia: reformas para la recuperación económica» (BICE 2609).
- «Venezuela en su laberinto» (BICE 2610).
- «Bulgaria: de la crisis económica a la estabilidad» (BICE 2615).
- «México ante el fin de siglo» (BICE 2620).
- «La economía de Yemen» (BICE 2621).
- «La República Arabe de Egipto: retos y perspectivas para la exportación española» (BICE 2622).
- «Sudáfrica: el problema del oro, los países productores y el FMI» (BICE 2624).
- «1999: un año de transición para la economía de Brasil» (BICE 2626).
- «Honduras: reconstrucción económica y social» (BICE 2628).
- «Reformas económicas en Costa Rica» (BICE 2631).
- «Libia, un país desconocido» (BICE 2636).
- «Malasia, tras la crisis» (BICE 2648).
- «La economía ecuatoriana en su hora decisiva» (BICE 2651).
- «Bolivia: una experiencia en microfinanzas» (BICE 2656).
- «El comercio hispano-japonés en 1999» (BICE 2658).
- «Pakistán: oportunidades de negocio en un país desconocido» (BICE 2660).
- «El suave despegue de la economía japonesa» (BICE 2661).
- «¿Por qué Brasil salió de la crisis?» (BICE 2663).