

Revista Vectores de Investigación
Journal of Comparative Studies Latin America

ISSN 1870-0128

ISSN online 2255-3371

Manfred Zaller, Franz Heidhues, Gertrud Schrieder,
Jochin Von Braun

**FINANCIAMIENTO RURAL INNOVADOR PARA LOS
POBRES: UNA PERSPECTIVA DE SEGURIDAD
ALIMENTARIA**

**INNOVATIVE RURAL FINANCING FOR THE POOR
PEOPLE: A FOOD SAFETY**

Vol. 6 No. 6, 125-157 pp.

Manfred Zaller
*International
 Research
 Institute for
 Food Policy
 (IFPRI)*

Franz Heidhues
**Gertrud
 Schrieder**

*University of
 Hohenheim*

Joachin Von

Braun

University of Kiel

*Palabras claves:
 Financiación
 rural, pobres,
 seguridad
 alimentaria*

Financiamiento rural innovador para los pobres: una perspectiva de seguridad alimentaria

**INNOVATIVE RURAL FINANCING FOR THE
 POOR PEOPLE: A FOOD SAFETY**

ENVIADO 6-11-2012 REVISADO 7-2-2013

ACEPTADO 21-2-2013

RESUMEN En los países en vías de desarrollo, por lo general, la estructura de los mercados de financieros rurales es dual; está formada por intermediarios financieros tanto formales como informales con diferentes grados de interacción entre ellos. Los intermediarios formales están sujetos a los reglamentos del gobierno y del

banco central, mientras que el sector informal puede verse influido por ellos, pero opera básicamente fuera de dichos controles. Cinco tipos de intermediarios formales prestan sus servicios en el mercado financiero rural. Tradicionalmente, son bancos comerciales y de desarrollo, especializados en las instituciones de financiamiento a la agricultura, las cooperativas de crédito y seguros, y, durante los últimos veinte años, programas de crédito y ahorro administrados por ONGs nacionales o internacionales.

El desempeño de muchas de las instituciones ha sido decepcionante en el área de financiamiento al campo. Los bancos comerciales y de desarrollo han mostrado poco interés en los préstamos para el ámbito rural, sobre todo en los préstamos a pequeños agricultores. Las instituciones especializadas en el crédito al campo y las ONGs no han sido capaces de otorgar crédito más que a una clientela muy limitada.

El desarrollo de mercados financieros sustentables, con una base amplia y una penetración hasta las zonas rurales más distantes es sin duda todo un reto, en especial cuando se enfrenta a un complejo conjunto de problemas. Algunos de éstos son inherentes al programa de financiamiento rural, mientras que otros son exógenos, en el sentido de que su solución depende de los

cambios que se realicen en la política a nivel sectorial o macroeconómico y en el marco institucional.

ABSTRACT This paper addresses the dual structure of the financial markets for rural financing in the developing countries. Such structure is constituted by financial formal and informal intermediaries, varying the degrees of interaction among themselves. For instance, the traditional intermediaries are subject to the rules and regulations from the government and the Central Bank; whereas the informal sector might be influenced by such norms; yet, basically working outside those criteria.

There are five formal intermediaries for the rural financial market; as, commercial and development banks, traditionally; which specialize in financing institutions for agriculture, credit unions and insurances. Also, the last twenty years there have been credit and saving programs administered by the national and international NGO's.

However, the performance for the countryside financing of plenty of the institutions haven't been up the expectations. On the one hand, commercial and development banks have shown scant interest in loans for rural areas; mainly for loans to small-scale farmers. On the other hand, specialized institutions for countryside credits and NGO's have been able to grant credits only to a very limited clientele.

Hence, undoubtedly, the development of financial sustainable markets; which have wide foundations and incursion into the farthest rural zones, represents a challenge; specially when facing the complex range of problems. Some of the former are inherent to the rural financing program, as some others are exogenous factors; which solution depends on the policy changes as well as the reformations over macroeconomic and sectoral levels and the institutional framework.

1 Introducción

En los países en vías de desarrollo, por lo general, la estructura de los mercados de financieros rurales es dual; está formada por intermediarios financieros tanto formales como informales con diferentes grados de interacción entre ellos. Los intermediarios formales están sujetos a los reglamentos del gobierno y del banco central, mientras que el sector informal puede verse influido por ellos, pero opera básicamente fuera de dichos controles. Cinco tipos de intermediarios formales prestan sus servicios en el mercado financiero rural. Tradicionalmente, son bancos comerciales y de desarrollo, especializados en las instituciones de financiamiento a la agricultura, las cooperativas de crédito y seguros, y, durante los últimos veinte años, programas de crédito y ahorro administrados por ONGs nacionales o internacionales.

El desempeño de muchas de las instituciones ha sido decepcionante en el área de financiamiento al campo. Los bancos comerciales y de desarrollo han mostrado poco interés en los préstamos para el ámbito rural, sobre todo en los préstamos a pequeños agricultores. Las instituciones especializadas en el crédito al campo y las ONGs no han sido capaces de otorgar crédito más que a una clientela muy limitada. A menudo han padecido debido a bajas tasas de

recuperación y reducidos márgenes de intermediación, al tiempo que sus altos costos administrativos y baja eficiencia han conducido a pérdidas y a la dependencia gubernamental. Un medio macroeconómico distorsionado que ha reprimido el crecimiento financiero y ha dejado poco espacio para el desarrollo dinámico, ha provocado aún mayores dificultades. La percepción del alto nivel de riesgo y los elevados costos de operaciones en los préstamos en pequeña escala a agricultores, aunados al crédito dirigido únicamente para la producción, así como su incapacidad para ofrecer otros servicios, sobre todo el de ahorro, han alienado a la mayor parte de la clientela rural. En particular, los bancos comerciales y de desarrollo han sido incapaces de diseñar y ofrecer servicios propicios para los pobres de las zonas rurales. En muchos casos, los gobiernos han utilizado las instituciones de financiamiento para proporcionar favores políticos, en especial antes de las elecciones. La política de los préstamos "otorgados y condonados" aparece como un factor importante que explica los fracasos en el desarrollo de los mercados financieros rurales.

El desarrollo de mercados financieros sustentables, con una base amplia y una penetración hasta las zonas rurales más distantes es sin duda todo un reto, en especial cuando se enfrenta a un complejo conjunto de problemas. Algunos de éstos son inherentes al programa de financiamiento rural (Christen, *et al.*, 1995), mientras que otros son exógenos, en el sentido de que su solución depende de los cambios que se realicen en la política a nivel sectorial o macroeconómico y en el marco institucional (Jayarajah, Branson, 1995).

La amplia gama de áreas problemáticas, su complejidad y la ausencia de soluciones con base empírica, ha contribuido a la modestia que caracteriza los nuevos enfoques¹. La mayor parte de los programas innovadores son aún esfuerzos piloto que operan a una escala muy limitada. A menudo integran elementos que se observaron en los arreglos informales. Apenas recientemente ha comenzado una investigación sistemática sobre los efectos que producen estos nuevos enfoques. Sin embargo, vale la pena analizar la experiencia obtenida hasta ahora para identificar los factores que prometen éxito.

Las lecciones que se aprendieron de los fracasos del mercado financiero formal, la vitalidad del sector informal, la necesidad de adaptarse a la disminución general de capitales externos, el ajuste estructural y la rápida transición en las políticas de financiamiento, en la técnica y en las prácticas bancarias, han alentado a la mayoría de los países en vías de desarrollo del mercado financiero (Banco Mundial, 1989). Se sabe ahora que las innovaciones financieras son determinantes para el proceso de desarrollo económico, sobre todo en el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, y la movilización de los recursos locales provenientes de grupos con ingresos bajos o medios. Por lo tanto, este texto estudia las innovaciones financieras necesa-

¹ Recientemente, se han utilizado la teoría del consumidor y métodos de investigación, sobre todo análisis conjunto y juegos de estrategia para definir de manera empírica la demanda de los clientes del tercer mundo por diversos tipos de servicios financieros. El análisis conjunto proporciona una herramienta para las instituciones financieras que desean invertir en los pobres del medio rural y necesitan calcular de manera empírica la demanda de diferentes tipos de servicios y diseñar así el servicio apropiado en un esfuerzo conjunto (Schrieder, Heighues, 1991; Schrieder 1995). Estas técnicas permiten resolver algunos problemas para la formación y remodelación de las instituciones de financiamiento al campo.

rias para el desarrollo del mercado financiero rural y para mejorar la seguridad alimentaria de la clientela a la que se dirige este mercado.

La primera sección define y examina brevemente las innovaciones financieras en el contexto del desarrollo económico. Sigue un breve análisis sobre los principales elementos y puntos de conflicto del diseño innovador del mercado financiero, tal como lo veía la literatura anterior. De estos análisis se derivan criterios de desempeño y se aplican a la evaluación de las instituciones y los programas de financiamiento. Finalmente, se hace énfasis en los puntos esenciales para diseñar instituciones financieras innovadoras, así como en las necesidades de investigación.

2 Innovaciones financieras en la economía de desarrollo

El papel de las innovaciones técnicas y su difusión en el proceso de desarrollo económico, ha sido reconocido desde los trabajos de Marx, Schumpeter y Kuznets. Las innovaciones institucionales sólo han sido objeto de estudio durante los últimos treinta años. Se le ha prestado aún menos atención a la importancia de las innovaciones institucionales en la seguridad alimentaria². En principio, las innovaciones se definen como nuevas ideas, nuevos hábitos, productos o servicios que son sustancialmente diferentes de los anteriores (Engel, Blackwell, Miniard, 1993; von Stein, 1991). En el área del desarrollo del mercado financiero rural, Adams y Romero (1981) definieron las innovaciones de manera bastante simplista como cualquier cambio en las operaciones del intermediario financiero. Argumentan que una innovación puede reducir o incrementar los costos para el intermediario, la sociedad o ambos. En cambio, Desai (1980b), Burkett (1988) y este análisis, toman una posición más amplia, alegando que la innovación en el sentido del progreso técnico, comprende el desarrollo de nuevos productos (servicios) o cambios en los procesos, en las instituciones y los sistemas de mercado que incrementan la eficiencia. Debe señalarse que la disminución de los costos, como efecto de un servicio financiero innovador, es difícil de medir en la práctica, sobre todo si los costos se transfieren del intermediario al cliente o a la sociedad (Desai, 1980b). Así, lo que puede parecer como reducción de costos para el intermediario financiero puede, de hecho, ser una transferencia de costos a otro nivel.

Considerando los niveles macro, institucional (sectorial) y micro del proceso de intermediación financiera, las innovaciones financieras pueden clasificarse como innovaciones al sistema financiero, a la institución financiera, al proceso o al producto y servicio. Al clasificar las innovaciones en esta forma, es importante recordar que las fronteras entre las categorías de innovaciones son algo vagas y que existen fuertes vínculos entre ellas (Schrieder, Heidhues, 1995; Stein, 1991).

Las innovaciones al sistema financiero se relacionan con cambios en el conjunto del sistema financiero. Afectan a todos los participantes en el proceso

² Para encontrar una información más detallada sobre la naturaleza y las características de las innovaciones financieras (Bhatt 1988; Binkowski, Beek 1989; Eilenberger 1991; Franzen 1988; Stein 1991).

de intermediación. Son ejemplos característicos la pertenencia a una unión monetaria, el establecimiento de nuevas organizaciones financieras y los cambios en el marco legal y reglamentario (Schrieder, Heidhues, 1995).

El término *innovaciones a la institución financiera* se refiere a cambios en la estructura, la organización y la forma legal de una institución (von Stein 1991). Estos cambios pueden ser generados o propiciados por cambios en el sistema financiero. Las innovaciones en la institución financiera a menudo buscan superar limitantes legales y económicas para extender los servicios financieros a ciertos segmentos del mercado, como los pobres en las zonas rurales. Esta innovación en el sentido clásico, sería la transformación de una institución informal de financiamiento en una asociación financiera registrada (Schrieder, Heidhues, 1995).

Las innovaciones a los procesos se centran en mejorar la organización y la oferta de servicios de una institución financiera (Stein, 1991). Las innovaciones a los procesos se basan a menudo en un avance técnico, como la computarización, y se introducen a menudo para incrementar o expandir su parte del mercado.

Las innovaciones a los productos financieros se definen como nuevos servicios o servicios modificados que no existían antes en el mercado o que difieren substancialmente de los servicios existentes (Engel, Blackwell, Miniard, 1993; Franzen, 1988; Stein, 1991). Pueden clasificarse según sus efectos sobre los hábitos del cliente (Engel, Blackwell, Miniard, 1993) o sobre el nivel de riesgo, de liquidez y la cartera de crédito de la institución (Franzen, 1988).

Para evaluar la contribución de las instituciones financieras rurales al combate a la pobreza, las cuatro categorías tienen su importancia. Las innovaciones al sistema pueden mejorar la integración del mercado financiero y ampliar la cobertura a clientes; las innovaciones institucionales pueden mejorar el acceso a los servicios para los pobres; las innovaciones a los procesos reducen los costos y aumentan la eficiencia institucional; y las innovaciones a los productos mejoran la orientación de la institución bancaria hacia la satisfacción de las demandas de los clientes. Al ofrecer servicios financieros orientados a la demanda, accesibles y sostenibles, las instituciones financieras pueden contribuir de manera significativa a la generación de ingreso y una mayor seguridad alimentaria, especialmente si proporciona:

- Crédito a la producción para financiar las inversiones productivas y los insumos.
- Crédito para el consumo que permitan mantener la capacidad productiva humana.
- Sistemas de ahorros de calidad para administrar la liquidez de manera eficiente en el tiempo e incrementar la capacidad de enfrentar el riesgo.
- Sistemas de seguros para hacer frente a los riesgos personales o compartidos (Zeller, 1995).

En especial en los niveles institucional (sectorial) y micro, se han propuesto muchas innovaciones para lograr la seguridad alimentaria. Por ende, este capítulo analiza en primer lugar las innovaciones a las instituciones financie-

ras y a los productos en estos niveles. La búsqueda de innovaciones financieras con perspectiva de seguridad alimentaria, nos lleva a instituciones que experimentan con nuevas formas de garantía (innovaciones institucionales), diversificando su cartera de crédito y ofreciendo servicios de ahorro y seguro (innovaciones de productos).

3 El desarrollo de instituciones financieras innovadoras

El punto más importante que desea transmitir este estudio es que las innovaciones financieras finalmente expanden e integran los mercados de capital, y contribuyen con ello a la aceleración del ritmo de crecimiento económico. En última instancia, el crecimiento económico aliviará las peores formas de pobreza y de inseguridad alimentaria que existen en los países en vías de desarrollo.

Las instituciones financieras rurales innovadoras con una perspectiva de seguridad alimentaria, poseen características comunes y rasgos clave. Casi siempre integran sistemas de ahorro, diversos servicios de crédito y arreglos apropiados en cuanto a la garantía. El desarrollo de mercados financieros innovadores requiere también el fortalecimiento y la creación de instituciones apropiadas en el mercado financiero rural. Esta sección presenta un resumen de los elementos clave para el desarrollo de un mercado financiero rural, que satisfacen las necesidades tanto de los intermediarios financieros, como de los pobres del campo, para buscar el progreso económico y la seguridad alimentaria. Los intermediarios requieren innovaciones financieras que reduzcan los riesgos y costos de intermediación e impulsen la sustentabilidad de la institución. Los pobres del campo requieren innovaciones que correspondan a las fluctuaciones de su liquidez, para ayudarlos a adaptar el ingreso disponible a sus necesidades de consumo de alimentos.

3.1 Sistemas de ahorro

En los años ochenta, importantes organizaciones de desarrollo como el Banco Mundial, el International Fund for Agricultural Development (IFAD), la German Agency for Technical Cooperation (GTZ), el World Council of Credit Unions (WOCCU), la U. S. Agency for International Development (USAID) y otras, empezaron a reconocer la importancia de la llamada "movilización del ahorro" y revisaron su estrategia de desarrollo de mercado en este sentido (IFAD, 1988; Woccu, 1990). Al ofrecer servicios de ahorro, la institución de financiamiento puede también promover una mayor lealtad del cliente y una mayor disciplina de pago, reduciendo con ello los costos de la institución para seguir prestando, así como los costos generales de operación (Vogel, 1987; Desai, Mellor, 1993).

El ahorro interno contribuye a la estabilización de la liquidez del mercado financiero rural, puesto que garantiza un flujo continuo y mesurado de recursos, que excede a menudo las líneas de financiamiento otorgadas por los gobiernos o por agencias de ayuda a tasas de interés preferenciales (Adams, Vogel, 1985; Cuevas, Graham, 1988; Nguyen, 1990). Además, los depósitos de ahorro reducen el riesgo de cambios erráticos en la cartera de pasivos de

los intermediarios financieros (Cuevas, Graham, 1988; Vogel, 1987; Pischke, 1988). Para los ahorradores, los principales beneficios son los intereses sobre sus ahorros, el seguro contra riesgo, el eventual acceso al crédito y la protección contra el robo y el consumo no planeado.

A pesar de estas indudables ventajas, la movilización del ahorro implica costos de operación para los depositarios de las instituciones financieras. Los costos de operación del ahorro determinan financieramente la decisión de los ahorradores de depositar sus fondos. Como para las mujeres la carga de trabajo de la casa y el negocio es diversificada, ellas pueden experimentar costos de oportunidad mayores en términos de trabajo desaprovechando que los hombres (Berger, 1989). Los costos de operación que representa la recaudación y retiro de los ahorros, influyen sobre la actitud del intermediario en relación con estos depósitos.

Para reducir los costos de operación en el nivel del agente y del cliente, muchas instituciones innovadoras de financiamiento al campo combinan la actividad de recaudar los ahorros con la de proporcionar préstamos y realizar los cobros. Al combinar ambos servicios, se pueden reducir los costos unitarios de operación que representan otorgar el préstamo y recaudar los depósitos. Es más, hay formas alternas para recaudar los depósitos de los ahorros, por ejemplo durante las reuniones semanales o mensuales de los grupos de ahorro a nivel de la comunidad, que pueden reducir considerablemente los costos de recolección y los de operación. Dependiendo de la densidad de la población, un agente puede llegar hasta un número suficiente de clientes a pie, como en el caso de la Asociación de Mujeres Autoempleadas de la India, que recauda los ahorros de las mujeres de zona urbana, o en bicicleta como ocurre en el Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) y el Grammen Bank de Bangladesh. Con una densidad de población menor, las visitas serán por fuerza menos frecuentes con una menor densidad de sucursales y una mayor distancia entre ellas y los clientes (Desai, Mellor, 1993).

3.2 Servicios de crédito orientados a la demanda

Una característica importante de los programas innovadoras para el campo es la diversidad de la cartera de vencimientos, utilización y riesgo de los préstamos que se ofrecen. Los servicios de ahorro y este cambio en el credo del crédito pueden describirse como el paso del crédito agrícola al financiamiento rural (Adams, 1995). El acceso a préstamos con diferentes vencimientos, es importante para que las familias rurales inviertan en cosechas comerciales perennes y otras inversiones a largo plazo, así como en la producción de la cosecha estacional de subsistencia y otras actividades de corto plazo. El ingreso extra proveniente de la inversión en una cosecha comercial, puede mejorar la seguridad alimentaria (Braun, Kennedy, 1987). La diversificación del uso del préstamo implica aceptar que en las familias rurales, producción y consumo se encuentran íntimamente ligados.

Vencimiento. En los países en vías de desarrollo la mayoría de los programas de crédito ofrecen préstamos a corto y largo plazo, con predominio del primer tipo. Sin embargo, los préstamos a largo plazo (a más de cinco años) y

los muy de muy corto plazo (menos de cuatro meses) pocas veces se otorgan.

Los costos de operación para evaluar y revisar una solicitud de crédito pueden ser excesivamente elevados, sobre todo para los préstamos muy pequeños. Por lo tanto, los programas innovadores para los pobres, delegan la mayor parte del proceso de evaluación a las instituciones de membresía a nivel comunitario³ (Cristen, *et al.*, 1995). Su capacidad intrínseca de conocimiento, su voluntad y su experiencia sobre el pago de préstamos, está disponible a un costo muy bajo o incluso nulo. Además, a menudo los bancos o sus agentes no tienen la capacidad para juzgar la rentabilidad de una actividad de limitantes específicas de cada familia. A causa de los altos costos que representa conducir una evaluación apropiada del crédito, muchos programas para el campo rehúyen cualquier intento de evaluación del crédito y siguen promoviendo el paquete tradicional que; prescribe el monto del crédito, se otorga con frecuencia en especie y por hectárea de una cosecha específica. Estos “paquetes” de préstamos no tienen mucho que ofrecer en términos de servicio al cliente individual y en la construcción de una relación personal entre el cliente y la institución financiera.

Los pagos por servicios de la deuda y del capital, deben coincidir con el flujo de efectivo que se genera en la familia. Además, cierta flexibilidad en relación al calendario de pagos, reduciría el impacto negativo de los riesgos naturales sobre la capacidad de pago del sujeto de crédito. Estas medidas pueden generar un ambiente favorable para un efectivo pago del préstamo (Braun, 1989; IFAD, 1988).

Diversificación de los Usos del Préstamo. En el pasado, muchos programas de crédito estaban dirigidos a fines de producción muy específicos. A menudo el crédito sólo se otorgaba a empresas específicas que manejaban cosechas comerciales. Los proyectos no solían tomar en cuenta toda la gama de cosechas de subsistencia y de empresas no agrícolas, que son especialmente importantes para las mujeres y para los más pobres entre los pobres. El Crédito con fines de consumo continúa siendo un tema controvertido. Sin embargo, durante la última década la tendencia a incluir los préstamos para el consumo en los programas de crédito se ha generalizado, con base en el hecho de que en las familias rurales, producción y consumo son inseparables. Los préstamos para el consumo son a menudo productivos, pues preservan la productividad de la mano de obra, que constituye el principal factor de producción para las familias pobres (Braun, 1989; Heidhues, 1992; Schaefer-Kehnerty, Pischke, 1982; Zeller, *et al.*, 1994). El término “préstamo para el consumo” se ha transformado para el IFAD en “préstamo para capital de trabajo” (IFAD, 1988)⁴. El informe del Banco Mundial, *World Development report 1990*, insiste en que la inversión en capital humano, apoyado por préstamos de capital de trabajo, contribuye a reducir la pobreza.

Distribución de la Cartera de Riesgo. Los intermediarios financieros deben

³ En México a estos organismos los denominamos “Instituciones Financieras Rurales”, IFR por sus siglas. Nota del traductor.

⁴ Una amplia variedad de préstamos para el consumo de alimentos, salud y ropa son de hecho, por su naturaleza, préstamos de capital de trabajo, ya que permiten que los pobres del campo satisfagan sus necesidades de consumo y mantengan la fuerza de trabajo de la familia durante todo un ciclo de producción.

tratar de extender su cartera de riesgos. La diversificación de los préstamos – incluyendo los clientes urbanos y rurales y de diferentes grupos de ingresos y profesión– exigen intermediarios de amplia base y fines múltiples con políticas de garantías flexibles. Sin embargo, la diversificación tiene su contraparte en la menor explotación de las economías de escala. Mientras que la teoría exige un punto de equilibrio donde los beneficios marginales de la diversificación igualan a los costos marginales, en realidad es muy difícil definir el verdadero equilibrio. Sin embargo, resulta obvio que las instituciones que se especializan en el crédito al campo y prestan sólo a unas cuantas empresas dedicadas a cosechas comerciales, son muy vulnerables en tiempos de sequía o plagas. Muchos fracasos de programas de crédito pueden explicarse en parte por la insuficiente diversificación de su cartera de préstamos. Con la proliferación mundial de ONGs dedicadas de manera muy limitada al financiamiento de la microempresa, en caso de un fracaso institucional la cartera de riesgo a menudo recae en los donantes y en la clientela (McKee, 1989).

3.3 Costos de las operaciones de crédito

En los años setenta, se hizo evidente que los programas de crédito con bajas tasa de interés en los países en vías de desarrollo, no podían alcanzar su meta inicial de promover el desarrollo económico, ni tampoco seguir siendo financieramente viables a causa de los altos costos de operación. Las investigaciones han mostrado que estos problemas fueron resultado, en gran medida, de las políticas de crédito barato y la baja tasa de recuperación (Adams, Vogel, 1985; Adams, Graham, Pischke, 1984; Donald, 1976; Heidhues, 1990; Pischke, Adams, Donald, 1983; Banco Mundial, 1990a). Los costos para el prestador y el prestatario, determinan fuertemente si las instituciones financieras se han de dedicar al financiamiento rural y si la población rural puede efectivamente tener acceso al mercado formal de capital.

Costos de Operación. Las restricciones a las tasas de interés y los altos costos de operación para el prestador, a menudo presionan el margen de ganancia de las instituciones formales y ponen en peligro su viabilidad. Los bancos reaccionan ocupándose de préstamos grandes relativamente libres de riesgos y omitiendo los préstamos pequeños (Heidhues, 1990; Schaefer-Kehnert, Pischke, 1982; Stiglitz y Weiss, 1981). González-Vega (1984) llama a este racionamiento del crédito “la ley de hierro de las restricciones a las tasas de interés”.

Los costos de operación definen en gran medida la demanda de crédito por parte del deudor. De hecho, Desai y Mellor (1993) muestran en su estudio, que el coeficiente de demanda de préstamo es negativo, pero inelástico, en relación con la tasa de interés. Los costos de la operación de prestar inducen al racionamiento del crédito por parte del acreedor. Además de las políticas de liberalización de las tasas de interés, es necesario hacer énfasis en minimizar los costos de operación para deudores y acreedores. Al promover las instituciones financieras a nivel popular, la proximidad de los participantes en el mercado permite que los acreedores y deudores, como dueños y clientes de las instituciones de membresía, reduzcan substancialmente ambos tipos de costos de operación.

Recuperación del préstamo. La baja tasa de recuperación de los préstamos y las pérdidas financieras consiguientes, han constituido la principal causa de fracaso de los programas de crédito agrícola. Existe una variedad de medidas que pueden mejorar la tasa de recuperación. La evidencia proveniente de varias fuentes indica que el préstamo grupal puede inducir mejores tasas de pago. Cuanto mayor sea la cohesión social del grupo —con mayor presión de los demás miembros y la conciencia de que el incumplimiento es a expensas del acceso futuro al crédito para uno mismo y para los demás— mayor éxito tiene el préstamo grupal. Se pueden lograr altas tasas de pago otorgando préstamos cada vez más elevados una vez que el préstamo anterior ha sido totalmente pagado. Pero también es posible obtener una alta tasa de pago calculando los montos en función a los índices de ahorro anteriores o exigiendo que una parte del préstamo vaya al ahorro antes de otorgarlo. La *African Rural and Agricultural Credit Association* (AFRACA) estableció un proyecto piloto de vinculación en diversos países de África (Burkina Faso, Nigeria y Zimbabwe) que ha tenido resultados alentadores desde este punto de vista (Seibel, Bassele, Michell-Auli, 1994). Los sistemas de información administrativa pueden resultar particularmente útiles para identificar las características de los deudores cuyo pago ha sido particularmente bueno o malo. Esta información puede llevar eventualmente a cambios en los arreglos contractuales, reducciones de costos e innovación institucional (Viganó, 1993). Por desgracia, los proyectos de financiamiento rural a menudo carecen de estos sistemas de información e ignoran el valor de la información para el manejo de riesgos y para la innovación institucional.

Nunca se pondrá suficiente énfasis en la importancia de los servicios financieros en los que las penas por incumplimiento son predecibles, claras y aplicadas de manera consistente (Adams, Vogel, 1985). Para asegurar continuidad en los servicios financieros, un efectivo seguimiento del estado del préstamo y una rápida aplicación de las medidas de penalización, puede ser necesario que el intermediario financiero invierta en recursos locales o en establecer vínculos con las instituciones de membresía como lo son los grupos, las cooperativas y los bancos de pueblo a nivel de bases. De otra forma, se retrasa la aplicación de las medidas correctivas dentro de la cadena de causa y reacción.

3.4 Las estrategias de garantía para préstamos a los pobres

Tradicionalmente, la tierra constituye la garantía preferente, o a veces el único, que aceptan los bancos comerciales y de desarrollo agrícola. Sin embargo, los pequeños agricultores en los sistemas tradicionales de tenencia de la tierra y los pobres del campo, rara vez tienen un título de propiedad sobre la tierra. Además, la clientela rural puede mostrarse reacia a comprometerse con contratos autónomos, como los de préstamo, por miedo a perder lo que dieron en garantía (Platteau, 1992, 1995). Así, se vuelve imperativo definir sustitutos de la tierra que puedan ser aceptables como garantía y practicable para las instituciones formales de crédito. Se requieren innovaciones al sistema financiero y a sus instituciones, que permitan que las instituciones bancarias formales emprendan nuevas estrategias en relación con la garantía, como por ejemplo, la responsabilidad colectiva de los grupos de crédito.

La evidencia proveniente de numerosos programas financieros innovadores demuestra que los sistemas de garantía grupal constituyen la forma más eficiente de salvar la ausencia de garantía tangible (Bratton, 1986; Christen, *et al.*, 1995; Desai, 1980a, 1983). Los mecanismos de grupo también han resultado eficientes para mejorar el acceso de los pobres, en especial de las mujeres, al crédito (Berger, 1989; Holt, Ribe 1991; Otero, 1986). Sin embargo, para que tenga éxito esta estrategia, resulta esencial una intermediación financiera ininterrumpida y confiable: contacto cercano con los grupos para su seguimiento, una administración adecuada del grupo, apoyo técnico y capacitación (Berger, 1989; IFAD, 1988; Lycette, White, 1989).

Es claro que existen opciones alternativas a los sistemas de garantías grupales para sustituir el requisito tradicional de usar la tierra como garantía. Estas opciones incluyen una evaluación a fondo de la solvencia y el carácter del solicitante como sujeto de crédito, las líneas de crédito vinculadas con los programas de ahorro y la suscripción a acciones como un porcentaje del préstamo solicitado.

Los programas que condicionan el crédito al ahorro pueden diseñarse de manera flexible para que satisfagan los objetivos del programa de crédito. Pueden diseñarse de manera cerrada, para promover inversiones específicas, o de manera amplia, para proporcionar fondos para cualquier posibilidad de inversión. Los intervalos y los montos de los depósitos pueden estar o no predeterminados. Los préstamos que se otorgan sobre la base de sistemas de ahorro pueden representar un determinado porcentaje de los depósitos acumulados, y la cuenta de ahorro puede quedar parcial o totalmente bloqueada durante el periodo del préstamo. La cantidad bloqueada no puede ser retirada por el deudor hasta que haya pagado todo el monto del préstamo. Los depósitos en garantía de un porcentaje del préstamo actúan como ahorros no voluntarios. En el caso de los préstamos grupales, el grupo se beneficia con este depósito en garantía con la obtención de intereses, y la institución prestadora puede fácilmente adjudicarse la garantía si no recibe el pago del préstamo, aunque por lo general la garantía tiene menor valor que el capital del préstamo (Desai, 1980a). Siguiendo una línea similar, las cooperativas de ahorro y crédito pueden obligar a los deudores a suscribir a acciones como un porcentaje del préstamo solicitado. La experiencia muestra que los sistemas de ahorro, de compra de acciones y los depósitos en garantía, pueden ser muy adecuados para sustituir la garantía de bienes tangibles.

Las casas de empeño constituyen otra posibilidad para resolver el problema de falta de garantía (Skully, 1992). Pueden constituir una fuente rápida y cómoda de préstamos para una amplia gama de personas de los sectores rural y urbano. Por lo general, las casas de empeño ofrecen préstamos reducidos de corto plazo a cambio de la entrega del bien empeñado, que suele valer más que el préstamo. Si el deudor no paga el préstamo, la casa de empeño se apropia el bien empeñado. Estas casas de empeño suelen aceptar toda clase de bienes duraderos de consumo y de equipamiento de la casa como garantía, pero por lo general prefieren oro y joyas. En los países del este asiático, las casas de empeño operan con gran éxito sistemas de préstamo en pequeña escala y obtienen una ganancia considerable. Incluso algunas instituciones financieras formales han adoptado su sistema. Bouman

y Bastiaansen (1989) encontraron que el People's Bank de Sri Lanka se hizo rentable cuando sus sucursales rurales añadieron un servicio de empeño a sus operaciones.

3.5 Formación de una institución

El desarrollo del mercado de financiamiento al campo depende en gran medida de la confianza de su clientela en relación con la calidad de los servicios que ofrece y la fiabilidad de las instituciones financieras. La satisfacción de los clientes en este aspecto es una tarea predominante a la hora de formar y consolidar la institución. Esto requiere un medio institucional donde la educación y la infraestructura, permitan la contratación de personal calificado y motivado de la mayor integridad, donde existan estructuras de mercado competitivas, y los contratos puedan aplicarse, ya sea por medio de un marco legal o de un sistema de normas sociales (Jayarajah, Branson, 1995; Pishke, Adams, Donald, 1983; WOCCU, 1990; Banco Mundial, 1989). A la luz de la escasez cada vez mayor de fondos para la creación de nuevas instituciones y la necesidad de mejorar la cobertura para los pobres del campo, se hace particularmente importante la rehabilitación y consolidación de las instituciones de financiamiento rural ya existentes.

Una prometedora innovación, destinada a consolidar a los intermediarios del financiamiento rural y mejorar el acceso de los pobres, es la integración institucional de la comunidad indígena y de los grupos acomodados de la elite. En Camerún, La *Caisse Commune d'Épargne et d'Investissement* (CCEI-Bank) aplica un enfoque participativo del grupo de la elite, donde se alienta a las elites urbanas a crear y consolidar un banco comunitario en su pueblo de origen (CCEI-Bank, 1992). El CCEI-Bank apoya a los grupos de la elite en los aspectos técnicos bancarios durante la fundación de las *Mutuelles Communautaires de Croissance* (MC2). El CCEI-Bank financia el trabajo de extensión y la movilización del capital operativo de MC2 al grupo de la elite. Así, transfiere la mayor parte de los costos de operación que supone la creación de la institución a grupo de la elite y a los miembros del MC2. Los MC2 adquieren gran vitalidad con el sistema financiero y la innovación institucional. El CCEI-Bank negoció un acuerdo especial con el Ministerio de Finanzas que garantiza que cualquier MC2 que se adhiera al CCEI-Bank se vincule directamente con el mercado formal de capital. El programa comenzó en 1991 y ha apoyado hasta la fecha a nueve MC2. Seis están situados en la Provincia Occidental de Camerún y comprenden unos 1,600 miembros (Bonda, Schrieder, 1995). Estas instituciones satisfacen una variedad de necesidades de sus participantes con una base flexible y sustentable, a menudo con costos bajos (Bédard, 1991; Kropp, 1990). Su debilidad está en su forma fragmentada y aislada de operar, que dificulta la intermediación interregional. Para aprovechar sus puntos fuertes y superar los débiles, se han realizado intentos por establecer vínculos entre grupos locales de autoayuda y entre éstos y las instituciones formales (Kropp, 1988; Seibel, Marx, 1987).

La aceptación de los grupos indígenas llevó a modificar los primeros enfoques de desarrollo institucional. En lugar de sistemas verticales que partían de la cima, muchas instituciones de desarrollo buscan crear los sistemas financie-

ros a partir de la base. El WOCCU, por ejemplo, sigue un enfoque de desarrollo institucional en dos fases a partir de la base. En el corto plazo, predomina el desarrollo institucional a partir de la base. En una segunda fase, el desarrollo se centra en la consolidación institucional. Esta fase de seguimiento comprende capacitación en organización cooperativa, reglamentación, seguimiento y eventualmente informatización (WOCCU, 1990)⁵.

Mientras que los grupos de autoayuda y las ONGs ofrecen ventajas significativas para atender a los pobres en la base, es importante reconocer sus limitaciones en la intermediación financiera interregional e intersectorial. Los grupos de autoayuda y las ONGs se centran en la comunidad local y se basan en grupos con afinidad social. Su capacidad para transformar los vencimientos y cubrir los riegos es limitada. Su cualidad inherente y su razón misma de existir, vienen de su carácter popular. Esto puede perderse si la institución crece. Por estas razones, Tendler (1989) argumenta que las ONGs individuales se encuentran a menudo limitadas para mejorar la situación económica de un número importante de pobres en las zonas rurales. Sin embargo, se alega también que las instituciones financieras de membresía, como las cooperativas, los bancos de pueblo, o grupos de ahorro y crédito a nivel comunitario, pueden proporcionar la flexibilidad institucional que se requiere para operar en los mercados financieros rurales, que son muy segmentados. Las ONGs pueden desempeñar un papel importante en la formación de estas instituciones de membresía, que así se integran a los sectores bancario y cooperativo formales.

4 Las instituciones de financiamiento con una perspectiva de seguridad alimentaria

El objetivo último de la política de financiamiento rural es contribuir al crecimiento económico y el combate a la pobreza. Una parte importante del combate a la pobreza es la seguridad alimentaria. El éxito de los programas de financiamiento rural puede medirse usando los siguientes tres criterios:

- 1 Cobertura de los pobres y su demanda de servicios financieros.
- 2 El acceso, en especial el acceso igualitario para ambos sexos, a los servicios financieros.
- 3 Viabilidad y sustentabilidad en la provisión de estos servicios.

Con estos criterios, se evalúan aquí varias instituciones innovadoras y diversos programas respecto a sus efectos sobre la seguridad alimentaria. Esta evaluación se basa principalmente en un estudio de los informes disponibles; además, se han realizado visitas de campo a algunas instituciones.

⁵ Varias organizaciones para el desarrollo promueven los grupos informales para consolidar el marco institucional de los mercados financieros (Lieberson, Kotellos, Miller, 1985; Bédard 1991; IFAD, 1988; Fropp, 1990). USAID a menudo basa sus esfuerzos por crear cooperativas viables en grupos informales. IFAD practica una estrategia de desarrollo similar en Indonesia, Nepal y Sri Lanka. La Agencia Alemana para la Cooperación Tecnológica (GTZ) ha apoyado programas que vinculan los grupos de autoayuda con las instituciones formales de financiamiento en varios países de Asia y África.

tuciones seleccionadas constituyen únicamente ejemplos de la diversidad existente y por lo tanto no son un catálogo exhaustivo. Se podrían haber mencionado muchas otras instituciones.

4.1 Orientación de la demanda

Las agencias de desarrollo y las instituciones de financiamiento rural reconocen, cada vez más, la necesidad de satisfacer las demandas de servicios financieros de los clientes pobres. El objetivo tradicional del crédito agrícola era financiar las inversiones, los insumos y la comercialización. La población rural demanda crédito para la producción con el objetivo de incrementar el ingreso que obtiene de sus empresas agrícolas y otras. Sin embargo, otras demandas financieras, como los servicios de ahorro, los préstamos para el consumo y los seguros, han sido desatendidas por las instituciones de financiamiento rural.

Los préstamos para el Consumo. Como se mostró anteriormente, existe una amplia evidencia de que las fuentes de crédito informal no restringen sus fondos a los fines que se consideran convencionalmente como productivos (Bouman, Hartfeld, 1976; Miracle, Cohen, 1980). En la cartera de las instituciones financieras informales, los préstamos para el consumo de alimentos, salud, educación y obligaciones sociales desempeñan un papel importante, a menudo en una mayor proporción que los préstamos para la producción agrícola y otras actividades remunerativas.

En especial las mujeres del campo tienen una fuerte necesidad de préstamos para el consumo por diversas razones. En muchas partes del Oeste y en Centro de África, las mujeres tienen la misma necesidad de invertir en actividades remunerativas y en el bienestar de la familia (Berger, 1989). Sin embargo, su liquidez financiera suele ser limitada. Deben dividir esa escasa liquidez financiera entre los gastos de producción y de consumo. Teniendo la elección entre una institución de financiamiento que sólo ofrece préstamos para la producción y otra que ofrece una combinación de préstamos de consumo y de producción, el 52% de las mujeres del campo de Camerún entrevistadas en 1992 obtenían una mayor utilidad de la segunda opción (Schrieder, 1995).

La mayoría de las instituciones no bancarias y la mitad de las bancarias, ofrecen crédito para el consumo y social (Cuadro 1). La existencia de préstamos para el capital humano no interfiere forzosamente con la sustentabilidad de los programas de desarrollo del mercado financiero. Con base en encuestas en Benín y Camerún, se encontró que la tasa de recuperación no variaba mucho, en los préstamos para la producción era del 95 y 85 por ciento, mientras que en los préstamos para el consumo, era del 90 y 89 por ciento respectivamente, en las regiones estudiadas de ambos países (Heidhues, 1992). Se obtuvieron resultados similares en una encuesta a las familias rurales de Madagascar (Zeller, *et al.*, 1993).

Un procedimiento interesante, como forma de garantizar la orientación a las demandas en un programa de crédito, es el que aplica el programa ANADEGES/COPIDER en México. Son los pobres del campo, grupos campesinos e indígenas, quienes identifican los servicios que deben ofrecerse. Los

grupos campesinos e indígenas toman la iniciativa; ANADEGES sólo proporciona información y orientación cuando se la piden específicamente. El programa está dirigido primordialmente a apoyar la producción, pero también proporciona fondos para otros fines, y ANADEGES alienta al prestatario a utilizar el dinero cuando pueda obtener beneficios diferentes a aquellos para los que fue aprobado el crédito. El impacto de este programa va de lo exitoso a lo extraordinario, con sólo algunas fallas (Medellin-Erdman, Kropp, 1991).

Este programa se basa enteramente en el compromiso que siente el grupo con el programa, en el sentido de responsabilidad que tienen entre sí los miembros, en una administración participativa, y en la conciencia de que el programa está sostenido por los llamados fondos de solidaridad; los prestatarios saben que el incumplimiento significa que los fondos ya no estarán disponibles para apoyar a otros grupos campesinos o indígenas.

La mayoría de los programas de financiamiento (formales o informales) analizados en este estudio están orientados a la demanda, en el sentido de que permiten que sus miembros utilicen al menos una parte de sus préstamos para el consumo. El *Cameroon Cooperative Credit Union League* (CamCCUL), por ejemplo, no está en contra de las solicitudes de préstamo para fines de salud y educación, pero al mismo tiempo promueve vigorosamente los préstamos para la inversión. Con este fin, CamCCUL diseñó un Programa Especial de Crédito para la producción del Pequeño Agricultor. BRAC-Bangladesh también extiende préstamos para el consumo a sus miembros, sobre todo para evitar que las familias vendan sus activos en momentos de emergencia. Sin embargo, limita el monto de los préstamos para el consumo a 75% del total de ahorro que tiene el miembro con el BRAC (BRAC, 1992; Jahangir, Zeller, 1995). El *Liywontse Association* de Nkar, Camerún, reconoce las necesidades de crédito de sus miembros con fines de educación así como de producción. En la línea de la actitud liberal hacia el uso del crédito, tiene un plan de pagos cuidadosamente diseñado, que coincide con los flujos de ingreso de los pequeños propietarios de la región.

Sin embargo, algunos programas vacilan en liberalizar por completo el uso del crédito. En el Proyecto Liywontse de Camerún, los deudores a menudo reasignaron los préstamos para la educación y la producción agrícola a otros fines de consumo que no estaban contemplados en el programa. Por lo tanto, en febrero de 1990, la asociación decidió entregar los préstamos agrícolas en especie y pagar las colegiaturas directamente a la escuela. El informe de evaluación del GTZ expresa sus dudas sobre esta forma de canalizar los fondos y critica esta política tachándola de paternalista (Bürgel, Traut, Hücke, 1990).

El Ahorro. Las opciones de ahorro mejoran la capacidad de una familia rural para adaptar *ex post* sus inversiones y su consumo⁶. Alivia la tensión sobre el ingreso disponible y mejora la capacidad de enfrentar el riesgo. La mayor parte de las instituciones que aparecen en el Cuadro 13 ofrecen servicios de ahorro, indican que la oferta de servicios de depósito responde a una importante demanda de las familias rurales (Jung, 1987; Heidhues, 1992).

⁶ Ver también Zeller (1995).

Varios sistemas para el desarrollo de mercados financieros exponen a sus clientes no sólo a sistemas voluntarios de ahorro, sino también a ahorros obligados (Tabla 1). Entre ellos se cuentan, por ejemplo, el *Grameen Bank* de Bangladesh, *CamCCUL* de Camerún, *Liywontse Association* de Nkar, en Camerún, *Burkinabé Caisses Villageoises d'Épargne et Crédit de Bahn* en Burkina Faso, el *Malawi Mudzi Fund*.

En particular las mujeres pobres desean seguridad económica y estabilidad. Su deseo parece traducirse en una mayor tendencia al ahorro y una preferencia por los préstamos reducidos y menos riesgosos, además, presentan una mayor tasa de pago que los deudores masculinos. Como las mujeres de los países en vías de desarrollo participan en diversas actividades productivas de ciclo corto, requieren de instrumentos de ahorro con alto grado de liquidez (Otero, Downing, 1989). Por lo tanto, al ofrecer los servicios de depósito, se satisface una parte importante de la demanda existente de servicios de financiamiento rural. Esto se confirma con el exitoso desarrollo del *Zimbabwe Savings Club Movement*, que data de 1963. Además de los servicios de ahorro, ofrece a las mujeres apoyo no financiero, como el abastecimiento de insumos agrícolas. La tarea principal de los clubes de ahorro de Zimbabwe es generar ahorro para las inversiones productivas. Los ahorros del grupo se depositan en una sucursal bancaria local. Sin embargo, los clubes de ahorro de Zimbabwe no otorgan créditos. Los miembros sólo pueden retirar los ahorros que han acumulado. Al proporcionar los servicios de depósito, los clubes satisfacen dos demandas. En primer lugar, actúan como institución de custodia de fácil acceso, que puede utilizarse para autofinanciar inversiones y recurrir a la inversión negativa en caso de gastos de consumo. En segundo lugar, los ahorradores se benefician con los precios más bajos por medio de la compra al mayoreo de los insumos agrícolas que realiza el club. En Zimbabwe, el mecanismo de ahorro del club ha probado la poca capacidad que tienen las mujeres de ahorrar en forma monetaria (Caputo, 1989; Chimedza, 1989; Radke, 1986; Pischke, Rouse, 1982).

Cuadro 1. Orientación a la demanda de los esquemas innovadores de financiamiento al campo para los pobres

Institución	Crédito a la producción	Crédito al consumo y social	Servicios de extensión, comercialización y adquisición de insumos	Movilización del ahorro	Cobertura de riesgos individuales y covariantes
Zimbabwe Savings Club Movement	No	No	Compra al mayoreo de insumos y venta del producto	Sí	...
Cameroon Coperative Credit Union League (CamCCUL)	Sí (56% de los préstamos pendientes a fines de 1987) Crédito con	Sí (44% de los préstamos pendientes a fines de 1987) Con énfasis	Capacitación en agricultura y administración agrícola	Sí	...

	énfasis en la construcción, comercio y producción agrícola en pequeño	sis en la educación y las obligaciones sociales			
Liywontse Association of Nkar, Camerún	Sí	Sí. Énfasis en los préstamos para la educación	Compra de insumos al mayoreo	Sí	Sí, sólo riesgos individuales
Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogéré (CVECA) en Mali, Gambia y Madagascar	Sí	Sí (20 por ciento de crédito extendido)	Servicios	Sí	Sí, sólo riesgos individuales ⁷
Fonds de Développement Villageois Segou, Mali	Sí	Sí, por medio del Fondo de Ahorro del Pueblo	...
Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit de Banh, Burkina Faso	Sí. Énfasis en la diversificación del ingreso	Sí. De los préstamos obtenidos del pueblo creó un fondo para casos de emergencia	Capacitación y extensión	Limitación sin ahorros; la movilización del ahorro se añadió posteriormente	Sí, sólo riesgos individuales
Malawi Mudzi Found, Malawi	Sí	No	Extensión y comercialización	Sí	Sí, sólo riesgos individuales
Badan Kredit Kecamatan (BKK), Centro de Java	Sí	...	No	Sí (Esquema obligatorio y voluntario)	...
Bangladesh Rural Advancement	Sí	Sí (menos de 1%)	Capacitación y servicios en salud, agricul-	Sí	Sí

⁷ De manera similar *Caisse Villageoise d'Épargne et Crédit Atogeré* en Gambia y Madagascar ha establecido fondos de emergencia, a decisión de los miembros del grupo, para cubrir riesgos individuales de incumplimiento de pago de préstamos, como enfermedad o pérdida de la cosecha individual. Estos bancos en pueblos son apoyados por el *Centre International de Recherche et de Développement* (CIDR). La *Foundation for International Community Assistance* (FINCA) ha sido pionera en el concepto de banco de pueblo, implementando programas no sólo en América Latina, sino en otras regiones en vías de desarrollo.

Committee (BRAC)			tura y educación		
Instituciones bancarias (centradas en la pobreza)					
Grameen Bank	Sí, solo a los "pobres" (0.5 acres de tierra cultivable o activos por el valor de 1 acre. La mayoría de los préstamos son para diversificación del ingreso	Sí	Servicios sociales, capacitación de extensión	Sí (obligatorio, vinculado con el otorgamiento del crédito)	Sí

Nota: Los puntos (...) indican que no hay información disponible

Fuente: Elaboración propia

Proporcionar servicios de ahorro en primer lugar y posteriormente ofrecer servicios de crédito, basados al menos parcialmente en los fondos de los depósitos de los clientes, es una estrategia generalmente recomendada. Sin embargo, existen excepciones. Por ejemplo, a mediados de los ochenta, cuando las *Burkinabé Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit de Banh* comenzaron un programa de intermediación financiera, no era factible una movilización del ahorro previa al préstamo. Este ejemplo demuestra que en ciertos casos específicos, el hecho de que el ahorro preceda o no al préstamo no es importante, mientras las familias rurales comiencen a ahorrar en cuanto se los permita su ingreso. Una severa sequía y la subsiguiente descapitalización de las familias rurales comiencen a ahorrar en cuanto se los permita su ingreso. Una severa sequía y la subsiguiente descapitalización de las familias rurales en la zona cubierta por el proyecto impidió comenzar por el ahorro. Por lo tanto, la primera tarea del proyecto no fue la movilización del ahorro, sino la recapitalización (Kabore, 1990). Por esta razón, el proyecto inicialmente extendió préstamos sin operar un sistema de ahorro; se introdujo un sistema de ahorro voluntario tan sólo seis meses después, en enero de 1989 (Diop, 1990). En diciembre de 1989, el proyecto comenzó un programa preliminar de ahorro obligado. El sistema de ahorro obligado que priva actualmente (desde mayo de 1990) está compuesto por un grupo del pueblo y un fondo de garantía. De cada préstamo que se otorga, se separa el 5% para el grupo del pueblo y el 2% para el fondo de garantía. La creación de una capacidad de ahorro entre sus clientes constituye uno de los mayores logros del programa. Los documentos de evaluación del proyecto indican que ha mejorado la situación del consumo alimentario, puesto que parte del ingreso financiero puede separarse para inversión y consumo futuro (Elsäßer, Diop, 1990; Kabore, 1990).

Los miembros del *Malawi Mudzi Fund* y del *BRAC-Bangladesh* también deben

cumplir con ahorros regulares. Los ahorros del Malawi Mudzi Fund se acumulan en un fondo de grupo y en un fondo de riesgo. El fondo de grupo está compuesto por un depósito grupal inicial, los ahorros regulares del grupo, más los ahorros obligados que representan un pequeño porcentaje del préstamo otorgado (Otero, Downing, 1989). Bajo el *Rural Credit Program del BRAC*, un miembro debe ahorrar al menos 2 taka (Tk) por semana (unos US\$2.50). Los ahorros son recaudados por el asistente del proyecto del BRAC y depositados en la cuenta de ahorro del miembro. Además, se deduce el 4% de la suma del préstamo y se deposita en el fondo común del grupo. Ese fondo se usa para extender préstamos a los miembros en casos de emergencia. Las tasas anuales de crecimiento promedio del BRAC desde 1987 han sido del 64% para los ahorros y el 72% para los préstamos (Alam, 1992; BRAC, 1991, 1992; Jahangir, Zeller, 1995; Zeller, Ahmed, Sharma, 1996).

Características de los Seguros. Tanto la teoría como la evidencia empírica sobre los servicios de seguro proporcionados por las instituciones informales, evidencian la demanda económica de los pobres por dichos servicios. Las Burkinabé Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit de Banh reconocen esta demanda de seguros (Cuadro 1). Combinan acertadamente las operaciones de préstamo con la necesidad que tiene el cliente de aliviar las situaciones de emergencia. Mientras no haya incumplimiento, los grupos de crédito pueden acceder a los fondos locales ya mencionados, para extender préstamos de emergencia a los miembros del grupo. Este mecanismo de seguro está diseñado para cubrir riesgos individuales. El *Grameen Bank*, las Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit de Banh y los bancos de pueblo de Gambia, Madagascar, Mali y Senegal (Breton, 1991) proporcionan una cobertura limitada de los riesgos individuales de incumplimiento, como una enfermedad o la muerte de un familiar, a través de los fondos de emergencia del grupo. Sin embargo, estos sistemas son absolutamente incapaces de cubrir el riesgo compartido.

El programa de crédito rural del BRAC comprende un innovador servicio de seguro (Cuadro 1). Su finalidad es proteger a los miembros mayores del programa, del abandono de sus familias a medida que se vuelven menos productivos. Un asegurado nombra un beneficiario a quien se entregan Tk 5 000 a las 24 horas de la muerte del asegurado. Es claro que este beneficio monetario alienta al beneficiario de la póliza a cuidarlo bien durante su vejez (Jahangir, Zeller, 1995).

La protección en contra del riesgo compartido que afecta a toda la comunidad o la región, causado a menudo por catástrofes naturales o inestabilidad política, no puede ser cubierta por las instituciones locales de financiamiento. La integración horizontal o vertical en un sistema financiero regional o local con mecanismos de reaseguro, es por lo tanto una necesidad para los programas locales de financiamiento rural, considerando que hayan probado ser sostenibles. Los mecanismos capaces de enfrentar los riesgos compartidos, pueden resultar efectivos en la estabilización del consumo de las familias rurales. Ninguna de las instituciones analizadas ofreció un seguro explícito en contra de los riesgos compartidos. Sin embargo, el *Grameen Bank*, en 1993 reestructuró todos los préstamos en las zonas inundadas de Bangladesh.

4.2 Acceso para los pobres

144

El impacto de las instituciones de financiamiento rural sobre el nivel de seguridad alimentaria de la población que cubren, depende del grado de profundización financiera en términos de la cobertura y los servicios que proporciona (Heidhues, 1995). Una amplia base de clientela, incluyendo a los pobres y en particular a las mujeres, está condicionada por la accesibilidad de la institución (Cuadro 2). Las barreras que constriñen la participación de los pobres en la intermediación financiera (Pischke, Adams y Donald, 1983) son las siguientes:

- Requisitos para ser elegible, como un saldo mínimo en la cuenta de ahorro, un mínimo de crédito, haber pagado su cuota de miembro, certificados de elegibilidad, restricciones de retiro y demás.
- Costos de operación relacionados con los depósitos y retiros de los ahorros.
- Costos de operación de solicitud de préstamo y pagos del servicio a la deuda.
- Requisitos de garantías.

Un ejemplo de planteamiento realmente participativo para la creación de instituciones de financiamiento rural y de definición de las reglas de acceso por la comunidad, es el que constituye las *Caisses Villagoises d'Épargne et de Crédit Autogérées* (CVCA) en varios países africanos (Cuadro 2). Las CVCAS son bancos de pueblo propiedad de los miembros, que también los controlan y ofrecen servicios de ahorro y crédito a sus miembros. Con el apoyo financiero del Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), el Centre International de Développement et de Recherche (CIDR), una organización no gubernamental francesa, ha promovido la formación de bancos de pueblo en Camerún, Gambia, Madagascar, Mali y Senegal (Chao-Beroff, Egger, Moreno, 1991). Proporciona asistencia técnica y capacitación a los habitantes en contabilidad y en la definición de las reglas de conducta del banco. Sin embargo, son los propios miembros los que deciden, por ejemplo:

- 1 La tasa de interés que debe pagarse por el ahorro.
- 2 Las cuotas de membresía.
- 3 La tasa de interés para los préstamos financiados por los miembros.
- 4 La evaluación de las solicitudes de préstamo.

Este planteamiento participativo permite que existan varios bancos en un mismo pueblo, cada uno de los cuales atiende a varios segmentos de la población con características étnicas o socioeconómicas similares. Como los bancos deben movilizar sus propios fondos y tienen que competir con el mercado informal de financiamiento, sus tasas de interés para los préstamos son más elevadas que las que cobran los parientes o amigos, pero más bajas que las que cobran los prestadores socialmente distantes (Zeller, 1994)⁸.

Brac-Bangladesh proporciona un ejemplo de servicios accesibles para los pobres rurales, en especial para las mujeres (Cuadro 2). Es la ONG más gran-

⁸ Estos datos se obtuvieron para los CVECAs de Gambia y Madagascar (Zeller, *et al.*, 1994).

de Bangladesh y sus actividades se dirigen primordialmente a la población rural sin tierra⁹. Entre 1986 y 1992, los miembros del BRAC aumentaron de 120,000 a más de 700,000 (70% son mujeres); los ahorros se multiplicaron por veinte y los préstamos aún más. La tasa de recuperación es superior al 90%. Un proyecto piloto del Indonesia Central Bank, que vincula bancos con grupos de autoayuda, ha tenido también un gran alcance. Para 1994 se habían formado unos 1,250 grupos de ahorro y crédito. Se entregaron préstamos a 30,000 individuos, de los cuales el 46% eran mujeres. Para el 60% de los sujetos de crédito, el valor de sus activos productivos se elevó US\$63 en promedio (Kropp, 1995).

Cuadro 2. Capacidad de acceso de los pobres a los esquemas innovadores de financiamiento al campo

Institución	Institución Formal (F) o Informal (IF)	Orientación de género
Zimbabwe Savings Club Movement	IF	F/M 97:3
Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL)	F	M/F 75:25
Liywontse Association de Nkar, Camerún	IF	F/M 75:25
Caisse villageoise d'Épargne et de Crédit autogérée (CVECA en mali, Gambia y Madagascar)	IF	M/F 79:21
Fonds de Développement Villageois Segou, Mali.	IF	M
Caisse villageoises d'Épargne et de Crédit de Banh, Burkina Faso	IF	F/M 90:10
Malawi Mudzi Fund, Malawi	F	M/F
Bedan Kredit Kecamatan, Centro de Java	F	F/M 60:40
Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)	IF	F/M 70:30
Instituciones bancarias (especializadas en los pobres)		
Gramen Bank	F; 75% de las acciones son propiedad de los prestatarios, 25% del gobierno.	F/M 74:26 (1988) 91:9 (1989)
<i>Saldo mínimo</i> <i>Cuota de membresía</i>	<i>Requisitos de garantía</i>	<i>Vínculo con el sector formal o informal</i>
Ninguno	n.a.	Sí, por los ahorros y depósitos
Una acción de membresía obligatoria	Depósito de ahorro con relación de 1:5	Sí
Cuota de admisión para los grupos de membresía y dos acciones por año de suscripción	Préstamo grupal, responsabilidad grupal;	Sí

⁹ La definición que da BRAC de la población rural pobre sin tierra es la gente que no posee más de 0.5 acres de tierra, incluyendo el terreno en que habitan. Además, deben ganarse la vida como mano de obra al menos durante 100 días al año (Alam, 1992; Brac, 1991).

	depósito de ahorros con razón de 1:3	
Difiere según las instituciones	Aprobación por los miembros	Sí
...	Fondo de ahorro del pueblo para préstamos al pueblo; razón de 1:10	Los ahorros se depositan en la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA); las oficinas rurales de la BNDA
No	Responsabilidad conjunta del grupo	Sí
No	Responsabilidad conjunta del grupo	Sí
No	Ninguna (referencias del carácter y aprobación por los servidores públicos locales, presión social por el jefe del pueblo)	Sí
Membresía en grupo, pago regular del ahorro	Ahorros/pertenencia al grupo	Sí
Membresía en grupo, pago regular del ahorro	Los préstamos se extienden a los grupos con responsabilidad conjunta	Depósito de los fondos líquidos en otros bancos

Notas: n.a. No aplica. Los puntos (...) indican que no hay información disponible

Fuente: Elaboración propia

En el centro de Java, la institución financiera centrada en la pobreza, *Badan Kredit Kecamatan* (BKK) proporciona líneas de crédito con préstamos de vencimientos diversos y ahorros con intereses definidos por el mercado (Yaron, 1992). La clientela del BKK está generalmente formada por pobres y el 60% son mujeres. Vale la pena notar en especial el sistema de ahorro voluntario del BKK, que ofrece remuneradoras tasas de interés a los pequeños ahorradores, y por lo tanto, su volumen de ahorro crece rápidamente. El depósito promedio en ahorro es de US\$6; el monto promedio de los préstamos es de US\$26. No se requiere garantía tangible para obtener un préstamo. Estos se entregan con referencias de los jefes del pueblo sobre el carácter del sujeto. Si el deudor incumple, pierde su acceso futuro a los préstamos del BKK. Por otro lado, un pronto pago incrementa gradualmente su límite de crédito con este banco.

En Camerún, las uniones de crédito atienden a un tipo de clientela que no tiene acceso a los bancos comerciales. Aunque el CamCCUL no excluye los clientes rurales, recluta a la mayoría de sus miembros en medios urbanos y semiurbanos. La cobertura de las áreas rurales y la efectividad financiera de las uniones rurales son inferiores a las urbanas, probablemente a causa de costos de operación más elevados. Sin embargo, el continuo crecimiento del número de miembros del CamCCUL indica que sus términos de ahorro y

crédito no representan barreras para el acceso de pequeños ahorradores y prestatarios. Es más, el indicador de la penetración financiera global (sucursales por cada 10 000 personas) para las uniones de crédito y los bancos comerciales fue de 0.319 en 1993 y de 0.137 en 1990 (Schrieder, 1995). Esto ilustra cómo pueden diferir la cobertura y la accesibilidad, dependiendo de la forma institucional de un intermediario financiero. Existe amplia evidencia de los beneficios obtenidos por los miembros de la unión de crédito de Camerún. La mejor condición económica de sus miembros dio como resultado un cambio en sus necesidades financieras, sobre todo en una mayor integración al mercado financiero. Por lo tanto, CamCCUL ha solicitado al Ministerio de Finanzas la autorización para abrir su propio banco, *The Union Bank*.

El sistema de préstamos grupales es una importante innovación financiera que incrementa la accesibilidad del mercado financiero. La mayor parte de los intermediarios financieros que aparecen en el Cuadro 2, utilizan el préstamo grupal y no exigen activos como garantía. Estos intermediarios incluyen del Grameen Bank, Burkinabé caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit, Liwontse Association de Nkar, Malawi Mutzi Fund, Indian Self-employed Women's Association (SEWA), Working Women's Forum. Todos estos programas proporcionan servicios financieros predominante o exclusivamente a mujeres. Parece que las organizaciones de mujeres como SEWA y WWF que ofrecen servicios de financiamiento, son especialmente exitosas en mejorar el acceso de su clientela al crédito¹⁰. En primer lugar, los que detentan el poder local son excluidos como intermediarios del crédito, función que normalmente desempeñan al intermediar entre los bancos y los clientes por medio de una relación patrón-cliente a menudo con altos costos. En segundo lugar, la modalidad de grupos reduce los costos individuales de transacción. Ambos factores contribuyen a minimizar los costos totales de operación para el cliente.

4.3 Viabilidad financiera

La sustentabilidad exige que las instituciones y los programas de financiamiento rural sean financieramente viables. El indicador cuantitativo más apropiado es el índice de dependencia del subsidio (Yaron, 1992). Sin embargo, como carecemos de datos contables sobre la mayoría de las instituciones que aquí se analizan, otros factores pueden indicar, hasta cierto grado, si las instituciones logran cubrir sus costos (Cuadro 3). Estos indicadores abarcan los siguientes rubros:

- Nivel de subsidio.
- Costos administrativos.
- Tasas de recuperación.
- Tiempo de operación.
- Crecimiento y diversificación de sus actividades.
- La fuente y el costo de los fondos.

¹⁰ SEWA ha dado servicio a 15,000 miembros y WWF a 38 000. La mayoría son mujeres pobres del área urbana. En comparación, el Grameen Bank ha atendido a 500 000 miembros, sobre todo clientes rurales (Berger, 1989).

La movilización de los depósitos contribuye a estabilizar la liquidez y solvencia de una institución financiera rural (Adams, Vogel, 1985; Cuevas, Graham, 1988; Lieberson, Kotellos, Miller, 1985; Nguyen, 1990). Esta base financiera reduce la dependencia de fondos provenientes del gobierno o de donantes (Adams, Vogel, 1985; Pischke, 1983). La evidencia empírica de Bangladesh, Camerún, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Ruanda y otras economías, ha mostrado que las uniones de crédito logran movilizar los ahorros (Huppi, Feder, 1990). Es más, la movilización del ahorro proporciona a los intermediarios financieros información sobre la solvencia y confiabilidad de sus clientes (Vogel, 1987). Esta información facilita enormemente la evaluación del sujeto de crédito y reduce sus costos. Además, la evidencia empírica muestra que los deudores están más dispuestos a cumplir con las obligaciones del crédito cuando tienen depósitos en la institución prestadora. Esto es particularmente cierto en el caso de las instituciones de membresía, en las que están en juego los ahorros del propio cliente.

El *Cameroonian Credit Union Movement* (CamCCUL) representa una de las historias más positivas sobre el desarrollo del mercado financiero en África, con base en el nivel de subsidio y aumento de miembros. El incumplimiento ha constituido una de las mayores limitantes del movimiento de uniones de crédito del CamCCUL¹¹. Además, la viabilidad financiera del CamCCUL se ha visto seriamente afectada por las crisis económicas de los años ochenta. Hoy en día, enfrenta el problema de una reserva inaccesible de depósitos en bancos comerciales carentes de liquidez. Como reacción a esta experiencia, así como a los cambios en la demanda de servicios financieros de sus clientes, CamCCUL tiene la intención de abrir su propio Banco de Uniones.

El Grameen Bank de Bangladesh es uno de los programas de crédito rurales más exitosos del mundo, por sus sustentabilidad y capacidad para aliviar la pobreza. Como banco de desarrollo centrado en los pobres, no sólo pone énfasis en el combate a la pobreza, sino también en la viabilidad institucional (Berger, 1980; Hulme, 1990; McKee, 1989).

El potencial del sistema de préstamo grupal en el éxito a largo plazo de los intermediarios financieros, se hace evidente al examinar los ejemplos del Grameen Bank, Bina Swadaya¹², BRAC y SEWA (Cuadro 3). Los préstamos grupales pueden reducir los costos de transacción de las instituciones que se especializan en préstamos a los pobres. La institución administra préstamos grupales en lugar de individuales. En Bina Swadaya, por ejemplo, cada grupo presta a su vez a 50 individuos. Sin embargo, resulta importante señalar que todos los programas que aparecen en la Tabla 3 dependen de subsidios para la formación de la institución y la expansión del alcance del programa. Los gastos recurrentes para la operación de la institución financiera; sin embargo, no deben ser subsidiados.

¹¹ Se considera deuda en mora cuando el pago se retrasa más de dos meses.

¹² Bina Swadaya en Indonesia en una Agencia de desarrollo Comunitaria Autónoma que se remonta a 1958. La agencia extiende préstamos grupales garantizados por ahorros que los candidatos no pueden retirar antes de haber pagado el préstamo. De 1990 a 1992, un 19.5% de los préstamos han sido garantizados por ahorros bloqueados. Esto da una relación de ahorro a crédito de 1.00 a 5.17 (Haryadi, 1992).

Cuadro 3. Viabilidad institucional de los esquemas innovadores de financiamiento al campo para los pobres

Institución	Subsidio	Cobertura de los costos administrativos
Zimbabwe Savings Club Movement	Ninguno	Sí, administración por voluntarios, contabilidad sencilla
Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL)	Sí, apoyo técnico	Sí
Liywontse Association of Nkar, Camerún	Sí ¹³	...
Caisse Villageoise d' Epargne et de Crédit Atogéréé (CVECA) en Mali	Sí, se proporciona apoyo	Bajos costos administrativos
Fonds de Développement Villageois Segou, Mali	Apoyo para el establecimiento de la Banque Nationale de Développement	...
Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit de Banh, Burkina Faso	Apoyo para el establecimiento y capacitación	Esperado en su pleno desarrollo
Malawi Mudzi Fund, Malawi	Sí	No
Badan Kredit Kecamatan, Centro de Java	Sí, pero moderado	Sí
Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)	Sí, pero moderado	...
Instituciones bancarias (centradas en el combate a la pobreza)		
Grameen Bank	Sí, por medio de donaciones y préstamos con bajas tasas de interés otorgados por donadores	No. Los costos totales (administrativos y financieros) representan 26.5% de los préstamos si los fondos son proporcionados a las tasas de mercado (21.7% al costo actual de los fondos). La viabilidad financiera se garantiza por medio de inversiones con alta liquidez (50% del ingreso proviene de depósitos bancarios).
<i>Tasas de recuperación</i>	<i>Año en que se estableció</i>	<i>Crecimiento (número de miembros)</i>
n.a.	1963	2 000 (1967) 1 000 000 (1989)

¹³ Subsidio pagado en relación con una buena tasa de recuperación.

74% (1991)	1968	50 000 (1967) 72 000 (1989)
74% (pago del préstamo inactivo)	1987	...
Casi 100%	1985	Comienza en 1985; 24 grupos en 1989
Casi 100%	1984	Comienza en 1984; 85 pueblos (1988) rápido crecimiento del ahorro.
98%	1988	Se expande con rapidez
Más del 90%; a principios de los noventas, por debajo del 90%	1988	...
80% (la tasa de morosidad se define como los préstamos no pagados en su totalidad en la fecha del último pago)	1970	510 000 (1990)
...	1972	Comienzo en 1972; 121 747 (1986) 707 172 (1992)
99.5%; 96.7% (recuperado antes de un año después del vencimiento)	1976 (17 años como proyecto de investigación-acción; 12 años como banco)	58 000 (1985) 250 000 (1986) 660 000 (1990)

Notas: n.a. No aplica. Los puntos (...) indican que la información no está disponible

Fuente: Elaboración propia

5 Aspectos esenciales para el diseño efectivo de proyectos

La anterior evaluación de las innovaciones financieras y de las instituciones con una perspectiva de seguridad alimentaria, demostró que existen características comunes y rasgos clave entre ellas. *Los esquemas de ahorro* constituyen el rasgo más sobresaliente de los programas sustentables de financiamiento para los pobres. Todos los programas incluyen sistemas de ahorro voluntario, obligatorio o ambos. Al movilizar el ahorro, sin embargo, los programas deben tomar en cuenta el motivo de prevención y ofrecer sistemas con liquidez. En ciertas ocasiones, el ahorro puede ser posterior, y no anterior, a las actividades de préstamo, como en el caso de las Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit de Banh, Burkina Faso.

Los procedimientos grupales tienen un indudable potencial para la penetración del mercado financiero. Han probado ser efectivos para llegar a los ahorradores y prestatarios en pequeña escala, son adecuados para abrir el mercado a las mujeres y mantienen los costos de operación de los intermediarios financieros bajos. Sin embargo, parece que los mismos intermediarios no constituyen un vínculo suficiente para mantener unidos a estos grupos (Slover, 1992). Se requieren mayores investigaciones sobre los factores que impulsan las relaciones de los grupos de larga duración y sobre el papel que

desempeñan las actividades de financiamiento¹⁴. Estudios sobre las estructuras de grupo y los beneficios que derivan de los mercados informales, podrían mejorar los conocimientos sobre las condiciones necesarias para el éxito de los programas de ahorro y crédito grupales.

Los servicios financieros orientados a la demanda son esenciales para tener una amplia penetración. Al prestar a las familias rurales, la cobertura de la clientela objetivo exige que la gama de servicios incluya no sólo las actividades de producción e ingreso, sino también las necesidades de consumo, como la salud, la educación y las obligaciones sociales. Las instituciones financieras innovadoras deben también responder a situaciones de emergencia que impidan pagar el préstamo a tiempo. Para esto, puede ser necesario contar con un acceso no burocrático a préstamos de emergencia, la posibilidad de reestructurar la deuda o la *formación de fondos de emergencia* por instituciones de membresía, que quedan entonces bajo el control de la institución o mancomunadas en una institución de segundo piso.

La sustentabilidad es el elemento más importante para el desarrollo del mercado financiero. Las instituciones financieras que proporcionan servicios de ahorro y cubren los costos variables del crédito por medio de tasas de interés adecuadas, son las que logran mejor la sustentabilidad. La formación de grupos y la cooperación con grupos de autoayuda u ONGs locales, puede apoyar de manera efectiva la formación de una amplia base de clientes rurales, promover la movilización de recursos y ayuda a mantener bajos los costos de operación. Sin duda, la liberalización de los mercados financieros y la estabilidad macroeconómica, así como una situación predecible, son cruciales para la sustentabilidad institucional. Resulta esencial una oferta sostenida de servicios financieros, de manera que la clientela pueda hacer planes de inversión a largo plazo, sin importar si el cliente piensa financiar sus necesidades con sus propios ahorros o endeudándose.

El éxito de *Grameen Bank* en el combate a la pobreza ha llamado ampliamente la atención en el campo del financiamiento rural. La cuestión es, sin embargo, saber si el modelo del *Grameen Bank* puede aplicarse en otros países. Existen diferentes opiniones al respecto: Hossain (1988) afirma que el sistema del banco puede reproducirse en muchas partes de Asia. Pero las peculiares condiciones de África requieren una considerable experimentación para determinar los intermediarios financieros adecuados. Sin embargo, el *Grameen Bank* puede utilizarse como modelo inicial para la investigación activa (Hulme, 1990). En su estudio sobre el *Grameen Bank* para el Ministerio de Cooperación y Desarrollo de Noruega, Fugelsang y Chandler (1985) advierten explícitamente sobre los peligros de transferir el concepto del *Grameen Bank* a otras condiciones socioeconómicas. Defienden la idea de tomar elementos específicos del sistema del banco y adaptarlos a sus propias condiciones.

Esto nos lleva a otra característica esencial del desarrollo del mercado financiero: no se trata de duplicar simplemente las instituciones financieras que

¹⁴ Un ejemplo demuestra la complejidad de los factores detrás de la formación de un grupo. En el noroeste de Camerún (Wvem), ha existido un grupo de crédito y ahorro por rotación desde aproximadamente 1917. Sus miembros pertenecen a la misma familia extensa. Creen que cada vez que se interrumpe el funcionamiento del grupo, es señal de mala suerte para la familia.

han tenido éxito, sino de adaptarlas a las condiciones locales. Esto se logrará mejor por medio de procesos participativos que permitan a los clientes influir sobre la estructura, los términos de los contratos y los servicios que proporciona la institución de membresía. Se requiere el apoyo público para promover renovaciones institucionales adaptadas a los medios locales en gran escala.

BIBLIOGRAFÍA

- ADAMS, Dale (1995) "From agricultural credit to rural finance", *Quarterly Journal of International Agriculture*, vol. 34, N° 2, 109-120.
- ADAMS, Dale, ROMERO, Alfredo (1981) "Group lending to the rural poor in the Dominican Republic: A student innovation", *Canadian Journal of Agricultural Economics*, vol. 29, N° 2, 217-224.
- ADAMS, Dale, VOGEL, Robert (1985) "Rural financial markets in low income countries: Recent controversies and lessons", *World Development*, vol. 14, N° 4, 477-487.
- ADAMS, Dale, GRAHAM, Douglas (1984) *Undermining rural development with cheap credit*, Boulder, Colo, Westview Press.
- ALAM, Asad (1992) "Going to poor people and going to scale", *Paper presented at Seminar on Financial Landscapes Reconstructed at Wageningen*, The Netherlands, 17-19 November.
- BÉDARD, Guy (1991) *Banking de développement au service des pauvres-un nouveau paradigme bancaire*, Eschborn, Deutsche, Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
- BERGER, Marguerite (1989) "Giving women credit: The strengths and limitations of credit as a tool for alleviating poverty", *World Development*, vol. 17, N° 7, 1017-1032.
- BHATT, Vinayak (1988) "On financial innovations and credit market evolution", *World Development*, vol. 16, N° 2, 281-292.
- BINKOWSKI, Peter, BEEK, Helmut (1989) *Finanzinnovationen. Reihe Wirtschaft-Finanz-Innovationen*, Bonn, Economica Verlag, vol. 1.
- BOMDA, Justin, SCHRIEDER, Gertrud (1995) *Les Mutuelles Communautaires de Croissance (MC2) dans la province de l'ouest Cameroun*, University of Hohenheim, Stuttgart, Mimeo.
- BOUMAN, Fritz, BASTIANSEN, R. (1989) "Pawnbroking as an attractive alternative to cheap credit: Cases from India and Sri Lanka", *Paper presented at the Seminar on Informal Financial Markets in Development*, Washington, 18-20 October.
- BOUMAN, Fritz, HARTEVELD, Kees (1976) "The Djanggi, a traditional form of saving and credit in West Cameroon", *Sociologia Ruralist*, vol. 16, N° 1, 78-96.
- BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee) (1991) *Annual report*, Dhaka, Bangladesh.
- (1992) *Annual report*, Dhaka, Bangladesh.
- BRATTON, Michael (1986) "Financing smallholder production: A comparison of individual and group credit schemes in Zimbabwe", *Public Administration and Development*, vol. 6, N° 2, 115-132.
- BRAUN, Joachim von, KENNEDY, Eileen (1987) "Cash crops versus subsistence crops: Income and nutritional effects in developing countries", *Food*

- policy. Integrating supply, distribution, and consumption*, James Gittinger, Joanne Leslie, Caroline Hoisington (edición), Maryland, Johns Hopkins University Press.
- BRETON, Philippe Le (1991) "Projet Association d'Épargne et de Crédit Auto-gérée", *Rapport Trimestriel pour Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*, Frankfurt.
- BÜRCEL, H., TRAUT, G., HUCKE, E. (1990) *Förderung ländlicher Selbsthil-feorganisationen in Kamerun*, Eschborn, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit.
- CAPUTO, Vincenzo (1989) "Le crédit et l'épargne ruraux dans le Sahel", *Paper presented at the Workshop about La Gestion des Terroirs Villageois au Sahel*, Ségou, 22-27 May.
- CCEI-Bank (Caisse Commune d'Épargne de d'Investissement) (1992) *Mutuals of Cameroon communities-MC2: The farmer's driving force*, Yaoundé, CCEI-Bank.
- CHAO-BEROFF, Rende, EGGER, Ruth, MORENO, Augusto (1991) *Épargne et credit participatif*, *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*, Frankfurt am Main, Mimeo.
- CHIMEDZA, Ruvimbo (1989) "Zimbabwe's informal financial sector: An overview", *Paper presented at the Seminar on Informal Financial Markets in Development*, Ohio State University/USAID/ World Bank, Washington, D.C., 18-20 October.
- CHRISTEN, Robert, RHYNE, Elisabeth, VOGEL, Robert (1995) *Maximizing the outreach of microenterprise finance: An analysis of successful microfinance programs*, Washington, Agency for International Development.
- CUEVAS, Carlos, GRAHAM, Douglas (1988) "Development finance in rural Niger. Structural deficiencies and institutional performance", *Economics and Sociology Occasional*, Columbus, Ohio, Ohio State University, N° 1471.
- DESAI, Bhupat (1980a) "Group lending experiences in reaching small farmers", *Economics and Sociology Occasional*, Columbus, Ohio, The Ohio State University, N° 875.
- (1980b) "Rural financial market barriers and group lending innovation", *Economics and Sociology Occasional*, Columbus Ohio, The Ohio State University, N° 745.
- (1983) "Group lending in rural areas", *Rural financial markets in developing countries: Their use and abuse*, J. D. von Pischke, D. W. Adams, G. Donald, Baltimore, Johns Hopkins University press.
- DESAI, Bhupat, MELLOR, John (1993) *Institutional finance for agricultural development: An analytical survey of critical issues*, Washington, International Food Policy Research Institute.
- DIOP, Mustapha (1990) *Contribution à la Mise en Place d'un Nouveau Système de Crédit Rural: Banh-Burkina Faso*. Mémoire de D.I.A.T, Ecole Supérieur d'Agronomie Tropicale.
- EILENBERGER, Guido (1991) "Finanzinnovationen", *Das Wirtschaftsstudium*, N° 11, 811-813.
- ELSÄSSER, Konrad, (1990) *La banque experimentale de Banh: Une demarche de recherche-développement sur le crédit rural sahelien*, Montpellier, Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour

FRANZEN, Christopher (1988) "Finanzinnovationen-was ist das?", *Die bank*, N° 1, 18-20.

FUGELSANG, Andreas, CHANDLER, Dale (1986) *Participation as process: What we can learn from the Grameen Bank*, Bangladesh, Norway, Ministry of Development Cooperation.

GONZÁLEZ-VEGA, Claudio (1984) "Credit-rationing behavior of agricultural lenders: The iron law of interest rate restrictions", *Undermining rural development with cheap credit*, Dale Adams, Douglas Graham, von Pischke, Boulder, Colo, Westview Press.

HARYADI, Emanuel (1992) "Microenterprise development through SHGs and NGO intervention: A Bina Swadaya (self-reliance) model in promoting financial self-help groups", *Paper presented at the Seminar on Financial Landscapes Reconstructed at Wageningen*, The Netherlands, 17-19 November.

HEIDHUES, Franz (1990) *Ländliche Finanzinstitutionen und landwirtschaftliche Entwicklung-Eine Untersuchung in Benin*. Paper presented at the Albert Ludwing Universität, Freiburg, Federal Republic of Germany, July.

- (1992) *Consumption credit in rural financial Landscapes Reconstructed at Wageningen*, The Netherlands, 17-19 November.

- (1995) *Rural financial markets-An important tool to fight poverty*, *Quarterly Journal of International Agriculture*, vol. 34, N° 2, 105-108.

HOLT, Sharon, RIBE, Helena (1991) "Developing financial institutions for the poor and reducing barriers to access for women", *World Bank Discussion Papers 117*, Washington, World Bank.

HOSSAIN, Mahaboob (1988) "Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh", *Research Report 65*, Washington, International Food Policy Research Institute.

HULME, David (1990) "Can the Grameen Bank be replicated? Recent experiments in Malaysia, Malawi, and Sri Lanka", *Development Policy Review*, vol. 8, N° 3, 287-300.

HUPPI, Monika, FEDER, Gershon (1990) "The role of groups and credit cooperatives in rural lending", *World Bank Research Observer*, vol. 5, N° 2, 187-204.

IFAD (International Fund for Agricultural Development) (1988) *Credit for the rural poor: A review of IFAD's experience, 1978-1987*, Rome.

JAHANGIR, Alam, ZELLER, Manfred (1995) *Overview paper on rural finance programs for the poor in Bangladesh-A review of five major programs*, International Food Policy Research Institute, Washington, Mimeo.

JAYARAJAH, Carl, BRANSON, William (1995) *Structural and sectoral adjustment: World Bank experience, 1980-92, A World Bank Operations Evaluation Study*, Washington, World Bank.

JUNG, K. H. (1987) "Sparverhalten von Landwirten in Kamerun (Savings conduct of farmers in Cameroon)", *Entwicklung und ländlicher Raum*, vol. 27, N° 3, 85-97.

KABORE, N. (1990) "Le financement de l'agriculture Burkinabé: L'expérience de la CNCA-B", *Paper presented at the Seminar on Rural Financial Policies in Francophone Africa*, Ouagadougou, Burkina Faso, 21-26 May.

KROPP, Erhard (1988) *Banking for the poor: A dialogue and cooperation*

- process involving banks and nongovernmental organizations*, Eschborn, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
- (1990) Development banking for the benefit of the poor. Subsystem 3: Linking banks and self-help groups in Indonesia, Eschborn, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
 - (1995) "Promoting poverty-oriented banking innovations in financial markets through technical cooperation-Experience from technical cooperation projects", *Quarterly Journal of International Agriculture*, vol. 34, N° 2, 195-206.
- LIEBERSON, Joseph, KOTELLOS, Katherine, MILLER, George (1985) *A synthesis of AID experience: Small-farmer credit, 1973-1985, AID Special Study N° 41*, Washington, Agency for International Development.
- LYCETTE, Margaret WHITE, Karen (1989) "Improving women's access to credit in Latin America and the Caribbean: Policy and project recommendations", *Women's ventures: Assistance to the informal sector in Latin America*, Marguerite Berger, Mayra Buvinic (edición) West Hatford, Conn, Kumarian Press.
- MCKEE, Katherine (1989) "Microlevel strategies for supporting livelihoods, employment, and income generation of poor women in the Third World: The challenge of significance", *World Development*, vol. 17, N° 7, 993-1006.
- MEDELLIN-ERDMANN, Rodrigo, KROPP, Erhard (1991) *New models for banking: Promotion of development banking services for the benefit of the poor. Subsystem 4: Main report*, Eschborn, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
- MIRACLE, Marvin, MIRACLE, Diane, COHEN, Laurie (1980) "Informal savings mobilization in Africa", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 28, N° 4, 701-724.
- NGUYEN, H. (1990) "Programmes d'ajustement du secteur financier en Afrique Francophone: Une experience recente", *Paper presented at the seminar on Rural Financial Policies in West Africa*, Ouagadougou, Burkina Faso, 21-26 May.
- OTERO, María (1986) "Solidarity groups programs: A working methodology for enhancing the economic activities of women in the informal sector", *Paper presented at the International Seminar in Quito*, September.
- PLATTEAU, Jean (1992) "Formalization and privatization of land rights in Sub-Saharan Africa: A critique of current orthodoxies and structural adjustment programmes", *Development economics Research Programme Paper*, London, London School of Economics, N° 34.
- (1995) "The evolutionary theory of land rights as applied to Sub-Saharan Africa: A critical assessment", *Cahiers de la Faculte des Sciences Economiques et Sociales*, Belgium, Department of economic and social Sciences, University Notre- Dame de la Paix, N° 145.
- PISCHKE, John von (1983) "A penny saved: Kenya's cooperative savings scheme", *Rural financial markets in developing countries: Their use and abuse*, John von Pischke, Dale Adams, Gordon Donald, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- (1988) "Institutions, instruments, and transactions: What focus for financia

development?", *Paper presented at the Seminar on the Potential for Financial Innovation in Small and Micro Enterprise Promotion*, Washington, D.C.

- PISCHKE, John von, ROUSE, John (1982) "Selected successful experiences in agricultural credit and rural finance in Africa", *AGRAP Division Paper 47*, Washington, World Bank.
- PISCHKE, John von, ADAMS, Dale, DONALD, Gordon (editores) (1983) *Rural financial markets in developing countries: Their use and abuse*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- RANDKE, Detlef (1986) *Mobilization of personal savings in Zimbabwe through financial development*, Berlin, German Development Institute.
- SCHAEFER-KEHNERT, Walter, PISCHKE, John von (1982) "Agrarkreditpolitik", *Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in den Entwicklungsländern*, Peter von Blanckenburg, Stuttgart, Ulmer.
- SCHRIEDER, Gertrud, HEIDHUES, Franz (1991) "Analyzing rural household's needs for financial services: A methodological framework", *Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest*, Carlos Cuevas, Michel Benoit-Cattin (edición), Montpellier, CIRAD-MES.
- (1995) "Reaching the poor through financial innovations", *Quarterly Journal of International Agriculture*, vol. 34, N° 2, 132-148.
- SEIBEL, Hans, MARX, Michel (1987) *Dual financial markets in Africa*, Fort Lauderdale, Verlag Breitenbach Publishers.
- SEIBEL, Hans, BASELLE, F., MICHELL-AULI, Peter (1994) *AFRACA linking banks and self-help groups in Africa-A sectoral Project in cooperation with GTZ, A review*, Eschborn, Germany and Nairobi, Kenya, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit and African Rural and Agricultural Credit Association.
- SKULLY, Michael (1992) "Lending collateral problems and the pawnbroker solution: The development of the pawnshop industry in Asia", *Paper presented at the Seminar on Financial Landscapes Reconstructed at Wageningen*, Netherlands, 17-19 November.
- SLOVER, Curtis (1992) *Informal financial groups in rural Zaire: A club theory approach*, Columbus, Ohio State University.
- STEIN, Johann von (1991) "Finanzinnovationen", *Das Wirtschaftsstudium*, vol. 15, N° 1, 43-47.
- STIGLITZ, Joseph, WEISS, Andrew (1981) "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, N° 71, 393-410.
- TENDLER, Judith (1989) "What ever happened to poverty alleviation?", *World Development*, vol. 17, N° 7, 1033-1044.
- VIGANÓ, Laura (1993) "A credit scoring model for development banks: An African case study", *Savings and Development*, vol. 17, N° 4, 441-482.
- VOGEL, Robert (1987) *Problèmes concernant les institutions financières*, EDI Working Document, Washington, World Bank.
- WOCCU (World Council of Credit Unions) (1987) *Statistical report and directory*, Madison, Wis., U.S.A.
- (1989) *Statistical report and directory*, Madison, Wis., U.S.A.
- (1990) *News from the World Council of Credit Unions*, Wis., U.S.A.
- WORLD BANK (1989) *World development report*, Oxford, Oxford University Press.
- (1990a) *Financial systems and development. Policy and research Series 15*,

Washington, D.C.

YARON, Jacob (1992) *Successful rural finance institutions*, Washington, World Bank.

ZELLER, Manfred (1994) "Determinants of credit rationing: A study of informal lenders and formal groups in Madagascar", *World Development*, vol. 22, N° 12, 1895-1907.

- (1995) "The demand for financial services by rural households –Conceptual framework and empirical findings", *Quarterly Journal of international Agriculture*, vol. 34, N° 2, 149-170.

ZELLER, Manfred, AHMED, Akhter, SHARMA, Manohar (1996) *Credit for the rural poor: Country case Bangladesh, Final report to the Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)*, Washington, International Food Policy Research Institute.

ZELLER, Manfred, BRAUN, Joachim von, JOHM, Ken, PUETZ, Detlef (1994) "Sources and terms of credit for the rural poor in The Gambia", *African Review of money, Finance and Banking*, 167-186.

ZELLER, Manfred, SCHRIEDER, Gertrud, BRAUN, Joachim von, HEIDHUES, Franz (1993) *Credit for the rural poor in Sub-Saharan Africa. Final report to the Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)*, Washington, International Food Policy research Institute.