

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

**La exclusión institucional en las microfinanzas : un estudio de
caso en Chithamur, India**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Noemí Artal García

Director

Ángel Martínez González-Tablas

Madrid

**Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,
Departamento de Economía Aplicada I**

Tesis Doctoral

**La Exclusión Institucional en las Microfinanzas:
un estudio de caso en Chithamur, India**

Noemí Artal García

Director: Dr. D. Ángel Martínez González-Tablas

Noviembre, 2008

Índice de contenidos

Introducción (Planteamiento y Metodología)	1
0.1. Planteamiento	2
0.1.1. El problema de la exclusión financiera y las microfinanzas	2
0.1.2. (Im)precisiones terminológicas en la retórica de las microfinanzas	9
0.1.3. El problema de la exclusión social y las instituciones (o el problema de la exclusión institucional)	13
0.1.4. El objetivo del estudio y las hipótesis	19
0.2. Metodología	22
0.2.1. Introducción al marco teórico-metodológico	22
0.2.2. El estudio de caso como método empírico	23
0.2.3. El procedimiento de investigación en la recogida y el procesamiento de la información primaria	26
0.2.4. La estructura del trabajo	33
Parte I. Marco teórico. Exclusión Institucional y Microfinanzas	37
Capítulo 1. El marco conceptual de la Exclusión Institucional	39
1.1. Introducción	40
1.2. Conceptualización de la exclusión social	41
1.2.1. La exclusión social como concepto descriptivo	42
1.2.2. La exclusión social como concepto político	45
1.2.2.1. El paradigma de Solidaridad	46
1.2.2.2. El paradigma de Especialización	47
1.2.2.3. El paradigma de Monopolio	48
1.2.3. La exclusión social como concepto normativo	49
1.2.4. La exclusión social como concepto analítico	51
1.3. Conceptualización de la exclusión institucional	53
1.3.1. Caracterización del enfoque de exclusión institucional	53
1.3.1.1. La exclusión institucional como resultado multidimensional	54
1.3.1.2. La exclusión institucional como proceso dinámico	55
1.3.1.3. La agencia y el contexto institucional	57
1.3.1.4. Las reglas institucionales de exclusión e inclusión	63
1.3.2. Los determinantes y los determinados de la exclusión institucional (los grupos sociales tradicionalmente excluidos)	65
1.3.2.2. Los determinantes básicos de la exclusión institucional	68
1.3.3. Las instituciones sociales y sus mecanismos de exclusión	70
1.3.3.1. El mercado y la exclusión del proceso económico	71
1.3.3.2. El Estado, los derechos de ciudadanía y la exclusión del proceso político	73
1.3.3.3. La sociedad civil y la exclusión del proceso sociocultural	75
1.4. Conclusión	76
Capítulo 2. El marco conceptual de las Microfinanzas	81
2.1. Introducción	82
2.2. El paradigma institucionalista	83
2.2.1. El problema y el rol de las microfinanzas	83
2.2.1.1. El problema: la ineficiencia técnica	83
2.2.1.2. El rol de las microfinanzas: la profundización financiera a partir de la reducción de los costes de transacción y el riesgo	84
2.2.2. Conceptualización	85
2.2.3. Caracterización del enfoque institucionalista	87
2.2.3.1. Críticas a las experiencias microfinancieras del pasado	88
2.2.3.2. Supuestos en relación a la demanda de crédito	89
2.2.3.3. Supuestos de impacto automático en la pobreza	90

2.2.3.4. La profundización financiera y la reducción de la pobreza	91
2.2.3.4.1. Capacidad institucional de expansión	91
2.2.3.4.2. Movilización de recursos y postura antisubsidios	92
2.2.3.4.3. Viabilidad financiera como medida de sostenibilidad	94
2.2.3.4.4. Regulación y supervisión	96
2.3. El paradigma de bienestar o de reducción de pobreza	97
2.3.1. El problema y el rol de las microfinanzas	97
2.3.1.1. El problema: la falta de acceso a crédito y otros servicios financieros para la población más pobre	97
2.3.1.2. El rol de las microfinanzas: la distribución de servicios financieros para reducir la pobreza	98
2.3.2. Conceptualización	100
2.3.3. Críticas al enfoque institucionalista	103
2.3.3.1. La extrapolación imprecisa de la historia	103
2.3.3.2. Los falsos supuestos sobre interés y subsidios	104
2.3.3.2.1. La inelasticidad del interés	104
2.3.3.2.2. La ineficiencia del subsidio	104
2.3.3.3. La autosuficiencia financiera como medida parcial de sostenibilidad	108
2.3.3.4. La incompatibilidad entre la autosuficiencia financiera y la profundidad de alcance	110
2.3.3.5. La primacía de la pobreza (profundidad de alcance) sobre la escala (anchura de alcance)	112
2.4. El paradigma de empoderamiento feminista	114
2.4.1. El problema y el rol de las microfinanzas	114
2.4.1.1. El problema: la subordinación de género	114
2.4.1.2. El rol de las microfinanzas: el empoderamiento de las mujeres	115
2.4.2. Conceptualización	116
2.4.2.1. Los estudios de género en el discurso de desarrollo	116
2.4.2.2. La lógica de los ‘círculos virtuosos’ del empoderamiento	119
2.4.2.3. Las diferencias con los paradigmas anteriores	120
2.5. Conclusión	121
Parte II. Marco de análisis de la Exclusión Institucional en las Microfinanzas	125
Introducción (Parte II)	127
Capítulo 3. El marco metodológico de la Exclusión Institucional en las Microfinanzas	131
3.1. Introducción	132
3.2. Las limitaciones de las microfinanzas en el proceso de integración económica	133
3.2.1. Una noción simplista de pobreza	133
3.2.2. Los obstáculos estructurales	135
3.2.3. La invisibilidad de la evidencia empírica del impacto negativo	136
3.2.4. Los criterios de autosuficiencia financiera y escala	138
3.3. Introducción a un marco de análisis de la exclusión institucional en las microfinanzas	139
3.3.1. Especificidades del enfoque de exclusión insitucional y diferencias con otros enfoques	139
3.3.2. Operatividad del enfoque en la valoración de la exclusión institucional	142
3.3.2.1. Indicadores del <i>proceso</i> de exclusión institucional	144
3.3.2.2. Indicadores de los <i>resultados</i> de exclusión institucional	145
3.4. Análisis del <i>proceso</i> de exclusión institucional	147
3.4.1. Mecanismos financieros de exclusión institucional	148
3.4.1.1. El racionamiento de la oferta	148
3.4.1.2. El endeudamiento	151
3.4.2. Mecanismos económicos, sociales y políticos de exclusión institucional	153
3.4.2.1. El aspecto distributivo del proceso de exclusión institucional	153
3.4.2.1.1. Distribución de recursos económicos y exclusión del proceso económico	154
3.4.2.1.2. Distribución de recursos sociales y exclusión del proceso social ...	157
3.4.2.1.3. Distribución de poder y exclusión del proceso político	158
3.4.2.2. El aspecto relacional del proceso de exclusión institucional	161

3.4.2.2.1. Los monopolios y monopsonios espaciales en el proceso económico de exclusión	161
3.4.2.2.2. Los monopolios de grupo en el proceso social de exclusión	162
3.4.2.2.3. El empoderamiento de los grupos en el proceso político de exclusión	163
3.5. Análisis de los <i>resultados</i> de la exclusión institucional	166
3.4.3. La cobertura social	166
3.4.3.1. El alcance o la cobertura financiera	166
3.4.3.2. La cobertura social	168
3.4.3.3. Las dimensiones de la cobertura social	169
3.4.3.3.1. La anchura de cobertura social	170
3.4.3.3.2. La profundidad de cobertura social	171
3.4.3.3.3. La variedad de cobertura social	172
3.4.3.3.4. La longitud de cobertura social	172
3.4.3.3.5. El valor de cobertura social	174
3.4.3.3.6. El coste de cobertura social	175
3.4.3.4. Las diferencias entre la cobertura financiera y la cobertura social	176
3.4.4. La sostenibilidad de la integración	180
3.4.4.1. Sostenibilidad financiera	183
3.4.4.2. Sostenibilidad económica	185
3.4.4.3. Sostenibilidad sociopolítica	186
3.4.5. El impacto en la exclusión social	189
3.4.5.1. Privación	190
3.4.5.1.1. Exclusión del mercado y privación económica	190
3.4.5.1.2. Exclusión de la organización social y privación social	191
3.4.5.1.3. Exclusión del proceso político y privación política	192
3.4.5.2. Vulnerabilidad	193
3.4.5.3. Empoderamiento	196
3.6. Conclusión	200
Capítulo 4. La concreción de la exclusión en el marco institucional de las microfinanzas	207
4.1. Introducción	208
4.2. El perfil o la cultura organizativa	211
4.2.1. La oferta de servicios	211
4.2.2. El sistema de distribución microfinanciera	214
4.2.3. El sistema de financiación	217
4.2.4. El sistema de valoración del desempeño institucional	218
4.2.4.1. Valoración del desempeño financiero	219
4.2.4.2. Valoración del desempeño social	221
4.2.4.2.1. Valoración de la cobertura	222
4.2.4.2.2. Valoración y seguimiento del impacto	224
4.2.4.2.3. Valoración del empoderamiento de la mujer	226
4.3. El perfil de los servicios microfinancieros	230
4.3.1. La tecnología microcrediticia	230
4.3.1.1. Las técnicas de reducción de costes operativos	231
4.3.1.1.1. Técnicas de selección de prestatarias	231
4.3.1.1.2. Técnicas de seguimiento de préstamos	236
4.3.1.1.3. Técnicas de cumplimiento de préstamos	237
4.3.1.2. Los términos contractuales	238
4.3.1.2.1. Tipo de interés	238
4.3.1.2.2. Forma del crédito	240
4.3.1.2.3. Tamaño del préstamo	241
4.3.1.2.4. Metodología crediticia	241
4.3.1.2.5. Destino del préstamo	244
4.3.1.2.6. Esquema de devolución	246
4.3.1.2.7. Plazo de amortización	247
4.3.2. La tecnología de otros servicios microfinancieros	247
4.3.2.1. Ahorro	247

4.3.2.2. Microseguros	250
4.4. Conclusión	251
Parte III. Estudio de caso. La Exclusión Social en las Microfinanzas de la región tamil de Chithamur, India	257
Introducción (Parte III)	259
Capítulo 5. Los dominios institucionales y la exclusion social en Chithamur	263
5.1. Introducción	264
5.2. Caracterización socioeconómica de Chithamur	265
5.2.1. Antecedentes históricos	265
5.2.2. División territorial administrativa	265
5.2.3. Medio natural	266
5.2.4. Población y movimientos migratorios	267
5.2.5. Distribución sectorial de la economía	269
5.2.6. Pobreza, desigualdad y exclusión	270
5.3. El mercado y la exclusión del proceso económico en Chithamur	272
5.3.1. El mercado laboral	272
5.3.1.1. Acceso a empleo	273
5.3.1.2. Distribución ocupacional	274
5.3.1.3. Salarios	277
5.3.2. Acceso a la tierra	278
5.3.3. Acceso a la educación	284
5.3.4. Acceso a la salud y la nutrición	287
5.3.5. Acceso a la vivienda	289
5.3.6. Acceso a crédito y ahorro	289
5.4. El Estado, los derechos de ciudadanía y la exclusión del proceso político en Chithamur	292
5.4.1. Las garantías constitucionales y las reformas legislativas	292
5.4.2. La democracia local y la participación política	294
5.4.3. La seguridad social y la asistencia social	295
5.4.4. La provisión de servicios públicos básicos	296
5.4.4.1. Asistencia sanitaria pública	297
5.4.4.2. Educación pública	298
5.4.4.3. Agua, electricidad y vivienda	299
5.4.4.4. Transportes y comunicaciones	300
5.4.5. Los programas gubernamentales de protección y promoción económica	300
5.4.5.1. Programas de empleo	300
5.4.5.2. Otros programas de desarrollo rural	303
5.4.5.3. Programas de crédito	305
5.4.5.3.1. El programa <i>Rashtriya Mahila Kosh</i>	306
5.4.5.3.2. El programa <i>Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana</i>	306
5.5. La sociedad civil y la exclusión del proceso sociocultural en Chithamur	309
5.5.1. Asociaciones de desarrollo en Chithamur	311
5.5.2. <i>Association for Serva Sava Farms</i>	313
5.5.2.1. Misión institucional y estrategia	313
5.5.2.2. Perfil organizativo	314
5.5.2.3. Perfil de servicios	316
5.5.2.4. Alcance	318
5.5.3. La sociedad civil en las microfinanzas de Chithamur	319
5.5.3.1. La distribución de microcrédito	319
5.5.3.2. La constitución y la formación de grupos de ahorro	322
5.5.3.3. La colaboración con instituciones estatales en la canalización de crédito	326
5.6. Conclusión	327

Capítulo 6. El proceso de exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur	331
6.1. Introducción	332
6.2. Los recursos financieros en el proceso de exclusión institucional en Chithamur	334
6.2.1. Los elementos institucionales en el racionamiento de la oferta	334
6.2.1.1. El perfil organizativo	335
6.2.1.1.1. El sistema de distribución microfinanciera	335
6.2.1.1.2. La oferta de servicios microfinancieros	338
6.2.1.1.3. El sistema de financiación	340
6.2.1.1.4. El sistema de valoración del desempeño institucional	341
6.2.1.2. La tecnología microcrediticia	344
6.2.1.2.1. El sistema de selección de participantes	345
6.2.1.2.2. El destino del crédito	346
6.2.1.2.3. El tamaño del préstamo	348
6.2.1.2.4. La metodología crediticia	349
6.2.1.2.5. El tipo de garantía	351
6.2.1.2.6. El plazo de amortización	352
6.2.1.2.7. El esquema de devolución	353
6.2.1.2.8. El tipo de interés	353
6.2.1.2.9. El sistema de incentivos y penalizaciones	354
6.2.1.3. La evolución de la política microcrediticia	354
6.2.2. El endeudamiento	358
6.2.2.1. El endeudamiento de los colectivos tradicionalmente excluidos	359
6.2.2.1.1. La anchura de la deuda	359
6.2.2.1.2. La profundidad de la deuda	359
6.2.2.1.3. La longitud de la deuda	361
6.2.2.1.4. La variedad de la deuda	365
6.2.2.2. El endeudamiento de la mujer	366
6.2.2.2.1. La anchura de la deuda de la mujer	366
6.2.2.2.2. La profundidad de la deuda de la mujer	368
6.2.2.2.3. La longitud de la deuda de la mujer	371
6.2.2.2.4. La variedad de la deuda de la mujer	375
6.3. Los recursos económicos en el proceso de exclusión institucional en Chithamur	377
6.3.1. La distribución de otros recursos económicos	378
6.3.1.1. El acceso a ganado	380
6.3.1.2. El acceso a forraje	382
6.3.1.3. El acceso a formación	384
6.3.1.4. El acceso a asistencia veterinaria	386
6.3.1.5. El procesamiento y la comercialización del producto	386
6.3.2. Las relaciones económicas dentro de monopolios y monopsonios espaciales	389
6.4. Los recursos sociales y políticos en el proceso de exclusión institucional en Chithamur	392
6.4.1. La distribución de recursos sociales y poder	393
6.4.1.1. Los grupos de ayuda mutua	393
6.4.1.2. La participación en la gestión	394
6.4.2. Las relaciones sociales y de poder	396
6.4.2.1. La clausura social	396
6.4.2.2. La cohesión del grupo	396
6.4.2.3. La capacidad de negociación	397
6.4.2.4. La capacidad de movilización colectiva	398
6.4.2.5. La participación en programas gubernamentales	399
6.5. Resumen del <i>proceso</i> de exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur	400
6.6. Conclusión	408

Capítulo 7. Los resultados de la exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur:	
Cobertura Social, Sostenibilidad e Impacto	413
7.1. Introducción	414
7.2. La cobertura social del microcrédito en Chithamur	415
7.2.1. La cobertura social del microcrédito	416
7.2.1.1. La anchura de cobertura social	416
7.2.1.2. La profundidad de cobertura social	417
7.2.1.3. La variedad de cobertura social	419
7.2.1.4. La longitud de cobertura social	420
7.2.1.5. El valor de cobertura social	421
7.2.1.6. El coste de cobertura social	422
7.2.2. La cobertura social del microcrédito para mujeres	423
7.2.2.1. La anchura de cobertura social	423
7.2.2.2. La profundidad de cobertura social	427
7.2.2.3. La variedad de cobertura social	429
7.2.2.4. La longitud de cobertura social	430
7.2.2.5. El valor de cobertura social	433
7.2.2.6. El coste de cobertura social	435
7.3. La sostenibilidad de la integración en Chithamur	436
7.3.1. Sostenibilidad financiera	436
7.3.1.1. Voluntad de devolución	438
7.3.1.2. Deserción	439
7.3.1.3. Capacidad de devolución	442
7.3.2. Sostenibilidad económica o productiva	444
7.3.2.1. Producción	444
7.3.2.2. Coste de producción	446
7.3.2.3. Precio del producto	446
7.3.2.4. Factores de producción en los colectivos en riesgo de exclusión	449
7.3.2.5. Ganancia neta	450
7.3.3. Sostenibilidad sociopolítica	453
7.4. El impacto en la exclusión social de Chithamur	455
7.4.1. Privación	457
7.4.1.1. Privación económica	457
7.4.1.1.1. Autoempleo y renta	457
7.4.1.1.2. Carga laboral y trabajo infantil	459
7.4.1.1.3. Migración estacional	460
7.4.1.1.4. Recursos financieros y deuda	461
7.4.1.1.5. Nutrición y seguridad alimentaria	461
7.4.1.2. Privación social	462
7.4.1.3. Privación de acceso a bienes y servicios públicos básicos	463
7.4.2. Vulnerabilidad	463
7.4.2.1. Vulnerabilidad financiera	463
7.4.2.2. Vulnerabilidad económica	465
7.4.2.3. Vulnerabilidad social	467
7.4.2.4. Vulnerabilidad política	467
7.4.3. Empoderamiento	467
7.4.3.1. Empoderamiento físico o material	467
7.4.3.2. Empoderamiento social u organizativo	469
7.4.3.3. Empoderamiento actitudinal o motivacional	470
7.5. Resumen de los <i>resultados</i> de la exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur	473
7.6. Conclusión	480
Conclusiones	483

Anexos	505
Anexo I Mapas	507
Anexo II Relación de pueblos de Chithamur	511
Anexo III Proyectos de desarrollo de ASSEFA en Chithamur	515
Anexo IV Información financiera de OMF en India	521
Anexo V Distribución de la deuda por colectivo social, Chithamur	529
Anexo VI Origen de los grupos de crédito pecuario bovino	535
Anexo VII Relación de grupos de crédito pecuario bovino	537
Anexo VIII Relación de pueblos visitados e informantes entrevistados	539
Anexo IX Índice de pobreza relativa	541
Anexo X Cobertura social del microcrédito en Chithamur	549
Anexo XI Distribución de préstamos por grupo de crédito en Chithamur	573
Anexo XII Indicadores de exclusión social. Cuadros de frecuencia del microcrédito pecuario en Chithamur	577
Anexo XIII Sostenibilidad de la integración económica	587
Anexo XIV Índice de pobreza relativa (con deuda)	593
Anexo XV Reuniones en grupos focales	595
Anexo XVI Mapas de valoración participativa de la riqueza	603
Anexo XVII Cuestionario	609
Anexo XVIII Entrevistas	619
Glosario de acrónimos	637
Referencias bibliográficas	639

Índice de cuadros, gráficos y figuras

Cuadro 0.1. Muestras de población	27
Cuadro 1.1. Diferencias entre conceptos	56
Cuadro 1.2. La exclusión social y la exclusión institucional	57
Cuadro 2.1. Obstáculos de las mujeres en las finanzas y el desarrollo empresarial	115
Cuadro 2.2. Diferencias entre paradigmas en relación al empoderamiento	121
Cuadro 3.1. Valoración del proceso de exclusión institucional	145
Cuadro 3.2. Valoración de resultados de exclusión institucional	147
Cuadro 3.3. Indicadores de la deuda	153
Figura 3.1. Escalera participativa de desarrollo microempresarial (Arnstein, 1969)	160
Cuadro 3.4. Indicadores de cobertura social del crédito	175
Cuadro 3.5. Diferencias entre el marco de cobertura financiera y el marco de cobertura social	179
Cuadro 3.6. Indicadores de sostenibilidad	189
Cuadro 3.7. Indicadores de impacto en la exclusión social	199
Cuadro 4.1. Parámetros sobre los que opera la función microfinanciera	210
Cuadro 4.2. Diferencias en cuanto a la naturaleza de las entidades microfinancieras	215

Cuadro 5.1. Distribución de migrantes por tipo de migración en Tamil Nadu (1981)	268
Cuadro 5.2. Migración en Tamil Nadu (1981)	268
Cuadro 5.3. Distribución de renta de las familias de Chithamur	271
Cuadro 5.4. Población y empleo en Chithamur (1991)	274
Cuadro 5.5. Distribución ocupacional en Chithamur (1991)	275
Cuadro 5.6. Distribución ocupacional de SC en Tamil Nadu (1991)	277
Cuadro 5.7. Empleo en el sector agrario en Chithamur y Tamil Nadu (1991)	277
Cuadro 5.8. Distribución de las explotaciones agrarias en India, Tamil Nadu y Chithamur (1990-91)	279
Gráfico 5.1. Distribución de explotaciones agrarias por colectivo social, Chithamur (1995-96)	282
Gráfico 5.2. Distribución de tierra por tamaño de explotación agraria y colectivo social, Chithamur (1995-96)	282
Gráfico 5.3. Distribución de colectivos sociales por tamaño de explotación agraria, Chithamur (1995-96)	282
Gráfico 5.4. Distribución de tierra por colectivo social y tamaño de explotación agraria, Chithamur (1995-96)	282
Cuadro 5.9. Distribución de explotaciones agrarias por colectivo social, Chithamur (1995-96) (% fila)	283
Cuadro 5.10. Distribución de la tierra por tamaño de explotación y colectivo, Chithamur (1995-96) (% fila)	283
Cuadro 5.11. Distribución de explotaciones agrarias por colectivo social, Chithamur (1995-96) (% columna)	283
Cuadro 5.12. Distribución de la tierra por tamaño de explotación y colectivo, Chithamur (1995-96) (% col.)	283
Cuadro 5.13. Asistencia escolar en Tamil Nadu e India (1987-88)	284
Cuadro 5.14. Nivel de estudios por colectivo social en India (1991)	285
Cuadro 5.15. Tasa de matriculación bruta en Tamil Nadu (1994-95)	285
Cuadro 5.16. Tasa de abandono escolar en Tamil Nadu (1995)	285
Cuadro 5.17. Escolarización en Tamil Nadu. Número de niñas por 100 niños (1994-95)	285
Cuadro 5.18. Analfabetismo en Tamil Nadu y Kanchipuram (1991) (%)	286
Cuadro 5.19. Escolarización de niños y niñas de comunidades SC/ ST en Tamil Nadu (2000-2001)	286
Cuadro 5.20. Proporción de niñas y niños entre los SC y ST escolarizados en Tamil Nadu (2000-2001)	287
Cuadro 5.21. Tasas de natalidad y mortalidad en el Distrito de Kanchipuram (1996)	287
Cuadro 5.22. Malnutrición infantil en Chithamur (1998-1999)	289
Cuadro 5.23. Número de entidades y oficinas financieras en Chithamur (2001)	290
Cuadro 5.24. Asistencia sanitaria en partos en Tamil Nadu (1991) (%)	297
Cuadro 5.25. Centros de enseñanza en Chithamur (2001)	299
Cuadro 5.26. Asignación financiera de programas gubernamentales en Chithamur (1990-2000)	301
Cuadro 5.27. Número de población beneficiaria de programas de empleo en Chithamur (1990-2000)	301
Cuadro 5.28. Número de obras realizadas por el programa JRY en Chithamur (1990-2000)	302
Cuadro 5.29. Distribución beneficiarios/as de IRDP por casta en Chithamur (1990-1999) (%)	302
Cuadro 5.30. Asignación financiera de DRDA en Chithamur. 1993-2000 (miles de Rs.)	303
Cuadro 5.31. Población beneficiaria de los programas de DRDA en Chithamur (1993-2000)	304
Cuadro 5.32. Población beneficiaria de otros programas gubernamentales en Chithamur (1994-2000)	304
Cuadro 5.33. Grupos de ayuda mutua beneficiarios de SGSY en Chithamur (1999-2001)	307
Cuadro 5.34. Beneficiarias de SGSY en Chithamur (1999-2002)	308
Cuadro 5.35. Asignación de crédito SGSY en Chithamur (1999-2002)	308
Cuadro 5.36. Personal de ASSEFA en Chithamur (Julio 2001)	315
Cuadro 5.37. Proyectos de ASSEFA financiados por la Cooperación Española (1990-1998)	316
Cuadro 5.38. Distribución de recursos de ASSEFA en Chithamur (%)	318
Cuadro 5.39. Grupos de ayuda mutua de ASSEFA en Chithamur (distribución por programa) (Julio 2001)	318
Cuadro 5.40. Distribución de beneficiarios/as de ASSEFA por colectivo social en Chithamur (Julio 2001)	319
Gráfico 5.5. Número de microcréditos en Chithamur (1985-2001)	320
Gráfico 5.6. Volumen de microcrédito en Chithamur (1985-2001)	320
Cuadro 5.41. Distribución de microcrédito en Chithamur (1985-2001)	320
Cuadro 5.42. Concentración geográfica de microcrédito en Chithamur	321
Cuadro 5.43. <i>Nidhis</i> con mayor concentración de microcrédito en Chithamur	321
Gráfico 5.7. Número de <i>nidhis</i> en Chithamur (por casta)	322
Gráfico 5.8. Número microcréditos en Chithamur (por sexo)	322
Gráfico 5.9. Distribución del microcrédito en Chithamur (por casta)	322
Gráfico 5.10. Distribución del microcrédito en Chithamur (por sexo)	322
Cuadro 5.44. Grupos de ahorro en Chithamur (2000, 2001)	324
Cuadro 5.45. Nivel de estudios de las participantes de los grupos de ahorro de DGSEA (Julio 2000)	325
Cuadro 5.46. Nivel de pobreza de las participantes de los grupos de ahorro de DGSEA (Julio 2000)	326
Cuadro 5.47. Distribución de beneficiarios/as de SGSY por asociación, Chithamur (1999-2002)	326
Cuadro 5.48. Asignación de recursos de SGSY por asociación, Chithamur (1999-2002)	326

Cuadro 6.1. Estructura organizativa de SJSK y vínculos con la comunidad	336
Cuadro 6.2. Organigrama de SJSK	336
Cuadro 6.3. Personal de SJSK en Chithamur (2001)	337
Cuadro 6.4. Estructura organizativa de SNFL y vínculos con la comunidad	338
Cuadro 6.5. Información financiera de SNFL. Situación a 31 de marzo de 2005 (USD)	342
Cuadro 6.6. Reclutamiento de mujeres para grupos de crédito pecuario por casta y propiedad de tierra	346
Cuadro 6.7. Reclutamiento de mujeres para grupos de crédito pecuario por casta y pobreza relativa	346
Cuadro 6.8. Distribución de microcrédito en función de su destino	347
Cuadro 6.9. Distribución del microcrédito por destino y colectivo social (% por columna)	348
Cuadro 6.10. Distribución del microcrédito por destino y colectivo social (% por fila)	348
Cuadro 6.11. Tamaño medio del microcrédito, por destino	349
Cuadro 6.12. Tamaño medio del microcrédito, por colectivo social	349
Gráfico 6.1. Metodología microcrediticia (1985-2001)	350
Cuadro 6.13. Metodología microcrediticia, por destino (%)	351
Cuadro 6.14. Distribución del microcrédito de metodología grupal solidaria, por destino	351
Cuadro 6.15. Plazos de amortización	352
Cuadro 6.16. Amortización del microcrédito por casta y sexo (%)	353
Cuadro 6.17. Amortización del microcrédito por colectivo social (%)	353
Cuadro 6.18. Tipos de interés	354
Cuadro 6.19. Distribución del microcrédito por periodo y colectivo social (%)	357
Gráfico 6.2. Evolución del destino del microcrédito (1985-2001) (%)	357
Gráfico 6.3. Evolución del microcrédito por colectivo social (1985-2001) (%)	357
Gráfico 6.4. Evolución del microcrédito por colectivo social (1985-2005) (Rs.)	358
Gráfico 6.5. Distribución del microcrédito por periodo y colectivo social (%)	358
Cuadro 6.20. Número de microcréditos con y sin deuda, por casta y sexo	359
Cuadro 6.21. Tamaño medio de la deuda, por casta y sexo (Rs.)	360
Cuadro 6.22. Correlación entre la deuda y el tamaño del préstamo	360
Cuadro 6.23. Tasa de endeudamiento por casta y sexo	361
Cuadro 6.24. Correlaciones entre la tasa de endeudamiento, la casta y el sexo	361
Cuadro 6.25. Longitud de la deuda	362
Cuadro 6.26. Duración de la devolución de los/as cumplidores/as, por casta y sexo	363
Cuadro 6.27. Longitud de la deuda por destino del préstamo	364
Cuadro 6.28. Endeudamiento por colectivo social y origen del crédito (número de préstamos)	364
Cuadro 6.29. Endeudamiento por colectivo social y destino del crédito (número de préstamos)	365
Cuadro 6.30. Endeudamiento por colectivo social y destino del crédito (Rs.)	365
Cuadro 6.31. Razones de incumplimiento según la OMF	366
Cuadro 6.32. Distribución de participantes con y sin deuda, por casta	367
Cuadro 6.33. Distribución de participantes con y sin deuda, por colectivo socioeconómico	368
Cuadro 6.34. Distribución de participantes con y sin deuda, por colectivo socioeconómico II	368
Cuadro 6.35. Tasa de endeudamiento por casta, pobreza relativa y propiedad de tierra	369
Cuadro 6.36. Endeudamiento por casta	369
Cuadro 6.37. Endeudamiento por nivel de pobreza relativa	370
Cuadro 6.38. Endeudamiento por propiedad de tierra	370
Cuadro 6.39. Correlaciones entre tasa de endeudamiento, pobreza, propiedad de tierra y casta	370
Cuadro 6.40. Posibilidad de acceso a más crédito de las participantes	371
Cuadro 6.41. Tamaño medio del crédito y la deuda, por casta, pobreza relativa y propiedad de tierra	371
Cuadro 6.42. Duración de la deuda, por año	372
Cuadro 6.43. Duración de la deuda de los/as cumplidores/as, por colectivo socioeconómico (días)	373
Cuadro 6.44. Correlaciones entre duración de la devolución, pobreza, propiedad de tierra y casta	373
Cuadro 6.45. Duración de la deuda del primer microcrédito	374
Cuadro 6.46. Evolución de la deuda de las participantes del programa	375
Cuadro 6.47. Duración de la exclusión financiera de las participantes del programa	375
Cuadro 6.48. Participantes con y sin deuda, por número de préstamos recibidos	375
Cuadro 6.49. Distribución de endeudamiento, por casta y número de préstamos recibidos	376
Cuadro 6.50. Distribución de endeudamiento por casta y tierra	376
Cuadro 6.51. Distribución de endeudamiento por casta y pobreza relativa	376
Cuadro 6.52. Fuentes de deuda de las participantes	377
Cuadro 6.53. Otros tipos de deuda	377
Cuadro 6.54. Cadena de producción y distribución de la intervención	378
Cuadro 6.55. Componentes y efectos del programa de microcrédito ligado a la producción láctea	379
Cuadro 6.56. Personal de SWDD en Chithamur	387
Gráfico 6.6. Abastecimiento de producción láctea mensual	388
Cuadro 6.57. Unidades de venta de SWDD, Chithamur	388
Cuadro 6.58. Distribución de servicios y efectos en la casta, la pobreza y el género	389
Cuadro 6.59. Precio de venta de la leche en cada eslabón de la cadena	392

Cuadro 7.1. Intermediación de pagos	429
Cuadro 7.2. Producción y periodo de lactancia de vacas y búfalas	445
Cuadro 7.3. Procedencia de la muestra de entrevistadas	457
Cuadro 7.4. Generación de ingreso en función de la duración de la participación	459
Cuadro 7.5. Generación de ingreso en función del número de préstamos obtenidos	461
Cuadro 7.6. Migración estacional por año	457
Cuadro 7.7. Destino de los ahorros	465
Cuadro 7.8. Impacto en la exclusión social	472
Cuadro resumen. Relación entre la integración económica y la exclusión social	486

Introducción (Planteamiento y Metodología)

Introducción (Planteamiento y Metodología)

0.1. Planteamiento

0.1.1. El problema de la exclusión financiera y las microfinanzas

Las microfinanzas se han convertido, en los últimos años, en una de las intervenciones prioritarias de las agendas de desarrollo como instrumento de reducción de pobreza y de exclusión financiera. La doctrina dominante sugiere que en los países de renta baja, el problema de la exclusión financiera surge por la fragmentación del mercado financiero debido a la existencia de información imperfecta y altos costes de transacción¹. El problema de la *exclusión financiera* se puede definir como “el proceso por el cual las personas pierden el acceso a los mecanismos básicos a través de los cuales podrían gestionar su dinero” (Kaur et al., sin fecha, citado en Johnson S. 1998a). Las instituciones bancarias no se acomodan fácilmente a las necesidades de crédito de las personas pobres, lo cual conlleva un mercado de crédito segmentado que excluye a ciertos grupos de población. Esta situación se explica fundamentalmente por una cuestión de riesgos y costes: el elevado riesgo que supone prestar a clientes pobres por su mayor posibilidad de incumplimiento del préstamo; y los elevados costes de información en los que los mercados de crédito incurrir, como consecuencia de la limitada e inaccesible información sobre las circunstancias de las prestatarias, los altos costes para obligar la devolución del préstamo, y los elevados costes de transacción cuando se presta a pequeña escala².

Por todo lo anterior, las fuentes formales de crédito limitan a los segmentos de población más pobres y otros grupos desfavorecidos el acceso a crédito, no quedándoles a estos grupos otra opción que acudir a fuentes informales de crédito _prestamistas usureras, casas de empeño, terratenientes, empleadoras, etc._ Estas prestamistas informales³ se convierten en fuentes de crédito más eficientes que los bancos, no sólo porque son más innovadoras, flexibles y accesibles en sus

¹ La explicación del problema de la exclusión financiera en países desarrollados suele ser distinta. En países en desarrollo la fragmentación del mercado financiero es debida al problema de información imperfecta y elevados costes de transacción; en economías desarrolladas y muy competitivas, en cambio, el gran volumen de información y los bajos costes de transacción provocan igualmente una segmentación del mercado financiero. En Reino Unido, por ejemplo, la política de ‘*red-lining*’ y el cierre de oficinas bancarias en áreas deprimidas, es causa de un aumento de las existentes desigualdades en términos de acceso a servicios financieros (Johnson S., 1998a).

² Morduch, 2000; Bouman F.J.A. y R. Bastiaanssen, 1992 y Lipton et al., 1996, citados en Morduch, 2000.

³ Este trabajo utiliza el genérico en femenino para referirse tanto a hombres como a mujeres.

operaciones, sino porque tienen un mayor conocimiento local tanto de las limitaciones como de las necesidades de la población más pobre, lo cual se traduce en unos menores costes de selección de clientes (*screening*) que los que soportan los bancos. Los costes de transacción tanto para prestamistas como para prestatarias también disminuyen debido a la falta de necesidad de documentación detallada en el procesamiento del préstamo, su autorización y desembolso inmediatos y los reducidos costes de información⁴. Sin embargo, las prestamistas informales al soportar un mayor riesgo cargan altos tipos de interés, a menudo sus prácticas y condiciones son abusivas⁵ y limitan la capacidad de negociación de las prestatarias para decidir sobre las condiciones financieras.

En este contexto de fuentes formales de crédito excluyentes y de fuentes informales de crédito adversas para la población más desfavorecida, surgen los programas gubernamentales y no gubernamentales de crédito para los segmentos de población pobre. A partir de los años 50, gobiernos y donantes internacionales comienzan a subvencionar la distribución de crédito agrario al pequeño campesinado en muchos países en desarrollo⁶. No obstante, estos programas tuvieron un gran número de problemas: altos costes de estructura, corrupción, y tipos de interés subsidiados, que creaban entre la clientela una mentalidad de donación con unas bajas tasas de devolución y en las prestamistas formales restricciones en el rendimiento. Se sugería también que estos programas raramente beneficiaban a la población rural más pobre y, si se lograba un impacto positivo en la producción y renta de la misma, éste era mínimo⁷.

Las razones que se dieron a este fracaso eran principalmente las siguientes: la distribución de crédito estaba sesgada hacia áreas urbanas en vez de rurales, que es realmente donde se concentra mayoritariamente la pobreza⁸; la falta de una adecuada garantía de la población pobre excluía a numerosos segmentos de población⁹; el más alto coste de transacción afrontado por las pequeñas prestatarias, como tiempo y gastos en viajes y trámites burocráticos, desincentivaba la solicitud de

⁴ Rogaly, 1996; Karmakar, 1999; Tiwari y Fahad, 1997.

⁵ Los activos de las prestatarias tienen que ser a menudo hipotecados hasta la devolución del préstamo; en ocasiones, se fuerza a las prestatarias pobres a vender sus productos a las prestamistas a precios bastante por debajo de los precios de mercado; las amenazas y el poder de la fuerza son a menudo usados para recuperar el préstamo (Kabeer, 1996:5). Hay también evidencia de que las prestamistas cargan tipos de interés más altos a las mujeres que a los hombres y cuando las terratenientes no cargan interés, éste se recupera en forma de trabajo no asalariado y a veces servicios sexuales (Everett y Savara 1991, citado en Kabeer 1996).

⁶ Véase Rogaly, 1996. Los programas de crédito para el pequeño campesinado se remontan a comienzos del siglo XX, pero no es hasta los años 50 cuando Bauer (1952) comienza a describir algunos de los programas implementados en esa época. Existe también una amplia literatura que trata el crédito rural antes del boom del microcrédito: Geertz, 1962; Ardener, 1964; Firth y Yamey, 1964; Schultz, 1964; Anderson, 1966; Mosher, 1966; Mellor, 1970; Hayami y Ruttan, 1971; Lipton, 1976; Drake, 1980; Howell, 1980; Adams, Graham y Von Pischke, 1984; Padmanabhan, 1988; Adams, González-Vega y Von Pischke, 1986; Adams y Vogel, 1986; Desai y Mellor, 1993, citados en Remenyi, 2000.

⁷ Adams y von Pischke, 1992; Woller y Woodworth, 2001.

⁸ Lipton, 1976, citado en Matin, Hulme y Rutherford, 1999.

⁹ Rudra, 1982, Von Pischke, 1983, Binswanger y Sillers, 1983, citados en Matin, Hulme y Rutherford, 1999.

crédito¹⁰ y; el patrocinio, la arbitrariedad, el clientelismo y las prácticas corruptas dirigían el crédito hacia la población más acomodada, es decir, el crédito era dirigido por los intereses de los estratos rurales más acomodados, que acaparaban los préstamos por su valor de subvención¹¹.

Otras críticas del modelo de crédito subsidiado giraban en torno a las siguientes consideraciones: la excesiva oferta de crédito no valoraba la capacidad de devolución del préstamo, y esto podía ser causa de su endeudamiento; la politización del crédito implicaba que las prestatarias percibieran el crédito como liberalidad política, por lo que la credibilidad y la viabilidad financiera de las organizaciones financieras se debilitaban en época de elecciones¹²; y, por último, los agentes proveedores financieros, al estar subvencionados y no ser sostenibles, limitaban la emisión de préstamos en el caso en que los fondos de gobiernos y donantes fueran desviados hacia otros programas no crediticios¹³.

En los años 70, emerge el concepto de orientación hacia un grupo objetivo y los donantes comienzan a emitir créditos destinados hacia personas pobres a través de fondos para entidades financieras públicas. Sin embargo, estos esfuerzos también fracasan y se evoluciona hacia un nuevo enfoque, que alcanza su auge en los 80 y donde organizaciones no gubernamentales (ONG) y grupos de ayuda mutua se utilizan para canalizar los fondos de donantes por su capacidad de alcanzar a pequeñas emprendedoras. El problema es que estos esquemas tampoco consiguen el éxito esperado porque resultan demasiado caros para donantes y, en ocasiones, también para prestatarias¹⁴.

Algunas autoras comienzan a desviar la atención de soluciones basadas en el Estado a soluciones basadas en el mercado¹⁵ con prácticas que no subvencionen el precio y que promuevan la eficiencia de los agentes proveedores de crédito. Este sector crítico de los programas de las Instituciones de Desarrollo Rural (IDR) influenciado por la ‘nueva economía institucional’ defiende que en los mercados de información imperfecta (información limitada y poco accesible sobre las

¹⁰ Aron, 1981, Timberg y Aiyar, 1984, citados en Matin, Hulme y Rutherford, 1999.

¹¹ Ladman y Tinnermeir, 1981, Adams y Vogel, 1985, Ghatak, 1977, citados en Matin, Hulme y Rutherford, 1999.

¹² Wiggins y Rogaly, 1989; Adams y von Pischke, 1992.

¹³ Rogaly, 1996.

¹⁴ Rinhard H. Schmidt y Claus-Peter Zettinger en Kimenyi et al. (eds.), 1998.

¹⁵ Dale W. Adams sostiene que lo que fue destruyendo poco a poco los esfuerzos de crédito y producción fueron los siguientes factores: los ambientes macroeconómicos hostiles, el uso de políticas macrofinancieras represivas, el hecho de que la economías eran centralmente planificadas, la poca atención prestada al desempeño de los intermediarios financieros, el hecho de que donantes y gobiernos torcieran los mercados financieros formales proporcionando líneas de crédito concesionario, muchos gobiernos usaban mercados financieros para colocar concesiones imponiendo tipos de interés reales tanto en préstamos como en depósitos, condonando préstamos y tolerando préstamos no pagados, y la influencia política sobre las prestamistas (Dale W. Adams en Kimenyi et al., 1998).

circunstancias de las prestatarias) aumentan los costes de las IDR para conseguir la devolución de los préstamos (costes de cumplimiento). Esto justifica el hecho de que las prestamistas informales, como agentes racionales, carguen unos altos tipos de interés al soportar un mayor riesgo. Además, el hecho de que las prestamistas informales de crédito rural tengan menores costes de selección que las IDR debido a su mayor conocimiento local, les permite operar como fuentes de crédito más eficientes¹⁶.

A partir de los 80, se enfatiza la autosostenibilidad financiera y la meta es, a partir de entonces, hacer rentables los servicios financieros para atraer más capital privado¹⁷. Es preciso la innovación del diseño para que los agentes proveedores financieros reduzcan sus costes de transacción y los riesgos de prestar a la población más pobre. Sin embargo, para llegar a esa viabilidad financiera, como los beneficios son difíciles de conseguir por los bajos ingresos provenientes de los préstamos pequeños comparados con los altos costes implicados en los servicios financieros _altos costes administrativos por salarios, pago de intereses, procesamiento de las transacciones, provisiones contra deudas_, se requiere *escala*, es decir, prestar a un gran número de personas¹⁸.

Durante esa década comienzan a emplearse incentivos para aumentar la recuperación del préstamo y con ello la rentabilidad institucional, medidas como el seguimiento de grupos de pares, los tipos de interés piramidales y la regularidad en la devolución del préstamo. Con una metodología social de crédito, todo el grupo es responsable de la devolución del préstamo emitido a cada uno de sus miembros y, en caso de incumplimiento, ningún miembro puede acceder a más crédito. Con esta mayor disponibilidad de información del grupo sobre el potencial de cada miembro de cumplir los plazos del préstamo y del ahorro, se consigue reducir el riesgo para la prestamista. Los tipos de interés piramidales son otra forma de incentivar el cumplimiento de la deuda. Ofrecer altos tipos de interés para préstamos pequeños y bajos tipos de interés para préstamos de mayor tamaño es un incentivo para devolver el préstamo y poder acceder poco a poco a préstamos de mayor cuantía con menor tipo de interés. Por último, Hulme y Mosley (1996) encuentran que la recuperación de préstamos a plazos también aumenta las tasas de devolución. El inconveniente de esta regularidad en la devolución es que origina problemas cuando se trata de préstamos para producciones cíclicas, como préstamos agrarios para cosechas semestrales o anuales, o préstamos pecuarios.

En los años 90, surge entonces una nueva visión y un consenso en metas y métodos a partir de la combinación de tres elementos¹⁹:

¹⁶ Rogaly, 1996.

¹⁷ Robinson, 1995, 2001, citado en Rogaly, 1996.

¹⁸ Otero y Rhyne, 1994; Rogaly, 1996.

¹⁹ Rinhard H. Schmidt y Claus-Peter Zettinger, 1998 en Kimenyi et al., 1998.

- a) Un énfasis en la capacidad institucional, esto es, los esfuerzos de la ayuda deben destinarse a crear entidades financieras capaces y motivadas de abastecer a los grupos objetivo relevantes. El objetivo principal es pues crear y fortalecer tales entidades.
- b) Un enfoque comercial, es decir, el agente proveedor financiero ha de mantener sus costes tan bajos como sea posible y ha de cargar tasas de interés y comisiones conforme a sus costes totales. Éste es el único modo de permanecer en el mercado y de proporcionar beneficios a sus clientes de forma continuada.
- c) Una orientación de sistema financiero. Se asume que una mejora en el sistema financiero en su conjunto ofrece a largo plazo mayores beneficios al grupo objetivo.

Esta ‘nueva ola’ aboga por un crédito no subsidiado ya que los agentes proveedores microfinancieros han de ser sostenibles, y defiende altos tipos de interés pues se parte del supuesto de que las personas pobres pueden pagarlos. Las tecnologías de crédito y de ahorro empiezan a surgir y las historias de éxito invaden la literatura de microfinanzas²⁰. Sin embargo, el cambio de un paradigma de crédito subsidiado a un paradigma de mercado financiero está siendo lento debido principalmente a los cambios macroeconómicos y macrofinancieros que requiere. Un enfoque de mercado en microfinanzas necesita la eliminación de distorsiones en tipos de cambio y precios internos, contención de la inflación, reforma de las políticas monetarias, y reestructuración del sistema fiscal²¹. A pesar de ello, se ha producido, en los últimos años, una expansión de los programas de microfinanzas, que ha estado marcada por un modelo de mercado basado en un enfoque de autosuficiencia financiera.

Teniendo en cuenta todo lo anterior y a pesar de esta tendencia, un enfoque de mercado basado en criterios de eficiencia económica deja al margen cuestiones de equidad y justicia social, que son prioritarias para resolver el problema de la exclusión financiera. Ello genera una constante crítica a este paradigma por no haber logrado ser aún el remedio al problema de la exclusión financiera, y en el cual las microfinanzas siguen generando obstáculos a los grupos tradicionalmente excluidos. El mercado actual de las microfinanzas está caracterizado por una baja inversión y un exceso de demanda insatisfecha²², y las principales notas distintivas en las que basan su actuación son: i) los elevados riesgos y costes de transacción tanto para prestamistas como para prestatarias, ii) el sesgo contra la pobreza extrema y, iii) las dificultades del crédito rural.

Uno de los principales rasgos que se atribuye al mercado microfinanciero es el problema de la información imperfecta. Las organizaciones microfinancieras (OMF) soportan un mayor riesgo que

²⁰ Rutherford, 1995, Mansell-Barstens, 1995, citados en Hulme and Mosley, 1996.

²¹ Vogel y Adams, 2002.

²² Remenyi, 2000.

la banca comercial tradicional pues se dispone de poco conocimiento de los mercados informales y la valoración del riesgo de las solicitudes de préstamo de sus clientes se convierte en el principal problema de los agentes proveedores de microfinanzas. Las entidades financieras formales prefieren prestar a empresas a gran escala con un buen registro en devolución, mayores niveles de rentabilidad de la inversión, más garantía, y mejores resultados a corto plazo²³. Añadido está el problema de que los costes aumentan a medida que disminuye el tamaño del préstamo o del depósito de ahorro, e igualmente al aumentar los riesgos, aumentan los costes de selección, de incentivos y de cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Otra importante característica del mercado de capital de los países de renta baja es la segmentación del mercado, donde el acceso a crédito es más fácil para algunos colectivos que para otros²⁴. La orientación microfinanciera dominante sesga contra la población más pobre por ser considerada poco fiable y poco honesta. El riesgo de la intermediación financiera con esta población es más elevado cuando se tiene poco conocimiento de la misma, y se asume que probablemente será analfabeta, no tendrá un plan de negocio, no mantendrá registros financieros o no dispondrá de una residencia fija²⁵. Además, cuanto más disminuyen los niveles de renta y riqueza, más le cuesta a la prestamista juzgar el riesgo de un préstamo, ya que al no disponer de activos como garantía comercializable contra los que pueda extender el riesgo en caso de incumplimiento, la población más pobre tiene una menor posibilidad de demostrar su capacidad y voluntad de devolución del préstamo, y los problemas de incentivos son mayores. A esto se añade la heterogeneidad de la pobreza²⁶ y el mayor problema de valoración del riesgo de una potencial cliente²⁷. Por otro lado, los rendimientos de sus actividades económicas son muy bajos, son empresas poco rentables, la

²³ Soyibo, 1996 citado en McNamara y Morse, 1998.

²⁴ Matin, Hulme y Rutherford, 1999.

²⁵ Remenyi, 2000.

²⁶ La población pobre no constituye una entidad social y económica homogénea sino un conjunto de grupos de actores altamente heterogéneo. Las instituciones microfinancieras (IMF) deben servir a cada categoría con servicios diseñados para cada mercado. Remenyi (2000) señala que “la pirámide de pobreza tiene las siguientes características: [a] Las más pobres de las pobres, las pobres vulnerables [... cuya] vulnerabilidad está directamente ligada al hecho de que la contribución que hacen al ingreso familiar no es suficiente para su propia supervivencia. Son vulnerables porque su supervivencia es dependiente de la actividad económica de otros; [b] “Las trabajadoras pobres, cuya principal fuente de ingreso es la venta de su trabajo, tanto en el mercado como a ellas mismas en el curso de la producción de subsistencia [...] Los programas de crédito rural del pasado fueron esencialmente dirigidos a las actividades agrícolas de este estrato. Las IMF también sirven las necesidades de las personas pobres y el campesinado de subsistencia, pero hay un intento deliberado de concentrar las finanzas proporcionadas a actividades que diversifiquen las fuentes de ingreso de las familias rurales pobres más allá de la producción de cosecha principal; [c] La población pobre autoempleada [...] que] no esta ocupada en una actividad de subsistencia sino en la producción para el mercado, a menudo a tiempo parcial [...] necesita capital trabajo y [...] depende del mercado para su ‘recompensa’; [y d] Las empresarias pobres [...] que] emplean a otros, posibles miembros de la familia a tiempo parcial para ayudarles a llevar sus negocios [...] El capital trabajo es a menudo el obstáculo crítico que previene a la empresaria pobre de expandir sus negocios más allá de una actividad a tiempo parcial” (31-33).

²⁷ González-Vega, 1998; Conning, 1999 citado en Navajas et al., 2000; Remenyi, 2000.

evaluación de las solicitudes de crédito es una tarea ardua, el seguimiento del desempeño del préstamo es complicado y, en caso de incumplimiento, una deuda mala es difícil de cobrar. El riesgo para el agente proveedor microfinanciero es por tanto más elevado. Algunas autoras incluso llegan a opinar que la población muy pobre no necesita crédito productivo pues puede beneficiarse indirectamente del empleo generado por las empresas de la población ‘moderadamente pobre’²⁸.

A los problemas de prestar a las personas más pobres se suman los problemas del mercado de crédito rural. La provisión de microfinanzas en zonas rurales es más difícil por una serie de factores. Se encuentra, por un lado, la dispersión de la población y, por tanto, su baja densidad; por otro lado, la dificultad de acceso y transporte, la mala calidad de la infraestructura, el difícil terreno y los pobres sistemas de comunicación reducen la apertura de oficinas bancarias y la movilidad de las usuarias; y por último, la estacionalidad de las actividades rurales, es decir, los ciclos biológicos de ganado y cosechas limitan la concesión de préstamos a corto plazo con pagos regulares, más convenientes para asegurar la devolución²⁹.

La segmentación del crédito es otro de los rasgos del mercado rural, pues la cartera está concentrada en grupos y zonas geográficas particulares, lo cual conlleva la concentración de riesgos; es decir, el prestar en áreas rurales añade el riesgo asociado a que las personas viven en el mismo área agroclimática y con actividades empresariales similares, por lo que el riesgo afecta a todas ellas³⁰. Además, la actividad agrícola es una actividad a más largo plazo, más arriesgada y de baja rentabilidad (por el tipo de cosechas cultivadas y el nivel pequeño de la escala en que se opera). Por esta razón, el sector formal suele ofrecer crédito para agricultura y otros sectores focalizado más en explotaciones de gran escala con cosechas de mayor rendimiento, y en inversiones rurales de mayor rentabilidad³¹. Para finalizar, otras características del crédito rural son los precios elevados y el riesgo de producción, unos mercados complementarios escasos e incompletos, la ausencia de conexiones a través de organizaciones sociales y económicas, la mayor dificultad de movilizar el ahorro y un marco regulador (como el horario de atención al público de las sucursales bancarias) que limita operar en zonas rurales remotas³².

En 1995 surge la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, donde gobiernos, organizaciones internacionales y ONG comienzan a promocionar un alcance masivo del microcrédito con el objetivo de llegar a 100 millones de familias pobres en todo el mundo. Los programas de microfinanzas pregonan su contribución a la reducción de la pobreza y al empoderamiento de las

²⁸ Hulme y Mosley, 1996; Robinson, 2001, citado en Kabeer, 2003.

²⁹ González-Vega, 1998; Dash, 2003.

³⁰ Kaladhar, 1997; Khandker, 1998.

³¹ McNamara y Morse, 1998.

³² Gulli, 1999.

mujeres en contra de una exclusión del sector financiero formal, de un acceso adverso a fuentes financieras informales y de ayudas gubernamentales ineficientes.

Los programas de microfinanzas actuales se convierten a partir de entonces en un componente básico de las estrategias para reducir la pobreza y promover un desarrollo económico basado en la promoción del tejido microempresarial. La estrategia operativa de estos nuevos programas microfinancieros adopta una tecnología con los siguientes rasgos: procedimientos simples de solicitud de préstamo; distribución de crédito a tasa de interés comercial; rápido desembolso de préstamos pequeños y a corto plazo; procedimientos y estrategias de devolución transparentes; sostenimiento de altas tasas de devolución de préstamos; incentivos para la concesión de préstamos progresivos, es decir, acceso a préstamos más grandes si el esquema de devolución es correcto; destino de préstamos para la promoción de microempresas; cultura organizativa, estructura, capacidad y sistema operativo que permita escala, y promoción del ahorro.

Este panorama actual de las microfinanzas ha cambiado en cuanto a estrategias y metodologías operativas en relación a los anteriores programas de microcrédito promovidos en el siglo pasado, sin embargo, a pesar de los muy loables fines de disminuir los riesgos y los costes de los agentes proveedores microfinancieros, y de paliar la exclusión financiera de la población ‘pobre’, se siguen reproduciendo patrones de exclusión social. El sistema microfinanciero actual se caracteriza por una demanda insatisfecha y una oferta que distribuye servicios financieros de forma no equitativa en la mayoría de los casos. La lógica del mercado capitalista de los enfoques neoliberales, la reducción de los subsidios, la bancarización de las ONG y el reduccionismo del acceso a las microfinanzas a microempresarias económicamente solventes, dejan de lado un tratamiento multidimensional de las microfinanzas donde tanto factores económicos como factores sociales y políticos juegan un papel primordial³³.

0.1.2. (Im)precisiones terminológicas en la retórica de las microfinanzas

La terminología de las microfinanzas es aún imprecisa, lo cual es debido a que los productos y servicios microfinancieros están todavía en proceso de gestación y las nociones de los mismos no

³³ Susan Johnson (1998a) señala que “El mercado entra para hacer eficiente las decisiones de reparto de distintos modos. Primero, el énfasis en la sostenibilidad financiera de las instituciones encaja con la lógica del mercado que toma posesión y el deseo de retirar los subsidios. Segundo, los canales de distribución son privatizados a través del uso de ONG y agencias similares normalmente fuera del ámbito directo del Estado. Tercero, la provisión de crédito con la expectación de reducción de la pobreza se basa en la idea de que las personas pobres son las ‘microempresarias germen (*budding*)’ (Rogaly, 1996) de la teoría neoliberal, a los que un préstamo lanzará en la empresa económica productiva, y un ciclo virtuoso de generación de renta, inversión y más crecimiento resultará. Tales expectativas corren contra un entendimiento de la pobreza que se ocupa de las dimensiones entrelazadas de la ausencia de poder y los obstáculos sociales, políticos, así como económicos que las personas pobres afrontan” (801).

están todavía claramente determinadas. En términos generales, el préstamo permite la obtención de fondos en el presente renunciando a ingresos en el futuro; el ahorro permite el depósito de ingresos renunciando a su uso actual, a cambio de la obtención total o parcial en el futuro de lo ahorrado; y el seguro permite el acceso a un fondo en el futuro renunciando a un ingreso en el presente³⁴.

Jain y Moore (2003) definen el crédito como “un negocio [o mejor, un contrato] en el cual una parte, la prestamista, proporciona una cantidad de dinero a otra parte, la prestataria, que promete devolver la suma original con interés dentro de un periodo de tiempo fijado”. Tradicionalmente, el sector formal de crédito se ha organizado en torno a dos principios. El primero de ellos implica que el préstamo se proporciona sólo si se considera que la prestataria tiene posibilidades de disponer de ingresos en el futuro. El segundo principio supone que determinados derechos de propiedad en forma de garantía son creados sobre los activos de la prestataria. Esto se hace para asegurar la recuperación del préstamo si la prestataria falla en la devolución.

A partir de la anterior definición, el microcrédito se define en este trabajo como un contrato entre dos partes, en el cual una parte, la organización microfinanciera, proporciona una cantidad de dinero pequeña a otra parte, la prestataria, que promete devolver la suma original a un interés determinado dentro de un periodo de tiempo fijado. Ahora bien, si el microcrédito se dirige, en principio, a aquellas personas que no tienen acceso a la banca comercial, una definición de microcrédito debería ser más explícita en términos de ‘posibilidades de ingreso’ y ‘derechos de propiedad en forma de garantía’ que permitiera facilitar a los colectivos financieramente excluidos ese acceso a fuentes de financiación. Desde esta perspectiva, el microcrédito debería definirse en función del tamaño así como de las características de solvencia económica de la población a la que va dirigido. De hecho, la mayoría de las definiciones consideran el microcrédito como un crédito a pequeña escala y pretenden que sea destinado a personas con pocos avales de garantía.

Sentado lo anterior, la amplitud de las definiciones varía. Una acepción restringida se referiría al término microcrédito como un préstamo a pequeña escala (desde 10 EUR hasta varios cientos o miles de EUR) para personas que no tienen acceso a crédito formal, a menudo con pocos avales de garantía, y con el objeto de financiar proyectos de autoempleo que generen ingresos, bien para emprender actividades económicas, bien para hacer crecer sus negocios de forma sostenible. Esta definición restringe el microcrédito a las microempresarias. En contraste, una definición más amplia consideraría el microcrédito como un préstamo de pequeña escala para grupos económica y

³⁴ Johnson y Rogaly, 1997; Matin, Hulme y Rutherford, 1999. Para estos autores, “los depósitos de ahorro permiten que una suma pueda disfrutarse en el futuro a cambio de una serie de ahorros hechos ahora. Los préstamos permiten que una suma se disfrute ahora a cambio de una serie de ahorros hechos en el futuro (en forma de plazos de devolución) y los seguros permiten que una suma se disfrute en un tiempo futuro no especificado a cambio de una serie de ahorros hecho tanto ahora como en el futuro” (4).

socialmente desfavorecidos con el objeto de financiar no sólo iniciativas productivas sino de cubrir otras actividades no productivas (como educación, etc.) o protegerse de situaciones inesperadas o de emergencia (crédito para emergencias, crisis, enfermedad, etc.). Las defensoras de esta segunda aproximación al microcrédito amplían el destino de la inversión no sólo a fines productivos sino a otros fines económicos y sociales.

Del mismo modo, el microcrédito tiene otras especificidades frente al crédito sobre las que aún no existe consenso en definir, motivo por el cual el microcrédito se convierte en un término ambiguo y confuso. El microcrédito no es sólo un crédito pequeño, no sólo se destina a cierto segmento de población y no sólo tiene un determinado uso, sino que además se le pueden asignar tantos complementos como condiciones crediticias contenga. En consecuencia, los microcréditos son tan dispares como dispares son las condiciones crediticias que las OMF les asignen. De esta manera, nos encontramos ante una diversidad de microcréditos en función de su tamaño (desde 10 a 25.000 EUR³⁵), garantía (con garantía física, personal, sin garantía), destinatarias (desde microempresarias hasta grupos excluidos socialmente pasando por pobres, muy pobres, vulnerables, colectivos sin acceso a la banca comercial, grupos socialmente discriminados, etc.), metodología (individual o grupal), periodo de amortización (corto, medio o largo plazo), (con o sin) periodo de carencia, tipo de interés (subsidiado, comercial o superior al comercial), regularidad en la devolución (semanal, mensual, trimestral, anual, etc.) y/o tipo de crédito (monetario o en especie)³⁶. Por tanto, el microcrédito puede ser definido de distintas maneras y se le asigna distintos rasgos según la meta, el enfoque o el interés de quien lo utiliza.

Algo que sí queda más claro es que el microcrédito forma parte de un discurso de desarrollo económico que, junto a una variedad de intervenciones de generación de renta y empleo, y en combinación con otros servicios (financieros y no financieros) se convierte en un medio potencial de incrementar la liquidez y el poder adquisitivo temporal de la población con escasos recursos. Ahora bien, si queremos dar al microcrédito un rol no sólo ‘promocional’ sino ‘protector’ dentro de las intervenciones de desarrollo, la noción de microcrédito debe estar necesariamente vinculada a la noción de microfinanzas. La utilización del microcrédito por la población de escasos recursos es señal de la escasez de liquidez. Asimismo, las facilidades de ahorro son señales de la falta de seguridad financiera. Por tanto, el crédito y el ahorro se convierten en sustitutos de los seguros, lo

³⁵ El Programa de Microcréditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) de España concede microcréditos de un importe máximo de hasta 25.000 EUR. En India, el microcrédito implica préstamos de hasta 25.000 Rs. extendido a la población pobre sin garantía para emprender proyectos de autoempleo.

³⁶ Las diferencias entre unos y otros microcréditos serán explicadas con más detalle en el capítulo tercero.

cual es razón suficiente para que el ahorro, el crédito y el seguro sean tratados de modo unificado³⁷.

A la vista de todo lo anterior, la definición que aquí se utiliza del microcrédito es la de ser un instrumento microfinanciero que debe ofrecer tanto promoción como protección financiera. En esta línea, las microfinanzas tienen su razón de ser en la distribución de servicios financieros (préstamos, facilidades de ahorros, seguros, intermediación de pagos, remesas, formación financiera, etc.) destinados a aquellos colectivos de población que, o bien siguen excluidos del sistema bancario formal o están sujetos a unas condiciones financieras discriminatorias respecto al resto de la población. Su rol debería ser tanto protector como promocional, y serviría para contribuir a la reducción de los riesgos de la población sin recursos, mejorar la gestión de su dinero y rentabilizar sus inversiones³⁸.

Ahora bien, una aclaración terminológica y el uso de un determinado lenguaje no resuelve el dilema de fondo, que no es sino el tratamiento de la cuestión del *acceso al crédito* y el posicionamiento entre lo técnico *versus* lo político. Para algunas autoras los servicios microfinancieros surgen para resolver un problema técnico. González-Vega (1998) considera que “el problema técnico estriba en encontrar maneras de *producir* servicios financieros rurales a un coste razonable. La solución no se puede encontrar, por tanto, obteniendo el apoyo político, sino desarrollando una *función de*

³⁷ Como dicen Matin et al. (1999), “[E]n general, cuanto más pobre es la familia mayor necesidad tiene de utilizar el ahorro y el crédito como sustitutos de los seguros. Por tanto, la contribución de los servicios financieros para hacer cara a los riesgos (el rol ‘protector’ de los servicios financieros) es más importante que sólo la rentabilidad esperada de los servicios financieros (el rol ‘promocional’ de los servicios financieros)” (3).

³⁸ Ahora bien, las microfinanzas se suelen definir en función del enfoque de desarrollo subyacente y admite una variedad de definiciones. Las microfinanzas pueden entenderse como: “los programas que proporcionan crédito para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocio (incluyendo los ahorros y la asistencia técnica) para las personas pobres” (Cumbre del Micro Crédito 1997, Borrador de la Declaración y Plan de Acción); “la provisión de *thrift*, crédito y otros servicios y productos financieros de cantidades muy pequeñas para la población pobre en áreas rurales, semi-urbanas o urbanas para permitirles aumentar sus niveles de renta y mejorar sus estándares de vida ... El énfasis de apoyo a las microfinanzas está en la persona pobre, en su estado de ‘pre-microempresaria’ para construir sus capacidades en la gestión de mayores recursos. No se contempla ningún límite específico de cantidad ‘pequeña’ de servicios financieros” (Task Force on Supportive Policy and Regulatory Framework for Microfinance, NABARD); “los servicios financieros de pequeña escala proporcionados para las personas que trabajan en agricultura, pesca y ganadería; que dirigen micro o pequeñas empresas; que proporcionan servicios; que trabajan a sueldo o comisión; y otros individuos y grupos a nivel local de países en desarrollo tanto rurales como urbanos” (Robinson, 1996 citado en Kaladhar, 1997:2687); “la provisión de intermediación financiera a través de la distribución de pequeños préstamos, la aceptación de pequeños ahorros y la provisión de otros productos y servicios financieros a la población pobre” (Getubig, Gibbons y Remenyi, en Remenyi y Quiñones, 2000:7); “la provisión de servicios financieros, tales como facilidades de depósito, seguro, facilidades de pago de facturas y transferencia de dinero, formación financiera, préstamos personales, y préstamos para microempresas” (Rogaly y Fisher, 1999:1); “un término paraguas para referirse a una gama de servicios: crédito, ahorros y otros servicios financieros como pensiones y seguros” (Mayoux 1999:957); “el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero” (Gulli, 1999:viii).

producción (una tecnología) que permita obtener este resultado” (10). Otras autoras, en cambio, como Rogaly y Fisher (1999) sostienen que “al igual que ocurre con otras intervenciones contra la pobreza, introducir y operar tales servicios [microfinancieros] es un *proceso* y ocurre dentro de un contexto político. Claramente la política, formal e informal, determinará, en parte al menos, lo que se pretende y lo que se consigue” (2).

En cualquier caso, tanto si el problema es técnico como político, se ha de definir igualmente qué se entiende por *acceso a crédito*, y revelar el funcionamiento y racionamiento de ese mercado de crédito. Navajas et al. (2000) definen el *acceso* a crédito como “la capacidad y buena voluntad de pedir y devolver un préstamo a un precio que cubra el coste a largo plazo de una productora eficiente. El acceso es el nexo entre la *solvencia crediticia* _demanda basada en la capacidad y buena voluntad de devolver_ y la tecnología crediticia _oferta basada en un eficiente modo de juzgar la solvencia crediticia. Un mayor acceso implica progreso ya que los préstamos dependen más de la solvencia crediticia de la prestataria y menos de las limitaciones de la prestamista para juzgar la solvencia crediticia” (333). Nos encontramos claramente con un tratamiento técnico del problema del acceso a crédito, y una solución al problema de la exclusión financiera basada en conseguir eficiencia y buena voluntad.

Sin embargo, el acceso a crédito se puede definir como la capacidad y ‘buena’ voluntad de ofrecer un préstamo de calidad que cubra el coste a largo plazo de una prestamista justa y el riesgo en que pueda incurrir la prestataria para su devolución. Entonces, la cuestión cambia. El acceso a crédito ya no es el nexo entre la solvencia y la tecnología en los términos antes referidos, sino que el acceso es el nexo entre la solvencia _entendida como la garantía de la demanda basada en la capacidad de absorción de deuda_, y la tecnología _como la oferta basada en un equitativo y justo modo de juzgar la solvencia ofreciendo servicios que cubran las necesidades de la demanda, y a través de condiciones y acuerdos financieros equitativos que permitan la absorción de la deuda. Por tanto, el énfasis ahora no se pone en las limitaciones de la prestamista en juzgar la solvencia crediticia de la prestataria, sino en las limitaciones de la prestamista de ofrecer una tecnología crediticia que proteja y promueva a aquélla sin solvencia crediticia, es decir, con escasez de liquidez y de activos que sirvan de garantía. El interés y el problema ya no son técnicos sino políticos; y la cuestión no deriva hacia un problema de exclusión financiera sino hacia un problema de exclusión social.

0.1.3. El problema de la exclusión social y las instituciones (o el problema de la exclusión institucional)

Para el enfoque dominante el gran problema a resolver en la intermediación microfinanciera es encontrar mecanismos que permitan reducir las limitaciones de información para juzgar la solvencia

crediticia de la demanda, que faciliten la obtención de información sobre su capacidad de absorción de deuda y así disminuir el riesgo de incumplimiento. Esto permite reducir los costes financieros para lograr autosuficiencia financiera. No obstante, en esta investigación se considera que el principal problema no es tanto el activo de información sino las limitaciones que tiene la demanda crediticia rural más pobre y los colectivos socialmente excluidos en el acceso a crédito, de lograr esa capacidad de absorción de deuda y demostrar su voluntad de absorción de deuda. La cuestión es, por tanto, encontrar los mecanismos apropiados que reduzcan el riesgo de la prestataria en ese acceso a servicios microfinancieros, es decir, que combatan tanto una exclusión de servicios financieros como una integración inicua y adversa.

El pensamiento consensuado de la ‘nueva ola’ de las microfinanzas presta demasiada atención a los criterios de sostenibilidad financiera y expansión institucional. Esto puede ocasionar un efecto adverso, a saber, la reducción de la distribución de los servicios financieros hacia los colectivos más desfavorecidos. En esta línea, tal como sostiene Dichter (1996), “las organizaciones no gubernamentales que se mueven hacia programas de crédito sostenibles puede que estén perdiendo su ventaja competitiva real en el mundo del desarrollo _su capacidad de alcanzar a la población más pobre y de dedicarse a una variedad de actividades que ayuden al cambio de las personas”. Se cuestiona, por tanto, el potencial de aquellas organizaciones no gubernamentales (ONG) y organizaciones microfinancieras (OMF) que, para cumplir su misión social de protección y promoción de la población más pobre a través de los servicios microfinancieros, enfatizan la autosuficiencia financiera y la escala como principios básicos de desarrollo y reducción de pobreza, precisamente porque ignoran la dimensión social y política de estos instrumentos.

Si los programas de microcrédito y, por extensión, las microfinanzas, como instrumentos de reducción de pobreza, se han convertido en los últimos años en una de las intervenciones prioritarias de las agendas de desarrollo tanto de agencias gubernamentales como no gubernamentales, es necesario analizar la relación que existe entre tales instrumentos, la integración financiera y la exclusión social. Como bien dice Rodgers (1995a), “la exclusión es construida dentro de particulares modelos de desarrollo. En ellos, el crecimiento económico se concentra en regiones o grupos particulares, las ganancias son capturadas por las élites nacionales o internacionales, la necesidad de mano de obra barata y dócil conduce a la supresión de derechos, y la reestructuración de los sistemas de producción e intercambio más antiguos lleva a la supresión de instituciones para contribuir y participar. Para entender la persistencia de la pobreza, la comprensión de tales mecanismos de exclusión es fundamental” (51)³⁹. Partir de esta premisa es

³⁹ Rodgers (1995a) distingue dos situaciones de exclusión: “una de exclusión permanente, en la que existen grupos que viven en los márgenes de la sociedad; y otra en la que la exclusión se produce y reproduce por el funcionamiento de las fuerzas sociales y económicas, [lo que provoca] que individuos pasen de la

importante para explorar la relación que existe entre privación y desarrollo, y con esta intención, el presente trabajo utiliza un enfoque de exclusión social basado en las instituciones (o enfoque de exclusión institucional).

El problema clave al que hacíamos referencia en el apartado anterior y que es el dominante en el discurso microfinanciero es la existencia de exclusión financiera, un proceso por el cual las personas pierden el acceso a los mecanismos básicos a través de los cuales podrían gestionar su dinero. La exclusión financiera implica selección, racionamiento o discriminación financiera, y en este sentido, tiene una connotación negativa, por ello se tiende a la integración financiera. Ahora bien, para un enfoque de exclusión institucional, tal y como aquí se presenta, la exclusión financiera no es el quid de la cuestión y una integración financiera puede ser favorable o desfavorable para la población, en función de cómo su contexto institucional defina y estructure tal integración. Por tanto, el problema no es tanto la exclusión financiera como la exclusión social provocada por las instituciones, expresada bien en forma de exclusión financiera bien en forma de inclusión financiera adversa.

El enfoque dominante en la literatura de microfinanzas considera que la canalización de servicios microfinancieros es un buen mecanismo para ampliar las oportunidades económicas de los excluidos financieramente. No obstante, dentro de la literatura sobre desarrollo también se han señalado ciertas limitaciones y contradicciones de la provisión de servicios financieros como estrategia para estimular la actividad económica y reducir la pobreza. Entre las críticas sugeridas destacamos las siguientes⁴⁰:

- a) Se suele utilizar una noción simplista de pobreza basada en la renta, y se ignoran las relaciones sociales y de poder dentro y fuera de la familia, la vulnerabilidad estacional de las economías domésticas, y las emergencias y crisis repentinas. Se piensa en las personas pobres nada más que como microempresarias, ideología heredada del Banco Mundial y de las principales agencias donantes⁴¹. Sin embargo, la población pobre no es un grupo homogéneo, y los programas de generación de empleo deberían ajustarse a todas las secciones de población (jóvenes, discapacitadas, etc.). Si se parte, en cambio, de una noción de pobreza amplia como un cúmulo de déficits económicos, sociales y políticos, serían pues necesarias otras medidas de seguridad social más acordes a tales desventajas, donde los servicios financieros deberían

vulnerabilidad a la dependencia y a la marginalidad, o que los grupos sean reestructurados constantemente, sujetos a acciones deliberadas para mantener su dependencia” (50).

⁴⁰ Kabeer, 1996; Rogaly, 1996; Hulme and Mosley, 1996; Johnson y Rogaly, 1997.

⁴¹ White, 1991, citado en Rogaly, 1996.

perseguir no sólo la promoción, sino también la protección de las personas más vulnerables a través de la introducción de oportunos servicios financieros.

- b) Generalmente se incentiva un enfoque de sector único en la distribución de recursos para combatir la pobreza, y no se presta atención a si la intervención es apropiada en contextos específicos, y si es así, qué políticas complementarias son necesarias. La literatura crítica cuestiona que la prestataria pueda hacer un uso efectivo del crédito si no cuenta con los recursos o infraestructura complementarios adecuados. Los mercados de bienes y laboral en los que opera la población más empobrecida están altamente segmentados y la demanda de sus producciones se satura muy rápidamente. Por consiguiente, sin acceso a recursos complementarios al crédito no es posible convertir un activo en un negocio rentable. Muchos hogares y empresas no demandan crédito frecuentemente porque les faltan las oportunidades productivas rentables necesarias para generar capacidad de devolución. Por este motivo, la literatura crítica defiende que para conseguir una mejora económica y social, los servicios financieros estén integrados en estrategias de desarrollo más amplias.
- c) La prioridad de criterios de autosuficiencia financiera y escala de las entidades microfinancieras puede a menudo reducir la cobertura de los servicios financieros y discriminar a los grupos más desfavorecidos. Al ser la oferta de crédito limitada, la política de la mayoría de las organizaciones microfinancieras se basa en que la sostenibilidad de una intervención de crédito a largo plazo esté unida a la recuperación de los préstamos. Por tanto, se adoptan ciertas reglas que aseguran la probabilidad de recuperación del préstamo, aunque esto sirva una vez más para excluir a las secciones más pobres de la población⁴², y se enfatiza la escala, por lo que se priman los objetivos cuantitativos. Sin embargo, esto no sólo destruye poco a poco la sostenibilidad, sino que ignora el análisis de la intermediación financiera local informal⁴³.
- d) Se ignora la evidencia empírica existente sobre la irrelevancia de los créditos para microempresas. Los programas gubernamentales y no gubernamentales han tratado de expandir el crédito hacia el sector microempresarial, pero hay evidencia empírica que prueba que la población más desfavorecida sigue excluida y, en caso de que exista inclusión, en muchas ocasiones, ésta es perjudicial⁴⁴.

Teniendo en cuenta estas críticas, es importante indagar en diversas cuestiones, por ejemplo, averiguar qué colectivos tienen acceso al mercado de crédito; explorar hasta qué punto los esfuerzos de los programas microfinancieros cubren la amplia gama de necesidades de financiación y seguridad financiera de dichos colectivos en condiciones que transformen sus circunstancias económicas y sociales; o examinar qué aspectos de las prácticas microfinancieras continúan

⁴² Kabeer, 1996.

⁴³ Rogaly, 1996.

⁴⁴ Hulme y Mosley, 1996; Goetz and Sen Gupta, 1996; y Navajas et al., 1998, entre otros.

reforzando la exclusión social de determinados colectivos, son temas prioritarios en este análisis. Para responder a estas cuestiones, este trabajo centra su análisis, no en la exclusión financiera sino en la exclusión institucional, estudiando la práctica de desarrollo a partir de los mecanismos microfinancieros de las instituciones de mercado, Estado y sociedad civil, que directamente están implicados en los procesos de desigualdad y empobrecimiento de la sociedad.

Entendemos por institución el conjunto de normas morales, esquemas interpretativos, modos de discurso y modos de gobierno que los agentes intermediarios de recursos⁴⁵ utilizan para estructurar la interacción social. O dicho de otro modo, son los acuerdos, las reglas y los procedimientos que proporcionan el marco dentro del cual los agentes sociales interactúan y que posibilitan o impiden las relaciones sociales. Estas reglas son principios de exclusión ya que diferencian distintos niveles de integración, y condicionan el acceso a recursos, activos y titularidades. De ahí que las instituciones sean las categorías centrales en la explicación de la exclusión ya que definen los mecanismos y reproducen los procesos excluyentes de las sociedades⁴⁶. Es en la estructuración de las interacciones económicas, sociales y políticas donde se reproducen los patrones de exclusión, donde se define el fallo institucional, es decir, el fallo en la acción de poner a alguien en posesión de un beneficio.

El ambiente institucional se define pues a partir de esas 'reglas' o 'elementos del marco estructural', formales e informales, que restringen y posibilitan la interacción social a través del acceso a recursos para colectivos tradicionalmente excluidos. Por tanto, el contexto o ambiente institucional es el conjunto de obstáculos y posibilidades que modela tanto la distribución de recursos como el marco de relaciones de poder de los diversos colectivos sociales. Es el ambiente institucional el que produce el éxito o el fracaso de acceso a titularidades.

Asimismo, en el ámbito de esta investigación están presentes y pueden distinguirse tres dimensiones: la dimensión económica, la dimensión social y la dimensión política. Por tanto, la exclusión institucional puede ser provocada en cualquiera de los procesos particulares que conforman lo económico, lo social o lo político, ocasionando exclusión en cada una de estas

⁴⁵ Entendemos por recursos, los medios de cualquier clase (financieros, económicos, sociales, políticos) que, en caso de necesidad, sirven para conseguir lo que se pretende.

⁴⁶ Según el diccionario de la RAE, excluir tiene una doble acepción: Quitar a alguien o algo del lugar que ocupaba (“o que podría o le correspondería ocupar” (Martínez González-Tablas, Angel)); Descartar, rechazar o negar la posibilidad de algo (“que podría ser o a lo que se tendría derecho” (Martínez González-Tablas, Angel)). La acción de excluir puede generarse bien por causas circunscritas a relaciones acotadas (por ejemplo, exclusión financiera debida a mecanismos estrictamente financieros), bien por causas de origen amplio (por ejemplo, exclusión financiera debida a procesos institucionales de amplio espectro). En esta tesis, el análisis de la exclusión dentro del ámbito financiero, trata las causas de origen institucional, particularmente las que condicionan el acceso, control y uso de recursos, titularidades y capacidades, pero sin limitarse al campo estrictamente financiero, sino de forma integral dentro de su contexto particular.

variantes. La exclusión institucional se produce en los procesos económicos, sociales y políticos a partir del conjunto de valores, normas y prácticas que las instituciones sociales definen, producen y aplican. La exclusión institucional depende pues de la definición de los componentes institucionales y los agentes sociales implicados en las transacciones económicas, las interacciones sociales y los acuerdos políticos, que marcan el grado de acceso a los recursos y las titularidades, y por tanto, determinan las capacidades de los distintos colectivos sociales de la población⁴⁷.

Se utiliza pues un enfoque de exclusión institucional como marco de análisis para entender las tendencias económicas, sociales y políticas actuales del sector microfinanciero, particularmente para entender cómo operan las principales instituciones sociales a través de las cuales se atribuyen las capacidades (económicas, sociales y políticas) de los colectivos sociales y se materializan los derechos de ciudadanía. Por este motivo, este análisis utiliza las titularidades de acceso a factores básicos como ese paquete potencial de medios que dentro de un ambiente institucional determina las capacidades de las personas para ejercitar elección y agencia _ incluyendo la capacidad de cubrir sus necesidades básicas_. No obstante, es el marco institucional _los procedimientos, las normas y las prácticas de las instituciones de mercado, Estado y sociedad civil_ el que determina quién tiene acceso y en qué términos se posibilita la elección y la agencia⁴⁸. Es decir, el análisis concede a las titularidades un valor instrumental para entender los procesos de desarrollo, desigualdad y justicia social, y al contexto institucional le atribuye un valor intrínseco.

Dicho de otro modo, la pobreza, la desigualdad, la dependencia económica y la injusticia social se reproducen como consecuencia de distintas formas de exclusión institucional, que limitan a ciertas titularidades y capacitan de forma diferente a distintos grupos sociales. Un enfoque de exclusión social basado en las instituciones centra su análisis en los mercados de factores para identificar los procesos de exclusión institucional (y *desemancipación económica*⁴⁹), que son los procesos que causan ese fracaso de titularidad⁵⁰. En países de renta baja, el acceso a empleo, a tierra, a insumos productivos y a crédito es básico para la subsistencia y la seguridad. En estos mercados, los ‘activos sociales’ (derechos de una persona e identidad social) son señales en el proceso de racionamiento donde se excluye e incluye en función de la pertenencia a un grupo social considerado como más fiable, productivo y de menor riesgo⁵¹.

⁴⁷ Las capacidades son las oportunidades o posibilidades para lograr hacer o ser. La distribución de recursos y las relaciones de poder codificadas en las reglas y prácticas institucionales, capacitan de forma diferente a los distintos grupos sociales, y es a través de los mecanismos institucionales como se modela la capacidad de los colectivos sociales.

⁴⁸ Como dice Rodgers (1995a), “es un modo de analizar cómo y porqué individuos y grupos fracasan en el acceso o se benefician de las posibilidades ofrecidas por las sociedades y economías” (44).

⁴⁹ Traducción de *economic disenfranchisement*.

⁵⁰ Gore, 1995.

⁵¹ Gore, 1995.

Por tanto, este enfoque ofrece un marco integral que sitúa los procesos institucionales en el corazón del debate sobre el desarrollo, y se centra en las instituciones implicadas en los procesos que causan privación⁵², reconociendo el papel tanto del mercado como del Estado y de la sociedad civil. En este sentido, la noción de exclusión institucional complementa los conceptos de pobreza y vulnerabilidad sin desecharlos, considera metas como la democratización, la justicia social y la redistribución, y añade métodos complementarios de análisis y medidas de desventaja social⁵³. El valor añadido que supone utilizar un enfoque de exclusión institucional es que permite no sólo valorar los *resultados* que una práctica microfinanciera produce en términos de exclusión social (e igualmente pobreza y desigualdad) para un determinado colectivo en un contexto concreto, sino también llevar a cabo un análisis dinámico del *proceso* de exclusión y las formas de integración socioeconómica que van ligadas a tal práctica microfinanciera.

0.1.4. El objetivo del estudio y las hipótesis

El objetivo de esta investigación es analizar la exclusión institucional en las microfinanzas, particularmente, analizar la relación entre la exclusión institucional y el acceso al mercado de crédito de colectivos tradicionalmente excluidos. Para ello, se presta especial atención al papel de las instituciones de mercado, Estado y sociedad civil en los procesos económicos, sociales y políticos de integración microfinanciera, y se trata de observar cómo en el sector microfinanciero estos procesos generan exclusión institucional, es decir, cómo distintos mecanismos institucionales en la estructuración de las interacciones económicas, sociales y políticas reproducen procesos excluyentes y, por tanto, situaciones de desigualdad. El análisis se basa en entender qué es y cómo ocurre la exclusión institucional, y por ello, basándonos en una caracterización del concepto a partir de la confluencia de sus rasgos y componentes básicos, se cuestiona una práctica microfinanciera como medio de reducción de pobreza y de desigualdad.

Esta investigación parte de los siguientes supuestos:

- I. Existe una estratificación institucional de acceso a factores y recursos básicos.
- II. La pobreza y la desigualdad se reproducen como consecuencia de distintas formas de exclusión institucional que limitan a ciertas titularidades y capacitan de forma diferente a distintos grupos sociales.
- III. La casta y el género son colectividades bivalentes, es decir, categorías sociales para las cuales la desventaja económica está enlazada con la desventaja cultural.

⁵² de Haan y Maxwell, 1998.

⁵³ Clert, 1999. El enfoque de exclusión es un “nexo entre privación e injusticia por una parte, y mal uso de recursos por otro. También induce a reflexionar sobre la desigualdad, pero no como un concepto abstracto y teórico, sino en términos de sus implicaciones prácticas para la vida de las personas” (Rodgers, 1995a:53).

En primer lugar, partimos de que existe una estratificación institucional de acceso a factores y recursos básicos. Ya se ha mencionado que el *acceso* a crédito, así como el acceso a otros factores y recursos básicos, como la tierra, el empleo, la educación, la salud o la vivienda, puede tratarse como una cuestión técnica o como una cuestión política. Si el tratamiento es técnico, el objetivo es encontrar la manera de producir servicios a un coste razonable, desarrollando una función de producción o tecnología que permita hacer una asignación eficiente para una demanda solvente con capacidad y voluntad de devolución. En contraste, si el tratamiento de la cuestión de acceso a crédito es político, el énfasis se encuentra en la protección, promoción y sostenibilidad en el acceso a crédito de aquellos colectivos financieramente excluidos, y en su mayoría sin solvencia crediticia. La función de las microfinanzas sería entonces la redistribución de recursos entre esta demanda no cubierta e insatisfecha y la asignación de capacidad de absorción de deuda a la misma. El problema de seguir un enfoque técnico es que reproduce la estratificación institucional de acceso a crédito y los acuerdos sociales desiguales, por tanto, el fin de las microfinanzas debería ser político, no de lucha contra la exclusión financiera a través del mercado sino de lucha contra la exclusión social a través de instituciones sociales de mercado, Estado y sociedad civil.

En segundo lugar, presumimos que la pobreza y la desigualdad no son procesos anónimos sino manifestaciones dinámicas de integración y exclusión institucional, que ocurren en el mercado, en la sociedad civil y en el Estado, que limitan a ciertas titularidades y capacitan de forma diferente a distintos colectivos sociales. Desde esta perspectiva, un análisis de exclusión institucional no presta tanta atención a los individuos como a las propiedades estructurales de las sociedades que, entendidas como instituciones en un sentido amplio, definen las reglas o ‘elementos del marco estructural’ que posibilitan o impiden las relaciones sociales. Estas reglas son principios de exclusión ya que diferencian distintos niveles de integración, así como distintos niveles de beneficio asignados a cada uno de ellos. Son estas reglas las que reproducen ordenamientos institucionales, condicionan el acceso a recursos, activos y titularidades, provocan más desigualdades económicas y generan esa falta de integración o cohesión social. Es decir, las reglas institucionales son normas que definen el acceso a los recursos básicos, quién tiene acceso, el grado de acceso y los términos de dicho acceso.

En tercer lugar, basándonos en el espectro conceptual de categorías de desventaja de Fraser, encontramos en un extremo las formas económicas de injusticia *_arraigadas en el sistema distributivo de una sociedad, como la explotación, la precariedad laboral, la privación, la marginación_*, y en el otro extremo, las formas culturales de injusticia *_que provienen de patrones sociales de representación, interpretación y comunicación_* y; entre ambos extremos, existen formas que dan lugar a ‘colectividades bivalentes’, es decir, a grupos sociales para los que la desventaja económica está vinculada a la desventaja cultural. El género, la etnicidad, la raza y la

casta son colectividades bivalentes. Por tanto, la tercera premisa de este trabajo, es que la casta y el género son colectivos donde la dimensión económica y la dimensión cultural están fuertemente vinculadas y, por tanto, el modo de integración de estos colectivos está determinado tanto por su condición económica como por su identidad social.

Si los colectivos sociales están sometidos a una graduación dentro de los procesos de inclusión y exclusión institucional, y tal graduación está determinada por las instituciones sociales que diferencian de forma sistemática el acceso o la pérdida de recursos, bienes sociales y derechos, el contexto institucional es determinante de la situación de tales colectivos sociales. Como la exclusión social es un fenómeno de grupo inmerso en sus circunstancias económicas, identidades sociales y derechos de ciudadanía, examinar qué grupos son excluidos ayuda a entender los procesos de exclusión institucional. Por otro lado, los grupos tradicionalmente excluidos son identificados sobre la base de su exclusión (empleo, tierra, crédito) o sobre la base de una identidad que se supone conduce a la exclusión (género, raza, etnicidad, casta, edad). En este trabajo se utiliza como base de exclusión institucional, el crédito, y como base de identidad, el género y la casta. Por tanto, para determinar los procesos de exclusión institucional se analizan los modos en los que estas identidades sociales son reconstruidas en los procesos de integración económica a través de una práctica microfinanciera, principalmente a través del acceso a microcrédito.

La hipótesis que este trabajo pretende verificar consiste en que una profundización financiera y, en particular, un aumento del acceso a crédito, puede provocar una mayor diferenciación social y una mayor desigualdad económica si así lo determinan sus propias instituciones. La variable dependiente (endógena) es el contexto institucional, es decir, la naturaleza y la práctica de la intervención microfinanciera, que queda definida por el tipo de servicios, el sistema de distribución, la movilización de recursos financieros, los métodos de valoración del desempeño institucional, y la tecnología microfinanciera, en particular la microcrediticia; y las variables independientes (exógenas) son los activos socioeconómicos de colectivos en riesgo de exclusión, por ejemplo, la casta y el género. Se trata entonces de comprobar y explicar la relación que surge entre la distribución de activos socioeconómicos (casta, género y pobreza) y el acceso al mercado de recursos básicos (en concreto, el crédito). Para ello, se conectan las categorías materiales (activos económicos) e inmateriales (activos socioculturales) de la exclusión y, a través de la interacción entre tales dimensiones y la reestructuración de la distribución de recursos básicos, se exploran los procesos a través de los cuales los recursos de la población en riesgo son erosionados, y sus activos socioeconómicos perpetuados o degradados, llegando así a un mayor entendimiento de los procesos de exclusión, empobrecimiento y desigualdad.

0.2. Metodología

0.2.1. Introducción al marco teórico-metodológico

Se parte de un enfoque de exclusión institucional en sentido amplio, que considera la exclusión social tanto una condición estructural y permanente, como un proceso dinámico económico, político y social generado por las prácticas de las instituciones del mercado, del Estado y de la sociedad civil. Estas instituciones, tanto formales como informales, estructuran las relaciones económicas y sociales entre los ciudadanos, así como entre los ciudadanos y el Estado; y pueden generar y reproducir situaciones de desigualdad e injusticia. Una de las principales ventajas de seguir un enfoque de exclusión institucional es que se centra en la agencia, es decir, en la capacidad de las personas tanto de obtener bienes, realizar servicios, alcanzar estándares mínimos, demandar derechos y participar políticamente en la sociedad. Desde esta perspectiva, las instituciones sociales son básicas en regular la integración y en no permitir prácticas excluyentes.

Se trata de un análisis multidimensional que no sólo se fija en aspectos distributivos sino que enfatiza los aspectos relacionales que lleva implícita toda práctica social, y ambos aspectos son fundamentales para entender la exclusión institucional. El análisis se dirige hacia la práctica en sí misma en cuanto reproductora de exclusión, es decir, si consideramos que el proceso de exclusión institucional limita el acceso a recursos y titularidades para determinados colectivos sociales y los mantiene al margen de una participación plena en la sociedad, es el ambiente o contexto institucional el que produce tal fracaso de acceso a titularidades. Por tanto, el análisis no se limita a identificar las dimensiones de la exclusión institucional, sino que intenta explicar sus principales mecanismos causales, poniendo el énfasis en los procesos de exclusión institucional, es decir, en la producción de la desventaja a través de la dinámica activa de la interacción social y la integración económica, explorando tanto la distribución de recursos y de poder, como las relaciones económicas y sociales que surgen de tal dinámica.

El ámbito de esta investigación son las microfinanzas, y el cometido es presentar una manera de observar la práctica microfinanciera a través de un marco de análisis que realiza dos tipos de valoraciones, a saber, una valoración del *proceso* de exclusión institucional de la práctica microfinanciera y una valoración de los *resultados* de tal proceso de exclusión institucional de tal práctica microfinanciera. En primer lugar, se exploran los procesos económicos, sociales y políticos de exclusión institucional, valorando tanto la distribución de recursos y de poder como las relaciones económicas, sociales y políticas que surgen de la intermediación financiera, es decir, se

mide tanto el aspecto distributivo como el aspecto relacional de la exclusión institucional en las transacciones microfinancieras⁵⁴.

En segundo lugar, se miden los resultados de la exclusión institucional en los colectivos en riesgo de exclusión. Es decir, se estudian los resultados de una intervención microfinanciera en la exclusión social, entendida ésta como producto de múltiples y entrelazadas formas de exclusión institucional, que limitan a ciertas titularidades y capacitan de forma desigual a los distintos colectivos sociales. Para ello, en lugar de utilizar medidas que sólo miden la cobertura de forma estrecha, la sostenibilidad institucional o el coste del programa para el agente donante y/o inversor, se pretende realizar un análisis de categorías siempre dentro del contexto institucional que lo determina, y siempre referido a los colectivos en riesgo de exclusión. Se analizan estas tres categorías: la cobertura, la sostenibilidad y el impacto, en sentido amplio para los colectivos en riesgo de exclusión; y desde un punto de vista no financiero, sino social, se aprecia la consistencia de una particular intervención de desarrollo⁵⁵. En este análisis se establecen tres niveles de exclusión: un primer nivel en términos de cobertura donde se mide la provisión y distribución de crédito para colectivos sociales económicamente desfavorecidos, utilizando indicadores de cobertura social en sentido amplio para cada grupo social; un segundo nivel en términos de sostenibilidad, valorando los efectos de la práctica microfinanciera en la viabilidad financiera, económica y sociopolítica de la intervención para cada grupo social; y un último nivel en términos de impacto, ya sea en forma tangible o intangible, en la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento de los colectivos más desfavorecidos. Los capítulos primero y tercero explican en detalle este marco de análisis.

0.2.2. El estudio de caso como método empírico

En esta investigación se explora dentro de un contexto específico, cómo las relaciones de desigualdad codificadas en las reglas y prácticas institucionales capacitan de forma diferente a los distintos grupos sociales, es decir, cómo a partir de un contexto institucional se pueden llegar a conocer tanto los fallos de los acuerdos sociales como los efectos en relación con la pobreza y la desigualdad. El método empírico que se utiliza en este trabajo para explicar cómo ocurre la

⁵⁴ La exclusión social proviene del funcionamiento de instituciones, por lo cual, han de observarse los mecanismos, los procedimientos y las normas de las intervenciones microfinancieras que determinan los términos de acceso, el grado de acceso de los colectivos sociales, y las estructuras de gobierno que definen las relaciones de poder.

⁵⁵ No se analiza la eficiencia de las instituciones microfinancieras en la distribución de recursos sino la inversión y rentabilidad económica y social de los servicios microfinancieros, su uso, gestión y efecto sobre las mujeres prestatarias. Se explora si esa distribución de recursos y poder es igualitaria, si el acceso al crédito y empleo no es discriminatorio para ciertos sectores y si realmente los servicios microfinancieros reducen la pobreza de los sectores más desfavorecidos.

exclusión institucional de una práctica microfinanciera es el estudio de caso. La percepción analítica es buscar la relación entre la práctica microfinanciera y la exclusión social, y el estudio de caso es un método que ofrece una valoración más cercana a la realidad institucional para conocer qué grupos son excluidos y cómo son excluidos.

El estudio de la exclusión institucional en el sector microfinanciero puede realizarse a diversos niveles⁵⁶. En base a la categorización de Sisto et al. (2002), el nivel de terreno, es decir, el colectivo en riesgo de exclusión, es nuestro punto de mira, pero buscando la explicación en el nivel intermedio, es decir, en las organizaciones proveedoras de servicios microfinancieros y en su modo de funcionamiento, e integrándolo en un nivel macro, que incluye políticas, legislación y regulaciones que gobiernan el sector microfinanciero. El nivel de análisis del que se parte es pues el colectivo social que participa en el proceso de desarrollo y que está condicionado por las estructuras institucionales (económicas, políticas y sociales) que lo definen. Ello quiere decir que en la práctica microfinanciera se analizan los colectivos sociales como grupos microfinancieros, como integrantes de una comunidad, y como agentes económicos y políticos de desarrollo.

El área objeto de estudio es la región tamil de Chithamur, al sur de India. India es un caso excepcional para el estudio de las microfinanzas ya que es uno de los países del mundo donde el sector bancario está más íntimamente relacionado con el desarrollo económico por la existencia histórica de numerosos programas gubernamentales orientados al sector bancario rural, así como por su extraordinaria expansión geográfica, movilización de ahorros y distribución de crédito⁵⁷. Tras las reformas económicas de 1991 y, más concretamente, entre aquéllas del mercado financiero, surgen en India nuevos intermediarios financieros, entre los cuales aparecen organizaciones sin ánimo de lucro que, como agentes microfinancieros, tratan de paliar el problema de la exclusión financiera.

En este contexto, se estudia la exclusión social a través de las normas y los procedimientos institucionales, y los efectos que estas formas institucionales impuestas provocan en los colectivos en riesgo de exclusión. Para examinar el papel de este ambiente institucional en la producción de exclusión social, se tienen en cuenta tres categorías socioeconómicas: la pobreza, la casta y el

⁵⁶ Sisto et al. (2002) distinguen tres niveles de análisis: un nivel macro, que incluye políticas nacionales, legislación y regulaciones que gobiernan el sector microfinanciero de un país; un nivel intermedio, que se centra en las instituciones proveedoras de servicios financieros y cómo operan; y un nivel de terreno, que se orienta a las prestatarias de los microcréditos. Asimismo, para estos autores se pueden realizar igualmente tres tipos de análisis (9-10): un análisis de los grupos interesados, que permite determinar el nivel de éxito y conveniencia de los mecanismos existentes; un análisis del contexto de desarrollo, que se fija en los patrones económicos, sociales, institucionales, medioambientales que favorecen o restringen el desarrollo; y un análisis de los recursos y obstáculos de los distintos grupos interesados, cómo colocan y usan recursos y afrontan los obstáculos.

⁵⁷ Murali Ballal, en Lalitha, 1997.

género; y los colectivos identificados en riesgo de exclusión son la población pobre y sin tierra, las comunidades de *Schedule Caste* (SC) y las mujeres.

En relación a la metodología de recogida y análisis de la información, se utilizan métodos cuantitativos y cualitativos. Se opta por la utilización de métodos cualitativos, tanto para seleccionar la muestra como para identificar los indicadores de análisis, y de métodos cuantitativos para resumir la información obtenida sobre el proceso de acceso al mercado de crédito. Asimismo, en la medición de los aspectos distributivos y relacionales del proceso de exclusión institucional se utiliza una metodología cualitativa a partir de entrevistas en profundidad con el personal de organizaciones no gubernamentales y organizaciones microfinancieras, así como con las participantes de la intervención. En la medición de los resultados de la exclusión institucional se utiliza una metodología mixta a partir de los registros financieros y contables de las instituciones implicadas, de cuestionarios, de entrevistas en profundidad individuales y grupales a los implicados en la intervención, así como de técnicas de investigación participativa⁵⁸.

En definitiva, el enfoque metodológico utilizado se basa, en un primer momento, en el análisis de la información cualitativa porque se enfatiza el proceso de la intervención, y posteriormente, en el análisis de la información cuantitativa para hacer riguroso el estudio a nivel de resultados. Por consiguiente, el análisis de la información recogida consiste, en primer lugar, en un análisis interpretativo que recoge las percepciones de las participantes, identifica las relaciones causales de la intervención microfinanciera, y describe su impacto en los colectivos tradicionalmente excluidos del mercado de crédito, a partir de información cuantitativa y cualitativa proveniente de fuentes cercanas a la intervención de desarrollo. Posteriormente, este enfoque se apoya en un análisis positivo a través de datos cuantitativos y técnicas estadísticas. De esta manera, el rigor y la fiabilidad que persigue toda investigación se consigue por la combinación de métodos cualitativos y cuantitativos, donde gracias al uso de las metodologías cuantitativas y a la inferencia estadística se resumen los patrones y las condiciones de una práctica de desarrollo, y gracias al uso de las metodologías cualitativas y la triangulación de diversas fuentes, se supera el problema de la causalidad y se explican los patrones y las condiciones de tal práctica de desarrollo.

⁵⁸ Como bien dice Susan Johnson (1998b) una valoración de una intervención microfinanciera “necesita emprenderse en el contexto de los mercados financieros reales en los que las personas pobres operan, más que en los mercados abstractos de la teoría neoclásica, o las abstracciones del análisis institucionalista de la Nueva Economía Institucional” (29). O como dice Chambers (1989) “La acción puede encajar mejor cuando está basada en un entendimiento sensible de los que están en riesgo, de lo que quieren y necesitan, y de cómo hacen frente a sus problemas [...] La solución es una y otra vez preguntar a la personas pobres que quieren y necesitan, y luchar por entender sus condiciones y como las afrontan. Las respuestas apuntarán tanto a intervenciones que los posibiliten para mejorar en sus propios términos, y, a menudo, a cambiar las prioridades y los programas” (5).

0.2.3. El procedimiento de investigación en la recogida y el procesamiento de la información primaria

El procedimiento de investigación en la recogida y procesamiento de información primaria ha atravesado distintas fases e implicado diversos pasos. En un primer momento, se procede a la búsqueda de intervenciones de desarrollo y a la localización de un área objeto de estudio. Tras realizar una revisión de todos los proyectos de desarrollo financiados con Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) española en India, se seleccionan las tres ONG que habían recibido de forma continuada un mayor volumen de fondos españoles. Se visitan estas tres asociaciones, una ONG apolítica y aconfesional en el estado de Orissa, una organización cristiana de jesuitas en el estado de Gujarat y una organización de origen gandhiano en el estado de Tamil Nadu. Debido a diversas dificultades en el trabajo de campo en Orissa y Gujarat, se opta por realizar el estudio de la intervención de la organización tamil, y de su programa microfinanciero en la región destinataria de la financiación española⁵⁹.

Una vez seleccionada la intervención y localizado el área geográfico de análisis, se realizan unas primeras entrevistas informales con el personal de la OMF y con vecinas de la comunidad donde opera. Este estudio piloto fue realizado a mediados del año 2000 durante un periodo de tres meses. A partir de esta primera toma de contacto, a través de una metodología cualitativa basada en entrevistas, y tras la lectura de documentación elaborada por la propia OMF, se comienzan a estudiar las diversas herramientas metodológicas para realizar la recogida y el análisis de la información y, como ya se ha mencionado, acabarían siendo tanto cuantitativas como cualitativas. Las principales herramientas metodológicas utilizadas para la recogida de información han sido: las entrevistas grupales, los cuestionarios, las entrevistas en profundidad semiestructuradas, las conversaciones informales con vecinas de la comunidad, la observación directa y los mapas participativos de valoración de pobreza.

A continuación, se procede a la recogida de información primaria en relación al contexto institucional microfinanciero y a los colectivos participantes en la intervención. Esta información proviene de las propias participantes del programa, de documentos públicos, y de entrevistas con el

⁵⁹ Es conveniente, no obstante, advertir que el objeto de estudio no es la propia OMF o su programa de desarrollo basado en el microcrédito, la cuestión no es la evaluación de una práctica aislada sino la evaluación de la naturaleza de dicha práctica. Desde esta perspectiva, se estudia una práctica microfinanciera, como resultado de un particular discurso de desarrollo, es decir, se explora la naturaleza de un enfoque de desarrollo a través de su manifestación en las condiciones, mecanismos y normas institucionales a través de la propia intervención microfinanciera. Si los colectivos en riesgo de exclusión de una comunidad son excluidos del acceso a un factor básico como es el crédito o son beneficiarios menores en relación al resto de la comunidad, esto es debido, no a la naturaleza de la organización que los excluye explícitamente, sino a la propia naturaleza de la intervención, a sus condiciones, normas y estructuras institucionales.

personal de los agentes proveedores microfinancieros, el funcionariado de agencias estatales como el *Block Development Office* (BDO) de Chithamur, la Oficina Administrativa de Cheyur y el *District Rural Development Agency* (DRDA) de Kanchipuram, así como con otros informantes clave.

Para la selección de las muestras se sigue un método de *snowball*, es decir, se recoge información de manera secuencial, donde cada ronda de investigación es útil para la selección del siguiente grupo a entrevistar⁶⁰. Primero se comienza el estudio piloto con entrevistas no estructuradas con personal de las OMF, ONG, funcionariado público, y residentes de las comunidades de Chithamur. A continuación, se recoge información sobre las características y las condiciones de todos los microcréditos concedidos y depósitos movilizados por las OMF de la región. A partir de la información cuantitativa sobre los préstamos concedidos, se segmentan los datos por tipo de préstamo y sexo, se registra la información sobre producción y ventas de los grupos de mujeres receptoras de crédito pecuario y se visitan todos los pueblos donde existen o han existido estos grupos de crédito. Estas mujeres se convierten, a continuación, en las participantes de las entrevistas grupales y a las que se les aplica el cuestionario individualizado de preguntas cerradas que recoge su situación socioeconómica antes y después de la participación en el programa. Por último, se seleccionan aquellos grupos de mujeres que tienen una mayor probabilidad de riesgo de exclusión, es decir, aquéllos que pertenecen al nivel más bajo de pobreza, y se realiza un estudio de impacto.

Como ya se ha mencionado, el método empírico utilizado para el estudio de impacto está asimismo basado en entrevistas grupales e individuales en profundidad, y al no considerarse en la metodología un grupo de control, la información de una situación inicial se basa en información recordada, donde el tema de atribución se consigue a través de la interpretación de la consistencia de fuentes múltiples. El cuadro de la página siguiente refleja la población total de la región objeto de estudio y el número de individuos de cada muestra.

Cuadro 0.1. Muestras de población

	Total		Mujeres SC		Mujeres OC		Hombres SC		Hombres OC	
	Recuento	% col.	Recuento	% fila	Recuento	% fila	Recuento	% fila	Recuento	% fila
Población de Chithamur	107.265	100,0	26.013	24,2	27.434	25,6	26.473	24,7	27.345	25,5
Microcréditos en Chithamur (1989-2001)	7.792	7,3	1.048	13,5	2.063	26,5	3.236	41,4	1.445	18,5
Participantes del programa	1.346	1,3	187	13,9	1140	84,7	4	0,3	15	1,1
- Muestra sobre pobreza	839	62,3	128	15,3	711	84,7	0	0,0	0	0,0
- Muestra sobre producción	791	58,8	51	6,4	740	93,6	0	0,0	0	0,0
- Muestra sobre impacto	75	5,5	43	57,3	32	42,7	0	0,0	0	0,0

⁶⁰ Como dice Copestake (2003) “seleccionar una muestra aleatoria de todas las clientes al comienzo es improbable que sea tan eficiente como la selección de grupos de clientes particulares para investigar secuencialmente. Cada ronda de investigación detallada es probable que sea útil en la elección de información del siguiente grupo que deba ser seleccionado (Copestake 2002b)” (2003:61).

La obtención de información sobre las características de cada uno de los microcréditos concedidos en Chithamur, se realiza de forma manual a partir de los libros contables de las OMF que operan en la región. De julio a septiembre de 2001 se transcribe toda la información relativa a los microcréditos concedidos hasta entonces. Se obtiene información de un total de 7.792 préstamos que fueron emitidos en un período de dieciséis años, desde octubre de 1985 hasta noviembre de 2001, por las dos únicas sucursales microfinancieras que operan en la zona (Sothupakam y Puthirankottai)⁶¹. La información disponible sobre cada préstamo hace referencia a las características del préstamo y de las prestatarias. En relación al préstamo, se consigue información sobre el origen de los fondos, la fecha de emisión, el destino del préstamo, el principal del préstamo, el principal pendiente, los intereses pendientes, la fecha de devolución del préstamo, la fecha de vencimiento, el tipo de interés y la metodología crediticia. En relación a las prestatarias, la información incluye el nombre, el nombre del cónyuge o padre, el sexo, la casta, el nombre del grupo de ayuda mutua, *nidhi* y *cluster* al que pertenece, y el estado de incumplimiento asignado por la OMF⁶².

Una vez obtenida información sobre todos los microcréditos concedidos en la región, se segmenta la población por tipo y destino de crédito, y la investigación se centra en el crédito destinado a mujeres, que es principalmente crédito pecuario para la producción láctea. Se aplican cuestionarios de preguntas cerradas a una muestra de 839 mujeres de 57 grupos de crédito de Chithamur de los 71 grupos de crédito constituidos en la región, y se consigue información sobre los siguientes aspectos socioeconómicos: las características de la participante (edad, casta, educación, ocupación principal, número de hijas y otros dependientes, rol en el grupo, rol en la comunidad, pertenencia a un grupo de ahorro), las características del cónyuge (ocupación principal, rol en la comunidad, acceso a crédito formal), el perfil de pobreza/exclusión social de los hogares (nutrición, acceso a agua potable, acceso a suministro eléctrico, acceso a tierra, propiedad de activos domésticos y productivos, acceso a vivienda, acceso a crédito formal y otros servicios financieros), el microcrédito recibido (fecha de concesión del primer préstamo, número de préstamos recibidos, razones de incumplimiento), y el programa de generación de ingresos en el que participa (inversión, gastos, satisfacción)⁶³.

⁶¹ 5649 préstamos fueron emitidos por la *kosh* de Puthirankottai y 2143 por la *kosh* de Sothupakkam. Faltan los datos de los libros mayores de préstamos de proyecto de dos *clusters* de la *kosh* de Puthirankottai que no fueron encontrados.

⁶² Para el tratamiento y análisis de la información se crean además las siguientes variables: vida del préstamo hasta su devolución (en días), préstamos no devueltos en su totalidad, préstamos con vencimiento anterior al 31/8/01, préstamos con vencimiento anterior a 31/3/01, uso de préstamos (agrupados), tasa de endeudamiento (pendiente/principal) con vencimiento: 31/8/01.

⁶³ Véanse los anexos VIII y XVII. Los datos relativos al microcrédito han sido cruzados con datos procedentes de los registros de las *koshs*. Datos sobre ingresos totales anuales familiares de los hogares participantes no han sido recogidos por las fluctuaciones de los mismos: la mayoría de participantes dependen de cosechas que varían mucho de año en año y dentro del mismo año.

Uno de los resultados que provoca la exclusión institucional en los colectivos sociales se mide en términos de sostenibilidad. Por tanto, para el análisis de la sostenibilidad, se procede a la recogida de información cuantitativa del programa de generación de ingresos relativa a producción, ventas e ingresos de los grupos de mujeres, que se obtienen a partir de las facturas quincenales que la OMF emite a cada grupo. Estas facturas recogen información durante un periodo de 17 meses (enero de 2000 a mayo de 2001) sobre todas las participantes económicamente activas del programa. Son datos de cada participante del programa relativos a producción e ingreso (neto y devolución del préstamo), así como datos del grupo al que pertenecen con información sobre producción total, nivel de ventas (mercado local y organización), gastos comunes (salarios del contable, presidenta y/o secretaria, y otras deducciones), ingreso total y precio aplicado. En total, se dispone de información sobre producción, ventas e ingreso de la actividad económica estudiada de 791 participantes pertenecientes a los 42 grupos que en ese momento eran económicamente activos. Por otra parte, los costes de producción (manutención del ganado y servicios veterinarios) son cálculos aproximados que provienen de las propias participantes. Y a partir de los ingresos y los costes (costes financieros y de producción) de cada actividad productiva, se procede al cálculo de la ganancia neta del negocio.

En relación a los métodos cualitativos de recogida de información, éstos consisten en la realización de entrevistas a funcionarios públicos, personal de las OMF, entrevistas en profundidad individuales y grupales con las participantes del programa, y mapas de riqueza de cuatro pueblos de la zona utilizando una metodología participativa. Las OMF informaron sobre su política crediticia, las características de su cartera de crédito, la oferta de otros productos y servicios financieros, así como la descripción de sus otras actividades de desarrollo económico y social en la zona. A continuación, se realizan entrevistas grupales con las mujeres de cada grupo de ayuda mutua en diez pueblos (seis comunidades de *Scheduled Caste* (SC) y cuatro comunidades de *Other Communities* (OC)⁶⁴. El propósito de estas entrevistas es conseguir una primera aproximación de la situación y funcionamiento del programa desde el punto de vista de las participantes y la identificación de impactos tanto positivos como negativos.

La información obtenida de las reuniones en grupo también ha servido de guía para seleccionar los asuntos que los diferentes grupos de ayuda mutua perciben como los más relevantes. Los temas centrales que se tratan son: los aspectos crediticios del programa (usos del préstamo, agentes proveedores financieros, dificultades en la devolución del préstamo, malversación), el funcionamiento del programa de producción láctea (formación empresarial, beneficio, consumo de

⁶⁴ Las entrevistas grupales se llevaron a cabo en cuatro comunidades de OC (Agaram, Thenneripattu, Kesavarayanpettai y Thenpakkam) y seis comunidades de SC (Mazhuvankaranai, Sothupakkam, Sirukaranai, Porur, Kesavarayanpettai y Venkatesapuram).

la producción, carga de trabajo, expansión del negocio, ventajas e inconvenientes), el funcionamiento del grupo de ayuda mutua (origen, iniciativas, relación con la ONG, relación con grupos de ahorro y otros programas gubernamentales), los problemas de desarrollo de la comunidad y la asistencia externa.

A partir de estos temas, se modelan y estructuran las preguntas de las entrevistas en profundidad con preguntas abiertas que se aplican a participantes pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión con desventajas acumuladas. Se realizan 75 entrevistas en profundidad a las participantes de la intervención microfinanciera, que sirven para conseguir una mayor aproximación al impacto del programa en los colectivos en riesgo de exclusión. El criterio de selección de la muestra se basa en el nivel de éxito y en la permanencia de participación en el programa, así como en la pertenencia del individuo a colectivos en riesgo de exclusión, es decir, mujeres SC y mujeres pobres. Los grupos entrevistados son de las comunidades de SC de Kilmaruvathur, Mazhuvankaranai, Sothupakam y Venkatesapuram, y de las comunidades de OC de Polambakam y Chithamur⁶⁵. Las entrevistas son realizadas en los meses de septiembre a noviembre de 2001 por tres licenciados tamiles⁶⁶, y aportan información sobre: a) las percepciones e impresiones sobre su participación en el programa y sus expectativas, el nivel de satisfacción, las condiciones del programa, el uso del préstamo, la dependencia de otros recursos financieros, la voluntad de devolución del préstamo y las pérdidas de su actividad económica; b) el impacto económico, en relación a cambios en su bienestar económico, los gastos, los ingresos y los excedentes generados de la actividad productiva, el incremento de la riqueza material de las mujeres, la expansión en la producción, la ocupación y la carga laboral, el crédito y el ahorro, la educación, el acceso a otros conocimientos y habilidades, el trabajo de las hijas, la nutrición y la migración estacional; c) el impacto social, en relación a cambios en las relaciones sociales dentro del grupo y la comunidad, y las iniciativas comunitarias; y d) el empoderamiento de las mujeres.

En la descripción del perfil de pobreza de la población con acceso a microcrédito y del impacto del programa en dicha población se realiza una comparación ‘antes-después’. No se realiza una comparación de resultados entre poblaciones con proyecto y sin proyecto, ya que se considera que la comparación con otra población (comparación relacional) mide la distribución o la relación de poder y de riqueza, pero el impacto en pobreza, en los términos definidos, no hubiera podido medir

⁶⁵ Los dos grupos de Polambakam y el grupo Chithamur tienen asignado por la OMF un grado A en su nivel de desempeño con un excelente nivel de producción láctea, Kilmaruvathur tiene un grado B de desempeño financiero y productivo y Mazhuvankaranai, Sothupakkam y Venkatesapuram tienen un grado C. Estos tres últimos grupos han abandonado el programa y los grupos de Polambakam, Kilmaruvathur y Chithamur aún siguen su participación. Todos los grupos entrevistados comenzaron su producción con anterioridad a 1998 excepto Chithamur que comenzó en el año 2000.

⁶⁶ El principal fallo de las entrevistas fue su larga duración e insistencia en determinados aspectos que las entrevistadas consideraban repetitivos y que llevaban a su aburrimiento y parquedad en sus respuestas.

esa mejora relacional⁶⁷. Se hace pues una confrontación de la situación de las participantes del programa en un periodo anterior previo a la intervención (comparación temporal o histórica) en relación a un momento presente. La contraposición se realiza entre ‘su situación actual con intervención’ y ‘su situación pasada sin intervención’, es decir, se trata de una comparación ‘antes-después’ con información del pasado basada en el recuerdo (*recall*)⁶⁸.

Por otra parte, con el propósito de incluir un componente participativo en esta investigación se realizan mapas de valoración de pobreza en cuatro pueblos de la región de Chithamur para conocer la anchura de la cobertura social del microcrédito desde un punto de vista más comunitario. La ONG *Women Solidarity Foundation* (WSF) se encarga de la elaboración de estos cuatro mapas utilizando técnicas participativas⁶⁹. En cuanto a la recogida del resto de la información, se cuenta con la colaboración de cinco licenciados tamiles que transcriben, traducen e interpretan de tamil a inglés y de inglés a tamil.

La restricción del idioma es una de las principales limitaciones de esta investigación. Las entrevistas grupales tienen lugar en distintos lugares públicos, son conducidas en tamil y traducidas

⁶⁷ No se utiliza un grupo de control, ya que como señalan Gaile y Foster (1996) “es importante apuntar que el tema de control surge en gran medida cuando se analizan programas ‘con éxito’ que están prestando a clientes ‘con éxito’. Si se seleccionan programas aleatorios y se analizan personas elegibles aleatoriamente (prestatarias o no), el tema de control desaparecería en gran medida ... Centrarse en programas microempresariales con éxito, junto con la tendencia de los programas hacia la elección de clientes que probablemente tienen éxito son las razones principales por las que los controles son necesarios para los estudios de impacto. La alternativa de estudiar programas elegidos aleatoriamente y prestatarias elegibles también seleccionadas aleatoriamente podría minimizar la necesidad de controles y daría una valoración de posibles impactos crediticios diferentes, pero potencialmente valorables” (25, 33). Existe, por tanto “desacuerdo en si la inclusión de los grupos de comparación en las valoraciones de impacto es necesaria para asegurar un enfoque riguroso. Aunque deseable, no puede argumentarse que sea necesario, independientemente del objetivo de la valoración” (Cohen y Gaile, mayo 1997:4).

⁶⁸ Entre los análisis en microfinanzas basados en comparaciones antes-después destacan (Morduch, diciembre 1999): Eric Nelson y Bolnick (1986) “Survey Methods for Assessing Small Credit Programs Evaluating the Economic Impact of KIK/KMKP Credits” *Journal of Development Studies*; Barbara McNelly y Chatree Watetip (1993) “Impact Evaluation of Freedom from Hunger’s Credit with Education Program in Thailand” Freedom from Hunger Foundation, Davis C.A.; Craig F. Churchill (1995) “The impact of Credit on Informal Sector Enterprises in South Africa: A Study of Get Ahead Foundation’s Stokvel Lending Programme” Clark U. MA Thesis, Worcester M.A.; Richard Vengroff y Lucy Greevey (1994) “Evaluation of Project Impact: ACEP Component of the Community Enterprise Development Project” Report to USAID/Dakar. U. Connecticut: Storrs; J.R. Macinko, R. Rodriguez-Garcia, B. Schwethelm, y Stephen Smith (1997) “Village Banking, income Generation and Maternal and Child Health: Design and Evaluation of a Social Science Experiment in Ecuador and Honduras” George Washington U., borrador. Véase Morduch, diciembre 1999.

⁶⁹ Simplemente mencionar que por motivos de tiempo e idioma, en este trabajo se utilizan definiciones de pobreza en términos de los estándares sociales, que son ajenas a los criterios de la comunidad a las que se aplican y no permiten a las propias comunidades identificar los distintos estratos de riqueza de la población. Por ello, para incorporar algún componente participativo en esta investigación se realizaron mapas de valoración de pobreza en cuatro pueblos de Chithamur para conocer la anchura de cobertura social del crédito de la OMF desde un punto de vista más comunitario. Véase el anexo XVI donde se adjuntan los mapas. G. Bhan (agosto 2001) señala que “una nueva tendencia busca definir la pobreza en términos de las percepciones de las propias personas pobres, argumentando que es importante considerar lo que los distintos grupos de personas creen en lo que consisten sus infortunios reales, y lo que ellos considerarían una mejora real en sus estándares de vida” (15).

simultáneamente al inglés, así como los cuestionarios y las entrevistas individualizadas que se realiza a la muestra de participantes, que también son conducidos en tamil y traducidos al inglés. Únicamente las entrevistas mantenidas con el personal de las OMF y el funcionariado de la administración pública local se pueden realizar directamente en inglés. Otros obstáculos en relación a la obtención de información además del idioma son, por un lado, la necesidad de reformular la propuesta de investigación inicialmente planteada, ya que las organizaciones no estaban dispuestas a compartir abiertamente información. Por este motivo, la investigación se centra en la intervención de aquella organización que ha ofrecido una mayor apertura a la comunicación. Por otro lado, un segundo obstáculo surge por la falta de información computerizada de las organizaciones. La falta de disponibilidad de datos desagregados sobre las condiciones y características microfinancieras del programa, provoca una reelaboración de los registros en formato electrónico; es necesaria una copia manual de la información de cada préstamo concedido y tras ella su registro electrónico. Por tanto, la obtención de la información financiera y contable fue un proceso largo y tedioso.

Asimismo, surge el problema de la operatividad del concepto de exclusión institucional como herramienta para llevar a cabo el análisis de la información. La ausencia de indicadores que capturen las distintas dimensiones de la exclusión institucional, así como de un marco adecuado de análisis de exclusión institucional en microfinanzas que integre las distintas categorías socioeconómicas, ha sido la mayor dificultad a la hora elaborar la información. Este trabajo es pues una contribución al desarrollo de metodologías e indicadores para la valoración y la medida de la exclusión institucional en el sector microfinanciero.

Por último, el procesamiento y el análisis de la información se hace a través del programa estadístico *Statistical Program for Social Sciences* (SPSS), *ArcView-Geographical Information Service* (GIS) y *Microsoft Office*. Para el análisis de la cobertura social, se elaboran tablas de frecuencia y promedios de todas las variables, se construyen gráficos y se elabora un índice de pobreza relativa a través de un Análisis de Componente Principal (ACP), utilizando en el modelo variables de pobreza. Entre los índices que incorporan un enfoque de necesidades humanas para medir la pobreza, se elige el modelo de Henry et al. (2000), en base al cual el índice de pobreza relativa se construye en función de indicadores de pobreza como la propiedad de activos (tierra, activos productivos y domésticos), la educación, la seguridad alimentaria y el acceso a servicios básicos (agua, electricidad y vivienda). Este índice asigna un grado de pobreza a cada participante y es igualmente útil para realizar el análisis de la sostenibilidad de la deuda⁷⁰. Por último, para el estudio de sostenibilidad se utilizan como técnicas de análisis correlaciones y análisis de varianza (modelos ANOVA y MANOVA); y para la valoración del impacto de la intervención en la

⁷⁰ Véanse los anexos IX y XIV.

exclusión social, se realiza un análisis multidimensional a partir de estadísticos descriptivos de las formas tangibles e intangibles de la exclusión.

0.2.4. La estructura del trabajo

Este trabajo se estructura en tres partes. En la primera parte se presenta el marco conceptual de la exclusión institucional y se hace una revisión de la literatura sobre microfinanzas. Dentro de esta primera sección, el primer capítulo revisa las conceptualizaciones sobre la exclusión social e introduce el enfoque de exclusión institucional como el marco conceptual que servirá de referencia en capítulos posteriores para sistematizar y analizar el problema de la exclusión institucional en el sector microfinanciero. Primero se presenta el concepto de exclusión social desde un punto de vista descriptivo, normativo, político y analítico. Esta investigación utiliza el concepto de exclusión social principalmente en términos analíticos y, a partir de un análisis basado en las instituciones, estudia cómo el contexto institucional, al estructurar las relaciones económicas, sociales y políticas, genera exclusión social. Las instituciones son las categorías centrales en la explicación de la exclusión social, por ello se presentan los tres tipos de instituciones sociales donde se encuentran las condiciones y se regulan las normas que provocan los procesos de exclusión institucional, y que más adelante se evidenciarán en el sector microfinanciero. Estas instituciones son instituciones de mercado, donde sucede la exclusión del proceso económico; instituciones del Estado, que produce la exclusión del proceso político; e instituciones de la sociedad civil, donde ocurre la exclusión del proceso cultural a través de las redes sociales.

En el segundo capítulo se presenta la retórica de las microfinanzas en el discurso de desarrollo, que no es una sino varias. Para simplificar lógicas se diferencian tres paradigmas principales: el paradigma institucionalista, el paradigma de bienestar (de reducción de pobreza o redistributivo) y el paradigma de empoderamiento feminista. Las cuestiones que plantean los tres paradigmas son similares, abogan por la viabilidad de las intervenciones microfinancieras (sostenibilidad), el acceso de las personas pobres a servicios microfinancieros (alcance o cobertura financiera) y la reducción de la pobreza (impacto). No obstante, son discursos distintos que surgen de supuestos políticos diferenciados, con metas y visiones ajustadas a la primacía del problema subyacente y al rol que atribuyen a las microfinanzas para solucionarlo. La escuela institucionalista apunta por una profundización financiera a partir de criterios de autosuficiencia financiera y alcance, y asume que el acceso a servicios microfinancieros produce una mejora automática de la renta y una reducción de la pobreza. El enfoque redistributivo o de bienestar social, considera que el acceso al mercado de crédito y otros servicios financieros básicos ayuda a la protección y la promoción económica de los segmentos de población económicamente desfavorecidos. Por último, la corriente de empoderamiento feminista apoya las actuaciones microfinancieras por su utilidad para combatir la

subordinación de género y contribuir al empoderamiento económico, social y político de las mujeres.

En la segunda parte de este trabajo, que incluye los capítulos tercero y cuarto, se introduce un marco de análisis que hace operativo el concepto de exclusión institucional en las microfinanzas, y que se utiliza en la tercera y última parte del trabajo para analizar la exclusión institucional de una práctica microfinanciera en India. En el capítulo tercero, se explican las limitaciones de las microfinanzas en el proceso de integración económica de los colectivos tradicionalmente excluidos y, a continuación, se presenta el marco metodológico para el análisis de la exclusión institucional dentro de una intervención microfinanciera, a partir de un conjunto de medidas que valoran cómo los servicios microfinancieros, particularmente el microcrédito modela la exclusión institucional de los colectivos en riesgo de exclusión. Primero, se presentan las especificidades del enfoque en el tratamiento del desempeño institucional en comparación con los otros enfoques. A continuación, se presenta el marco de análisis del proceso de exclusión institucional de una intervención microfinanciera, y el marco de análisis de los resultados de tal intervención, a través de tres categorías: la cobertura social, la sostenibilidad de la integración y el impacto en la exclusión social, con métodos y medidas que valoran los efectos del acceso a crédito en la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento de los colectivos tradicionalmente excluidos.

En el capítulo cuarto se presenta el marco institucional de cualquier intervención microfinanciera, es decir, las reglas y los procedimientos institucionales que utilizan los agentes intermediarios de recursos microfinancieros, o dicho de otro modo, se explican los parámetros sobre los que opera la función microfinanciera, y cómo éstos pueden convertirse en mecanismos de exclusión institucional. Estos parámetros se refieren a: el perfil institucional _en términos de oferta de servicios, sistema de distribución, movilización de recursos y métodos de valoración del desempeño institucional_; y la tecnología microfinanciera de cada producto o servicio, específicamente del crédito _técnicas de selección de participantes, técnicas de seguimiento y cumplimiento de préstamos, tipo de interés, forma de crédito, tamaño del préstamo, metodología crediticia, destino, esquema de devolución y periodo de amortización_. La exclusión institucional depende pues de la definición de estos componentes institucionales y agentes sociales implicados en este tipo de transacciones financieras, que marcan el grado de acceso a los servicios, las condiciones de los contratos microfinancieros, y la capacidad de negociación y agencia de los distintos colectivos sociales.

Este marco de análisis presentado en los capítulos tercero y cuarto, se aplica en la tercera parte de este trabajo para el estudio de caso realizado en la región tamil de Chithamur, India. Esta última sección la componen los capítulos quinto, sexto y séptimo. En el capítulo quinto se expone la

caracterización de la exclusión social que ocurre en las instituciones de mercado, Estado y sociedad civil de la región de Chithamur. Se observan los distintos tipos de desventaja que suceden en el proceso económico _mercado laboral, acceso a tierra, educación, salud, nutrición y acceso a vivienda_, en el proceso de organización social, particularmente en la ONG objeto de estudio, y en el proceso político. A continuación, el capítulo se centra en mostrar cómo las instituciones sociales operan en el sector microfinanciero de la región de Chithamur, es decir, se presentan las instituciones que pueden causar desventaja social y desigualdad en el acceso a servicios microfinancieros en los procesos económicos, políticos y socioculturales en los que intervienen.

Siguiendo con la tercera parte, los dos siguientes capítulos entran de lleno en el estudio de caso, que analiza el *proceso* y los *resultados* de la exclusión institucional de las microfinanzas de Chithamur. En el capítulo sexto se examina el *proceso* de exclusión institucional que produce esta práctica microfinanciera, se analiza cómo sucede la integración de colectivos tradicionalmente excluidos, los términos de incorporación que determinan la posición y el poder de los grupos en relación al acceso, el control y el beneficio del crédito, y las relaciones que subyacen de tal intervención a través del acceso a crédito y a otros factores básicos. Primero se presentan los mecanismos crediticios de exclusión institucional, teniendo en cuenta tanto el aspecto distributivo del racionamiento de la oferta de crédito, es decir, las condiciones de distribución del crédito que marca el perfil organizativo y la tecnología microcrediticia, como el aspecto relacional de la intermediación financiera, que en el caso del crédito supone un endeudamiento. Posteriormente, se estudian los mecanismos no crediticios del proceso de exclusión institucional, igualmente analizando tanto las condiciones de distribución de otros recursos económicos y sociales, y de poder, como las relaciones que crean en el proceso económico, los monopolios y monopsonios espaciales; en el proceso político, el derecho a la participación activa y democrática; y en el proceso social, las redes y los grupos sociales.

Por último, el capítulo séptimo mide los *resultados* de la exclusión institucional que produce la actuación microfinanciera. Para ello, se valoran tres aspectos básicos: la cobertura social de la práctica microfinanciera, la sostenibilidad de la integración y el impacto en la exclusión social. La cobertura social mide la distribución de los microcréditos entre los colectivos en riesgo de exclusión, cuantificando el racionamiento del crédito y su correlación con el género, la casta y la pobreza de la población participante. Los aspectos básicos que se analizan son: el número de personas excluidas que acceden a crédito (*anchura de cobertura social*), el peso de los colectivos sociales tradicionalmente excluidos en el acceso a crédito (*profundidad de cobertura social*), la gama de contratos financieros para los mismos (*variedad de cobertura social*), la duración de estos colectivos en el acceso a crédito (*longitud de cobertura social*), la calidad de los servicios y productos ofrecidos a los mismos (*valor de cobertura social*) y el *coste* de tal cobertura social. A

continuación, se mide la sostenibilidad, pero no en términos de viabilidad financiera o institucional de la OMF⁷¹, sino en términos del colectivo en riesgo desde un punto de vista financiero, económico y sociopolítico. Finalmente, se ofrece una contribución empírica más a los estudios de impacto, con el propósito de exponer cómo la práctica microfinanciera contribuye a un aumento o una disminución de la exclusión social de determinados colectivos sociales. Se cuestiona la pertinencia de esta intervención microfinanciera como herramienta de reducción de privación y de vulnerabilidad, así como de aumento de empoderamiento, a partir de los efectos directos en sus participantes más desfavorecidos.

En resumen, el análisis se basa en entender qué es y cómo ocurre la exclusión institucional. Se presenta el marco conceptual del enfoque de exclusión institucional, se bosqueja un marco de análisis de la exclusión institucional en las microfinanzas, se describe el contexto institucional microfinanciero, y se ofrece evidencia empírica de la exclusión institucional de una práctica microfinanciera en India. Este trabajo analiza la relación que existe entre la integración económica y la exclusión social a partir de un enfoque analítico basado en las instituciones, específicamente se analiza la exclusión institucional en las microfinanzas, y más concretamente en el acceso a crédito de colectivos tradicionalmente excluidos. Centrando el análisis en las secciones de la sociedad donde existe una mayor acumulación de desventajas y, por tanto, las más amenazadas por un mayor riesgo de exclusión institucional, el análisis pretende mostrar la relación que existe entre la posesión de determinados activos socioeconómicos y la exclusión institucional, en términos de exclusión financiera o de integración financiera adversa, es decir, evidencia la relación que existe entre la desventaja socioeconómica y la exclusión social producida por las instituciones. Se analiza cómo las instituciones de mercado, Estado y sociedad civil en los procesos económicos, sociales y políticos de integración financiera generan exclusión social, es decir, cómo distintos mecanismos institucionales en la estructuración de las interacciones económicas, sociales y políticas reproducen patrones de exclusión social.

⁷¹ La OMF persigue su viabilidad financiera y la permanencia de sus estructuras, lo cual no es objeto de estudio en este trabajo. Se considera más relevante estudiar la sostenibilidad de la inversión económica y social tras la obtención del crédito y su supuesta integración económica.

Parte I

Marco teórico. Exclusión Institucional y Microfinanzas

Capítulo 1

El marco conceptual de la Exclusión Institucional

Capítulo 1

El marco conceptual de la Exclusión Institucional

1.1. Introducción

En este primer capítulo se revisa el concepto de exclusión social y se introduce el concepto de exclusión institucional. En un primer momento, se presentan los distintos modos a través de los cuales se puede concebir la exclusión social, a partir de los cuales el concepto adquiere un valor descriptivo, normativo, político o analítico. Tras esta presentación de significados del término de exclusión social, la atención se dirige hacia la exclusión social como concepto analítico, se elige un enfoque basado en las instituciones, y se presenta una conceptualización sobre la exclusión institucional. La finalidad de ello es presentar un marco conceptual que sirva de referencia en los capítulos posteriores para el análisis de la cuestión de la exclusión institucional en las microfinanzas.

Mientras que la exclusión social es un término amplio en sus conceptualizaciones y significados, la exclusión institucional se limita al campo analítico. Es en este espacio donde las instituciones sociales ocupan el lugar central, y no por tener un valor instrumental en el proceso de integración económica, sino por su valor intrínseco dentro del proceso de exclusión social y su íntima relación con la pobreza y la desigualdad. Es decir, las instituciones se convierten en la categoría analítica de la exclusión social porque tienen un valor intrínseco en el proceso de exclusión¹. O dicho de otro modo, la exclusión institucional es la exclusión social provocada por las instituciones. Son las propias instituciones las que actúan como mecanismos de exclusión social y como variables explicativas de las desviaciones en la justicia económica y la desigualdad social.

La exclusión social basada en las instituciones, o la exclusión institucional, es un concepto multidimensional, caracterizado por su carácter dinámico, atributo de la sociedad y su estructura, en cuyo núcleo confluyen la agencia, el grupo y el contexto; asimismo, como modelo de análisis pretende explicar las desventajas que surgen de los acuerdos institucionales y los términos de integración de los procesos económicos, políticos y socioculturales. Las instituciones sociales definen los mecanismos y regulan las prácticas de la exclusión social, y reproducen los procesos excluyentes de las sociedades. Desde esta perspectiva, se considera que la exclusión institucional es el proceso por el cual las instituciones sociales estructuran el campo de actuación de los grupos

¹ Los conceptos de exclusión y exclusión social se utilizan indistintamente en este trabajo.

sociales y reproducen prácticas de discriminación, desigualdad, explotación, dependencia, marginalización, privación, vulnerabilidad, subordinación y/o insostenibilidad. Las tres instituciones sociales básicas son, por un lado, las instituciones de mercado, donde ocurre la exclusión del proceso económico; por otro, las instituciones del Estado y los derechos de ciudadanía que generan la exclusión del proceso político; y por otro, las instituciones de la sociedad civil, que a través de redes sociales provocan la exclusión del proceso sociocultural.

1.2. Conceptualización de la exclusión social

El concepto de exclusión social es relativamente nuevo en el discurso del desarrollo y la pobreza. Durante los años 60 comienza a ser utilizado por sociólogas francesas, aunque la acuñación del término suele atribuirse a René Lenoir² cuando en 1974 lo emplea para referirse a aquellas categorías sociales que no se encuentran dentro del ámbito de protección de la seguridad social. Estas categorías desprotegidas de seguridad social son “las discapacitadas mentales y físicas, las personas suicidas, las ancianas inválidas, las niñas maltratadas, las drogodependientes, las delincuentes, las madres solteras, las familias con múltiples problemas, las personas marginadas, asociales, y otras ‘inadaptadas’ sociales” (Silver, 1995:63). Posteriormente, en los años 80, tras continuas crisis sociales y políticas en Francia, el discurso de la exclusión se generaliza para referirse a más categorías de desventaja social, como resultado principalmente del aumento del desempleo a largo plazo y de la mayor inestabilidad de las relaciones sociales³.

A partir de estas primeras conceptualizaciones francesas, el término de exclusión social se introduce en Gran Bretaña, así como en el resto de países de Europa a través de las políticas de la Unión Europea, y posteriormente se expande a los países en desarrollo a través de los programas del *International Institute of Labour Studies* (IILS, Instituto Internacional de Estudios Laborales) de la Oficina Internacional de Trabajo (OIT). Sin embargo, el concepto de exclusión social difiere geográficamente en cuanto a su alcance. Mientras que en Europa la acción gubernamental para combatir la exclusión social se halla sólidamente inmersa en las políticas sociales⁴, en otras partes del mundo el concepto es aún incipiente y está surgiendo como una nueva forma de describir y analizar la desventaja económica y social, y de enmarcar la política social⁵.

Asimismo, la contribución del concepto de exclusión social es amplia. El término es tan extenso que puede definirse e interpretarse de distintas maneras según la óptica desde la que se conciba, el

² Antiguo Secretario de Estado de Acción Social del gobierno gaullista de Chirac.

³ Silver, 1995.

⁴ Oakley, 2001 citado en Buvinic, 2003.

⁵ Buvinic, 2003.

paradigma de integración social y ciudadanía del que se parta, o el contexto cultural o la época en que se manifieste. Como seguidamente se expone, la aportación del concepto de exclusión social y el valor que añade puede tratarse desde distintos puntos de vista, ya sea descriptivo, normativo, político o analítico.

1.2.1. La exclusión social como concepto descriptivo

Desde un punto de vista descriptivo, la exclusión social puede concebirse como un estado, es decir, como un modo de describir situaciones permanentes de discriminación, desigualdad, explotación, dependencia, marginalización, privación, vulnerabilidad, subordinación y/o insostenibilidad. En este sentido, la exclusión social como descripción del estado de la cuestión corresponde a un estado de pobreza definido en términos de privación relativa. Sin embargo, se establecen diferencias entre los conceptos de pobreza y exclusión social pues son conceptos que derivan de distintas tradiciones intelectuales⁶. La idea de pobreza, en su versión científica moderna, es un concepto fundamentalmente anglosajón, más específicamente británico, que emerge durante las ‘grandes transformaciones’ asociadas a la industrialización a finales del siglo XVIII⁷. En contraste con lo anterior, las nociones de exclusión social surgen de una tradición de análisis social continental, particularmente francés, a partir de una visión no liberal sino conservadora de la sociedad⁸.

Desde la óptica de los modelos liberales anglosajones, la sociedad se concibe como una masa de individuos atomizados que se encuentran en una situación de competencia dentro del mercado, y donde la meta política consiste en asegurar la disponibilidad de recursos a cada persona y a cada familia. La pobreza es, por tanto, definida en términos absolutos por la insuficiencia de ingresos y además es concebida como un problema individual⁹. Por su parte, los enfoques continentales centran su atención en la sociedad y en los lazos individuales con la sociedad¹⁰, aludiendo no sólo a la distribución de ingresos y activos sino también a la privación social y a la falta de voz y poder dentro de la sociedad¹¹. J. Berghman (1995) diferencia entre la conceptualización de pobreza y de exclusión en los siguientes términos: “El concepto tradicional de pobreza, hasta ahora se encuentra restringido para denotar la falta de renta disponible, y el concepto de exclusión social se refiere a un fallo o mal funcionamiento de los principales sistemas sociales que deberían garantizar la plena ciudadanía. La pobreza se entiende entonces como parte de _una forma específica de_ exclusión

⁶ Room, 1995.

⁷ Silver, 1995.

⁸ Se utiliza el término ‘conservador’ en el sentido de Esping-Andersen, citado en Room, 1995.

⁹ Room, 1995.

¹⁰ De Haan, 1998.

¹¹ Buvinic, 2003.

social. La exclusión es más amplia y no siempre debería necesariamente incluir un elemento de pobreza” (20).

Entre estas dos conceptualizaciones de pobreza y exclusión social se encuentra el concepto de privación relativa de Peter Townsend (1993). Townsend, heredero de la tradición liberal, se esfuerza en romper las limitaciones del modelo anglosajón e incluye en la definición de pobreza elementos relacionales. Este autor define la pobreza en términos de ‘privación relativa’ de la siguiente forma: “Las personas se encuentran relativamente privadas si no pueden obtener, de ningún modo o suficientemente las condiciones de vida _esto es, la dieta, las comodidades, los estándares y los servicios_ que les permitan jugar los roles de participar en las relaciones y seguir el comportamiento habitual que se espera de ellos en virtud de su pertenencia a la sociedad ... Si les faltan o se les niegan recursos para tener acceso a esas condiciones de vida y, por tanto, para satisfacer la membresía en la sociedad podríamos decir que se encuentran en situación de pobreza” (Townsend, 1993:36). Townsend define pues la pobreza directamente en términos de privación distinguiendo entre privación *material* _de alimentos, ropa, vivienda, etc._ y privación *social* _familiar, recreativa, educativa¹². No obstante, Townsend utiliza un enfoque indirecto basado en un umbral de renta, por debajo del cual se excluiría a las personas de determinadas actividades sociales y de una participación activa en la sociedad¹³. El problema de operativizar el concepto de pobreza de esta manera es que los aspectos distributivos siguen aún en el centro del análisis¹⁴.

En teoría, la exclusión social se asemeja a esta noción de privación relativa de Townsend, pero en la práctica su operatividad difiere. Primero, la exclusión social no utiliza un umbral de renta para identificar una línea de pobreza material; y segundo, tiene en cuenta la participación social del individuo, es decir, la distinción entre un individuo excluido o incluido no se realiza a través de una línea de renta sino a través de “una norma basada en un principio de ciudadanía o de estatus legal o social de los individuos” (Gore y Figueiredo 1997:10). Por consiguiente, la exclusión social como descripción de resultados ofrece una visión más amplia de la privación que la pobreza, pues incluye aspectos de privación o desventaja no material que pueden también obstaculizar el bienestar de la población más empobrecida, como el género, la edad, la raza o la casta; desventajas que no surgen de la falta de recursos financieros pero que llevan implícita una desventaja económica y social. Desde esta perspectiva, el enfoque de exclusión social está muy vinculado a la noción de desigualdad pues es un concepto que enlaza y organiza en un mismo marco nociones como pobreza, privación, vulnerabilidad y falta de acceso a recursos básicos, bienes y derechos¹⁵.

¹² Bhalla y Lapeyre, 1997.

¹³ Veit Wilson, 1994 citado en Room 1995.

¹⁴ Room, 1995.

¹⁵ Faria, 1995; Bhalla y Lapeyre, 1997; Gore y Figueiredo, 1997.

Otras autoras añaden que la diferencia entre la noción de pobreza y la noción de exclusión social estriba en que la pobreza se centra principalmente en temas distributivos, es decir, en la falta de recursos a disposición de un individuo o una familia, y el consiguiente bajo nivel de consumo. En cambio, la noción de exclusión social se centra principalmente en temas relacionales, es decir, participación social inadecuada, falta de integración social y falta de poder¹⁶. Esta distinción no es, sin embargo, tan clara ya que hay quien opina que la exclusión social incorpora tanto aspectos distributivos como relacionales¹⁷. La exclusión social entonces se solaparía con la pobreza definida en sentido amplio pero yendo más allá, enfatizando tanto aspectos relacionales como distributivos. La diferencia con la pobreza podría ser entonces que el concepto de exclusión social trata los temas sociales como nucleares y no como residuales¹⁸. En palabras de De Haan (1998): “[La exclusión social] va más allá del análisis de los mecanismos de distribución de recursos e incluye relaciones de poder, agencia, cultura e identidad social” (13). O como señalan Gore y Figueiredo (1997) la exclusión social es “un estado de malestar e invalidez [incapacidad] que individuos y grupos experimentan” (18) que abarca tanto los aspectos de bienestar como de agencia de las personas, es decir, incapacidad de realizar determinadas acciones como encontrar un empleo adecuado, demandar o exigir el cumplimiento de derechos o participar políticamente¹⁹.

En cuanto al aspecto relacional de la exclusión, Bhalla y Lapeyre (1997) señalan que las principales relaciones que ocurren en sociedad son de tres tipos: (i) las relaciones dentro de las familias, (ii) las relaciones comunitarias, y (iii) las relaciones entre la ciudadana y el Estado. Estas relaciones están determinadas por un contrato social, regulado por derechos y libertades civiles y políticos. Los dos primeros tipos de relación se gobiernan con normas sociales, religiosas o culturales, mientras que el tercer tipo de relación precisa de la acción estatal. Los autores señalan que tradicionalmente, en los países en desarrollo, se ha prestado más atención a las relaciones dentro de las familias, quedando al margen un análisis de las relaciones entre la ciudadana y el Estado o la sociedad civil y el Estado.

Por último, es preciso mencionar la interrelación que existe entre los aspectos distributivos y los relacionales. Cuestiones sociales como el analfabetismo o la mortalidad infantil, están condicionadas por el nivel de renta de la persona o la unidad familiar. Bhalla y Lapeyre (1997) argumentan que “los recursos económicos posibilitan el acceso no sólo a bienes y servicios económicos sino también a bienes políticos como la libertad y la capacidad de influir en las políticas económicas” (418). Sin embargo, las relaciones sociales que expresan derechos de propiedad no sólo están influenciadas por factores económicos sino que además determinan la

¹⁶ Room, 1995.

¹⁷ Gore, 1995; Bhalla y Lapeyre, 1997; de Haan y Maxwell, 1998; Clert, 1999.

¹⁸ Clert, 1999.

¹⁹ Gore y Figueiredo, 1997.

distribución de renta y riqueza. Por tanto, un determinado nivel de renta aunque es necesario, no es suficiente para asegurar la cobertura de las necesidades básicas humanas. Desde esta perspectiva, el aspecto relacional de la exclusión social destaca la importancia no sólo de los activos económicos sino de la naturaleza activa e interdependiente de éstos con los activos sociales y culturales en el proceso de exclusión social²⁰.

1.2.2. La exclusión social como concepto político

Hilary Silver (1995) aprovecha la diversidad de definiciones e interpretaciones que existen del concepto de exclusión social como oportunidad teórica para adentrarse en las distintas culturas políticas. Los usos y significados de la exclusión social están enclavados en paradigmas de ciencias sociales e ideologías políticas opuestas, ya que tras la noción de exclusión, exclusión de qué y de quién, hay una cuestión más básica, a saber, el ‘problema del orden social’ que ocurre bajo condiciones de profundo cambio social. En este sentido Silver (1995) establece que: “así como las grandes transformaciones de siglos pasados pusieron de manifiesto ideas de pobreza y desempleo y además de las primeras narraciones científicas sociales del orden social para abordarlas, así también la noción de exclusión intenta abordar el tema de la inclusión social bajo condiciones contemporáneas de transformación rápida” (58).

Silver (1995) contextualiza el uso del término de exclusión social en el discurso político europeo a través de tres paradigmas, elaborando una triple tipología de los múltiples significados de la exclusión en función de la perspectiva teórica, la ideología política y el discurso nacional. Son los paradigmas de *solidaridad*, *especialización* y *monopolio*. En palabras de Silver (1995): “Cada paradigma atribuye la exclusión a una causa distinta, y está asentado en un filosofía política distinta: republicanismo, liberalismo, y democracia social. Cada uno proporciona una explicación sobre las diversas formas de desventaja social _económica, social, política y cultural_ y por tanto, abarca teorías de ciudadanía y desigualdad racial-étnica así como de pobreza y desempleo de larga duración” (61).

Al estar los procesos de exclusión conceptualizados de un modo distinto por cada paradigma, elegir una definición de exclusión supone aceptar su marco particular de análisis y la carga teórica e ideológica del mismo. Asimismo, cada uno ofrece las razones de cada significado que el término de exclusión social adquiere. Sin embargo, los paradigmas de solidaridad, especialización y monopolio se encuentran dentro del pensamiento sociológico principal, que concede una mayor autonomía a la

²⁰ Gore 1997; Figueroa 2001; Buvinic, 2003.

sociedad civil en relación al mercado y al Estado²¹. Lo que tienen en común los tres paradigmas es “un énfasis en los procesos y un interés en examinar cómo las vidas de las personas están siendo afectadas por las interrelaciones entre la reestructuración económica y las instituciones sociales” (Gore, C. 1995:8). Por último, el análisis de Silver es útil ya que, además de las dos tradiciones europeas de análisis social, identifica una tercera corriente vinculada al pensamiento democrático social, inspirada en la teoría de Weber de los grupos de estatus para el análisis de la exclusión social²².

1.2.3.1. El paradigma de Solidaridad

El paradigma de solidaridad arranca del pensamiento político republicano francés anunciado por Rousseau y ejemplificado por la sociología durkheimiana. Es un modelo que se sitúa entre el liberalismo y el socialismo, que vincula los derechos y las obligaciones políticas con la solidaridad nacional, es decir, que tiene en cuenta no sólo los derechos sino también la particular relación con ‘la otra’, y donde el Estado y sus instituciones juegan un papel principal para ayudar en el proceso de inserción de la persona excluida.

El orden social se concibe como externo, moral y normativo, y la sociedad como una ‘comunidad moral’ que se construye en torno a un núcleo de valores y derechos comunes. Este enfoque otorga gran importancia a los modos en los que las fronteras culturales o morales entre grupos construyen socialmente categorías dualistas para ordenar el mundo, así como al proceso de participación activa de los individuos en la comunidad; individuos que no son tanto portadores de derechos y obligaciones como participantes en una ‘civilidad’, una vida pública de fraternidad y solidaridad.

El concepto de exclusión social se refiere a “la ruptura de un lazo social entre el individuo y la sociedad, referido como solidaridad social” (66). Esta solidaridad provoca un dualismo entre el que está dentro y el que está fuera, y la exclusión es consecuencia de la solidaridad de grupo. La ruptura de ese vínculo entre individuo y sociedad es cultural y moral más que interesada, es decir, se levantan fronteras culturales para ordenar el mundo a partir de categorías dualistas socialmente construidas, quedando la población pobre, la desempleada y las minorías étnicas como ‘forasteras

²¹ Silver, 1995.

²² Señalar que estos tres paradigmas han de distinguirse de los enfoques *orgánicos* de integración social, o en palabras de Silver (1995) “de nociones conservadoras que ven la integración social en términos orgánicos, raciales o corporativista, así como de concepciones marxistas del orden social capitalista que niegan la posibilidad de integración social para empezar” (61). Las nociones orgánicas de la sociedad, en toda su variedad, tienen una visión de la sociedad en grupos de carácter bien funcional, regional o étnico. En estos sistemas, la exclusión surge cuando algunos grupos no forman parte del juego y son otros grupos los que acumulan el poder político o económico, y cuando individuos no están adecuadamente integrados en los principales grupos en torno a los que la sociedad se articula (Rodgers, 1995).

desviadas’²³. Por tanto, esta solidaridad es más humanista que orgánica “en su reconciliación de interdependencia social y sentimiento de pertenencia a la colectividad con la demanda de realización individual” (67).

Este paradigma se inspira en la sociología, la antropología, la etnografía y los estudios culturales. Se centra en la solidaridad de nación, raza, etnicidad y localidad, entre otros vínculos sociales, y en la inherente exclusión que provocan estas solidaridades. Como consecuencia, se dedica más a analizar la ciudadanía republicana, los conflictos étnicos y la desviación, aunque también estudia culturas de pobreza y desempleo a largo plazo y tendencias hacia la ‘especialización flexible’ en la economía política.

1.2.3.2. El paradigma de Especialización

El paradigma de especialización arranca del pensamiento liberal inglés que ve la integración social no en términos de una relación entre el individuo y la sociedad sino en términos de relaciones libremente elegidas entre individuos. La sociedad está compuesta por individuos portadores de derechos y obligaciones con diversidad de intereses y capacidades propias; y el orden social, así como la economía y la política, se concibe como “redes de intercambios voluntarios entre individuos autónomos con sus propios intereses y motivaciones, [...] los grupos sociales son constituidos voluntariamente por sus miembros, y las alianzas cambiantes entre ellos reflejan intereses y deseos diferenciados” (Silver, 1995:67-68).

Los modelos liberales de ciudadanía enfatizan las relaciones libremente elegidas, la participación voluntaria, la competencia, el intercambio contractual de derechos y obligaciones individuales y la separación entre esferas sociales: la esfera de la sociedad civil basada en la libertad y la esfera pública basada en la igualdad y la democracia. Debido a la existencia de esferas sociales separadas, un mismo individuo puede que no esté excluido en todas las esferas sociales. Sin embargo, como las fronteras de grupo coartan la libertad individual de participar en intercambios sociales, la exclusión es también una forma de ‘discriminación’.

Se asume que los individuos difieren unos de otros dando lugar a la especialización en el mercado y entre grupos sociales. Esta especialización “no debería producir categorías sociales ordenadas jerárquicamente si los individuos ‘excluidos’ fuesen libres de moverse entre las fronteras y si las esferas de la vida social gobernadas por distintos principios se mantuvieran legalmente separadas [...] No obstante, la exclusión resulta de la separación inadecuada de esferas sociales, la aplicación

²³ Traducción de ‘*deviant outsiders*’ (Silver, 1995).

de reglas inapropiadas para una esfera dada, o las barreras al libre movimiento y al intercambio entre esferas” (67-68). La exclusión se considera, por tanto, una consecuencia de la *especialización*, es decir, de la diferenciación social, la división económica del trabajo y la separación de esferas.

Los supuestos liberales de este paradigma se inspiran en la microsociología, en la economía neoclásica y otras ciencias sociales caracterizadas por su individualismo metodológico. Sin embargo, a pesar de ser individualista en método y, por tanto, tratar la pertenencia a un grupo como atributo individual, la causalidad no se debe sólo a las preferencias individuales sino también a las estructuras creadas por individuos que cooperan y compiten en mercados y asociaciones. La exclusión tiene pues distintas causas y dimensiones, siendo resultado tanto de elecciones individuales voluntarias, patrones de intereses y relaciones contractuales entre individuos, como de diversas ‘distorsiones’ del sistema como discriminación, fallas de mercado y vulneración de derechos²⁴.

1.2.3.3. El paradigma de Monopolio

El paradigma de monopolio percibe el orden social como “coercitivo, impuesto a través de un conjunto de relaciones de poder jerárquico” (Silver, 1995:68). Esta sociedad jerárquica está compuesta por diferentes grupos con intereses en conflicto que controlan los recursos, protegen su dominio y restringen el acceso a recursos y otros bienes sociales. Inspirado en la teoría de Weber de los grupos de estatus como manifestación de las relaciones de poder, este enfoque asume que “la acción social está motivada por ‘intereses materiales e ideales’, por estructura y cultura, restricción y autonomía [... donde] el monopolio material, legal u otras formas de monopolio mantiene la exclusividad del grupo de estatus” (69). Para este paradigma, la exclusión es consecuencia de la formación del *monopolio* de grupo “que subyace de la interacción de clase, estatus y poder político y sirve a los intereses de las personas incluidas” (68). A diferencia del paradigma de solidaridad, para este paradigma existe una compleja jerarquía de exclusiones e inclusiones en contraposición al simple dualismo del que está dentro y del que está fuera del grupo que define el paradigma de solidaridad.

Para esta escuela, la exclusión es resultado de un proceso de ‘clausura’ social, es decir, un “proceso de subordinación donde un grupo monopoliza ventajas cerrando oportunidades a los de fuera a quienes define como inferiores o inelegibles” (69). La clausura social no solo deja fuera a individuos en contra de su voluntad sino que perpetúa la desigualdad. La raza, la lengua, el origen social, la religión, o la falta de un diploma particular, pueden ser rasgos que definen lo foráneo,

²⁴ Silver, 1995; Gore, 1995; Gore y Figueiredo, 1997; Bhalla y Lapeyre, 1997.

permitiendo maximizar las recompensas de ciertas colectividades que comparten una identidad común y restringiendo el acceso a oportunidades y recursos a otros grupos a través de instituciones y normas que legitimizan la exclusión.

Este paradigma arranca de una perspectiva de ciudadanía democrática social. El problema radica en la explotación social y el poder desigual que subyace en los monopolios de grupo. Por tanto, para mitigar el problema de exclusión se enfatiza la agencia y una ciudadanía ‘social democrática’ inclusiva, especialmente como la define T. H. Marshall, en términos de una plena participación en la comunidad²⁵.

1.2.3. La exclusión social como concepto normativo

La exclusión social puede tratarse desde un punto de vista normativo. Como bien dice Charles Gore (1995), “*normativamente* el enfoque de exclusión social tiene valor porque resalta cuestiones sobre la naturaleza de la justicia social” (9). En esta línea, la desigualdad es fundamental en el concepto de exclusión social ya que no sólo implica la existencia de grupos e individuos que están excluidos frente a otros que están incluidos, sino que además contrapone al excluido frente al excluidor. De aquí surge una noción que se dirige y se adentra en la cuestión de la justicia social²⁶. Como veíamos en el apartado anterior, el concepto de exclusión se vincula tanto con las privaciones materiales como con los derechos sociales, por tanto, se refiere no sólo a la negación de acceso a bienes y servicios, sino también a la falta de seguridad, justicia, representación y ciudadanía²⁷. En este sentido, la exclusión social es un concepto normativo que incorpora cuestiones de justicia social, no obstante, no parte de la visión de justicia social del pensamiento utilitarista y va más allá del enfoque de Amartya Sen ya que se cuestiona la desigualdad a partir de la formulación de una pregunta fundamental, ¿igualdad entre quién?²⁸.

Las situaciones de pobreza y desigualdad pueden analizarse desde distintas perspectivas. Gore y Figueiredo (1997) distinguen en el análisis de la pobreza tres enfoques, que están basados en tres modos distintos de ver la justicia e injusticia de los acuerdos sociales y económicos. Estos autores se refieren a un enfoque ‘centrado en los bienes’, a un enfoque ‘centrado en las personas’, y a un enfoque ‘centrado en las instituciones’²⁹.

²⁵ Silver, 1995.

²⁶ Nayak, 1995.

²⁷ Rodgers, 1995.

²⁸ Gore y Figueiredo, 1997.

²⁹ Gore y Figueiredo, 1997; Clert, 1999.

El enfoque ‘centrado en los bienes’ pone su atención en la disposición sobre las mercancías vistas como fuentes de bienestar o utilidad. Desde esta perspectiva, los seres humanos se definen como el capital humano necesario para el proceso de producción y la meta principal de la política es aumentar la oferta de bienes e incrementar y asegurar los ingresos familiares. Este es el enfoque, por ejemplo, del Banco Mundial en los años 80.

Para el enfoque ‘centrado en las personas’, lo relevante no son los bienes sino la naturaleza de las vidas de las personas, en particular su libertad de elección en la adquisición de ‘funcionamientos’ como estar sano y bien nutrido, saber leer y escribir, etc. Este enfoque ha sido principalmente desarrollado por Amartya Sen a través de su teoría de las ‘capacidades humanas’ y de su visión de la pobreza como una restricción de elecciones individuales y de desarrollo humano. En su trabajo sobre desigualdad introduce la pregunta clave: ¿igualdad de qué? y con ella se cambia de una perspectiva utilitarista a un enfoque de capacidades. Este enfoque es el que caracteriza, por ejemplo, el discurso de *United Nations Children’s Fund* (UNICEF) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Por último, en el enfoque ‘centrado en las instituciones’ lo que importan son los acuerdos institucionales, es decir, las reglas que proporcionan el marco dentro del cual los individuos y grupos toman elecciones más allá de su vida individual. La pobreza es resultado de cómo estas instituciones se estructuran, funcionan e influyen no sólo en la distribución de recursos sino en unas relaciones de ‘poder’ definidas en términos más amplios. Podríamos decir que el enfoque de exclusión social forma parte de esta perspectiva institucional, aunque en contraste con un enfoque libertario sobre los derechos e instituciones, no ve simplemente el valor instrumental de las instituciones sino que enfatiza las consecuencias que las mismas producen en la lucha contra la injusticia social y económica. Este enfoque es típico de determinadas políticas sociales de la Unión Europea y del *International Institute of Labor Studies* (IILS) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)³⁰.

En definitiva, el concepto normativo de exclusión social ofrece un marco integral que pone los procesos institucionales en el corazón del debate sobre la pobreza y se centra en las instituciones implicadas en los procesos que causan privación³¹. El valor normativo que añade el concepto de exclusión es que ofrece, como dice Rodgers (1995), un “nexo entre privación e injusticia por una parte, y mal uso de recursos por otra. Además, incita a reflexionar sobre la desigualdad, pero no

³⁰ El término de exclusión social ha sido empleado en numerosos estudios en distintos países de renta baja por el IILS para referirse a grupos (mendigos, pobres rurales sin tierra, desempleadas de larga duración, mujeres trabajadoras, minorías étnicas), condiciones (pobreza, desempleo, aislamiento, crisis familiar, *guetoización*) y procesos (políticos, sociales, económicos).

³¹ De Haan y Maxwell, 1998.

como un concepto abstracto y teórico, sino en términos de sus implicaciones prácticas para la vida de las personas” (53).

1.2.4. La exclusión social como concepto analítico

Para muchas autoras el concepto de exclusión social tiene importancia por su valor analítico, ya que la exclusión social posibilita el análisis causal³². Como concepto analítico, la exclusión social es un “modo de analizar cómo y porqué individuos y grupos fracasan en tener acceso o se benefician de las posibilidades ofrecidas por las sociedades y las economías” (Rodgers, 1995:44). En este sentido, la exclusión ya no es la descripción de un resultado de un proceso social, sino una categoría de análisis, una teoría que explica ese resultado. Los mecanismos de desigualdad social se ven como un proceso y la exclusión social es uno de los mecanismos básicos a través del cual las variables exógenas de ese proceso (las políticas de Estado, la estructura de mercado, el sistema político y los valores culturales) generan desigualdad social³³.

La exclusión social como enfoque analítico ha sido defendida por numerosas autoras. Haan (1995) y Nayak (1995) sostienen que un análisis de los procesos interrelacionados de inclusión y exclusión ayuda a entender la interacción entre las distintas dimensiones sociales y, por tanto, a entender la pobreza. Supera pues los actuales estudios de pobreza, que tienden a enfatizar los aspectos económicos restando atención a las dimensiones políticas y culturales de la pobreza. Whilst Yépez (1994) destaca la posibilidad del enfoque de enfatizar las relaciones entre procesos, entre mecanismos micro y macro, y entre dimensiones individuales y colectivas³⁴. Faria (1995) defiende que el análisis de la exclusión permite crear un marco general conectando nociones como pobreza, privación, precariedad de derechos sociales, y falta de acceso a bienes y servicios. Gore (1995) apuesta por este enfoque por dos razones más: presta más atención a las relaciones entre pobreza y agencia, y proporciona un marco para unir distintas literaturas sobre acceso a empleo, tierra y otros recursos productivos, organización y representación, y servicios sociales.

Las ventajas de la exclusión social como concepto analítico son básicamente tres. En primer lugar, se trata de un enfoque multidimensional que integra el análisis económico y social; en segundo lugar, se centra en los procesos, la agencia y las instituciones; y en tercer lugar, atribuye la causa de la pobreza al funcionamiento de la sociedad más que a los fracasos individuales, es decir, son las estructuras sociales a través de instituciones las que pueden generar pobreza y desigualdad. La exclusión social como concepto analítico se refiere pues a los mecanismos causales que producen

³² Gore y Figueiredo, 1997.

³³ Figueroa et al., 1995.

³⁴ Yépez, 1994, citado en Gore, 1995.

situaciones de desventaja económica y social. En este sentido, la exclusión social es “un rasgo de la estructura de la sociedad, o un rasgo del modo en que las instituciones sociales funcionan y se desarrollan” (Gore y Figueiredo 1997:41). En otras palabras, se trata de un enfoque que considera que “la pobreza no es un fenómeno marginal o incidental, sino estructuralmente relacionado con el modo en que los sistemas económicos y sociales funcionan” (Infante, 1995 en Faria, 1995:117-118).

Gore y Figueiredo (1997) proponen tres enfoques analíticos para abordar la exclusión social: a) el enfoque centrado en los grupos; b) el enfoque centrado en los derechos y; c) el enfoque estructuralista o centrado en las instituciones. El enfoque centrado en los grupos comienza con la selección de categorías específicas de personas definidas en función del género, la etnicidad o la edad, que tradicionalmente se encuentran en riesgo de exclusión social; continúa con una descripción de sus condiciones de vida, para vincular su privación relativa, su identidad social y atributos personales, con el funcionamiento de las instituciones sociales. Por último, relaciona esos vínculos con las estrategias de desarrollo del país. Este tipo de análisis persigue describir las formas y los procesos de exclusión (e inclusión) mostrando las interacciones entre la estructura social, el cambio económico y el ambiente cultural de un determinado país.

El enfoque centrado en los derechos estudia los factores determinantes de la realización de derechos que afectan al bienestar de individuos y grupos. En este tipo de análisis se puede usar un enfoque ‘sectorial’ que se centra en determinados tipos de derechos, o un enfoque ‘local’ a partir de aquellas situaciones conflictivas en las cuales las personas se encuentran en situación de desventaja.

Por último, el enfoque estructuralista se centra en las instituciones entendidas como “los sistemas de relaciones sociales (patrones regulares de interacción social) a través de los cuales se constituye un orden social frágil” (22). En esta aproximación a la cuestión de la exclusión social, no se analiza la exclusión como un resultado que se explica sino como una categoría analítica que explica la desigualdad social como mecanismo de diferenciación y estratificación³⁵.

³⁵ Según indican Gore y Figueiredo (1997), este tipo de enfoque “relaciona la capacidad de determinadas categorías de personas de participar en la vida social con la naturaleza cambiante de: (i) la organización económica de producción e intercambio; (ii) el orden político que ‘regula el ejercicio de poder, establece estándares y obligaciones, y garantiza derechos’; y, (iii) la cultura, entendida como ‘los códigos, valores y aspiraciones por medio de los cuales las personas se comunican entre ellas, interpretan la realidad y dirigen las prácticas, y que son transmitidos a través de relaciones primarias, educación, religión y diversos medios de comunicación’” (22).

1.3. Conceptualización de la exclusión institucional

A partir de los tres enfoques analíticos para abordar la exclusión social que propone Gore y Figueiredo (1997), este trabajo se fija en el enfoque centrado en los grupos pero se basa principalmente en el enfoque estructuralista o centrado en las instituciones. Se considera que un enfoque centrado en los grupos para analizar la exclusión social es relevante porque conlleva el ejercicio de la identificación de categorías específicas que se encuentran en riesgo de exclusión, las cuales pueden identificarse sobre la base de su exclusión, es decir, en función de una serie de desventajas económicas que favorecen los procesos de injusticia y desigualdad como el empleo, la tierra o el crédito; o pueden identificarse sobre la base de una identidad como el sexo o la casta, que igualmente conducen a la exclusión a partir de una discriminación cultural o social. Sin embargo, en este trabajo se asigna a los grupos un carácter instrumental, en cambio, son las instituciones las categorías con valor intrínseco en el proceso de exclusión. Se utiliza pues un enfoque basado en las instituciones, es decir, las instituciones constituyen la categoría analítica de la exclusión social, son ellas las que actúan como mecanismos de exclusión social, y como variables explicativas de las desviaciones en la justicia económica y la desigualdad social.

1.3.1. Caracterización de un enfoque de exclusión social basado en las instituciones

El término de exclusión social es amplio y como se ha explicado en el epígrafe primero abarca diferentes conceptualizaciones y significados. El término de exclusión institucional es más restringido porque se limita al campo analítico donde las instituciones ocupan el lugar central, no por tener un valor instrumental en el proceso de integración económica, sino por su valor intrínseco dentro del proceso de exclusión social y su íntima relación con la pobreza y la desigualdad. La exclusión institucional es la exclusión social provocada por las instituciones, es decir, la exclusión institucional se puede definir como el proceso por el cual las instituciones sociales estructuran el campo de actuación de los grupos sociales y reproducen prácticas de discriminación, desigualdad, explotación, dependencia, marginalización, privación y/o vulnerabilidad. La exclusión social basada en las instituciones, o la exclusión institucional, como categoría analítica es un concepto multidimensional, caracterizado por su carácter dinámico, atributo de la sociedad y su estructura, y centrado en la agencia, el grupo y el contexto, que pretende explicar las desventajas sociales que surgen de los acuerdos institucionales y los términos de integración de las prácticas económicas, políticas y socioculturales³⁶. A continuación se exponen sus características principales:

³⁶ Véanse los trabajos de Rodgers et al., 1995; Room 1995; Rodgers, 1996; Gore, 1995; de Haan, 1998; Clert, 1999. En estos trabajos se caracteriza la exclusión social en los términos en los que aquí se habla más directamente de la exclusión institucional.

1.3.1.1. La exclusión institucional como resultado multidimensional

Los procesos de interacción social provocan a través de las instituciones una amplia variedad de resultados en la exclusión social, que provienen tanto de factores de riesgo económico, social y político. Se considera que los individuos no son depositarios de utilidad sino seres económicos, sociales y políticos, y las relaciones que existen entre los individuos, la sociedad y el Estado, así como sus privaciones y desigualdades materiales, sociales y políticas, son provocadas por su contexto institucional. Por tanto, la exclusión institucional es un concepto multidimensional, que permite identificar las distintas dimensiones de la exclusión causada por los factores de riesgo de las instituciones en cada contexto.

Desde esta perspectiva, los resultados de la exclusión institucional se definen no sólo en términos de renta o gasto sino que abarcan otros aspectos económicos, sociales y políticos. La dimensión económica de la exclusión institucional recoge cuestiones de renta, producción y gasto disponible de un individuo o familia, así como cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados de factores (trabajo, tierra y crédito) y de productos. En relación a la dimensión social, a diferencia de otros estudios de desarrollo y pobreza, el concepto de exclusión institucional intenta que los temas sociales sean integrales y no residuales dentro de los paradigmas del desarrollo³⁷. Bhalla y Lapeyre (1997) destacan tres categorías dentro del aspecto social de la exclusión: (i) el acceso a servicios sociales tales como salud y educación; (ii) el acceso al mercado laboral en cuanto a precariedad de empleo (no sólo bajo salario)³⁸; y (iii) la oportunidad de participación social³⁹ y sus efectos en el tejido social como el crimen, la delincuencia juvenil, la falta de hogar, etc. Por último, la dimensión política de la exclusión hace referencia a la negación de derechos de ciudadanía a determinados segmentos de población. T.H. Marshall (1964) agrupa en tres categorías los derechos de ciudadanía: derechos civiles (libertad de expresión, imperio de la ley, derecho a la justicia), derechos políticos (derecho a participar en el ejercicio del poder político), y derechos socioeconómicos (seguridad personal, igualdad de oportunidades, derecho a atención sanitaria básica, prestaciones por desempleo)⁴⁰.

De Haan y Maxwell (1998) establecen una categorización similar a la anterior a partir de tres elementos de exclusión: (a) los recursos (capital social y humano, mercados laborales, mercados de productos, provisión estatal, recursos de propiedad común); (b) las relaciones (redes familiares,

³⁷ Clert, 1999.

³⁸ El acceso a empleo proporciona estatus social y legitima a los individuos a derechos económicos necesarios para una plena ciudadanía.

³⁹ La participación social captura el aspecto relacional de la exclusión, tanto entre individuos como entre ciudadanas y Estado (Bhalla y Lapeyre, 1997).

⁴⁰ Véase Room, 1995; Bhalla y Lapeyre, 1994, en Gore, 1995; Bhalla y Lapeyre, 1997.

redes de apoyo más amplias, organizaciones voluntarias); y (c) los derechos (humanos, legales/civiles y democráticos). Los recursos se corresponderían con la dimensión económica de la exclusión, las relaciones se equipararían al aspecto social, y los derechos constituirían la dimensión política.

Finalmente, advertir que la multidimensionalidad de la exclusión institucional no sólo implica enumerar un listado de desventajas causadas sino tratarlas de forma interrelacionada⁴¹. Las dimensiones se solapan y es fácil encontrar correlaciones entre ellas en aquellos grupos sociales que acumulan tales desventajas. Es frecuente encontrar determinadas identidades sociales con renta baja, escasos activos sociales y limitados derechos de propiedad. Por tanto, en un análisis de exclusión es necesario conectar las categorías materiales e inmateriales, así como destacar la interacción entre tales dimensiones y los procesos de exclusión para llegar a un mayor entendimiento de sus resultados en la privación, la vulnerabilidad y la falta de empoderamiento.

1.3.1.2. La exclusión institucional como proceso dinámico

Desde un punto de vista analítico, la exclusión se percibe como un estado de privación múltiple de forma similar a la privación relativa, que incluye aspectos de bienestar y de agencia, pero que se hace operativo al enfatizar los aspectos relacionales y no sólo la renta (o el consumo). Asimismo, la exclusión atiende al proceso por el cual la privación aparece, centrándose dicho proceso en los mecanismos que producen y reproducen tal privación, y relacionando el cambio estructural social y económico con situaciones de privación y desigualdad⁴². Teniendo en cuenta ambas acepciones del concepto de exclusión, Berghman (1995) atribuye la distinción entre los conceptos de pobreza, privación y exclusión social a la dimensionalidad así como al estado estático o dinámico de cada acepción. Este autor sugiere utilizar los conceptos de pobreza y privación, ya sea desde un punto de vista de renta o multidimensional, para referirse a una situación o resultado estático. Paralelamente, y desde una perspectiva dinámica, se usarían los conceptos de empobrecimiento y exclusión social para denotar los procesos que llevan a esa situación de pobreza y privación. El cuadro 1.1. refleja esta idea.

⁴¹ Como dice Clert (1999): “La meta de la multidimensionalidad no es exponer un catálogo de dimensiones separadas sino enfatizar los procesos acumulativos y complejos implicados” (184).

⁴² O dicho de otro modo, “la noción de exclusión social puede llevar tanto a un entendimiento específico de lo que es pobreza (que incluye aspectos de bienestar y agencia) como a un entendimiento específico de cómo los procesos de empobrecimiento ocurren” (Gore y Figueiredo 1997:12). Véase Rodgers, 1995; Gore y Figueiredo 1997.

Cuadro 1.1. Diferencias entre conceptos

	Resultado estático	Proceso dinámico
Renta	Pobreza	Empobrecimiento
Multidimensionalidad	Privación ⁴³	Exclusión social

Fuente: Berghman, J. (1995)

Queda claro como dice Room (1995) que “no es suficiente contar el número de personas pobres y describir las características de las excluidas socialmente; es también necesario entender y seguir el *proceso* de exclusión social e identificar los factores que pueden desencadenar la entrada o salida de situaciones de exclusión” (237). La tradición dominante de las investigaciones sobre pobreza centra su análisis en los bajos niveles de consumo y/o falta de recursos financieros, y tratan la pobreza desde una perspectiva estática. El problema que surge de este tipo de análisis es que se homogeneizan poblaciones que en principio son heterogéneas y se invisibiliza el proceso de empobrecimiento. Por el contrario, un enfoque de exclusión social basado en las instituciones (o enfoque de exclusión institucional) trata la pobreza desde un punto de vista dinámico. Partiendo del hecho de que los recursos, las relaciones y los derechos de las ciudadanas son cambiantes, se añade pues una dimensión intertemporal, donde no sólo los activos que representan las inversiones pasadas son importantes para entender la exclusión social, sino que también los procesos institucionales por los que tales recursos son erosionados son factores fundamentales en la explicación de tal situación⁴⁴.

Por tanto, la exclusión institucional se utiliza como categoría analítica que trata de explicar los procesos causantes de la exclusión social, así como de valorar los resultados que tales prácticas producen. Los mecanismos que explican la exclusión social son los propios procesos de exclusión institucional, y los indicadores de la exclusión social son los resultados que produce tal exclusión institucional (véase el cuadro 1.2.). La ventaja pues de seguir un enfoque de exclusión social basado en las instituciones, en comparación con la mayoría de los trabajos sobre pobreza es que, además de poder describir un estado, describe un proceso, capturando tanto las situaciones de privación, vulnerabilidad y falta de empoderamiento, como los mecanismos que las provocan. Como bien señala Kabeer (2000), “el énfasis en los procesos de exclusión es una manera útil de pensar sobre la política social porque la atención se dirige hacia la producción de la desventaja a través de la dinámica activa de la interacción social más que a través de procesos anónimos de empobrecimiento y marginalización”(84)⁴⁵. En definitiva, el marco de la exclusión institucional sirve de base a un enfoque multidimensional que no sólo desvela los resultados que provocan las prácticas sociales en términos de privación, vulnerabilidad, empoderamiento, cobertura social y

⁴³ Véanse los trabajos de Townsend, Runciman (teoría de privación relativa), Kapteyn (teoría de formación de preferencia), Muffels (1993b), Whelan (1993,1993b), citados en Berghman, 1995.

⁴⁴ Room, 1995.

⁴⁵ Véase Rodgers, 1995; de Haan, 1998.

sostenibilidad, sino que identifica las dimensiones de la exclusión o los factores de riesgo en distintos contextos, es decir, identifica los mecanismos causantes más importantes e intenta explicar el proceso mismo de exclusión institucional⁴⁶.

Cuadro 1.2. La exclusión social y la exclusión institucional

EXCLUSIÓN INSTITUCIONAL			
EXCLUSIÓN SOCIAL		Procesos de la exclusión institucional	Resultados de la exclusión institucional
	Mecanismos que explican la exclusión social	Factores de riesgo: - Componentes activos de la exclusión institucional (factores estructuralmente dados: instituciones de mercado, Estado y sociedad civil)* - Condicionantes básicos de la exclusión institucional (variables exógenas)**	
	Indicadores de la exclusión social		Riesgos sociales (desde un punto de vista multidimensional y siempre referidos al grupo social): - Escasa cobertura social - Insostenibilidad - Privación - Vulnerabilidad - Subordinación (o falta de empoderamiento)

* Véase epígrafe 1.3.3.

** Véase epígrafe 1.3.2.2.

1.3.1.3. La agencia y el contexto institucional

La agencia es otro de los rasgos distintivos de un enfoque de exclusión. Gore (1995) tiene razón cuando afirma que la exclusión no es algo que ‘simplemente sucede’, así como Aggleton y Parker (2003) cuando dicen que la exclusión no simplemente ocurre sino que se provoca (en Buvinic 2003). La exclusión se concibe como una acción social donde se advierte no sólo una relación social entre la persona incluida y la excluida, sino que en esa relación y actividad de excluir, la analista ha de prestar atención a la responsable de esa exclusión y atender no sólo a la excluida sino a la excludora⁴⁷. La interacción social ocurre en un marco de normas institucionales que pueden descifrar patrones específicos de inclusión y exclusión, pero como apunta Kabeer (2000), estas reglas y normas institucionales no pueden *causar* que ocurran procesos de inclusión y exclusión, sino que “son los actores sociales que componen estas instituciones, las colectividades que forman y las interacciones entre ellas, los que proporcionan la agencia tras los patrones” (89). Por tanto, si los procesos de inclusión y exclusión institucional son producidos por agentes sociales, es necesario

⁴⁶ Este esquema se desarrolla y explica con detalle en el capítulo tercero para el caso de una práctica microfinanciera.

⁴⁷ Véase Silver, 1995; Gore, 1995; Clert, 1999.

en el tratamiento de la exclusión identificar a estos agentes así como entender cómo y por qué incluyen a unas personas y excluyen a otras⁴⁸.

Por otra parte, y como analizaba Silver (1995), la noción de exclusión social es muy cercana a la noción weberiana de ‘clausura social’ en un sentido no dualista de excluida-incluida sino definida como “el proceso por el que colectividades sociales buscan maximizar sus recompensas restringiendo el acceso a un limitado círculo de elegibles” (Parkin, 1979:44 citado en Gore, 1995:113). La exclusión social basada en un enfoque centrado en las instituciones, entonces, no sólo ha de analizarse en términos de restricción de acceso a recursos, activos, bienes y servicios sociales sino en términos de movilidad hacia arriba y/o hacia adelante. Según Gore (1995), “los grupos excluidos son aquéllos que ‘quedan atrás’ mientras que otros mejoran su posición [...] La exclusión es una práctica de las más poderosas que estructuran el posible campo de acción de las menos poderosas [Elliott 1975]” (113). Desde esta perspectiva, Gore y Figueiredo (1997) advierten que un enfoque de exclusión no sólo permite distinguir los distintos factores de riesgo social (o dimensiones de exclusión) sino que identifica un nuevo fenómeno producido por los efectos que provocan esos factores de riesgo, es decir, la destrucción de la agencia. Este fenómeno es definido como “la reducción de la capacidad de los individuos, familias y grupos para controlar el riesgo y reducir sus efectos” (40). Por este motivo, el concepto de exclusión institucional enfatiza el hecho de que las personas no son simples metas pasivas sino ‘agentes plenamente activos’, es decir, participantes efectivas y agentes de cambio⁴⁹. En definitiva, un enfoque de exclusión institucional en respuesta al desequilibrio en la distribución del poder de negociación que surge en los intercambios sociales acentúa una participación activa⁵⁰, o como señala Rodgers (1995), una participación que incluye “temas de organización y representación, voz política, empoderamiento y participación más general en el intercambio social” (51).

Por otra parte, la exclusión no puede atribuirse simplemente a elecciones individuales pues las características y capacidades de las personas son también socialmente construidas⁵¹. Determinadas personas son excluidas no por sus logros individuales sino por características adscritas más allá de sus capacidades y responsabilidades⁵². El concepto de exclusión institucional se aleja pues de ver la

⁴⁸ Rodgers, 1995.

⁴⁹ Rodgers, 1995; Gore y Figueiredo, 1997.

⁵⁰ Gore y Figueiredo, 1997.

⁵¹ Gore y Figueiredo, 1997.

⁵² Buvinic, 2003. El comportamiento del grupo también genera patrones de exclusión e inclusión. Kabeer (2000) recoge tres categorías de mecanismos por los que ocurre la exclusión (Kabeer, 2000) la ‘movilización de sesgo institucional’, la ‘clausura social’ y las ‘prácticas indisciplinadas’. La ‘movilización de sesgo institucional’ (Lukes 1974) es definida por Bachrach y Baratz como “un conjunto predominante de valores, creencias, rituales y procedimientos institucionales (‘reglas del juego’) que operan sistemática y consistentemente para el beneficio de ciertas personas y grupos a expensas de otros” (Kabeer, 2000:91). La ‘clausura social’, como ya se ha citado anteriormente denota el proceso por el que “colectividades sociales buscan maximizar recompensas restringiendo el acceso a recursos y oportunidades a un círculo limitado de

privación en términos de atributos individuales ya que no se refiere sólo a la desventaja que las personas puedan percibir, sino que alude sobre todo a los mecanismos de la sociedad, a las políticas e instituciones que causan privación y a los agentes necesarios para minimizar la exclusión⁵³. Como señalan Gore y Figueiredo (1997), la exclusión “es un rasgo de la estructura de las sociedades, y se manifiesta en patrones periódicos de relaciones sociales en los que a los individuos y los grupos se les deniega el acceso a bienes, servicios, actividades y recursos que están asociados con la ciudadanía; ciudadanía entendida como la posesión de derechos o más ampliamente como la participación en la sociedad y en la vida económica y social” (18).

Desde esta perspectiva, Gore (1997) considera que determinadas características de los contextos institucionales, que posibilitan y limitan la actividad humana, pueden ser consideradas como ‘bienes irreductiblemente sociales’. Charles Taylor (1990) utiliza el término de ‘bienes irreductiblemente sociales’ para referirse a aquellos ‘objetos de valor’ que “no pueden ser reducidos a un conjunto de acciones, elecciones u otros predicados individuales” (54-55 citado en Gore, 1997). Son bienes que no pueden ser poseídos por individuos pues son rasgos o propiedades de las sociedades. Estas características de los contextos institucionales incluyen los sistemas de normas morales, los esquemas interpretativos y modos de discurso, y los modos de gobierno; en palabras de Gore (1997) hacen referencia a: “los sistemas de normas morales (tanto formales como informales; explícitas y tácitas que definen la legitimidad de acciones y sanciones normativas); los esquemas interpretativos y los modos de discurso (incluyendo las reglas semánticas y retóricas del lenguaje) a través de las cuales el significado de las acciones se entiende y se debate, y los modos de ser con otros, posibles y deseables, se imaginan; y los modos de gobierno, estado-central e informal, que definen los sistemas de relaciones de poder a través de los cuales las cosas se consiguen hacer. Estos tres sistemas conjuntamente son los contextos clave que limitan y posibilitan la actividad humana, y al mismo tiempo son ellos mismos constituidos a través de esa actividad” (244)⁵⁴.

Asimismo, es importante señalar el valor intrínseco, en vez de instrumental, que se concede a los contextos institucionales; valor intrínseco que depende del modo particular de ver a las personas como seres sociales. Para Gore (1997) las personas son “agentes intencionales y reflexivos que

elegibles” (Parkin 1979, citado en Kabeer 2000:92). Parkin (1979) se refiere al ‘credencialismo’, es decir, a los procedimientos de entrada que exceden las cualificaciones necesarias para un trabajo que limitan la entrada a esos puestos. A diferencia de la anterior forma de exclusión que puede ocurrir de forma no intencionada, la clausura social es normalmente una forma de exclusión deliberada. Por último, las ‘prácticas indisciplinadas’ (Fraser, 1989) se refieren a “la brecha entre las reglas y su implementación que ocurre en la práctica de todos los terrenos institucionales” (Fraser, 1989 en Kabeer 2000:92). A diferencia de la premisa de positivismo legal que caracteriza al análisis de funcionamientos de Sen, no se puede asumir que la distribución de bienes y servicios públicos sigan estrictamente las reglas burocráticas de la administración pública. Pueden existir normas no oficiales que modelan la provisión real de tales bienes y servicios y que coartan el derecho a su acceso (Kabeer, 2000).

⁵³ Gore, 1995; Gore y Figueiredo, 1997; Bhalla y Lapeyre, 1997; de Haan, 1998.

⁵⁴ Véase Giddens, 1984.

persiguen propósitos, tanto centrados en sí mismos como dirigidos hacia las vidas de otros, basados en conocimientos compartidos; y las vidas individuales están inmersas en instituciones sociales que tanto posibilitan como limitan la acción” (245). Partiendo de esta perspectiva, los contextos institucionales de la actividad humana se valoran intrínsecamente para el bienestar individual, es decir, las vidas de los individuos no están aisladas sino que han de valorarse como inmersas dentro de los contextos institucionales⁵⁵.

En resumen, la exclusión institucional como atributo de las sociedades no presta pues tanta atención a los individuos como a las propiedades estructurales de las sociedades que, entendidas como instituciones en un sentido amplio, denotan las reglas que limitan y hacen posible las relaciones sociales. Las reglas que obstaculizan a determinados grupos el acceso a recursos, activos y titularidades son las que producen esa falta de integración social y las que consecuentemente siguen reproduciendo configuraciones institucionales que provocan más desigualdades en crecimiento y riqueza⁵⁶.

Otro aspecto a considerar es la heterogeneidad social donde hay que contextualizar el análisis de la exclusión institucional, por varias razones. En primer lugar, porque cada contexto tiene sus propios factores de riesgo social y las relaciones sociales a tratar varían en función de cada uno de ellos. Así como en los países desarrollados de renta alta, la exclusión del proceso económico se produce principalmente a través del mercado laboral (acceso a empleo, seguridad y estabilidad laboral, protección social laboral, oportunidad de desarrollar habilidades, obtención de reconocimiento) y de los mercados de bienes y servicios (vivienda digna, asistencia sanitaria, servicios comunitarios, etc.); en economías en desarrollo y economías en transición, el proceso económico no sólo excluye de niveles de vida, a través del acceso a los mercados de bienes y servicios, y no sólo a través del

⁵⁵ Esto que ha sido defendido por algunos comunitaristas y feministas difiere del enfoque de capacidades de Sen que valora los acuerdos sociales en base al bienestar individual, es decir, el bien y el mal de los acuerdos sociales se valora en base a la consecución de funcionamientos, y en base a lo que está bien o mal para el bienestar y la libertad individual. Los funcionamientos son los elementos constitutivos de ese bienestar, e incluyen lo que una persona consigue ser y hacer. Sin embargo, las intenciones humanas y los procesos de realizarlas están separadas de lo que el bienestar es (Gore, 1997).

⁵⁶ Esta idea queda muy bien expresada en palabras de Gore y Figueiredo (1997): “La exclusión social como atributo de sociedades tiene una más compleja e indirecta relación de pobreza. En este caso la atención no es para los individuos sino para las propiedades estructurales de las sociedades. Estas pueden entenderse como instituciones, lo que en un amplio sentido denota las ‘reglas’ o ‘elementos del marco estructural’ formales e informales que restringen y posibilitan la interacción social. Como tal, la exclusión social es falta de integración social (o cohesión social) que se manifiesta en reglas que restringen el acceso de grupos particulares de personas a recursos o limitan su acceso a la ciudadanía de derechos [...] Estas instituciones son importantes ya que restringen y posibilitan diversas formas de participación social y están implicadas en procesos de adquisición de renta. Estructuran el acceso a diversos activos asociados con la subsistencia y, por tanto, afectan la distribución de la renta. La exclusión social puede por tanto ser un obstáculo para un crecimiento igualitario” (11).

mercado laboral, sino que fundamentalmente se excluye de formas de ganarse la vida a través de otros mercados de factores como el crédito, la tierra y otros insumos productivos⁵⁷.

Además, la exclusión difiere geográficamente no sólo porque varían sus manifestaciones sino porque la forma de aproximación e interpretación del concepto es también distinta y específica según el contexto⁵⁸. Como señala de Haan (1997) “las nociones de lo que significa exclusión dependen de qué *forma de inclusión* se estima importante en sociedades específicas o por grupos específicos” (17). En Europa, la Comisión Europea a partir de 1990, a través del Observatorio Europeo sobre Políticas para Combatir la Exclusión Social, fija su análisis en los derechos sociales de ciudadanía, es decir, en los términos de negación o no realización de estos derechos sociales. Para la Comisión, la exclusión se produce cuando las ciudadanas sufren desventaja y se les niegan derechos sociales, un determinado estándar básico de vida y/o participación en las principales instituciones sociales y ocupacionales de la sociedad _empleo, vivienda, atención sanitaria, educación, etc⁵⁹. Se establece así un modelo dualista de economía y sociedad donde se enfatiza la naturaleza estructural de un fenómeno que excluye a parte de la población de la vida económica y social y de su participación en el bienestar. En Europa, la cuestión no se centra tanto en la disparidad entre la franja superior *versus* la franja inferior de la escala social, sino entre las que se encuentran dentro de la sociedad *versus* aquéllas que están al margen o fuera de ella, en términos del sociólogo francés Alain Touraine⁶⁰.

En los países en desarrollo, en cambio, es importante que el análisis no se centre sólo en los derechos sociales, como hace la literatura de exclusión en Europa, sino además en los derechos civiles y políticos, es decir, que examine la relación entre la democracia, ampliamente definida, y el desarrollo económico, o dicho de otro modo, que estudie la participación de la sociedad en el desarrollo, considerando no sólo la manera en que los individuos y los grupos destinatarios de los programas de desarrollo participan en su propio desarrollo, sino los modos en que determinados segmentos de población son excluidos de los factores que afectan a su subsistencia⁶¹. Fuera de Europa occidental, la exclusión no se concibe sólo como una falta de integración debida a causas socioeconómicas (crisis laboral) o a causas políticas y culturales (fallo de instituciones, el Estado, el sistema educativo, los sindicatos). La visión que aporta la literatura latinoamericana sobre marginalidad ve la exclusión como un *patrón específico de integración*. En esta literatura se subraya que “la pobreza no es un fenómeno marginal o incidental, sino estructuralmente relacionado con el modo en que los sistemas económicos y sociales funcionan” (Infante, 1995 en

⁵⁷ Rodgers, 1995.

⁵⁸ De Haan, 1997.

⁵⁹ Bhalla y Lapeyre, 1997.

⁶⁰ Comisión Europea 1992, citado en Bhalla y Lapeyre, 1997.

⁶¹ Gore, 1995.

Faria 1995:118). Estos procesos estructurales generan pobreza a causa de la integración periférica de las economías latinoamericanas en el sistema capitalista mundial, y “la exclusión es resultado de un patrón específico de integración de clases, grupos sociales, familias, individuos y regiones en la prevaleciente división social del trabajo” (Faria, 1995:116).

La literatura africana también ha desafiado los modelos dualistas de economía y sociedad que acusan la exclusión de un sector tradicional y de subsistencia. Lo esencial y problemático no es entonces que personas y comunidades sean excluidas, sino que sean incorporadas en la más amplia economía y sociedad. El centro de atención se sitúa pues en sus *términos de incorporación*, la agencia de esa exclusión y el proceso de empobrecimiento (Gore 1995). En términos de acceso a recursos destaca la tesis de Berry (1988) sobre la crisis agraria en África que describe cómo el acceso a tierra y a recursos productivos no sólo depende de criterios de mercado sino de las identidades sociales que regulan el acceso. Berry señala que la inclusión no es la solución al problema de la exclusión sino que lo problemático es la inclusión económica de la sociedad africana argumentando que “muchas africanas han sido encerradas en múltiples canales de acceso y estrategias de gestión de recursos que perpetúan la baja productividad” (Berry, 1989:66). El aspecto clave de la inclusión es, por tanto, la relación que existe entre la identidad social, las reglas de titularidad y el cambio económico⁶². Otros estudios africanos sobre identidades sociales, especialmente sobre análisis de etnicidad y de género, también describen cómo las prácticas excluyentes están vinculadas a los términos de integración de las personas en la economía y la sociedad. De este modo, puede ocurrir que las personas estén inmersas en la pobreza debido a que “para sobrevivir, sean ellas mismas las que se excluyan de la más amplia economía y sociedad y de la carga de desiguales obligaciones de ciudadanía” (Gore, 1995:5). La enseñanza principal de esta literatura es que las prácticas de inclusión y exclusión estructuran el campo de acción de los grupos excluidos⁶³.

En cuanto a la literatura asiática, el concepto de exclusión apenas se ha usado o, al menos, no hay estudios donde sea central⁶⁴. Sin embargo, el problema de la exclusión en Asia es “una de las persistentes, crónicas y múltiples desventajas de ciertos grupos sociales” (Appasamy et al. 1995:237)⁶⁵. En el caso de India, ya se ha señalado que “la base estructural de la sociedad hindú

⁶² Como Berry (1988) apunta, “cuando el acceso a la tierra y otros recursos productivos depende en parte de criterios no mercantiles, la acumulación de dinero y de otros activos fungibles puede que no sea condición suficiente para asegurar el acceso a los medios de producción. Si el acceso depende de la identidad social, las productoras usarán los recursos para establecer o reafirmar identidades y conexiones ventajosas para ellas [...] Las personas invierten tanto en significados como en medios de producción y luchas por el significado son igual parte del proceso de colocación de recursos como son las luchas por el proceso laboral” (66). Véase Gore 1995.

⁶³ Gore, 1995.

⁶⁴ De Haan, 1995.

⁶⁵ Véanse los estudios de Paul Appasamy et al., 1995; Nayak, 1995; de Haan, 1995; Kabeer, 1996.

está fundamentalmente basada en la idea de exclusión. La casta no es meramente un principio de división social sino un sistema integral de vida que tiene que ver con la alimentación, el matrimonio, la educación, la asociación y el culto” (Nayak, 1995:4). Asimismo, Appasamy (1995) sugiere que “la medida en que las diferencias producen exclusión depende de la permeabilidad de los límites sociales. La exclusión presupone un proceso activo de distanciamiento social _encubierto o abierto; atribuye agencia a grupos que guardan de cerca su dominio de privilegio y beneficio de exclusión” (237). En esta literatura, el concepto de exclusión se utiliza también, y más explícitamente, en los estudios de género, donde se discute el acceso desigual de las mujeres a recursos y derechos legales por las barreras culturales y las relaciones sociales patriarcales tradicionales. Por último, otras autoras indias señalan que junto al contexto cultural tradicional y los fracasos políticos internos para solucionar los problemas de pobreza, desigualdad y desempleo, las relaciones internacionales son causa importante de la exclusión social que ocurre en India. Por ejemplo, en el proceso de exclusión de los últimos años, han cobrado protagonismo las reformas liberalizadoras, que están redefiniendo el papel del Estado en la política social y modelando la reestructuración económica del país.

1.3.1.4. Las reglas institucionales de exclusión e inclusión

A partir de lo expuesto en el apartado anterior, se puede afirmar que la exclusión y la inclusión son dos procesos interrelacionados e interdependientes, y ambos han de ser analizados conjuntamente⁶⁶. El enfoque de exclusión institucional trata de explicar cómo distintas reglas capacitan a distintas categorías de forma diferente, determinando no sólo a quién se incluye sino en qué términos se incluye. En consecuencia, no hay que asumir que la integración económica sea siempre un proceso beneficioso. La idea de que la exclusión es negativa y la inclusión es positiva no es siempre cierta ya que en el proceso de inclusión pueden surgir problemas en relación a los términos de acceso, bien porque no sean aceptados, bien porque sean desiguales o jerárquicos⁶⁷.

Por tanto, al no existir una simple dicotomía entre inclusión y exclusión, como señala Naila Kabeer (2000) “la naturaleza cruzada de las diferentes formas de exclusión e inclusión resulta en la segmentación de la sociedad, y en grupos de ventaja y desventaja” (87). Además, es posible estar incluida y excluida al mismo tiempo. Ciertos grupos sociales pueden estar incluidos en el mercado laboral y, al mismo tiempo, excluidos del ‘buen’ mercado laboral⁶⁸. Desde esta perspectiva surgen diversos niveles de inclusión y exclusión en los procesos de interacción social. Kabeer (2000)

⁶⁶ Gore y Figueiredo (1997) señalan que “los procesos de exclusión no deben analizarse independientemente de los procesos de inclusión” (38).

⁶⁷ Gore y Figueiredo, 1997.

⁶⁸ Rodgers, 1995.

considera las cinco categorías siguientes: inclusión *privilegiada*, inclusión *secundaria*, inclusión *problemática*, *autoexclusión* y exclusión ‘*dura*’⁶⁹.

La inclusión *privilegiada* se refiere a aquellas personas que ocupan posiciones estratégicas clave en las instituciones sociales de tal manera que pueden llegar a modelar las normas sociales y las reglas institucionales. La inclusión *secundaria* se refiere a que las personas incluidas disfrutan algunos privilegios pero ocupan una posición más periférica en comparación con las incluidas privilegiadas. La *inclusión problemática* indica que la incorporación social de ciertas personas se ha producido bajo condiciones adversas o problemáticas. Una incorporación problemática es el caso, por ejemplo, de la inclusión de las mujeres en el proceso de desarrollo. La *autoexclusión* ocurre cuando son las propias personas las que se excluyen de la sociedad y la economía, aunque tiene la ventaja de que permite a las excluidas definir sus propios valores y prioridades. Y por último, la exclusión ‘*dura*’ se produce como resultado de las sinergias de distintas formas de desventaja, cuando se refuerzan entre sí los principios de acceso desigual en distintos territorios institucionales, creando situaciones de extrema desventaja y una amplia diferenciación entre unos grupos y otros.

Las personas están pues sometidas a una graduación dentro de los procesos de inclusión y exclusión determinada por las reglas, los agentes y las instituciones sociales. Aparte del hecho de que grupos e identidades sociales parten de dotaciones distintas, las normas y las titularidades de una sociedad diferencian también de forma sistemática el acceso o la exclusión de recursos, bienes sociales y derechos y, por tanto, son determinantes de la mejora o empeoramiento de la situación de determinados grupos⁷⁰. La literatura sobre exclusión analiza cómo las reglas de acceso a recursos y bienes sociales dependen de las reglas que gobiernan la afiliación social y la admisión a grupos, también explora la relación entre la identidad social y los modos de pertenencia, así como la relación de los cambios económicos y políticos con las reglas de pertenencia y sus modos de negociación⁷¹.

En conclusión, las reglas institucionales son reglas sobre acceso y pertenencia que definen quien tiene acceso así como el grado y los términos de ese acceso. Estas reglas son principios de exclusión, que diferencian distintos niveles de inclusión y que asignan beneficios a cada uno de dichos niveles. La desigualdad social es producto del proceso tanto de integración como de exclusión institucional. Por tanto, un enfoque de exclusión institucional ha de analizar cómo tales reglas institucionales excluyen e incluyen, a quién se incluye e incluye, el grado de integración y los términos en que los procesos de interacción producen exclusión social y desigualdad.

⁶⁹ Traducción de ‘*hard-core*’.

⁷⁰ Gore, 1995; Kabeer, 2000.

⁷¹ Gore, 1995.

1.3.2. Los determinantes y los determinados básicos de la exclusión institucional

Antes de entrar a describir las instituciones sociales, se continúa el capítulo presentando la relación de la exclusión institucional con otras categorías analíticas, factores determinantes que definen, y variables afectadas que se definen, por los distintos mecanismos institucionales que estructuran las interacciones sociales. En primer lugar, se hace referencia a los grupos sociales tradicionalmente excluidos que acumulan desventajas económicas y sociales, a las similitudes y las diferencias existentes entre estos grupos, y a su relación con las distintas formas de injusticia. A continuación, se vincula la exclusión institucional con sus determinantes básicos, ya que son éstos los que, sirviéndose de las instituciones sociales, a través de sus procesos y prácticas económicas, políticas y socioculturales, alimentan y mantienen la exclusión social. Estos determinantes son la creciente transnacionalización de la vida social y económica, la disponibilidad y distribución de los activos, las estructuras sociales y económicas y, la naturaleza del régimen de desarrollo dominante.

1.3.2.1. Los determinados de la exclusión institucional (los grupos sociales tradicionalmente excluidos)

El proceso de exclusión institucional limita el acceso a recursos y titularidades a determinados grupos sociales, relegándolos a un estatus foráneo y quedando excluidos de una participación plena en la sociedad⁷². La exclusión institucional es entonces, sobre todo, un fenómeno de grupo. Por tanto, en ciertas circunstancias y contextos examinar qué grupos son excluidos ayuda a entender los procesos de exclusión institucional⁷³. Las poblaciones históricamente excluidas⁷⁴ comparten ciertas características comunes de exclusión (Buvinic, 2003): su invisibilidad en las estadísticas oficiales, es decir, en los censos y las encuestas de gobierno así como la falta de información fiable sobre su situación; la condición de pobreza permanente, ya que los grupos excluidos suelen estar sobrerrepresentados entre la población pobre; el estigma y la discriminación frecuentemente

⁷² Appasamy et al., 1995.

⁷³ Gore, 1995.

⁷⁴ Existe una amplia variedad de categorías sociales tradicionalmente excluidas. Silver (1995) enumera las siguientes: “desempleadas de larga duración o periódicos; empleadas en trabajos precarios y no cualificados, especialmente trabajadoras de más edad, o desprotegidas de las regulaciones laborales; las mal pagadas y las pobres; las sin tierra; las no cualificadas, analfabetas y bajas escolares; las mentalmente y físicamente discapacitadas; las drogadictas; las delincuentes, presas y aquéllas con registros criminales; las madres solteras; las niñas maltratadas; la juventud, especialmente sin experiencia o diploma; las niñas que trabajan; las mujeres; las extranjeras, refugiadas e inmigrantes; las minorías raciales, religiosas, lingüísticas y étnicas; las privadas de derechos civiles y políticos; las receptoras de asistencia social; aquéllas que necesitan pero están fuera de asistencia social; las residentes de viviendas deterioradas o vecindades de mala fama; aquéllas con niveles de consumo por debajo de la subsistencia; aquéllas cuyo consumo, ocio u otras prácticas están estigmatizadas o etiquetadas como desviadas; las que se mueven/ambulantes hacia abajo; las socialmente aisladas sin amigos o familia” (74-75).

producidos por las situaciones de pobreza relativa y privación social⁷⁵; y la tendencia a sufrir desventajas acumulativas cuando tienen dos o más de las anteriores características⁷⁶.

Sin embargo, a pesar de que los grupos tradicionalmente excluidos comparten ciertos atributos, la naturaleza de su exclusión varía entre ellos. Como señala Rodgers (1995), “un grupo étnico puede estar excluido del sector público de empleo, pero no de otras posiciones del mercado laboral; otro grupo puede tener acceso a oportunidades económicas, pero ser negado el derecho a la identidad cultural; la población refugiada puede estar sistemáticamente excluida de la sociedad; las mujeres pueden estar excluidas de particulares ocupaciones o de formación” (273). Por tanto, es importante conocer estos grupos, sus reglas de pertenencia, y su relación con patrones de inclusión y exclusión en el acceso a recursos, y es necesario ofrecer una definición de grupo y la razón de su exclusión⁷⁷.

En esta línea, Folbre (1994) señala que “las instituciones encarnan diferentes patrones de reglas, normas y distribuciones de activos” que ayudan a penetrar en la composición de los distintos grupos sociales y a definir sus identidades e intereses (citado en Kabeer, 2000). Para Folbre, la pertenencia a un grupo no es sólo un tema de ‘posiciones económicas compartidas’, sino también de ‘percepciones o identidades compartidas’ en relación a la sociedad. Distinguiendo entonces entre grupos ‘dados’ y ‘elegidos’, el autor diferencia identidades dadas e identidades elegidas (o categorías ‘mutables’ e ‘inmutables’ en términos de Saith, 2000). El género, la raza y la casta serían aspectos inmutables y el desempleo, la no posesión de tierra o la pobreza serían aspectos mutables. La inclusión de los intocables o *dalits* y de mujeres en India no supone en absoluto perder esa condición pues la identidad de *dalit* y de mujer ni se pierde ni se transforma⁷⁸. Por otra parte, la inclusión de población pobre en los procesos económicos, políticos y sociales puede cambiar la condición de pobreza pero tampoco significa necesariamente perder la condición de pobre. Todo depende, como ya se ha mencionado, de los modos de integración social.

Es importante entonces diferenciar entre los atributos fijos y aquéllos que se pueden modificar. Si el atributo es modificable, un individuo a través de la migración o de inversión en educación y formación puede tener opción a escapar de su condición de excluido. En cambio, si el atributo es fijo, el problema está inmerso en el proceso de exclusión y la solución ha de considerar temas de reconocimiento y estimación social⁷⁹. Según Gore (1995), los grupos excluidos son identificados

⁷⁵ El estigma genera una pérdida de posición social, limita las opciones de vida, puede llevar a la autoexclusión y causar discriminación directa. La discriminación, por su parte, puede desanimar a realizar acciones para tener acceso a distintos recursos y derechos.

⁷⁶ En India, por ejemplo, la yuxtaposición de género e intocabilidad es un ejemplo de desventaja acumulativa.

⁷⁷ Kabeer, 2000; Evans, 1998.

⁷⁸ Jackson 1999, citada en Kabeer 2000.

⁷⁹ Como señala Jackson (1999) “las diferencias de género es un tema de reconocimiento y estimación social y no simplemente un problema social” (Jackson 1999:132, citado en Kabeer 2000:88).

sobre la base de su exclusión (empleo, tierra) o sobre la base de una identidad que se supone conduce a la exclusión (sexo, casta, edad). En el segundo caso de exclusión, identidades asociadas con atributos como el sexo o la etnicidad tienen una connotación social, por tanto, analizar los modos en los que tales identidades son socialmente construidas resulta crucial a la hora de determinar los procesos de exclusión.

Basándose en el análisis de Fraser (1997) sobre las distintas formas de injusticia, Kabeer (2000) sugiere un espectro conceptual de categorías de desventaja que refuerzan los modelos de inclusión y exclusión. En uno de los extremos del espectro se encuentran las formas económicas de injusticia (según ‘lo que tienes’) y en el otro extremo, las formas culturales (según ‘lo que eres’). Entre las formas económicas están la explotación, la marginalización y la privación. En el extremo cultural se encuentran las formas de injusticia que provienen de los patrones sociales de representación, interpretación y comunicación. Como indica Kabeer (2000) “diferentes formas de desventaja dan lugar a diferentes tipos de grupos desaventajados” (84).

Desde esta perspectiva, se puede afirmar que las formas de desventaja económica están arraigadas en el sistema distributivo de una sociedad y, a su vez, esta desventaja económica hace que la población empobrecida de los países de renta baja afronten también varias formas de discriminación social. Del mismo modo, ciertas orientaciones sexuales o enfermedades provocan situaciones de exclusión, y estos grupos sufren también mayores dificultades de obtener y mantener un trabajo o un estatus económico. Entre los dos polos del espectro, entre las formas de injusticia primariamente económicas y primariamente culturales, existen formas que dan lugar a, en términos de Fraser (1997), ‘colectividades bivalentes’, es decir, “grupos sociales para los que la desventaja económica está atada a la desventaja cultural” (Kabeer, 2000:85). El género, la etnicidad, la raza y la casta serían colectividades bivalentes⁸⁰.

En relación al género, por ejemplo, por un lado, la dimensión económica del género estructura el mercado laboral, la división entre trabajo productivo y reproductivo y, la distribución desigual de la tierra y la propiedad. Acker (1990) analiza las jerarquías de género en la estructura ocupacional en países de renta baja, donde observa que las mujeres mantienen las tareas tradicionalmente encomendadas que, por lo general, son menos productivas, menos cualificadas, temporales, a jornada parcial y con salarios más bajos que aquellas actividades de los hombres. Por otro lado, la

⁸⁰ Como bien argumenta Kabeer (2000): “Cuando la desventaja es en su mayoría económica, es probable que los grupos desaventajados se movilicen en torno a sus *intereses*, y que formulen sus demandas en términos de *redistribución*. Cuando la desventaja es en su mayoría valorativa, la movilización es más probable que esté en torno a la cuestión de *identidad* y que las demandas sean formuladas en términos de *reconocimiento*. Cuando la desventaja es híbrida, la movilización abarcará intereses materiales e identidades sociales y las demandas de justicia comprenderán tanto las políticas de redistribución como las de reconocimiento” (85).

dimensión cultural del género se aprecia en el menosprecio de lo que es considerado ‘femenino’, en el abuso sexual y en la violencia doméstica física y psicológica⁸¹.

Asimismo, la casta en India es otra colectividad bivalente. La desventaja económica de la casta es la segregación de las castas más bajas a ocupaciones estigmatizadas, la falta de propiedad, la exclusión de servicios financieros, etc. La dimensión cultural de la casta se manifiesta en la terrible injusticia arraigada en los valores dominantes de la población que provoca situaciones de polución de la casta superior en caso de contacto físico con la casta inferior, segregación espacial en cuanto a residencia, daño físico, etc. Estas dos categorías sociales (género y casta) son objeto de análisis en la tercera parte de este trabajo.

1.3.3.2. Los determinantes básicos de la exclusión institucional

Antes de entrar en el último epígrafe que describe y define los tipos de instituciones sociales, es oportuno advertir que un enfoque de exclusión institucional no sólo ha de examinar las instituciones como mecanismos de exclusión y/o inclusión, sino que además ha de averiguar cómo las instituciones estructuran la relación entre el cambio macroeconómico y el patrón de crecimiento económico, por un lado, y el cambio en la renta y la riqueza de los grupos sociales, por otro. Ello permite analizar cómo la interacción de distintos mecanismos de exclusión (ya sean económicos, políticos o culturales) produce y reproduce distintos tipos de desventaja para distintos tipos de grupos sociales⁸². Para Figueroa et al. (1995) dentro de los mecanismos de exclusión se encuentran tanto variables exógenas como factores estructuralmente dados. Las variables exógenas son los condicionantes básicos de la exclusión institucional; y los factores estructuralmente dados son los componentes activos de tal exclusión, es decir, la estructura de mercado, el sistema político y los valores culturales⁸³.

Desde esta perspectiva, las prácticas y los procesos que excluyen e incluyen, regulados a través de instituciones de mercados, Estados y sociedad civil, se pueden entender como expresión de la interacción de cuatro determinantes básicos (Gore, 1995): a) la creciente transnacionalización de la

⁸¹ Kabeer, 2000.

⁸² Gore y Figueiredo, 1997.

⁸³ Estos factores estructuralmente dados son tratados en el siguiente epígrafe. Figueroa et al. (1995) resumen de la siguiente manera cómo distintas instituciones van produciendo exclusión: “El sistema de mercado genera mecanismos de exclusión como resultado de la lógica de los propietarios de capital: maximizar beneficios y mantener privilegios. El sistema político también genera mecanismos de exclusión como resultado de la lógica de la clase política: tener relaciones clientelísticas, en lugar de asegurar los derechos universales. Estas clases gobernantes (junto con la clase media) también generan mecanismos de exclusión a través de la ideología, creando jerarquías de valores sociales, que luego se convierten en valores culturales”.

vida social y económica; b) la disponibilidad y distribución de activos; c) las estructuras sociales y económicas y; d) la naturaleza del régimen de desarrollo adoptado.

La creciente transnacionalización de la vida social y económica, con flujos intensificados de capital, trabajo, información e ideas es uno de los determinantes básicos de la exclusión institucional. Las relaciones internacionales y la globalización de los mercados son factores que explican la exclusión principalmente por dos razones: i) los gobiernos cada vez disponen de menor capacidad de control y de toma de decisiones sobre la base productiva de la economía y, por consiguiente, la entrega de derechos de ciudadanía es cada vez menor⁸⁴; y ii) la globalización de las relaciones económicas y la creciente competencia ha provocado una profunda reestructuración económica que a su vez ha agudizado las desigualdades⁸⁵.

La disponibilidad y distribución de activos son también causas de exclusión y desigualdad. Las personas participan en la vida social y económica a través de tres tipos de activos (Figuerola et al., 1995): los activos económicos, que se refieren a los recursos productivos, como la tierra u otro capital físico, el capital financiero y el capital humano; los activos políticos, que se refieren al acceso de las personas a los derechos de ciudadanía establecidos por la sociedad; y los activos culturales, que se refieren a los valores sociales ligados a las características individuales de las personas, como su lengua, raza, sexo, parentesco, educación, ocupación, religión, origen geográfico, etc., es decir, su identidad y pertenencia a redes sociales. Los activos económicos indican lo que la persona *tiene*. Los activos políticos y culturales son intangibles y al no tener valor de mercado no son comercializables. Indican quien *es* la persona y su rol en el proceso social. Figuerola et al. (1995) señalan que “la desigualdad económica es la desigualdad en los activos económicos, mientras que la desigualdad social es una combinación de desigualdad en activos económicos, políticos y culturales” (202). Por consiguiente, la desigualdad en la posesión de estos activos condiciona (y es condicionada por) el contexto institucional, cuyos mecanismos determinan la exclusión social y definen la desigualdad social.

Un tercer determinante de exclusión alude a las estructuras sociales y políticas y los valores culturales a través de los cuales se ejercita y reproduce el poder entre grupos sociales que, en definitiva, va a determinar su posición. Asimismo, estas estructuras dentro de las que los agentes operan dependen en gran medida del paradigma dominante de integración social que existe en las sociedades y que ofrece los patrones de comportamiento e influencia para los distintos agentes sociales. Son estos patrones los que permiten entender cómo se excluye y quién excluye a quien⁸⁶.

⁸⁴ Gore, 1995.

⁸⁵ Gore, 1995; Buvinic, 2003.

⁸⁶ Gore, 1995.

Por último, la naturaleza del régimen de desarrollo adoptado es otro factor importante para entender la exclusión pues ésta se construye dentro de determinados modelos de desarrollo. Es fundamental comprender el papel relativo del Estado y los mercados como mecanismos de distribución y acumulación, las políticas de crecimiento, cambio estructural y reducción de pobreza, y los programas de estabilización económica⁸⁷, así como la concentración regional del crecimiento, la acumulación de renta y riqueza en determinadas elites nacionales o internacionales, la reestructuración de los sistemas de producción e intercambio, y la negación de derechos asociados a la división de trabajo y condiciones laborales. Entender el funcionamiento de tales mecanismos es clave para comprender la relación que existe entre el desarrollo, la privación y la exclusión⁸⁸.

En resumen, la transnacionalización de la vida social y económica, la disponibilidad y distribución de activos, las estructuras sociales y económicas y, la naturaleza del régimen de desarrollo son factores que pueden provocar, y de hecho provocan, exclusión y desigualdad social, es decir, son variables exógenas que sirviéndose de las instituciones sociales, como variables estructuralmente dadas, producen exclusión social a través de sus procesos y prácticas económicas, políticas y socioculturales.

1.3.4. Las instituciones sociales y sus mecanismos de exclusión

Para entender los procesos de exclusión institucional hay que entender las prácticas de las instituciones sociales, que son las reguladoras de tal exclusión. La exclusión institucional es un rasgo de la interacción social definido por las instituciones⁸⁹, es decir, la exclusión institucional se encuentra en los procesos económicos, políticos y culturales, donde una amplia gama de instituciones de mercado, Estado y sociedad civil en su propia práctica reproducen desigualdades sociales _a través de discriminación activa o a través de sesgos inconscientes_, que perpetúan la negación a un acceso igualitario a los recursos, los derechos y la protección asociada con el estatus de ciudadanía. Es entonces necesario encontrar los principales mecanismos de exclusión y estudiar el modo en el que las instituciones limitan el campo de acción de las personas y conducen a patrones de desventajas, analizando no sólo temas de estructura de gastos del sector social sino los sectores de producción y las instituciones informales, ya que todo ello actúa como mecanismo de inclusión y exclusión⁹⁰.

⁸⁷ Gore, 1995.

⁸⁸ Rodgers, 1995.

⁸⁹ Como dice Jordan (1996), “la exclusión e inclusión son rasgos universales de la interacción social, y las instituciones sirven para estructurar estos procesos, a través de Estados, mercados, comunidades y asociaciones voluntarias” (Jordan 1996:39, citado en De Haan, 1998:12).

⁹⁰ Como dicen Gore y Figueiredo (1997): “Las instituciones que actúan para incluir y excluir son tanto formales como informales, y abarcan el funcionamiento de: los mercados básicos que determinan los ingresos

1.3.4.1. El mercado y la exclusión del proceso económico

Las instituciones de mercado pueden causar exclusión a través del proceso económico, es decir, a través del intercambio de mercado. Para analizar esta forma de exclusión hay que prestar atención a la estructura y la organización de los mercados, y particularmente a los procesos de ‘*desemancipación económica*’⁹¹ asociados con los mercados de factores que causan un fracaso de titularidad. Por esta razón, un enfoque de exclusión institucional va más allá del enfoque de titularidades de Sen. Centrándose en el mercado de bienes y examinando la interacción entre la subsistencia y los derechos de ciudadanía, Sen resuelve la exclusión de los individuos como un fracaso de titularidades. Sin embargo, el enfoque de exclusión institucional enfatiza la agencia y los contextos institucionales, profundizando en los procesos que producen ese fracaso de titularidad, analizando la exclusión de los mercados de factores, que es donde se originan los procesos de privación económica⁹².

En países de renta baja, es importante entender la exclusión de los mercados básicos de factores ya que estos mercados son claves para determinar la generación de renta y la reducción de riesgo y, por tanto, fundamentales para la subsistencia y la seguridad. Los principales mercados básicos de factores son el mercado laboral, de tierra, de insumos productivos, de crédito y de seguros, e incluso el mercado de la vivienda y los mercados alimenticios también podrían estar incluidos. En estos mercados básicos, los ‘activos sociales’ de las personas son señales en el proceso de racionamiento, donde se excluye e incluye en función de la pertenencia a un grupo social considerado por las empleadoras o acreedoras como más fiable, productivo y de menor riesgo⁹³.

Para entender cómo ocurre la exclusión en el proceso económico, la literatura distingue dos tipos de mercados: los ‘mercados walrasianos’ y los ‘mercados no walrasianos’. En el primer tipo de mercados, los individuos pueden comprar o vender tanto como quieran de un bien o servicio al precio de mercado prevaleciente. El racionamiento opera a través de los precios, y la cantidad a intercambiar depende de la disponibilidad de dinero. Nadie con voluntad y capacidad de comprar o vender podría estar excluida del intercambio de mercado. Las personas son excluidas sólo si no disponen de suficiente renta o su capacidad productiva es demasiado baja⁹⁴.

y su seguridad; el alcance y la configuración de los derechos de ciudadanía; y los patrones de vida asociativa, incluyendo las prácticas discriminatorias de la sociedad civil” (24).

⁹¹ Traducción de ‘*economic disenfranchisement*’

⁹² Gore, 1995.

⁹³ Gore, 1995.

⁹⁴ Figueroa et al., 1995.

En contraste, los mercados no walrasianos tienen la propiedad de que la *calidad* esperada de un bien o servicio demandado u ofertado está en función de su precio. Operan con racionamiento cuantitativo, es decir, no resuelven a través de ajustes en el precio y, por tanto, el proceso de racionamiento se basa en los procedimientos de selección que dependen de la dotación de los activos sociales de los individuos. Como dicen Figueroa et al. (1995): “El intercambio en mercados no walrasianos se lleva a cabo bajo condiciones de competencia imperfecta e incertidumbre, y está basado en *promesas* (de devolver un préstamo, de trabajar duro). En este contexto, las dotaciones de activo juegan el papel de proporcionar señales para el proceso de racionamiento. Las exclusiones de los mercados no walrasianos no son aleatorias, dependen de la dotación del activo social de los individuos. Los individuos que están dotados pobremente con activos tendrán más probabilidad de ser excluidos de los mercados básicos. Además, la dotación de activos del individuo determinará en qué mercado segmentado puede participar” (203).

En los mercados ‘no walrasianos’ se excluye a las personas incluso cuando tienen voluntad y capacidad de participar en el intercambio, pero son personas que están estigmatizadas socialmente, consideradas de alto riesgo, menor fiabilidad, solvencia o productividad, que en el proceso económico de intercambio quedan relegadas a segmentos económicos menos rentables o más vulnerables⁹⁵. Mercados básicos como el mercado de trabajo, crédito y seguros pueden ser ‘no walrasianos’; ahora bien, para que el racionamiento se produzca se parte de una economía superpoblada, es decir, es en situaciones de superpoblación cuando estos mercados básicos excluyen a determinadas categorías sociales.

Los mecanismos de exclusión de las instituciones de mercado incluyen pues activos sociales como el sexo, la raza, la casta o la pertenencia a determinados grupos étnicos, cuando funcionan sesgadamente en los procedimientos de selección. Sin embargo, otros instrumentos pueden también influir en las instituciones de mercado. Instrumentos como los sistemas de incentivos, la información, la tecnología y los cambios en la distribución de activos son también prácticas que pueden limitar el acceso y la permanencia en el mercado a determinados colectivos sociales⁹⁶. Mecanismos de exclusión específicos del mercado laboral incluirían la falta de acceso a oportunidades laborales productivas, salarios por debajo del nivel de subsistencia, estacionalidad laboral, procedimientos de cumplimiento de tareas deficientes, cualificaciones inadecuadas, obstáculos en el acceso a cursos, formación inadecuada, riesgos laborales, etc⁹⁷. Mecanismos de exclusión particulares del mercado de crédito podrían ser los obstáculos institucionales en el proceso de selección de clientes, la ausencia de sistemas de seguimiento de deuda e impacto en las

⁹⁵ Figueroa et al., 1995.

⁹⁶ Gore y Figueiredo, 1997.

⁹⁷ Rodgers, 1995.

clientes, la escasa oferta de servicios y productos financieros adaptados a las necesidades de la demanda, una tecnología crediticia adversa, una metodología crediticia con limitado poder de negociación, unos sistemas de incentivos que no priman el desempeño social, unos sistemas de información que ignoran los perfiles de los grupos tradicionalmente excluidos, o unas estrategias de crecimiento con enfoque puramente comercial.

1.3.4.2. El Estado, los derechos de ciudadanía y la exclusión del proceso político

La exclusión social puede estar también provocada por el funcionamiento de instituciones gubernamentales e intergubernamentales, y más en particular aquéllas que tienen una obligación limitada en la rendición de cuentas, una mala gestión, un proceso de toma de decisiones centralizado, corrupción, ejecución no universal de la ley, y monopolización en la distribución de recursos y poder⁹⁸. Asimismo, la exclusión del proceso político ocurriría, por ejemplo, por una insuficiente y/o deficiente provisión de servicios públicos, la ausencia de metas sociales o la inadecuación de políticas para determinados sectores⁹⁹.

En un capitalismo democrático, la exclusión del proceso político significa exclusión de los derechos de ciudadanía¹⁰⁰. La ciudadanía como activo político es un concepto fundamental para estudiar los procesos de desigualdad social y el enfoque de exclusión institucional tiene la ventaja de que utiliza la condición de ciudadanía en el análisis político del desarrollo. Como señala Silver (1997), la ciudadanía, concebida en sentido amplio, puede ser un medio de integración social que toma en cuenta “derechos y deberes formales y sustantivos, mecanismos pasivos y activos, y bases de exclusión social individuales y grupales” (82).

Por tanto, la exclusión institucional puede definirse en términos de ciudadanía incompleta, que surge por deficiencias en la posesión de derechos de ciudadanía y por desigualdades en el estatus de ciudadanía¹⁰¹. T.H. Marshall (1992) defiende que “la ciudadanía es aquel estatus que se concede a los miembros de pleno derecho de una comunidad. Sus beneficiarios son iguales en cuanto a los derechos y obligaciones que implica. Aunque no existe un principio universal que determine cuáles son los derechos y las obligaciones, las sociedades en las que la ciudadanía es una institución en desarrollo crean la imagen de una ciudadanía ideal que sirve para calcular el éxito y el objeto de las

⁹⁸ Gore, 1995.

⁹⁹ Rodgers G., 1995.

¹⁰⁰ Figueroa et al., 1995.

¹⁰¹ Véase Gore, 1995. La conceptualización de exclusión social definida como ciudadanía incompleta ha tenido en algunos países latinoamericanos más repercusión que los discursos de reducción de pobreza. Como los argentinos Minujin y López (1994:89) señalan, ‘la problemática de la exclusión se refiere no sólo a las condiciones de vida de la población, sino también, y de manera sustancial, a la ampliación y consolidación de la democracia’ (citado en Clert, 1999:186).

aspiraciones” (37). Marshall distingue dentro de los derechos de ciudadanía: a) los *derechos civiles* como la libertad de la persona, la libertad de expresión, el derecho a la propiedad y a la firma o rescisión de contratos, y el derecho a la justicia; b) los *derechos políticos*, que permiten participar en el ejercicio del poder estatal; c) y los *derechos sociales*, que son aquéllos que reivindican un bienestar y seguridad económica según el estándar prevaleciente en la sociedad, como el derecho de protección social y a servicios públicos básicos como salud y educación.

Sin embargo, los derechos civiles no sólo se garantizan por su reconocimiento constitucional y legal sino que es fundamental su protección en sede judicial. Las instituciones clave para los derechos civiles son los tribunales constitucionales y/o judiciales. Dentro de los derechos civiles, en una economía de mercado donde el modelo de contrato prevalece en la sociedad civil, los derechos de propiedad privada son esenciales para garantizar los contratos de intercambio. La segmentación de mercados y las desigualdades sociales y económicas pueden ser debidas a la falta de estos derechos. Por otro lado, las instituciones clave para la protección y defensa de los derechos políticos son los gobiernos centrales y locales, ya que para garantizar este tipo de derechos, en ocasiones, se hace necesaria la introducción de medidas que no se logran de forma universal, sino que son necesarias medidas especiales como la discriminación positiva, la acción afirmativa o la representación de grupos, las cuales juegan un papel fundamental a la hora de proteger esas categorías sociales de reducida capacidad participativa. Por último, los derechos sociales necesitan instituciones que garanticen estándares básicos de educación, formación, empleo, vivienda, recursos financieros, etc. y que reduzcan las disparidades en la desigualdad de oportunidades. Asimismo, la seguridad social es un derecho básico para proteger situaciones de riesgo asociadas, por ejemplo, con el desempleo, la enfermedad o la jubilación. En los países más desarrollados los programas de protección social se suelen restringir a las trabajadoras pues las empleadoras pueden así contribuir a su financiación. En cambio, la mayoría de la población de los países en desarrollo no tienen siquiera una cobertura de este tipo de riesgos.

Es evidente que no existe una clara correlación entre el crecimiento económico y la garantía de derechos sociales, civiles y políticos de las personas. Por este motivo, en los estudios de desarrollo sería aconsejable hacer hincapié en la provisión y funcionamiento de los derechos de ciudadanía. Paradójicamente, los grupos que son excluidos de los mercados básicos suelen ser los mismos que son excluidos de los derechos de ciudadanía. Por consiguiente, una opción política es que las instituciones gubernamentales puedan asegurar y proteger a determinados colectivos, a través de medidas y programas de acción afirmativa enfocados a tales categorías sociales¹⁰²; otra opción es

¹⁰² Gore y Figueiredo, 1997.

apoyar mecanismos y procesos de agencia para que la población tenga capacidad de influir en lo que quiere ser en su ciudadanía económica, política y social¹⁰³.

1.3.4.3. La sociedad civil y la exclusión del proceso sociocultural

Las reglas y las prácticas que excluyen e incluyen no sólo se negocian en los mercados y los Estados sino también en otras instituciones sociales. Es, en este sentido, importante destacar el papel de las instituciones de la sociedad civil. El uso más común del término de sociedad civil denota según G. White (1997) “un reino de asociación social intermedia entre el Estado por un lado, y los constituyentes básicos de la sociedad por otro (individuos, familias, comunidades y empresas). Como tal, puede distinguirse de sociedad _y toda noción que cerca la totalidad de las relaciones sociales, económicas y culturales dentro de un espacio nacional dado; sociedad política _aquellas instituciones que sirven para vincular la sociedad y el Estado, notablemente los partidos políticos; y sociedad económica _la particular configuración de instituciones económicas que definen el carácter del sistema económico de una sociedad” (82-83).

La discriminación de ciertas identidades sociales como el género, la raza, la casta, la etnicidad o la edad, dificulta la participación de determinadas personas en las redes sociales. Por este motivo, la sociedad civil ha de forjar mecanismos de concertación social. Para Wolfe (1995) las organizaciones sociales, a través de las cuales las personas luchan para vencer su exclusión, están basadas en “su fuente de subsistencia (sindicatos de comerciantes y campesinas, asociaciones de tenderas, etc.), su consumo o necesidades de crédito (cooperativas, uniones de crédito, etc.), sus relaciones con los servicios del Estado o servicios proporcionados a través de canales municipales o voluntarios (asociaciones de madres, asociaciones de pensionistas, etc.), su comunidad local o vecindario, y sus afiliaciones religiosa o étnica” (93). Sin embargo, estas instituciones sociales, que podrían mejorar la negociación tanto en el proceso social como político, han ido perdiendo importancia y poder. Además, la participación y el empoderamiento que se buscan con la

¹⁰³ Resaltar que la idea de ciudadanía vincula los derechos de la persona con las formas de agencia. En términos de Lister (1997), “la ciudadanía como derecho posibilita a las personas a actuar como agentes” (citado en Kabeer, 2002:12). Desde esta perspectiva, el concepto de ciudadanía es clave para definir la exclusión. Para Rogaly y Fisher (1999), la exclusión se define como “la falta de control sobre la propia vida, incluyendo la capacidad para influir lo que quiere ser una ciudadana” (2), o dicho de otro modo, “los procesos que ocasionan una falta de ciudadanía, tanto económica, política o social [...] La ciudadanía económica incluye el acceso a un empleo de buena calidad y a servicios financieros. La ciudadanía política se refiere a la capacidad de influir procesos de toma de decisiones que afectan a la propia vida de uno: pudiendo cambiar las reglas. La ciudadanía social incluye tanto un sentido de pertenencia como la capacidad de acumular y mantener redes sociales ‘de apoyo’”(3).

organización colectiva son difíciles cuando las implicadas son las más oprimidas y tienen una débil capacidad de acción colectiva¹⁰⁴.

En principio, instituciones de la sociedad civil suelen apoyar a la población más desfavorecida, excluida de recursos económicos y derechos legales. La acción colectiva puede ayudar a transformar los términos y la naturaleza de la exclusión. De este modo, las asociaciones voluntarias (asociaciones étnicas, profesionales, religiosas, etc.) actúan como un sistema de seguridad social informal y también como un sistema financiero paralelo a la banca formal; y apoyan a las personas excluidas de los mercados formales con recursos económicos y derechos legales. Sin embargo, paradójicamente, en la reagrupación de la población excluida, las asociaciones de la sociedad civil también excluyen¹⁰⁵. Las asociaciones, organizaciones y redes de la sociedad civil pueden tanto frenar como propiciar la exclusión, pueden tanto reforzar la posición de los grupos dominantes como impulsar a los grupos marginados en la adquisición de sus derechos y acceso a mercados en los procesos políticos y económicos¹⁰⁶.

En conclusión, las instituciones de la sociedad civil junto con los mercados y los Estados refuerzan los procesos de exclusión social¹⁰⁷. Para fortalecer la sociedad civil es preciso analizar aquellas instituciones que intensifican esos procesos de exclusión, identificar sus mecanismos y negociar las estructuras de poder y distribución de recursos. Todo ello permitiría apoyar una estrategia dentro de la sociedad civil que incline la balanza hacia los colectivos más desfavorecidos y que empodere a los más excluidos¹⁰⁸.

1.4. Conclusión

El concepto de exclusión social se puede interpretar y manifestar de distintas formas, y su contribución puede verse desde una óptica descriptiva, política, normativa y analítica. El valor descriptivo de la exclusión social es similar a un estado de pobreza o privación relativa. Sin embargo, en la práctica su operatividad no sólo incluye aspectos distributivos sino también de manera integral cuestiones relacionales. Ésta es una de las principales diferencias con los enfoques de pobreza, donde los temas relacionales ocupan un lugar residual, en cambio, en un enfoque de exclusión el aspecto relacional es prioritario.

¹⁰⁴ Como señalan Doyal y Gough en su Teoría de las Necesidades Humanas (1991:308) “en una sociedad de desigualdades generalizadas y necesidades no cubiertas, una mayor participación puede, en el mejor de los casos, actuar como hoja de higuera para cubrir la impotencia de los pobres” (citado en White, 1997:87).

¹⁰⁵ Inack Inack et al., 1995

¹⁰⁶ White, 1997.

¹⁰⁷ Gore, 1995.

¹⁰⁸ White G., 1997.

Desde un punto de vista político, la exclusión social se puede definir de distinta manera en función del modelo de orden e integración social del que se parta. En el discurso político europeo, el término de exclusión social se conceptualiza en función de la cultura e ideología política, de modo que, adoptar una definición de exclusión social supone aceptar su marco particular de análisis y la carga teórica e ideológica del mismo. Los tres principales paradigmas que explican el fenómeno de la exclusión son el paradigma de solidaridad, el paradigma de especialización y el paradigma de monopolio. Para el paradigma de solidaridad, que arranca del pensamiento político republicano, francés, el orden social se concibe como externo, moral y normativo, la sociedad se construye en torno a un núcleo de valores y derechos comunes, y la exclusión social se refiere a ‘la ruptura de un lazo social entre el individuo y la sociedad’, referido como solidaridad social. El paradigma de especialización, nace del pensamiento liberal inglés, ve la integración social en términos de relaciones libremente elegidas entre individuos, y la exclusión es el resultado de elecciones individuales voluntarias, patrones de intereses, relaciones contractuales, o distorsiones del sistema como la discriminación, las fallas de mercado o la vulneración de derechos. Por último, el paradigma de monopolio, inspirado en la teoría de Weber, arranca de una perspectiva de ciudadanía democrática social, donde el orden social es impuesto a través de un conjunto de relaciones de poder jerárquico, y la exclusión es consecuencia de la formación del *monopolio* de grupo, resultado de un proceso de clausura social, es decir, un proceso de subordinación donde un grupo monopoliza ventajas y cierra oportunidades a otros grupos.

Por otra parte, la exclusión social también tiene un valor normativo, que proviene del énfasis que este concepto otorga al cuestionamiento sobre la naturaleza de la justicia social, haciendo referencia a una noción de justicia social que va más allá del pensamiento utilitarista y de la teoría de las capacidades humanas, donde la desigualdad social no es algo abstracto y marginal sino central en el análisis de las implicaciones prácticas de los agentes y los procesos que causan privación. A partir de los distintos modos de ver la justicia de los acuerdos sociales y económicos, los análisis de la privación suelen estar centrados en los bienes (como fuentes de bienestar o utilidad), en las personas (como individuos con libertad de elección en la adquisición de ‘funcionamientos’ y capacidades) o en las instituciones (como conjunto de normas morales, esquemas interpretativos, modos de discurso y modos de gobierno que estructuran la interacción social). El concepto normativo de exclusión social está dentro de este último enfoque, donde lo que importa son los acuerdos institucionales y los agentes implicados en los procesos que causan privación, donde se enfatiza el valor intrínseco de las instituciones y los efectos que éstas producen en la justicia social y económica.

Por último, la exclusión social se concibe también como un concepto analítico, es decir, como modelo de análisis busca una explicación causal de cómo los grupos sociales fracasan en el acceso a

las oportunidades de las sociedades y las economías. Por ello, a pesar de las diferencias conceptuales e ideológicas que marca cada paradigma, el concepto de exclusión social contiene ciertas características comunes. Primero, se trata de un enfoque multidimensional que integra un análisis de resultados desde un punto de vista económico, social y político; asimismo, el análisis se centra en el proceso que desencadena tales resultados desde una perspectiva dinámica, donde los recursos, las relaciones y los derechos de las ciudadanas cambian temporal y espacialmente; y, por último, atribuye la causa del problema de la desigualdad social al funcionamiento de la sociedad, es decir, a las estructuras sociales a través de sus atributos institucionales, más que a los conflictos de intereses y los atributos individuales.

Ahora bien, el enfoque analítico para abordar la exclusión social se puede centrar en los grupos, en los derechos o en las instituciones. Este trabajo utiliza un enfoque basado en las instituciones, porque son éstas las categorías centrales en la explicación de la exclusión social. La aportación de un enfoque de exclusión institucional como marco de análisis permite tanto realizar un análisis dinámico del proceso de exclusión y los modos de integración, como valorar los resultados en la privación, la vulnerabilidad, la sostenibilidad y el empoderamiento que afectan a los colectivos sociales dentro cada ambiente temporal y espacial. Ahora bien, es importante advertir que a pesar de que las instituciones sociales sean el componente activo de la exclusión institucional, las instituciones son factores estructuralmente dados, expresión de la interacción de cuatro condicionantes básicos, a saber, la creciente transnacionalización de la vida social y económica; la disponibilidad y distribución de activos; las estructuras sociales y económicas y; la naturaleza del régimen de desarrollo adoptado. Y son estos determinantes básicos del proceso de exclusión institucional los que actúan sobre los verdaderos componentes activos que regulan los procesos excluyentes en las sociedades, a través de las instituciones de mercado, donde ocurre la exclusión del proceso económico; las instituciones del Estado y los derechos de ciudadanía que generan la exclusión del proceso político; y las instituciones de la sociedad civil, que a través de redes sociales provocan la exclusión del proceso sociocultural.

En el proceso económico las instituciones de mercado pueden causar exclusión social a partir de la propia estructura y la organización de los mercados. Para el análisis de esta forma de exclusión, es fundamental prestar atención a los mercados básicos de factores, ya que especialmente en los países de renta baja, estos mercados son cruciales para determinar la generación de renta y la reducción de riesgo y, por tanto, fundamentales para la subsistencia y la seguridad. Los principales mercados básicos de factores son el mercado laboral, de tierra, de insumos productivos, de crédito y seguros, de la vivienda y de alimentos. En el proceso de racionamiento, las instituciones de estos mercados básicos excluyen cuando funcionan sesgadamente en sus procedimientos de selección, incentivos, información, tecnología o distribución de activos, de forma que limitan el acceso y la permanencia

en el mercado a determinados colectivos sociales, por ser considerados por las empleadoras o acreedoras como menos fiables, productivos o de mayor riesgo.

En el proceso político, el Estado puede también provocar exclusión a través del propio funcionamiento de las instituciones gubernamentales e intergubernamentales. En un capitalismo democrático, la exclusión del proceso político significa exclusión de los derechos de ciudadanía (derechos civiles, derechos políticos y derechos sociales). Es decir, la exclusión institucional puede definirse en términos de ciudadanía incompleta, que surge por deficiencias en la posesión de derechos de ciudadanía y por desigualdades en el estatus de ciudadanía. Los derechos civiles como la libertad de la persona, la libertad de expresión o el derecho a la justicia, no sólo se garantizan por su reconocimiento constitucional y legal sino que es fundamental su protección y las instituciones clave para ello son los tribunales constitucionales y/o judiciales. Los derechos políticos permiten participar en el ejercicio del poder estatal con instituciones clave para su protección y defensa como los gobiernos centrales y locales, así como aquellas instituciones que sirven para vincular la sociedad y el Estado, especialmente los partidos políticos. Y los derechos sociales, que son aquéllos que reivindican bienestar y seguridad como el derecho de protección social y a servicios públicos básicos, necesitan instituciones que garanticen estándares básicos de salud, educación, formación, empleo, vivienda, tierra, insumos productivos o recursos financieros que reduzcan las disparidades en la desigualdad de oportunidades prevaleciente en las sociedades.

Por último, en el proceso sociocultural la sociedad civil ha de forjar mecanismos de concertación social a través de los cuales las personas luchen para vencer su exclusión. Estos mecanismos a través de la organización colectiva suelen estar basados en una variedad de causas, por ejemplo, la fuente de subsistencia, en el caso de los sindicatos de comerciantes o las asociaciones de tenderas; el consumo o las necesidades de crédito, en el caso de las cooperativas de consumo o las uniones de crédito; las relaciones con los servicios del Estado, en el caso de las asociaciones de padres o las asociaciones de pensionistas; o la base comunitaria, el vecindario, la religión o étnicidad. Sin embargo, las instituciones de la sociedad civil que, en principio, habrían de mejorar su posición de negociación y su condición colectiva han ido perdiendo importancia, resultando difícil la participación y el empoderamiento que buscan cuando las implicadas son las más oprimidas y tienen una débil capacidad de acción colectiva. La discriminación de ciertas identidades sociales como el género, la raza, la casta, la etnicidad o la edad, dificulta la participación de determinadas personas en las redes sociales, y las instituciones de la sociedad civil pueden llegar a reforzar tales procesos de exclusión social.

En definitiva, para entender los procesos de exclusión institucional hay que entender las prácticas de las instituciones sociales que se negocian en los mercados, los Estados y la sociedad civil, y que

son las reguladoras de tal exclusión. La exclusión institucional es un rasgo de la interacción social definido por las instituciones, es decir, se encuentra en los procesos económicos, políticos y culturales, donde una amplia gama de instituciones en su propia práctica reproducen desigualdades sociales. Por este motivo, es preciso analizar las instituciones que intensifican esos procesos de exclusión, identificar sus mecanismos y cuestionar sus estructuras de poder y de distribución de recursos. Es en esta línea en la que este trabajo se plantea el análisis del sector microfinanciero, a través de la búsqueda de los principales mecanismos de exclusión institucional en el sector, para ver el modo en el que sus instituciones sociales limitan el campo de acción de las personas y conducen a patrones de desventaja económica, social y política, como veremos en los próximos capítulos.

Capítulo 2

El marco conceptual de las Microfinanzas

Capítulo 2

El marco conceptual de las Microfinanzas

2.1. Introducción

El movimiento microfinanciero que se está expandiendo y cobrando fuerza en las últimas décadas surge de un discurso común que se articula básicamente en torno a las cuestiones de lucha contra la exclusión financiera, de reducción de los niveles de privación y de aumento del empoderamiento. Este movimiento aboga por el acceso a servicios microfinancieros para la población con escasos recursos, la reducción de sus niveles de pobreza y la permanencia o sostenibilidad de la oferta. Ahora bien, la forma en que se plantean estas cuestiones dentro del discurso microfinanciero no es homogénea. Existen distintas lógicas basadas en diferentes premisas, que persiguen diversos objetivos, y que se ajustan a unos marcos conceptuales que difieren en el tipo de problema a solucionar así como en el rol de las microfinanzas para resolverlo, siempre dentro de la perspectiva teórica o enfoque ideológico en los que se amparan. Es decir, existen diversos enfoques que proponen diversas estrategias, procedimientos y mecanismos de actuación para conseguir los fines últimos que les conceden su razón de ser y su modo de hacer.

Esta ‘nueva ola’ de las microfinanzas en el discurso de desarrollo está unida por una retórica común de interés por mejorar las condiciones de la población empobrecida. Sin embargo, el discurso microfinanciero aglutina diversos enfoques de pensamiento con metas que sobrepasan este interés común. Para simplificar lógicas se diferencian tres paradigmas principales en microfinanzas: el paradigma institucionalista; el paradigma de bienestar, de reducción de pobreza o redistributivo; y el paradigma de empoderamiento feminista¹.

El debate dentro del discurso microfinanciero surge de diferencias paradigmáticas expresadas en términos de eficiencia económica (enfoque institucionalista) versus equidad social (enfoque redistributivo) versus empoderamiento (enfoque feminista). Este debate arrastra divergencias en relación al modo de intervención, que permite discutir los condicionantes básicos de las prácticas microfinancieras: aspectos de crecimiento económico *versus* aspectos distributivos *versus* aspectos

¹ Linda Mayoux (1999a) afirma que los tres paradigmas “constituyen distintos discursos que surgen de distintos valores y premisas políticas que, a pesar de las inconsistencias internas en la práctica, son internamente lógicamente consistentes en relacionar valores con metas y políticas sobre microfinanzas, género y empoderamiento y con los criterios de evaluación” (959). Morduch (1998) llama a este debate el ‘cisma’ de las microfinanzas.

relacionales; o mecanismos coste-eficientes *versus* mecanismos equitativos *versus* mecanismos de empoderamiento; o desarrollo financiero *versus* desarrollo económico *versus* desarrollo sociopolítico; o preocupación por un estancamiento prolongado de la economía *versus* erradicación de la pobreza *versus* empoderamiento de la mujer.

En principio, las cuestiones básicas que se plantean los tres paradigmas son las mismas: combatir la exclusión financiera, reducir los niveles de privación y aumentar el empoderamiento. Los tres enfoques abogan por la permanencia de las intervenciones microfinancieras (sostenibilidad), el acceso de la población pobre a servicios microfinancieros (alcance) y la reducción de sus niveles de pobreza (impacto). Sin embargo, la forma en que se plantean estas cuestiones es distinta ya que cada paradigma dirige la atención hacia objetivos institucionales también distintos. Este capítulo explica cual es el problema a solucionar y cual es el rol que asumen las microfinanzas para resolverlo dentro de cada paradigma y, a partir de ahí, revisa la base conceptual de cada planteamiento, ofrece una caracterización de cada uno de ellos, e implícitamente presenta sus oposiciones.

2.2. El paradigma institucionalista

2.2.1. El problema y el rol de las microfinanzas

2.2.1.1. El problema: la ineficiencia técnica

Para el enfoque institucionalista, el problema radica en la ineficiencia técnica del agente proveedor microfinanciero. Toda transacción financiera es un contrato intertemporal de cumplimiento incierto en el que se concede poder de compra hoy a cambio de una promesa de pago en el futuro. El problema para el agente proveedor microfinanciero es estimar la probabilidad de que esa promesa no se cumpla, es decir, evaluar su riesgo. Esto se convierte en una tarea difícil pues la información de que dispone es incompleta, asimétrica e imperfecta². El tema principal de las microfinanzas se refiere pues a la insuficiencia e ineficiencia técnica de la oferta en la evaluación del riesgo, siendo los principales problemas técnicos que se plantean: el problema de selección adversa, el problema de seguimiento o de riesgo moral, y el problema de cumplimiento.

² Gozález-Vega, 1998.

2.2.1.2. El rol de las microfinanzas: la profundización financiera a partir de la reducción de los costes de transacción y el riesgo

El agente proveedor microfinanciero ha de reducir los costes de transacción y el riesgo de las operaciones. Hoff y Stiglitz (1990) distinguen tres problemas y tres tareas claves que las prestamistas deben realizar para conseguir disminuir estos costes de transacción y exposición al riesgo. En primer lugar, las prestatarias tienen distinta probabilidad de incumplir el préstamo, y es costoso determinar el riesgo de cada una de ellas (problema de selección). Por tanto, la primera tarea de la prestamista consiste en estimar el riesgo de incumplimiento antes del desembolso del préstamo a través de sistemas y procedimientos de valoración apropiados que juzguen la solvencia crediticia de la demanda. En segundo lugar, tras el desembolso del préstamo, la deudora puede cambiar el uso convenido del préstamo, resultando costoso para la prestamista asegurar que ésta se comporte de un cierto modo y realice las acciones adecuadas que minimicen el riesgo de incumplimiento para que la devolución se produzca a tiempo (problema de incentivos). Por tanto, la prestamista debe incluir los sistemas de incentivos oportunos para que el préstamo se vaya devolviendo. Por último, una vez que el préstamo ha vencido, es difícil también exigir su devolución (problema de cumplimiento)³.

La acreedora microfinanciera ha de tener los instrumentos y la infraestructura adecuados para resolver los problemas de selección, incentivos y cumplimiento para que el contrato se cumpla. Los costes de transacción son elevados, variables y regresivos, es decir, cuanto más pequeño es el préstamo menos importa el tipo de interés y más pesan los costes de transacción. Por consiguiente, el punto de mira no es tanto la tasa de interés sino el coste de transacción, cuya disminución se consigue a través de la eficiencia.

Por último, las prestamistas tienen obstáculos añadidos cuando los servicios financieros se dirigen hacia zonas rurales así como a segmentos de población de escasos recursos y colectivos sociales en riesgo de exclusión. Entre las dificultades que agudizan estos problemas y que aumentan los costes de proporcionar servicios a estos segmentos de población se encuentran: las limitaciones físicas y sociales, la baja densidad de población de las zonas rurales, la heterogeneidad de la clientela, la ausencia de historias de crédito documentadas, la no tenencia de tierra en propiedad y otros activos físicos o líquidos que garanticen el préstamo en caso de incumplimiento, la estacionalidad y el consiguiente flujo irregular de ingresos, la difícil valoración del nivel de renta, y la persistente vulnerabilidad. Por tanto, para resolver estas limitaciones y atender a la población económica y socialmente más pobre y vulnerable lo importante es la eficiencia de la oferta.

³ Véase Copestake, 1996; Gozález-Vega, 1998; Karmakar, 1999; McKernan, 2002.

2.2.2. Conceptualización

La mayoría de la literatura publicada en el campo de las microfinanzas abraza la perspectiva institucionalista. Las institucionalistas han sido más elocuentes, convincentes y prolíficas en sus escritos, han articulado su mensaje de forma más acorde con la actual cultura dominante de *laissez-faire* a través de las ‘buenas prácticas’ microfinancieras. Por ello, los términos y conceptos institucionalistas se han convertido en la *lingua franca* del sector microfinanciero⁴.

La base filosófica del planteamiento institucionalista parte de un enfoque microanalítico que toma en cuenta fundamentalmente el ambiente institucional, y que busca la eficiencia a través de la economización de los costes de transacción. Es de la microeconomía neoclásica del desarrollo de donde recientemente arranca esta nueva economía institucionalista. No obstante, surge como crítica a la economía neoclásica tradicional por no reconocer ésta la importancia de las instituciones en el análisis de los problemas económicos, así como por su incapacidad de explicar convincentemente las limitaciones de desarrollo de los países de renta baja.

Las defensoras de este enfoque⁵ se apoyan en el concepto de *contexto institucional* para referirse al conjunto de obstáculos y posibilidades que modelan las relaciones de comportamiento entre individuos y grupos. Enfatizan la importancia no sólo de las instituciones formales u ordenamiento legal sino de las instituciones informales, es decir, del conjunto de normas sociales que constituyen los principios éticos e ideológicos, los valores culturales o las normas de conducta social. Son estas reglas formales e informales las que rigen las operaciones y las actividades específicas que llevan a los grupos al contrato, y que constituyen un factor clave a tener en cuenta por su influencia en los costes de transacción, tanto en el ámbito económico y político como en la comunidad social. En el ámbito económico las instituciones abarcarían desde los sindicatos y asociaciones de consumidores, los contratos mercantiles explícitos e implícitos, las regulaciones del mercado de crédito tanto formal como informal, los bazares tradicionales, etc.⁶

⁴ Woller et al., 1999.

⁵ El enfoque institucionalista en las microfinanzas está basado en los nuevos institucionalistas de la economía del desarrollo: Joseph Stiglitz (1974, 1990), Holf (1990), Steven Cheung (1969), George Akerlof (1984) (citados en Fernando, 1997:158). Desde mediados de los 80, la posición institucionalista se articula en la literatura del Programa de Finanzas Rurales de Ohio State University (Dale W. Adams, Claudio González-Vega, Mark Schreiner, Sergio Navajas, Jorge Rodríguez-Meza, etc.); así como en los escritos de Maria Otero y Elisabeth Rhyne (1994), Robert Peck Christen (1995), Vogel y McKean (1995), Hans Dietel Seiber y Uben Parhusip (1998), Robert C. Vogel y Dale J.D. Adams (1997, 2002); Dale W. Adams y J.D. Von Pischke (1992) entre otras. Ha servido de base para las políticas del Banco Mundial, CGAP, USAID, DFID, UNDP y otras agencias donantes, así como de gobiernos donantes miembros del CGAP.

⁶ Según Davis y North (1971), “el medio ambiente institucional es el conjunto de reglas fundamentales, políticas, sociales y legales que establecen las bases para la producción, el intercambio y la distribución. Las reglas que gobiernan [...] derechos de propiedad y el derecho de contrato son ejemplos” (Davis y North 1971, citado en Kaladhar, 1997:2697). “Douglass C. North define el contexto como un conjunto específico de instituciones formales e informales. Las instituciones son tanto formales, como en reglas y contratos, como

Los aspectos principales de la nueva economía institucional son los costes de transacción, los costes de información y la teoría de la acción colectiva. En el mercado de crédito, las instituciones han de verse como acuerdos que minimizan los costes de transacción tanto de prestamistas como de prestatarias. Los costes de transacción de las prestamistas, tanto directos como indirectos⁷, surgen principalmente de los problemas de selección, seguimiento, incentivos y cumplimiento; y los costes de transacción de las prestatarias se refieren a los costes adicionales por encima de los tipos de interés _el tiempo de viaje, el tiempo pasado en la solicitud y obtención del préstamo, los retrasos de los desembolsos del crédito, los costes que supone recurrir a fuentes informales de crédito para obtener préstamos puente, etc.).

Otro tema que enfatizan las nuevas institucionalistas se refiere a la información imperfecta, incompleta y asimétrica, que hace de las microfinanzas una actividad arriesgada. El riesgo está relacionado con el nivel de información de la prestamista y de la prestataria, es decir, como la prestamista y la prestataria no disponen de información completa la una de la otra surge un riesgo en relación a la devolución del préstamo. En los mercados de crédito y seguro, la asimetría de la información ocurre por los problemas de selección adversa y riesgo moral. La selección adversa hace referencia a la información imperfecta del riesgo del crédito o seguro de distintos individuos. Ocurre cuando las prestamistas no conocen las características de las prestatarias en relación por ejemplo a su actitud frente al riesgo de sus inversiones. El riesgo moral se refiere a la probabilidad de la acción de las prestatarias en relación a la no devolución del préstamo, que hace el mercado de pareto ineficiente. Este problema del riesgo moral ocurre cuando los individuos endeudados disminuyen sus esfuerzos de devolución o cuando hay un cambio de actividad⁸.

informales, como en normas sociales y prácticas culturales. Las instituciones formales e informales existen en la política, el mercado y la comunidad social [...] El contexto institucional afecta lo que las organizaciones traen y la forma que toman [...] Aunque las organizaciones se forman en el contexto de instituciones formales e informales dadas, pueden también afectar ese contexto institucional, especialmente en el tiempo (North 1990). Las instituciones son las restricciones ambientales y las estructuras de incentivos que afectan a la formación organizativa y al cambio, pero las organizaciones, creadas bajo las estructuras de un ambiente institucional dado pueden contribuir a la evolución de ese ambiente institucional” (Ackerly, 1995:58).

⁷ Karmakar (1999) señala dos tipos de costes: directos e indirectos. “Los costes directos son aquéllos reflejados en las cuentas de gastos e ingresos del prestamista. Todos los costes restantes asociados con el negocio de crédito se dice que son indirectos [...] Los tres tipos principales de costes directos en el sistema de crédito agrícola son: i) coste de fondos o costes financieros, ii) coste del riesgo o coste de deudas malas, y iii) costes de transacción” (100). Los costes financieros incluyen pago de intereses por pedir prestado, pago de intereses por depósitos y dividendos a accionistas. Los costes de riesgo incluyen las reservas por deudas malas y dudosas y las deudas que son canceladas. Y los costes de transacción son “esencialmente costes organizativos para llevar a cabo las operaciones institucionales del día a día. Incluyen los gastos de salarios de personal y concesiones, alquiler de edificios, gastos de viajes, imprenta y papelería, correos y telegramas, auditoría y formación, etc. Los costes de transacción pueden categorizarse como: costes de mano de obra, costes de alquiler de oficina, requisitos estatutarios y otros” (101).

⁸ Kaladhar, 1997.

Por último, la nueva economía institucionalista enfatiza la teoría de la acción colectiva, que revela la importancia de otras instituciones sociales como el ‘poder de la comunidad’ en la resolución de temas que no puedan ser solucionados por el mercado formal y el Estado⁹. Las prestamistas del sector informal son más eficientes en manipular las redes económicas y sociales que las organizaciones financieras formales. Por tanto, para mejorar las intervenciones microfinancieras se enfatiza la ventaja de usar normas culturales, valores, significados compartidos, y estructuras cognitivas. De ahí pues la necesidad de integrar instituciones informales con instituciones formales con el fin de conseguir un acercamiento de la comunidad con organizaciones y grupos sostenibles que permitan la participación de la comunidad en su desarrollo¹⁰.

Además, la teoría de la acción colectiva explica la naturaleza de la formación de grupos de pares, su tamaño y sus propósitos¹¹. Para la constitución de un grupo microfinanciero hay que tener presente aspectos fundamentales como su tamaño, el sexo de sus miembros, la obligatoriedad o no de ahorro, la responsabilidad conjunta de las obligaciones de devolución del crédito, los sistemas de incentivos, etc. Stiglitz (1990) enfatiza dos variables fundamentales: el tamaño y la heterogeneidad del grupo. En relación al tamaño, Stiglitz considera que cuanto más grande sea el grupo menor es el riesgo pero mayor es el problema del parásito o beneficiario gratuito (*free-rider*), es decir, que unos se benefician del esfuerzo del grupo sin contribuir personalmente. Por este motivo, los grupos pequeños y autoelegidos son los más eficaces y duraderos y los que más benefician al conjunto de miembros¹². En cuanto a la heterogeneidad del grupo, hay variedad de opiniones, Zeller (1995) subraya que los individuos deben explotar las economías de riesgo agrupándose con aquéllos cuyos flujos de renta están negativamente correlacionados; en cambio, Besley y Coate (1992) defienden que debe existir homogeneidad en el riesgo entre los miembros¹³.

2.2.3. Caracterización del enfoque institucionalista

El enfoque institucionalista prioriza la eficiencia del coste y la sostenibilidad financiera y apuesta por ‘sistemas financieros’ integrados por numerosas entidades de gran escala, con ánimo de lucro, rentables, autosuficientes y en competencia, que evitan los subsidios y que han de ser capaces de movilizar recursos y de obtener fondos de los mercados financieros. El objetivo principal de las microfinanzas es promover procesos de *intensificación o profundización financiera*, es decir, la creación de un sistema de intermediación financiera ‘sostenible’ con una mayor oferta de servicios financieros y que sirva a clientes que están fuera del sistema financiero formal.

⁹ Stiglitz et al, citado en Fernando, 1997.

¹⁰ Kaladhar, 1997; Schrieder y Sharma, 1999.

¹¹ Kaladhar, 1997.

¹² Véase Copestake, 1996.

¹³ Véase Manohar y Zeller, 1997.

La lógica del enfoque institucionalista hace referencia al desarrollo financiero y al crecimiento económico, pero además la proposición ‘win-win’ resuelve también el problema de la pobreza, es decir, una intermediación financiera que cumple los principios de ‘buenas prácticas’ bancarias para lograr la viabilidad financiera, y que también reduce los niveles de pobreza¹⁴. Los principales argumentos en los que se basa el enfoque institucionalista hacen referencia a: (i) las experiencias en microfinanzas de las Instituciones de Desarrollo Rural (IDR) desde los años 50; (ii) los supuestos en relación a la demanda de crédito; (iii) los supuestos sobre impacto positivo; y (iv) el doble objetivo de profundización financiera y reducción de pobreza, a través del énfasis en la movilización de recursos privados, la postura antisubsidios, y los criterios de eficiencia, autosuficiencia financiera y escala.

2.2.3.1. Críticas a las experiencias microfinancieras del pasado

En comparación con los actuales programas microfinancieros, las experiencias de las IDR a partir de los años 50 han marcado una posición crítica por parte de las investigadoras de la escuela de Ohio en reacción a su ineficiencia, las bajas devoluciones de los préstamos (por debajo del 50%), la corrupción, los subsidios y el impacto. El análisis crítico de los programas de crédito rural del pasado por parte de las economistas institucionalistas ha tenido principalmente dos vertientes de política de funcionamiento y gestión: (1) el control de los altos costes de transacción, y (2) el perjuicio del crédito barato debido al bajo tipo de interés establecido por las organizaciones microfinancieras (OMF). Ya hemos hablado antes sobre la importancia de mantener los costes de transacción bajos y conseguir eficiencia en el coste por razones exploradas por distintas autoras, y su relación con la persecución de la autosuficiencia financiera, o al menos autosuficiencia operativa de los agentes proveedores microfinancieros.

En cuanto al crédito barato, se argumenta que políticas que subsidian los tipos de interés reducen la sostenibilidad financiera y, por tanto, la oferta de crédito a largo plazo, desvían los préstamos de los grupos pobres a los grupos políticamente poderosos y económicamente mejor situados, producen bajas tasas de devolución y de disciplina financiera, destruyen la rentabilidad y la sostenibilidad de las prestamistas y desincentivan el ahorro¹⁵. Por estas razones, se aconseja a las entidades proveedoras microfinancieras adoptar políticas de precio que al menos cubran el coste de oportunidad de los fondos, es decir, cargar tipos de interés que cubran los costes operativos _incluyendo la depreciación de activos y las provisiones por pérdidas de préstamos_, y los costes

¹⁴ Getubig, Quiñones y Remenyi, 1997; Schneider, 1997; Hulme y Mosley, 1996; Seibel, 1998; y Remenyi, 2000 entre otras. También hay autores que reconocen las limitaciones de los programas de crédito para ayudar a la población más pobre pero defienden la expansión natural de sistemas financieros formales competitivos, especialmente por el lado del depósito (Adams y Von Pischke, 1997).

¹⁵ Dale Adams, Douglas Graham, y J.D. Von Pischke, 1984.

financieros _incluyendo la protección de los fondos por inflación_; así como dejar un excedente para aumentar el patrimonio¹⁶.

2.2.3.2. Supuestos en relación a la demanda de crédito

Se asume que las familias tienen oportunidades productivas atractivas con tasas de rendimiento marginal elevadas pero no tienen ni recursos propios ni acceso a servicios de crédito para explotar las oportunidades y suavizar las fluctuaciones en el consumo. Por tanto, existe una demanda insatisfecha de capital financiero y una urgente necesidad de crédito entre la población. Además, se asume que la demanda de crédito es insensible al interés, es decir, un alza en el coste de los servicios financieros (tipos de interés), no disminuye la demanda de préstamos. Las prestatarias pobres pueden, por consiguiente, devolver los préstamos independientemente de los elevados tipos de interés. Este es uno de los argumentos más importante en los que se apoya la proposición *win-win*: los hogares requieren acceso a crédito pero no a crédito barato. Las clientes demandan pues crédito a cualquier coste, incluso superior al de mercado, porque tienen voluntad y capacidad de devolución, lo cual legitima a las OMF a cargar elevados tipos de interés sin arriesgar su alcance¹⁷.

Estos supuestos de demanda en que se basa el enfoque institucionalista conducen al argumento de que la banca para la población con escasos recursos es un negocio rentable; y este es uno de los motivos que justifican la no subsidiación de los programas microfinancieros. Se asume que la población de escasos recursos tiene capacidad de producir con rendimiento, y capacidad de devolver los préstamos con altos tipos de interés. Por tanto, la entidad microfinanciera puede rentabilizar esta capacidad de sus clientes. Sin embargo, hay que matizar que para este enfoque, la definición de cliente ‘pobre’ o de ‘muy pobre’ se reduce al ‘pobre rentablemente valido’ o al ‘pobre económicamente solvente’¹⁸.

¹⁶ Getubig, Gibbons y Remenyi en Remenyi y Quiñones, 2000. Getubig et al. (2000) consideran que “la capacidad de las proveedoras de microfinanzas de cubrir las necesidades de servicios financieros de sus clientes indefinidamente necesita de ‘patrimonio’. La sostenibilidad financiera proviene de la capacidad de ganar un beneficio razonable sobre el patrimonio mientras se maximiza el alcance y los servicios financieros para la población pobre. Las instituciones financieras que sólo cubren sus costes corrientes no pueden construir patrimonio, ya que no tienen beneficios para ofrecer a los accionistas como dividendos para mantener y atraer su inversión, o ahorrar como ganancias retenidas. Sin un crecimiento significativo en patrimonio, una entidad financiera no puede ser fuerte y proporcionar una adecuada protección a un gran número de depositantes. En última instancia, es el patrimonio de una entidad financiera lo que protege a sus depositantes” (18).

¹⁷ Tiwari y Fahad, 1997; Morduch, 2000. Aunque no todas aquellas OMF con inclinación hacia la sostenibilidad de los programas defienden estas demandas, a menudo se oyen conjuntamente (Morduch, 2000).

¹⁸ Mayoux, 2002.

2.2.3.3. Supuesto de impacto automático en la pobreza

La literatura señala que tanto el estancamiento prolongado de la economía como la exclusión financiera permanente de segmentos importantes de población contribuyen a aumentar la pobreza. Sería entonces necesario, por un lado, conseguir la recuperación del crecimiento económico, y por otro lado, introducir y promocionar mecanismos que ayuden a evitar la exclusión financiera. La escuela institucionalista asume que la eficiencia de la intermediación financiera _como imperativo ético_ es el principal criterio que permite que los servicios financieros sean accesibles a toda la población y que produzcan un impacto positivo en la reducción de la pobreza. La eficiencia es pues el camino para la equidad.

Este enfoque utiliza principalmente la demanda de crédito y los niveles de devolución como indicadores de éxito, es decir, un elevado alcance de usuarias, y unas altas tasas de devolución de préstamos se toman como señales de que los programas de microfinanzas producen un impacto positivo. Si las clientes de una OMF devuelven sus préstamos a tiempo, pagan el coste del servicio financiero y solicitan nuevos préstamos, se asume que el programa tiene un impacto positivo, es decir, se identifica la devolución del préstamo con la percepción de valor de la cliente en cuanto a su satisfacción y a un impacto positivo en el mismo¹⁹.

Este supuesto del que parten los programas microfinancieros en relación a su contribución al crecimiento de la renta y a la reducción de la pobreza ha sido avalado por algunos estudios empíricos. Distintos trabajos han constatado que las buenas prácticas microfinancieras actuales reducen la pobreza, y el enfoque institucionalista se ha apoyado en esta evidencia para asumir que la tecnología microfinanciera existente _crédito productivo, tipos de interés que cubran costes, esquemas de devolución regulares, periodos de amortización cortos, sistemas alternativos de garantía y gestión del riesgo como la metodología de grupo, *targeting* de los económicamente solventes con productos y servicios financieros adaptados a ellos, etc._ consigue reducir la pobreza y contribuye positivamente al desarrollo, no sólo en términos de ingreso sino de otras dimensiones sociales como una mejor educación, una mayor seguridad alimentaria, una mayor planificación familiar, etc.²⁰

¹⁹ Cheston y Reed, 1999.

²⁰ Véase Morduch y Haley, 2001. Estudios que ven en las microfinanzas impactos positivos en la reducción de la pobreza están: Buvinic, 1986; Hossain, 1984, 1988; Berger y Buvinic, 1989; Nojonen, 1991, 1992, 2003; Patten y Rosengard, 1991; Remenyi, 1991; Parzen y Kieschnick, 1992; Bennett y Goldberg, 1993; Wahid, 1993; Amin et al., 1994; Khandker, Khalily y Khan, 1993; Gurgland, Pederson y Yaron, 1994; Krahnen y Schmidt, 1994; Otero y Rhyne, 1994; Schuler y Hashemi, 1994; Holcombe, 1995; Khandker y Khan, 1995; Rahman y Khandker, 1995; Hashemi, Schuler y Riley, 1996; Sebstad y Chen, 1996; Pitt y Khandker, 1996; Zeller et al., 1996, 1998; Pallen, 1997; Schrieder y Pfaff, 1997, 1998; Schuler, Hashemi y Riley, 1997; Edgcomb y Garber, 1998; Kabeer, 1998; Khandker, 1998; Marcus et al., 1999; Panjaitan-Drioadisurvo, D.M. Rositan, y Kathleen Cloud, 1999; Rahman et al., 2000; Barnes et al., 2001; Chen y

2.2.3.4. La profundización financiera y la reducción de la pobreza

El paradigma institucionalista parte del hecho de que las OMF han de operar a gran escala para lograr el doble objetivo de profundización financiera y reducción de pobreza, es decir, para satisfacer la demanda de servicios financieros de la población pobre es necesario tener un sistema financiero con muchas entidades operando a gran escala²¹, ya que a mayor número de usuarias se aprovechan las economías de escala y, se diluyen ciertos costes (costes fijos, sistema de información gerencial, sistema de control interno). Getubig et al. (2000) señalan cuatro aspectos clave que son necesarios para que se produzca ese alcance o expansión significativa en la provisión microfinanciera: (1) capacidad institucional; (2) viabilidad financiera de las agencias proveedoras microfinancieras; (3) una masiva movilización de recursos; y (4) un ambiente regulador y supervisor adecuado.

2.2.3.4.1. Capacidad institucional de expansión

El crecimiento es un ejercicio de la OMF para aumentar el alcance y la eficiencia, y así disminuir los costes. El crecimiento puede ser extensivo o intensivo. Un crecimiento extensivo se consigue cuando aumenta el número de agencias o mejora la capacidad instalada (número de oficiales por agencia). Un crecimiento intensivo sucede cuando aumenta la productividad de los oficiales de crédito (número de clientes por oficial) _lo cual depende de incentivos pecuniarios y no pecuniarios_ o cuando se apuesta por una mayor gama de productos (monto de operaciones por cliente). No obstante, hay que tener presente que cada una de estas alternativas de crecimiento tiene un límite. El crecimiento extensivo plantea problemas pues la multiplicación del número de agencias y del número de oficiales provoca deseconomías. No todas las agencias nacen igual debido a factores como la densidad de población, la infraestructura de comunicaciones, o la atracción de la ubicación. Tampoco es lo mismo la gestión del personal, es decir, no es lo mismo un oficial antiguo con experiencia que un recién llegado sin compromiso. Asimismo, surgen cambios en la estructura de clientes pues los costes de las clientes nuevas son mayores que aquéllos de las clientes antiguas, y una mayor diferencia de coste por una mayor velocidad de crecimiento, conlleva una mayor

Snodgrass, 2001; Chowdhury y Bhuiya, 2001; Todd, 2001; Remenyi y Quiñones, 2000; Zaman, 2000; Barnes et al., 2001; Kabeer, 2001; Cheston y Khun, 2002; Halder, 2003. Aunque también existen numerosos estudios que dicen lo contrario. Entre la literatura crítica que evidencian un fracaso en la distribución de beneficios entre la población más pobre destacan: Osmani, 1989; Biggs et al., 1991; Holt y Ribe, 1991; Adams y Von Pischke, 1992; Kahman 1994, 1999; Ackerley, 1995; Jones, 1995; Tomlison, 1995; Diagne, 1995,1998; Ebdon, 1995; Hulme, 1995; Jones, 1995; Hulme y Mosley, 1996; Rajasekhar, 1996; Rogaly 1996; Montgomery, 1995, 1996; Hulme y Mosley, 1996; Goetz and Sen Gupta, 1996; Dichter, 1996; Ghate et al., 1996; Rajasekhar, 1996; Montgomery et al., 1996; Hashemi, 1997; Mayoux, 1997; Wood y Sharif, 1997; Buckley, 1997; Rogaly y Johnson, 1997; Diagne 1998; Halder et al. 1998; Konchar, 1998; Morduch, 1998; Zaman, 1998; Navajas et al. 1998, 2000; Wright, 1998; Copestake et al., 2000; Rahman y Razzaque, 2000.

²¹ Otero y Rhyne, 1994; Christen et al., 1995.

posibilidad de cometer errores (deseconomías). Por último, la expansión ocasiona cambios en la localización de la oficina de crédito en relación a las clientes, cuyo alejamiento puede también suponer un riesgo. Por tanto, se dice que el arte de crecer está en la manera de combinar formas de crecimiento extensivo e intensivo. El crecimiento extensivo es factible cuando hay poca competencia. Con mucha competencia se aconseja el crecimiento intensivo, es decir, una mayor productividad para disminuir los costes de cada operación y los tipos de interés, y así conseguir un mayor excedente para la cliente.

Para conseguir una expansión institucional es necesario disponer del suficiente desarrollo institucional. Esta meta de desarrollo institucional conlleva el diseño de una serie de “buenas prácticas” que mejoren la eficiencia en la gestión, el desarrollo de sistemas de gestión, finanzas y contabilidad, y la comercialización y distribución de servicios. Esta lógica implica invertir en innovación, incentivos, aprendizaje y diseño de productos para aprovechar las economías de escala y reducir las deseconomías con sistemas de comunicación, control y transferencia de ideas. Por tanto, para que haya expansión es necesario disminuir la ineficiencia. El obstáculo básico para expandir el alcance es, en general, la falta de capacidad de absorción de las OMF, es decir, la falta de capacidad de gestión técnica y, en particular, la falta de destreza técnica en gestión financiera y gestión de costes²². En definitiva, para conseguir capacidad institucional de expansión se busca eficiencia en costes de movilización de fondos, en costes de gestión de la cartera, y en costes de transacción para la clientela.

2.2.3.4.2. Movilización de recursos y postura antisubsidios

Las organizaciones proveedoras microfinancieras obtienen su financiación y amplían su base de recursos a través de diversas fuentes: préstamo de mercados comerciales, recursos generados internamente, y financiación de donantes externas.

La escuela institucionalista parte de que la escala masiva es necesaria para reducir la pobreza. Sin embargo, la escala masiva necesita recursos financieros masivos por encima de la capacidad que las agencias donantes pueden proporcionar. Este ‘reconocimiento de escasez’ de los fondos de las agencias donantes lleva a la necesidad de acudir a capital privado, lo cual obliga de nuevo a tener OMF autosuficientes, eficientes y rentables²³. Sin embargo, en el caso de obtención de préstamo comercial a través del acceso al mercado de capital, hay que tener presente el riesgo de la inversión. Para una inversora lo importante es comprender el riesgo. El riesgo es de tres tipos: de sector, de mercado y de contraparte. El riesgo del sector microfinanciero (beta) aún no se conoce por ser un

²² Getubig, Gibbons y Remenyi, en Remenyi y Quiñones, 2000.

²³ Gonzalez-Vega, 1998. 1993.

sector muy nuevo. El riesgo de mercado depende de la política de tasas, el marco regulador, la competencia en el mercado, el rol del Estado y el desempeño financiero de las OMF. Por último, el riesgo de la contraparte puede depender de factores cualitativos (accionistas, recursos humanos, calidad de información, plan estratégico, posición en el mercado, solvencia de los accionistas, visión institucional, procesos de control interno) o cuantitativos (tasa de cambio, plazos, liquidez, calidad de cartera, adecuación de capital, estructura de capital, eficiencia operativa, rentabilidad, tendencias y registros record). Por tanto, como se verá más adelante, operar en un ambiente político y regulador definido y estable, así como disponer de información estandarizada sobre las variables clave que definen el desempeño financiero de las OMF, son aspectos necesarios para la inversora en microfinanzas así como para que una OMF pueda atraer capital del mercado.

Por otra parte, una OMF puede también obtener financiación con recursos generados internamente, principalmente a través de la movilización de ahorro; aunque también existen otras formas como los beneficios de la actividad financiera, donaciones en efectivo o en especie de participantes o agencias colaboradoras, o la asistencia de voluntariado. Sin embargo, la financiación a través de depósitos de ahorradoras privadas es la opción que ha llevado a más entidades a conseguir un buen desempeño institucional²⁴. Se asume que la población pobre tiene capacidad de ahorro y, por tanto, impulsar servicios de ahorro es uno de los desafíos más extendido de la agenda actual del sector microfinanciero para lograr una reducción de la exclusión financiera²⁵.

Por último, las OMF pueden financiarse a través de transferencias de recursos de donantes externas: fondos para la concesión de microcréditos con condiciones preferentes, asistencia técnica y apoyo de desarrollo institucional, participaciones en capital, etc. Para el enfoque institucionalista, la dependencia de financiación de donantes es la opción más criticada pues asume que las entidades subsidiadas son ineficientes, incapaces de innovar, de aplicar nuevas tecnologías y de operar a gran escala, son propensas a la corrupción, llevan a *mistargeting* o una mala selección de clientes, empeoran los términos financieros y la disponibilidad de préstamos en el sector informal, limitan la movilización de ahorros y, por todo ello, tienden a fracasar²⁶. Al mismo tiempo, existe el peligro de que la canalización de recursos financieros subsidiados desincentive la competencia y, como consecuencia, no se desarrolle un sector microfinanciero sostenible.

²⁴ Es el caso del Banco del Estado de Chile, Banco Caja Social (Colombia), *National Bank for Development* (Egipto), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs-Perú), *Tanzania Postal Bank* y *Government Savings Bank of Thailandia* (Tailandia) (Kamewe, H. y Koning, A, 2004).

²⁵ En Sri Lanka, la clientela más pobre de SANASA tiene más cuentas de ahorro que la de crédito (Hulme y Mosley, 1996).

²⁶ Morduch, 2000.

En resumen, esta escuela de pensamiento aboga por conceder un papel mínimo al Estado dentro de los programas microfinancieros por una serie de preocupaciones. Primero, la asistencia gubernamental a menudo crea dependencia y desincentivos. Cuanto mayor sea el número de clientes menor dependencia tendrá la OMF de subsidios²⁷. Además, un programa subsidiado empeoraría las condiciones financieras de un préstamo que proviene de organizaciones no subsidiadas, ya que aquél reduciría la escala óptima, captaría a las mejores prestatarias, y dejaría a aquéllas de mayor riesgo y coste para las prestamistas no subsidiadas²⁸. Segundo, haciendo un análisis coste-beneficio, los programas financieramente sostenibles no subsidiados son armas superiores de lucha contra la pobreza pues no suponen un coste para las agencias donantes. Las donaciones de recursos se destinarían a otras áreas tales como salud, seguridad alimentaria, educación o empleo público²⁹. Tercero, los limitados presupuestos de las donantes restringen la escala de las operaciones subsidiadas, que corren el riesgo de convertirse en ineficientes. Por consiguiente, si se evitan los subsidios y se consigue sostenibilidad financiera, las OMF serán capaces de crecer sin las limitaciones impuestas por los presupuestos de las donantes y serán capaces de servir a más personas pobres. Y por último, con la ausencia de subsidio se busca conseguir una disciplina financiera tanto en prestamistas como en prestatarias y, al mismo tiempo, desincentivar la monopolización del uso y beneficio del préstamo por parte de los grupos económica y políticamente mejor situados, así como la exclusión de la población más pobre³⁰.

2.2.3.4.3. Viabilidad financiera como medida de sostenibilidad

Para esta escuela de pensamiento, la sostenibilidad no es una característica separada del alcance sino que es parte integral del mismo. La sostenibilidad hace referencia a la longitud del alcance, es decir, a la estructura de tiempo en la cual la OMF distribuye los servicios financieros³¹. Navajas et al. (1998) definen sostenibilidad como permanencia para “alcanzar metas a corto plazo sin dañar la capacidad de alcanzar metas a largo plazo” (5 en Woller et al., 1999). Edgcomb y Cawley (1994) definen sostenibilidad como la capacidad de una organización de “mantener el flujo de contraprestaciones y servicios a sus miembros o clientes en el tiempo” (77 en Woller et al., 1999). Por tanto, desde esta perspectiva, la sostenibilidad en microfinanzas hace referencia a la expansión de la frontera de servicios financieros en el largo plazo, es decir, a la capacidad de permanecer para poder ofrecer servicios hoy y en el futuro. Y según esta escuela, el único modo de ser realmente sostenible es siendo financieramente autosuficiente.

²⁷ Otero y Rhyne, 1994.

²⁸ Hoff y Stiglitz, 1998, Pinaki Bose, 1998 citados en Morduch, 1999.

²⁹ Sinha, 1998.

³⁰ Yaron, 1992, citado en Jain y Moore, 2003.

³¹ Véase el marco de alcance de Schreider en el capítulo tercero (epígrafe 3.5.1.1.).

La sostenibilidad de servicios financieros normalmente se refiere a la capacidad de una organización de competir comercialmente sin requerir fondos de donantes, es decir, se iguala a la autosuficiencia financiera. En términos de Schreiner (1997), la autosuficiencia financiera nos lleva a calcular los beneficios sociales y los costes sociales, cuya diferencia constituirá la ganancia neta para la usuaria, es decir, el incremento en bienestar debido a las microfinanzas³². Desde esta óptica, la sostenibilidad está muy vinculada a este concepto de ganancia neta para la usuaria.

El índice de dependencia de subsidios (SDI) es uno de los indicadores de sostenibilidad más completo para medir el grado de subsidiación de un programa y, por tanto, su autosuficiencia financiera. Mide la cobertura del coste, es decir, “mide en que porcentaje los tipos de interés impuestos a las clientes tendrían que incrementarse hipotéticamente para cubrir los costes del programa y eliminar los subsidios” (Patxon, 2002:71)³³.

Según este enfoque, la viabilidad financiera importa por dos razones: eficiencia y equidad. La eficiencia surge de incentivos materiales y no materiales, apropiada tecnología, etc.; y la equidad hace referencia a la justicia o equidad intertemporal, es decir, a la igualdad de oportunidades en el tiempo. Conseguir viabilidad financiera es el principal desafío institucional para alcanzar a un número significativo de población pobre de forma sostenible en el tiempo. Se asume pues una correlación positiva entre la sostenibilidad financiera y la escala del alcance. A mayor autosuficiencia financiera mayor posibilidad de llegar a una mayor cantidad de personas pobres. Por consiguiente, para ampliar la *escala* del alcance, hay que crear OMF financieramente sostenibles. Al asumir que los programas financieramente sostenibles pueden conseguir una mayor escala que los programas subsidiados, aquéllos hacen una mayor mella en la pobreza gracias a su escala³⁴. Al mismo tiempo, la sostenibilidad institucional abre el acceso a mercados financieros comerciales, y el único modo de ser realmente sostenible es a través de la autosuficiencia financiera. Por tanto, se

³² Schreiner, 1998.

³³ La fórmula del SDI es la siguiente (Yaron, 1992): $SDI = \frac{m * E + A * (m - c) + K - P}{LP * i}$ Donde m = coste de oportunidad de los fondos; E = fondos propios promedio; A = deuda promedio; c = tipo de interés de la deuda; K = donaciones y descuentos sobre gastos; P = ganancia contable; LP = cartera de préstamos en curso; i = interés sobre la cartera de préstamos. Se distinguen tres niveles de sostenibilidad financiera (Patxon, 2002): 1) Dependencia de subsidios, es decir, los costes de la OMF se financian con donaciones; 2) Autosuficiencia operativa (que se define como el ingreso operativo dividido por los costes operativos); 3) Autosuficiencia financiera (se define como el ingreso operativo dividido por la suma de costes operativos y financieros. Schrieder y Sharma (1999) lo definen del siguiente modo: “Financieramente, la sostenibilidad se alcanza cuando se da autosuficiencia de coste operativa y financiera. La autosuficiencia operativa describe la capacidad de un agente intermediario microfinanciero de cubrir todos sus gastos no financieros a través de tarifas e ingresos por intereses en un ambiente libre de subsidio. En cuanto los costes de capital (refinanciar en el mercado de capital y la contribución de la inflación) son cubiertos también, se alcanza la sostenibilidad financiera. A esta situación se la denomina autosuficiencia financiera” (80).

³⁴ Morduch, 2000; Tiwari y Fahad, 1997.

concluye que la sostenibilidad institucional requiere autosuficiencia financiera, siendo ésta fundamental para la eficiencia.

2.2.3.4.4. Regulación y supervisión

Esta corriente de pensamiento defiende que es necesario un marco regulador apropiado que reconozca la legitimidad de las agencias proveedoras microfinancieras dentro del sistema financiero formal y permita una adecuada actuación de los agentes intermediarios financieros que, además, estén sujetos a simples requerimientos de regulación y supervisión. Este marco es necesario también para que las ahorradoras confíen en OMF pequeñas inadecuadamente capitalizadas, sin experiencia y no reguladas³⁵.

Una adecuada regulación y supervisión permite estabilizar el sistema financiero y prevenir pérdidas a las ahorradoras que depositan su dinero en una OMF. Ahora bien, la regulación puede ser prudencial o no prudencial. Cuando es prudencial se protege el sistema financiero en conjunto así como la seguridad de los depósitos de las clientes en las entidades financieras. Este tipo de regulación supone un elevado coste porque conlleva la protección de todas las entidades proveedoras. Por otra parte, la regulación no prudencial presta atención a las operaciones de las entidades proveedoras microfinancieras a través de códigos o requerimientos de constitución bajo determinadas condiciones. Por ejemplo, fijar un capital mínimo para las OMF, lo suficientemente alto para que la autoridad supervisora del país no quede saturada por las nuevas instituciones a supervisar. Asimismo, se ponen limitaciones a las OMF en la obtención de licencias para depósitos, hasta que la OMF no demuestre que puede gestionar rentablemente sus actividades de préstamo y cubrir sus costes operativos pues, en caso contrario, sus pérdidas podrían erosionar los depósitos de la clientela. Además, se ejerce un control del riesgo a través del análisis de las prácticas de crédito y seguimiento en caso de incumplimiento, que aumenta la información y mejora la transparencia del sector. Se consideran inoportunas las limitaciones sobre la propiedad del capital extranjero; y se aboga también por que el Estado elimine o relaje las leyes de usura así como que conceda libertad para establecer tipos de interés suficientes para cubrir los costes operativos y financieros de las entidades microfinancieras. Finalmente, se defiende un marco apropiado para que las OMF que quieran realizar sus operaciones de forma sostenible sean apoyadas con diversos mecanismos de crédito³⁶.

³⁵ Getubig, Gibbons y Remenyi, 2000.

³⁶ Véase Tiwari y Fahad, 1997. No obstante, un inconveniente del desarrollo de un marco regulador en microfinanzas es que puede implicar un sesgo contra las familias pobres que desarrollan sus actividades económicas mayoritariamente en el sector informal al imponer una excesiva regulación (Remenyi, 2000).

2.3. El paradigma de bienestar o de reducción de pobreza

2.3.1. El problema y el rol de las microfinanzas

2.3.1.1. El problema: la falta de acceso a crédito y otros servicios financieros para la población más pobre

La gran mayoría de las personas pobres carecen de acceso a capital financiero o su acceso está, en muchas ocasiones, caracterizado por condiciones abusivas, productos inadecuados, y efectos desfavorables. Los mercados de crédito formales discriminan a la población de escasos recursos y las fuentes informales de crédito son adversas fundamentalmente por los elevados tipos de interés. Esta exclusión financiera obstaculiza a la población más marginada el emprendimiento y la expansión de negocios e impide generar una mayor productividad y un incremento de sus ingresos. Asimismo, la inaccesibilidad a otros servicios financieros de ahorro o seguros tampoco facilita la gestión del dinero, ni ayuda a disminuir la vulnerabilidad de la población más pobre. Por tanto, este enfoque considera prioritario conseguir aumentar y mejorar el acceso a los servicios financieros para la población de escasos recursos³⁷.

Murthy (1990; 1994) a partir de los estudios realizados en dos estados de India, Bihar y Tamil Nadu, distingue tres categorías de necesidades financieras de la población pobre para cubrir sus gastos relacionados con la producción, el consumo y el aislamiento social, y la vulnerabilidad. Por una parte, existe una demanda insatisfecha entre la población más pobre en relación con el crédito productivo, requerido para cubrir gastos relacionados con las necesidades de capital de trabajo y adquisición de activos productivos³⁸. Por otra parte, surgen gastos relacionados con la salud, la educación, la vivienda o los eventos sociales y religiosos, como matrimonios y funerales, que difícilmente pueden cubrirse por la población de escasos recursos, pero que son necesidades básicas humanas y sociales. Por último, es importante considerar otros gastos que afectan a la vulnerabilidad de las personas como puede ser la devolución de deudas previas, el coste de sobornos para conseguir servicios gubernamentales, la liberación de trabajo con terratenientes o de servidumbre con acreedoras³⁹, o simplemente la necesidad de servicios de ahorro y de seguro que ayuden a disponer de recursos en situaciones de crisis o emergencias y a asegurarse contra el riesgo.

En definitiva, la provisión de servicios financieros es particularmente importante que se ajuste a las necesidades de capital de la población más pobre. La ‘trampa’ de la pobreza se caracteriza por una

³⁷ Rogaly, 1996; Remenyi, 2000; Woller y Woodworth, 2001; Gulli, 1999.

³⁸ Véase Rogaly, 1996; Kabeer y Murthy, 1996.

³⁹ Kabeer y Murthy, 1996.

situación donde las personas normalmente gastan sus ingresos en consumo e invierten muy poco; sus activos son insuficientes y sus oportunidades para generar bienestar a partir de esos activos también son limitadas. Por consiguiente, la oferta microfinanciera no sólo ha de dirigirse a las personas económicamente solventes sino que ha de reconocer la necesidad de financiación de aquéllas con insuficiencia de liquidez o incluso sin capacidad de deuda.

2.3.1.2. El rol de las microfinanzas: la distribución de servicios financieros para reducir la pobreza

Desde este punto de vista, la principal función de las microfinanzas consiste en ofrecer asistencia a las personas para superar sus limitaciones financieras y facilitar la administración de su dinero con una mayor eficiencia. Según Gulli (1999), “las microfinanzas deben ser consideradas como servicios financieros a pequeña escala para empresas y familias que tradicionalmente han permanecido al margen del sistema financiero, en vez del enfoque más limitado de las microfinanzas como servicios para microempresarias” (15). Rutherford (2000) define las microfinanzas como los “servicios de administración de dinero que ayudan a la población pobre a convertir sus ahorros en sumas suficientemente elevadas para atender una necesidad” (6). Para Remenyi (2000) las microfinanzas pueden “facilitar la inversión, cuyos frutos son el aumento de la renta familiar, la expansión de la base de activos de la familia y la comunidad, y la mayor capacidad de ahorro a nivel familiar” (37). El fin último sería la disminución de los niveles de pobreza, lo cual llevaría anejo una mejora alimentaria, una reducción de la vulnerabilidad y un aumento del bienestar familiar. Los modos para conseguir este fin serían tres (Matin, et al., 1999): vía generación de ingreso, vía activos y pasivos más coste eficientes, y vía uso directo para necesidades de consumo inmediatas.

Un mejor acceso a servicios financieros para la población con escasos recursos aumenta de forma sostenible la renta generada por el proceso de producción, permitiendo una participación en actividades más arriesgadas pero al mismo tiempo más rentables. Los servicios financieros pueden pues utilizarse para incentivar el nivel del capital físico productivo familiar bien por requerimientos del ciclo agrícola, por oportunidades de inversión rentables demasiado grandes para autofinanciar, o por reducción de los costes de oportunidad de activos intensivos en capital sustitutos del trabajo familiar. Por tanto, a través del crédito se consigue una graduación o *promoción* de las familias.

Por otra parte, un mejor acceso a servicios financieros provoca cambios en la composición de los activos y pasivos del hogar, permitiendo mantener combinaciones de activos y pasivos más eficientes. Matin et al. (1999) señalan que un acceso a servicios financieros provoca: “una disminución de los activos de rentabilidad ajustada al riesgo más baja, especialmente si existe acceso a ahorro de menos riesgo, una reducción en el nivel de activos mantenidos como ahorros

preventivos (Deaton, 1991), un aumento en el nivel de activos mantenidos para propósitos especulativos, una disminución en el nivel de crédito obtenido a un elevado coste de fuentes informales, [y] una disminución en el nivel de ventas de activos a bajo precio” (12).

Asimismo, existe la necesidad de destinar sumas de dinero no sólo para inversión en oportunidades económicas, sino también para oportunidades sociales, consumo y necesidades del ciclo de vida, así como para afrontar situaciones urgentes de crisis y emergencia⁴⁰. Desde esta perspectiva, los servicios financieros pueden también incrementar la liquidez de los hogares para suavizar el consumo a unos niveles suficientes y proteger a los miembros familiares. Esto ocurre principalmente a través de la introducción de facilidades de ahorro, préstamos al consumo y otros servicios financieros, que asistan a las personas pobres a gestionar las necesidades de dinero, y así, gestionar su subsistencia, reducir su riesgo y vulnerabilidad e incrementar su capacidad de aprovechar oportunidades de forma sostenible. Las familias pobres pueden de esta forma proteger su consumo frente a las fluctuaciones de renta (estacionales, predecibles o causadas por una crisis repentina) y la volatilidad de los ingresos. Los servicios financieros actúan entonces como un medio que ayuda tanto a reducir la vulnerabilidad de las familias pobres como a satisfacer directamente necesidades inmediatas de consumo familiar, asistencia sanitaria, educación de las hijas, ocio, etc.⁴¹

En los últimos años también se habla del uso de servicios financieros para la población pobre en relación al capital social. Putnam (1993) define el capital social como las “redes, normas y confianza que facilita la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo” (citado en Johnson S. 1998a:804). Según el Banco Mundial el capital social se refiere a “las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. La cohesión social es fundamental para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible”. No obstante, actualmente no hay un consenso entre las investigadoras sociales sobre lo que es el capital social y cómo puede medirse⁴². Lo que sí es defendible es que los servicios financieros pueden contribuir al desarrollo y fortalecimiento de las conexiones sociales a través de tres canales: “(1) incentivando la confianza y dependencia mutua dentro de los grupos prestatarios [...], (2) proporcionando un alternativa a los canales existentes y, a veces, corruptos de oferta de servicios financieros [...], (3) estableciendo servicios de apoyo y organizaciones que incentiven la asociación entre ciudadanas, incluyendo la financiación de recursos comunitarios [...] y, en algunos casos, la participación explícita en el proceso político” (Olejarova et al., 2003:118).

⁴⁰ Rogaly 1996; Rutherford, 2000; Simanowitz, 2003.

⁴¹ Rogaly, 1996, 1999; Gulli, 1999; Remenyi, 2000; Morduch, diciembre 1999; Sebstad y Chen, 1996; Noponen, 2003; Dash A., 2003; Simanowitz, 2003..

⁴² Véase Narayan, 1996; Narayan et al., 2000; Olejarova et al., 2003.

Por último, la literatura presenta ejemplos de externalidades positivas en las comunidades donde se implementan programas microfinancieros. Khandker et al. (1998) consideran que un mayor flujo de recursos financieros puede influir en las familias no participantes de los programas microfinancieros de dos modos: a través del efecto demostración y a través del mercado laboral. La primera forma de influir en la colocación de recursos y el consumo de las familias no participantes es a través del efecto demostración. Las familias no participantes pueden imitar lo aprendido por las participantes de los programas en relación a cualificación y desarrollo empresarial, y de esta manera, aumentar también su renta. La segunda forma de influir en las familias no participantes en un programa microfinanciero hace referencia al mercado laboral. La lógica de Khandker et al. en cuanto al mercado laboral es, en sus propias palabras, la siguiente: “El pedir prestado crea autoempleo para aquéllas que estaban autoempleadas previamente, así que el impacto inmediato de pedir prestado es una posible reducción de la oferta laboral en el mercado laboral asalariado. Esto ayudaría a incrementar el empleo entre las personas que estaban desempleadas o subempleadas anteriormente, pero deseando trabajar más, a la tasa salarial de mercado dada. Si la reducción en el trabajo asalariado creada por las personas recientemente autoempleadas es mayor que el incremento en la oferta de trabajo asalariado por las existentes o nuevas empleadas asalariadas, el efecto neto sería una escasez en la oferta laboral. Esto conllevaría salarios más altos. Por el contrario, los salarios permanecerían invariables si el vacío creado recientemente en el mercado salarial se llenara con las ya existentes o nuevos asalariadas. Por otra parte, las empresas financiadas por microcréditos incrementarían las actividades de autoempleo que, por el contrario, generarían una mayor renta, tras cubrir el coste de interés de los préstamos de estos programas. Esta renta más alta de una familia participante en el programa podría provocar más cambios en los resultados de otras familias, como la escolarización de las hijas, el consumo per capita, etc.” (107-108).

En resumen, dentro de una variedad de intervenciones de desarrollo, las intervenciones microfinancieras mejorarían la administración del dinero y producirían efectos positivos en el bienestar ya que harían posible combatir los obstáculos de producción, aumentar la inversión, mejorar la productividad, fortalecer las actividades económicas, mejorar la distribución de activos, generar empleo y renta, suavizar el consumo, reducir la vulnerabilidad, y aumentar la participación en grupos solidarios con la consiguiente mejora de la autoestima y el aumento del poder de decisión. Desde esta lógica, se defienden los servicios microfinancieros como herramientas que contribuyen a reducir situaciones de pobreza tanto temporal como crónica.

2.3.2. Conceptualización

Este paradigma parte de un marco socioeconómico de análisis donde la actividad de mercado se explica dentro del contexto de estructuras económicas y sociales. Para este tipo de análisis, son

estas estructuras las que posibilitan u obstaculizan las elecciones de los individuos⁴³. Las estructuras hacen referencia, por ejemplo, a la distribución de la riqueza dentro y fuera de la familia, las ideologías, los estereotipos de género y otras categorías sociales _como etnicidad, religión, casta o edad_, y la estructura familiar, es decir, el tamaño de la familia, el parentesco entre los miembros o el grado de autonomía de los mismos⁴⁴.

La mayoría de las teorías económicas convencionales dominantes explican los acuerdos laborales a partir de las racionalidades de las empleadoras y la colocación eficiente de recursos⁴⁵. El método socioeconómico, en cambio, utiliza conceptualizaciones locales de los acuerdos contractuales en el análisis de las acciones de las trabajadoras en lugar de la racionalidad de las empleadoras. Tiene también muy presente las relaciones de poder entre las trabajadoras y las empleadoras, y los factores estructurales que obstaculizan la elección no son estáticos sino dinámicos⁴⁶. Asimismo, la distribución de recursos es una herramienta política y, consiguientemente, se presta más atención a las decisiones de distribución y a las fallas de mercado a partir de un análisis más amplio del contexto, en el cual los mercados operan y donde se producen las relaciones de los intercambios económicos⁴⁷.

Susan Johnson (1998b) realiza un análisis político para entender el desarrollo del mercado financiero, y para adentrarse en la ‘caja negra’ de este mercado parte del modelo de Mackintosh (1990) cuestionándose cuatro aspectos: (1) los términos de acceso a los mercados que determinan las posiciones dominantes; (2) quién tiene poder y control sobre los términos de funcionamiento de los mercados; (3) la estratificación social de las relaciones comerciales; y (4) el modo en el que se suprimen los mercados en vez de desarrollarse. Además, utiliza la perspectiva de White (1993) señalando cuatro dimensiones de poder: el Estado, la asociación, los activos económicos y el estatus sociocultural. Consecuentemente, el análisis político tendría que examinar la implicación estatal, la organización del mercado, la estructura de mercado y la fijación social; siendo el punto de partida para operativizar este enfoque la exploración de los mercados financieros, y dirigiendo el análisis hacia puntos clave que permitan conocer las relaciones y el ambiente en el que operan los agentes, proveedoras y usuarias, de los servicios financieros⁴⁸.

⁴³ Folbre, 1994 citado en Rogaly, 1995.

⁴⁴ Rogaly, 1995.

⁴⁵ El análisis de la intermediación financiera se centra en los costes de transacción y la gestión del riesgo. Indica Rogaly (1995) que “las teorías microeconómicas de información y costes de transacción sugieren que las empleadoras contratan mano de obra, vía acuerdos particulares, para compensar la falta de mercados de información (tales como conocer el esfuerzo de las trabajadoras agrícolas, si el trabajo progresa simultáneamente en las parcelas fragmentadas), o para disminuir los costes de transacción (como los costes de búsqueda de trabajadoras)” (166).

⁴⁶ Rogaly, 1995.

⁴⁷ Jonhson, 1998b.

⁴⁸ Véase Jonhson S., 1998b.

Este tipo de análisis se plantea una serie de preguntas en relación al Estado, la organización del mercado, la estructura de mercado y la fijación social. En relación a la implicación del Estado en los mercados financieros, que puede actuar como parte o como regulador (White, 1993), se podrían formular las siguientes preguntas: ¿cómo interviene el Estado en la provisión directa de servicios financieros, a través de quién y con qué mecanismos? ¿cómo regula el Estado las transacciones financieras, y en beneficio de quién? ¿cómo las regulaciones estatales en otros mercados de recursos básicos (grano, tierra, etc.) afectan al mercado financiero? ¿cómo los derechos de propiedad afectan al mercado financiero? En cuanto a la organización del mercado, se incluirían cuestiones como ¿quiénes son los agentes financieros en mercados relacionados con insumos, productos, comercio, activos, adquisiciones de consumidores, etc.? ¿cuáles son los mecanismos y condiciones utilizados en la provisión de finanzas con y sin ánimo de lucro? ¿cuál es la vinculación entre las agencias proveedoras? ¿cómo las proveedoras influyen en el funcionamiento de mercado? En relación a la estructura de mercado se alzarían las siguientes cuestiones: ¿quién usa cada tipo de finanzas y por qué? ¿cuales son las características de estas relaciones? ¿en qué mercados es más probable que operen las mujeres y los hombres? ¿Por qué? ¿es posible representar los vínculos clave entre las finanzas y otros mercados? Por último, la política social incluiría las siguientes preguntas clave: ¿cómo la división de trabajo en género afecta a la demanda de servicios financieros de mujeres y hombres? ¿cuales son las normas socioculturales que afectan el acceso al mercado? ¿de qué modos las prácticas sociales, de parentesco y culturales se reflejan en la demanda y oferta de finanzas y en las relaciones que resultan?⁴⁹.

A partir de esta extensión del análisis, el enfoque de pobreza va más allá de la eficiencia en la asignación de recursos financieros. Lo fundamental es más bien la reducción de la pobreza y la mejora del bienestar familiar y sus miembros. Al preocuparse de cuestiones políticas relacionadas con la eliminación de la pobreza, requiere realizar un análisis de las consecuencias distributivas que derivan del poder del mercado⁵⁰. Por lo general, como bien señalan Goetz y Sen Gupta (1996): “se pasan por alto los factores estructurales que mantienen la marginación económica de la población pobre, los programas de crédito y de generación de ingreso consideran el problema de la pobreza como un problema de liquidez temporal, fácilmente remediado, en lugar de un problema que se refiere a las relaciones de desigualdad y su institucionalización en una más amplia política económica (White, 1991)” (61).

Por tanto, este enfoque defiende que no sólo se trata de alcanzar una meta numérica, sino de conocer cómo el mercado financiero determina los resultados de una intervención, y quién se beneficia de la misma y de qué manera. En resumen, este enfoque atiende menos a la eficiencia y

⁴⁹ Jonhson, 1998b.

⁵⁰ Jonhson, 1998b.

autosuficiencia financiera de las instituciones microfinancieras, y se fija más en el uso de los servicios financieros como un medio de reducir los efectos de la pobreza en las participantes y sus comunidades, siendo el principal objetivo de las microfinanzas la creación de autoempleo para los segmentos más pobres económicamente activos, y la generación de bienestar social.

2.3.3. Críticas al enfoque institucionalista

Se ha visto en el epígrafe 2.2.3. que la lógica institucionalista se apoya básicamente en los siguientes supuestos y argumentos: el fracaso de las experiencias de las IDR como relevantes para el sector microfinanciero actual; la baja sensibilidad de la demanda de crédito al interés; la ineficiencia de las entidades subsidiadas y su incapacidad de innovar, de implementar nuevas tecnologías y de operar a gran escala; la postura antisubsidio; y la importancia de la autosuficiencia financiera y el alcance para conseguir la sostenibilidad institucional. La crítica, en cambio, advierte ciertas incongruencias en el modelo institucionalista que, básicamente hacen referencia a cuatro aspectos: (1) la extrapolación imprecisa de la historia; (2) los falsos supuestos sobre la inelasticidad del interés y la ineficiencia del subsidio; (3) la parcial medición de la sostenibilidad institucional como autosuficiencia financiera y; (4) la insuficiencia de la anchura del alcance como medida de reducción la pobreza⁵¹.

2.3.3.1. La extrapolación imprecisa de la historia

A partir de los años 70, comenzaron las críticas hacia las IDR de muchos países en desarrollo por la implementación de programas de crédito ineficientes e inefectivos, que arrastraban grandes pérdidas financieras y causaban impactos dañinos en sus participantes. Otras autoras⁵², por el contrario, consideran que las experiencias de las IDR no son relevantes para el sector microfinanciero actual pues su extrapolación a los nuevos programas de microfinanzas es imprecisa.

El movimiento microfinanciero actual no es equiparable a los programas de crédito rural anteriores ya que hoy en día los programas incorporan un conjunto de premisas operativas distintas. Las innovaciones técnicas como los préstamos de grupo, los bancos comunales y los incentivos dinámicos con garantía solidaria para asegurar la devolución del préstamo, han reducido las asimetrías de información y los costes de transacción; se enfatiza la pequeña escala de los préstamos y los esquemas de devolución regulares a corto plazo; se cuida el gravamen de tipos de interés iguales o superiores a los comerciales; se fomenta la movilización de ahorros entre la

⁵¹ Woller, 1999; Morduch, 2000.

⁵² Woller, 1999; Morduch, 2000; Woller y Woodworth, 2001.

población pobre y los procesos simples de transacción; se valora una cultura organizativa que tenga en cuenta a las prestatarias más pobres; se consiguen bajos gastos operativos; se fomenta la incorporación de sistemas de información gerencial y sistemas de valoración de impacto social; y se persigue la sostenibilidad del programa. Por tanto, los procedimientos y la tecnología utilizados en los nuevos programas microfinancieros son tan dispares a las prácticas de crédito rural del pasado como imprecisa las comparaciones entre ellos.

2.3.3.2. Los falsos supuestos sobre interés y subsidios

2.3.3.2.1. La inelasticidad del interés

Uno de los supuestos en los que se basa la escuela institucionalista es que la demanda de crédito es insensible al interés, es decir, que un incremento en el precio de los servicios financieros no disminuye la demanda de préstamos. Sin embargo, aquí se considera que la demanda de crédito es sensible al interés y depende de la cantidad de capital y de otros insumos que se utilicen en la actividad productiva. El crédito no es el único insumo productivo, y debido a que las familias más ricas suelen tener más insumos, los retornos marginales de capital para ellas son también más altos que para las familias más pobres, en consecuencia, las primeras pueden permitirse pagar tipos de interés más altos que las segundas. Por tanto, no se puede inferir que porque algunas familias puedan pagar altos tipos de interés, familias más pobres puedan igualmente pagarlos⁵³.

2.3.3.2.2. La ineficiencia del subsidio

En relación a ofrecer créditos blandos subsidiados, las institucionalistas incurren en falsas generalizaciones al argumentar no sólo que la subsidiación, la ineficiencia, la incapacidad de innovar y la escala limitada van de la mano, sino al suponer que la implicación gubernamental conlleva problemas, y que la movilización efectiva de ahorro es incompatible con el crédito subsidiado. Una de las críticas de las institucionalistas al crédito subsidiado es que no sobrevive a largo plazo y que pocas empresarias pobres se benefician de este tipo de crédito porque los programas fracasan demasiado pronto⁵⁴. También asumen que el crédito subsidiado en precio termina a menudo en manos de las familias económicamente mejor acomodadas, que se aprovechan de los más bajos tipos de interés⁵⁵. Sin embargo, estos supuestos son debatibles.

⁵³ Morduch, 2000.

⁵⁴ Morduch, 2000.

⁵⁵ No obstante, como señala Morduch (2000) “el crédito *absolutamente* barato es normalmente el problema; el crédito *relativamente* barato puede, en principio, funcionar” (624).

En primer lugar, hay que tener en cuenta que las innovaciones en el préstamo de grupo y en la banca comunitaria han sido implantadas por las OMF con una misión social, y que estos nuevos programas, que promueven las institucionalistas, han sido altamente dependientes de los fondos de los donantes en el periodo de innovación. Asimismo, se idealiza la industria con ánimo de lucro y se da por supuesto que las instituciones subsidiadas no pueden conseguir gran escala, ignorando que un gran número de empresas sin ánimo de lucro, dentro y fuera de las microfinanzas, han conseguido gran escala⁵⁶. Se ignora también que hay más empresas con ánimo de lucro que fracasan. Por tanto, la defensa del ánimo de lucro es más un sesgo que una defensa objetiva⁵⁷. El ánimo de lucro o la maximización de beneficios no es lo que ofrece incentivos para una buena gestión, sino que la clave de la eficiencia es el mantenimiento de restricciones duras de presupuesto junto con compromiso de gestión⁵⁸.

Al contrario que la visión institucionalista, donde las agencias donantes suelen describirse como agentes económicos irracionales (inconstantes, caprichosos y no fiables) que normalmente no buscan maximizar las ganancias de las inversiones sociales, este enfoque difiere en este punto y considera a los agentes donantes como cualquier otro agente económico⁵⁹. De manera que, si los programas de las IDR no funcionaron en el pasado, la misma racionalidad que hizo a las donantes abandonar las IDR, les hará dejar ahora aquellos programas que no contribuyan a reducir la pobreza. Una OMF con fondos subsidiados que ha conseguido una cobertura y un impacto significativos, de forma que sus beneficios sociales exceden aquéllos de otras inversiones sociales alternativas, no se considera subsidiada y se espera que las donantes o, al menos, los gobiernos, puedan continuar apoyando su financiación. Tampoco hay razón para pensar que los fondos se agoten. Por tanto, donantes y gobiernos seguirán apoyando servicios microfinancieros si éstos contribuyen a reducir la pobreza.

La escuela de bienestar mantiene una postura pro subsidio basándose en el hecho de que casi todos los programas se apoyan en subsidios de una forma u otra⁶⁰. Morduch (2000) señala que menos del

⁵⁶ Es el caso de *Grameen Bank*, BRAC, FINCA, CARE, *Catholic Relief Services*, *Save the Children*, *Christian Children's Fund*, *Red Cross*, *United Way*, *March of Dimes* y *Greenpeace*.

⁵⁷ Woller, 1999.

⁵⁸ Morduch, 1998.

⁵⁹ Woller, 1999.

⁶⁰ Schreiner (2000) hace una distinción entre subsidios y recursos subsidiados, y señala los seis modos en los que una OMF puede recibir recursos subsidiados: "Los recursos subsidiados difieren de los subsidios. Los recursos subsidiados son aquéllos que las agencias donantes confían a las organizaciones microfinancieras a precios por debajo del coste de oportunidad. Subsidio es el coste de oportunidad de los recursos subsidiados, menos lo que una organización financiera paga. Todos los recursos de los donantes son subsidiados" (Schreiner, 2000:429). "Una organización microfinanciera puede recibir recursos subsidiados de seis modos. Tres son explícitos, y tres son implícitos. Recursos subsidiados explícitos provienen de las transferencias de donantes. Recursos subsidiados implícitos provienen de una organización microfinanciera que no paga los costes de oportunidad [... Los recursos subsidiados explícitos son: 1] una ayuda en efectivo contabilizada como patrimonio. El subsidio no es la ayuda en si mismo sino el coste de oportunidad de los recursos

5% de los programas microcrediticios de todo el mundo pueden ser viables financieramente sin subsidio. Es frecuente que, durante los primeros años, muchos programas microfinancieros dependan de fondos subsidiados para la capitalización inicial, para cubrir los costes de puesta en funcionamiento, e incluso parte de los costes operativos en la fase de comienzo y expansión bajo el argumento de protección de ‘industria incipiente’⁶¹. Desde esta perspectiva, surgen externalidades positivas como consecuencia de intervenciones microfinancieras que justifican el subsidio, por los efectos positivos que pueden causar en las operaciones de otras entidades financieras. Por este motivo, si se subsidian proyectos innovadores _productos o metodologías nuevas, expansión a zonas geográficas remotas y subatendidas_ tras una primera exploración del mercado, los costes de operación y el riesgo suelen disminuir. Consecuentemente, no son las primeras OMF sino las OMF posteriores las que captarían las utilidades de ingreso en esos nuevos mercados⁶². Por tanto, se justificaría el subsidio si los costes de puesta en marcha de un proyecto son muy elevados o si sus utilidades fuesen también dirigidas hacia las agencias proveedoras microfinancieras posteriores.

Por otro lado, es cierto que la escala es útil para aumentar la eficiencia y llegar a un gran número de personas pobres pero a menudo un programa pequeño bien dirigido puede hacer más por reducir la pobreza que un programa grande mal dirigido. Que los programas financieramente sostenibles puedan conseguir una mayor escala que programas subsidiados y, por tanto, puedan hacer una mayor mella en la pobreza gracias a su escala, es una de las falsas generalizaciones en las que incurrir muchos economistas. No hay nada de malo en ser pequeño o en recibir fondos de donantes para extender los servicios financieros a la población más empobrecida, lo que importa es cómo se emplean los subsidios para que las OMF produzcan y mejoren el bienestar social⁶³. Por esta razón, bajo determinadas condiciones, incluso un sistema financiero ineficiente no autosuficiente puede merecer los subsidios gubernamentales necesarios. Tampoco hay razón para negarse a que tanto los programas que persigan escala como aquéllos que busquen la profundidad del alcance y el bienestar de la población más pobre puedan ser apoyados dentro de una misma región⁶⁴.

Otro argumento que justifica el subsidio es la posibilidad de conseguir un aumento del bienestar social en general, tanto de prestatarias como de aquéllas que no los son⁶⁵; ya que se trasciende la

subsidiados de la ayuda [... 2] una ayuda en efectivo contabilizada como ingreso, [3] descuentos en los gastos operativos con ayudas en especie. Ejemplos incluyen asistencia técnica, viajes, formación, coches, u ordenadores [Recursos subsidiados implícitamente son: 1] descuentos en la deuda. El descuento el precio de mercado de la deuda de riesgo igual menos el precio que la organización microfinanciera actualmente paga [... 2] subsidios capitalizados. Subsidios son como descuentos sobre recursos subsidiados [... 3] beneficios positivos [...] Si los beneficios positivos no son retirados sino dejados como ganancias retenidas positivas, entonces tienen un coste de oportunidad justo como cualquier otra forma de patrimonio” (430).

⁶¹ Jain y Moore, 2003; Morduch, 1999.

⁶² Gulli, 1999.

⁶³ Woller, 1999.

⁶⁴ Morduch, 2000.

⁶⁵ Gulli, 1999; Mayoux, 2002; Greeely, 2003.

utilidad económica de la transacción financiera y se valoran los efectos de bienestar social que se puedan producir en el empoderamiento de las mujeres, la educación o la nutrición infantil, por ejemplo. Esta justificación de los subsidios depende, no obstante, de la medida en que una intervención microfinanciera sea socialmente rentable en comparación con otras intervenciones de reducción de pobreza. Por tanto, las opositoras a este argumento aducen que se ha de calcular si los programas de microfinanzas con subsidios reducen la pobreza más que otras operaciones destinadas a tal fin, y los subsidios se han de determinar en función del coste de oportunidad del capital⁶⁶.

Ahora bien, surge la dificultad de calcular el coste de oportunidad de un programa de microfinanzas y de establecer claramente que una rupia gastada en microfinanzas tiene un mayor impacto en la pobreza que una rupia gastada en políticas alternativas⁶⁷. Se suele acudir entonces a comparaciones coste-beneficio entre programas subsidiados y programas autosostenibles, ya que los programas financieramente autosostenibles, son armas superiores de lucha contra la pobreza al no suponer un coste para las agencias donantes. Aún así, la opción de coste-cero no es siempre la que produce mayor satisfacción, pues cuando hay fondos disponibles y los beneficios superan los costes, la opción de subsidiar el crédito supera la opción de coste-cero⁶⁸. Así, por ejemplo, si usamos como medida de pobreza el índice de James Foster, Joel Greer y Erik Thorbecke (1984), un aumento de la renta de las prestatarias más pobres por rupia tendría un impacto cinco veces mayor que conseguir el mismo aumento de renta para las prestatarias menos pobres⁶⁹.

⁶⁶ Woller, 1999. Desde esta perspectiva, hay que aclarar que el coste de oportunidad es distinto según la inversora sea ‘social’ o ‘interesada’. Woller (1999) considera que la palabra ‘subsidio’ es utilizada por las institucionalistas cargada de connotaciones negativas como un truco semántico para que choque en el lector y le sesgue a priori. En la literatura institucionalista, el término ‘subsidio’ describe aquellos recursos financieros recibidos por una OMF por debajo de los precios de mercado, lo cual incluye todo tipo de donaciones. Woller propone otra definición de ‘subsidio’, pero primero marca la diferencia entre inversoras ‘sociales’ e inversoras ‘interesadas’. Entre las inversoras sociales hay dos tipos: aquéllas que “buscan únicamente una tasa de retorno social en la forma de, por ejemplo, mayores ingresos para la población pobre, mejor nutrición, agua limpia, o tasas más bajas de mortalidad infantil. (La mayoría de las donantes caen dentro de esta categoría)” y aquéllas que “buscan tanto un retorno social como financiero (i.e. ganancias de capital, intereses y dividendos). Esta inversora desea aceptar un rendimiento financiero ‘por debajo del mercado’ a cambio de una cantidad compensatoria de rendimiento social. Una inversora interesada, por otra parte, busca sólo un rendimiento financiero. Esta inversora puede que esté interesada en la misión social de la institución, pero cualquier interés en la misión social está subordinado al ánimo interesado tras la inversión” (Woller et al, 1999:11-12). Como continúa diciendo Woller, “para el primer tipo de inversora social, un subsidio es una inversión en una OMF a un rendimiento social esperado por debajo del coste de oportunidad social del capital, que es el rendimiento esperado de las inversiones sociales renunciadas. Para el segundo tipo de inversora social, un subsidio es una inversión a un rendimiento esperado por debajo del coste de oportunidad de capital combinado, que es el rendimiento esperado de las inversiones interesadas y sociales sacrificadas. Para la inversora interesada, un subsidio es una inversión a un rendimiento esperado por debajo del coste de oportunidad del capital interesado, que es el rendimiento esperado de las inversiones interesadas sacrificadas” (12).

⁶⁷ Van de Walle, 1997 citado en Sinha, 1998.

⁶⁸ Morduch, 2000.

⁶⁹ Morduch, 1999.

En resumen, existen numerosas dificultades metodológicas para calcular si las microfinanzas subsidiadas reducen la pobreza y generan bienestar social más que otras intervenciones de desarrollo. Teniendo en cuenta estas limitaciones, los subsidios se justifican generalmente en las siguientes circunstancias como una forma de construir infraestructura financiera: (1) si los problemas políticos u otras distorsiones que genera el subsidio son menores que sus efectos positivos en la corrección de una falla de mercado; (2) si no se socava la actuación de otras OMF sostenibles que compiten en la región; (3) en caso de proyectos piloto innovadores que impliquen un coste inicial elevado o si el rendimiento puede también ser captado por otras entidades proveedoras microfinancieras sucesoras; (4) si no se puede llegar a la población más pobre de forma sostenible por tener unos costes de operación demasiado elevados en una determinada zona de actuación; (5) si las fallas del mercado bloquean la expansión de las microfinanzas; o (6) si los efectos en la reducción de la pobreza son mejores en comparación con otras intervenciones⁷⁰.

2.3.3.3. La autosuficiencia financiera como medida parcial de sostenibilidad

Hay una confusión semántica en torno a la definición de sostenibilidad⁷¹. Las autoras institucionalistas remarcan que el único modo de ser realmente ‘sostenible’ es alcanzando autosuficiencia financiera. Woller, en cambio, propone otra definición de sostenibilidad, la ofrecida por D. Brinkerhoff (1991) que define la sostenibilidad como “la capacidad de un programa de producir un rendimiento lo suficientemente valorado por las beneficiarias y otras terceras partes interesadas para que el programa reciba los recursos e insumos suficientes para continuar la producción” (22 citado en Woller, 1999). Si la sostenibilidad hace referencia a la permanencia institucional, esta definición abriría la posibilidad de que una OMF pueda ser viable a largo plazo con independencia de los fondos de las agencias donantes.

Woller llega a las siguientes conclusiones sobre la autosuficiencia financiera: (a) es factible para muchas OMF pero no para la mayoría; (b) es un objetivo racional de muchos, pero no de la mayoría; (c) es un medio y no un fin; y (d) se enfrenta a la profundidad de alcance.

La primera conclusión a la que llega Woller es que la autosuficiencia financiera no es factible para la mayoría de las OMF. Este autor acude a los estudios de Webster, 1995 en Africa Occidental y de Bennett et al, 1996 en el sur asiático para argumentar que las OMF que se describen en esas regiones llegan a niveles o profundidades de cobertura significativas pero se observa que la autosuficiencia financiera es muy difícil de conseguir por las difíciles condiciones socioeconómicas en las que las OMF operan. En la misma línea, la Secretaría del Grupo Consultivo de Ayuda a los

⁷⁰ Gulli, 1999.

⁷¹ Woller, 1999.

Pobres (CGAP)⁷² sostiene que la gran mayoría de OMF no ven claro que puedan ser financieramente viables en un futuro, y esperan continuar su dependencia de los fondos de donantes⁷³.

En segundo lugar, la mayoría de las OMF no tienen el objetivo racional de conseguir una autosuficiencia financiera. El enfoque institucionalista se centra en la profundización del sistema financiero y aduce que lo que es bueno para el sistema es bueno para la OMF individual. Este razonamiento conocido como la ‘falacia de composición’ (lo que es bueno para uno es bueno para la totalidad y viceversa) tiende a olvidar a la OMF pues extrapola del ‘sistema’ a la OMF individual⁷⁴. Por tanto, la autosuficiencia financiera como objetivo institucional es algo debatible. Un objetivo racional es también identificar y alcanzar a las familias más pobres para reducir su pobreza, por ejemplo, aquellos programas cuya meta es formar grupos de clientes pobres para que tengan acceso a finanzas, o aquéllos que hacen *lobby* en el sector financiero para que estos cambios sucedan, o aquéllos que realmente ofrecen una gama de productos y servicios financieros directamente y tienen un impacto positivo en los colectivos más marginados. De hecho, existen programas con éxito en términos de sostenibilidad de desarrollo pero no sostenibles financieramente, y que siguen operando en el tiempo porque cumplen su misión social de servir a la población pobre.

La tercera conclusión es que la sostenibilidad financiera no debe verse como un fin en sí mismo sino como un medio del desarrollo para mejorar el bienestar social⁷⁵. El bienestar social es difícil y costoso de medir, por eso las institucionalistas utilizan dos indicadores para su medida: el alcance y la autosuficiencia financiera. El tema del alcance lo tratamos más detalladamente en el próximo epígrafe. En relación a la autosuficiencia financiera, el primer problema de la lógica institucionalista es que asume que la autosuficiencia financiera es lo mismo que la mejora del bienestar social y, por tanto, la autosuficiencia financiera se convierte en el fin de las microfinanzas. Sin embargo, si el fin de las microfinanzas es realmente la mejora del bienestar social “es

⁷² El CGAP (*Consultive Group to Assist the Poor*) es un consorcio que surgió en 1995 y actualmente cuenta con más de 30 agencias donantes bilaterales y multilaterales que apoyan las microfinanzas. Su misión es mejorar la capacidad de las instituciones microfinancieras para distribuir de forma sostenible servicios financieros flexibles y de alta calidad a la población más pobre, a través de herramientas y servicios técnicos, formación, y asistencia técnica. El CGAP sigue el enfoque de sistemas financieros, según el cual, a través la sostenibilidad y formalización de las organizaciones microfinancieras, se ofrezca un permanente acceso a un amplio rango de servicios financieros para un amplio rango de clientes.

⁷³ Malhotra, 1997, citado en Woller et al., 1999.

⁷⁴ Woller et al, 1999.

⁷⁵ Rogaly, 1999; Woller et al., 1999; Mayoux, 2002. Woller et al. (1999) señalan que “si las OMF y donantes dan al concepto símbolo de autosuficiencia financiera demasiada importancia, se crea una fuerza para el cambio. Es decir, si el símbolo es tan importante, la idea de detrás se pierde, y queda transformada en un fin en sí mismo [...] Si una OMF encuentra, por cualquier razón que la autosuficiencia financiera se ha convertido en el símbolo del ‘éxito’ (especialmente entre donantes o inversoras), entonces el enfoque para gestionar la institución cambia” (18).

lógicamente irrelevante si las OMF son financieramente autosuficientes” (Woller et al, 1999:19). El segundo problema de la escuela institucionalista es que ignora a quien se sirve y a quien no, y a quien se mejora el bienestar. Para aquellas organizaciones que se preocupan de esta cuestión, es más importante que se sirva a los segmentos de población más pobres que a los menos pobres, importando la profundidad de alcance más que la anchura de alcance⁷⁶. En cambio, cuando hay una excesiva atención a la autosuficiencia financiera y a la escala, aumenta el peligro de que las entidades microfinancieras persigan su propio interés y disminuya el incentivo de analizar los rasgos del diseño financiero y el impacto en las clientes⁷⁷.

Por último, es difícil que las OMF con ánimo de lucro que persiguen altos rendimientos mantengan su compromiso con clientes más pobres. El conflicto entre la autosuficiencia financiera y la distribución y la cobertura de la población con escasos recursos ha sido muy discutido en microfinanzas y dedicamos el apartado siguiente para exponerlo⁷⁸.

2.3.3.4. La incompatibilidad entre la autosuficiencia financiera y la profundidad de alcance

Para la escuela institucionalista, la autosuficiencia financiera va de la mano de incrementos tanto en la anchura del alcance (número de clientes servidas con distintos tipos de instrumentos) como en la profundidad del alcance (nivel de pobreza de clientes). Sin embargo, estos incrementos puede que no sean tan beneficiosos por dos razones. Primero, llegada una cierta escala, una mayor participación puede implicar altos costes de transacción por el aumento de tiempo del personal, infraestructura, costes de procesamiento y seguimiento, y más aún en situaciones de alta competencia, sin que se puedan aprovechar las economías de escala. Autores como Jansson, T y F. Abate (2001) argumentan que el tamaño de la cartera no importa tanto como se presume y que las economías de escala no tienen tanto impacto sobre la eficiencia de las OMF como se cree por los altos costes variables de la tecnología microcrediticia. Estos autores argumentan que “si la cartera de préstamo de una OMF excede los 2 ó 3 millones de dólares, el crecimiento no parece que conlleve ganancias de eficiencia significativas y las OMF pequeñas pueden a menudo ser más eficientes que sus pares más grandes [...] Las OMF pequeñas pueden ser más eficientes simplemente creciendo. Una vez que el tamaño de la cartera excede en torno a los 3 millones de dólares, la importancia de las economías de escala disminuye rápidamente y otros factores se convierten en más importantes” (2,17).

⁷⁶ Woller et al., 1999.

⁷⁷ Rogaly, 1996.

⁷⁸ Dichter, 1996; Hulme y Mosley, 1996; Rogaly, 1996; Johnson y Rogaly, 1997; Johnson, 1998a; McNamara y Morse, 1998; Woller, 1999.

Segundo, el potencial para incrementar la profundidad del alcance es limitado ya que, puede ocurrir que la población que no participe en un programa microfinanciero piense que realmente tendrá un mayor bienestar por su no participación, o puede que simplemente su escasez de activos le imposibilite la obtención de ganancias, dadas las condiciones financieras que ofrecen las OMF⁷⁹. Como dice Rogaly (1996), “no se puede asumir que las microfinanzas reducen la pobreza sólo porque consiguen altos niveles de alcance o tasas de devolución casi perfectas” (110). Por tanto, una sostenibilidad financiera no implica necesariamente que se llegue a la población más pobre ni que el programa tenga un impacto positivo en sus usuarias.

Las defensoras del enfoque de reducción de pobreza, aunque creen que la sostenibilidad es deseable, no aceptan que la autosuficiencia financiera sea necesaria para que se cumplan las misiones institucionales, por varias razones. En primer lugar, en relación a la misión social de las ONG, Thomas Dichter (1996) enfatiza las consecuencias negativas de la autosuficiencia financiera para muchas ONG, para la población más pobre, y para el resto de prestatarias en términos de impacto. El motivo es que las ONG que adoptan programas de microfinanzas sostenibles pueden perder sus ventajas competitivas reales, a saber, su capacidad de que sus servicios lleguen a la población más pobre, y de implicarse en diversas actividades que benefician a las personas tradicionalmente más desfavorecidas limitando su impacto⁸⁰.

En entidades con ánimo de lucro, el consejo de administración representa los intereses de las propietarias, no de las clientes. Por tanto, si maximizar beneficios es el objetivo principal, la misión social queda relegada a un segundo plano. La rígida definición de subsidio de las institucionalistas y su oposición frente al subsidio, por principio, las arrincona, al no poder compensar los rendimientos interesados por unos rendimientos sociales. Esto ocurre por dos razones: primero, porque la ‘inversión social’ es equivalente a ‘subsidio’, y los subsidios no son aceptables; y segundo, porque la oferta de las inversiones sociales es insuficiente para cubrir la demanda de los servicios microfinancieros. Woller et al. (1999) ofrecen dos salidas a este *impasse*: “una es demostrar que no hay compensaciones reales entre la misión interesada y la misión social de las OMFs con ánimo de lucro [...] _aunque la mayoría de activistas son escépticos en este punto_; la otra es relajar la rígida definición de subsidio y su objeción, y aceptar la legitimidad de las inversiones sociales” (15).

Por otra parte, las institucionalistas piensan que prestar a familias pobres conduce al fracaso debido a los mayores costes y riesgos, la falta de garantía física y los bajos niveles de ahorro. Es decir, la meta de la autosuficiencia financiera significa dirigirse a aquellas personas con mayor capacidad de devolución de los préstamos. Por tanto, si se enfatiza demasiado la sostenibilidad financiera sobre

⁷⁹ Sinha, 1998.

⁸⁰ Dichter, 1996; Buckley, 1997.

todo lo demás, una intervención microfinanciera puede llegar a excluir a la población más pobre por dos razones: porque la población más pobre tiene un mayor riesgo crediticio y, porque los costes unitarios de los préstamos pequeños tienden a exceder los costes unitarios de los préstamos mayores⁸¹.

Por último, existe evidencia empírica que niega que la profundidad de alcance esté relacionada con la viabilidad financiera. Hasta el momento, las OMF financieramente autosostenibles tienen un débil registro en cuanto a alcance de la población muy pobre⁸². Los estudios realizados en dos OMF institucionalistas: BRI y BancoSol⁸³, y en diecisiete bancos comerciales que ofrecen servicios microfinancieros⁸⁴ muestran indicios de que hasta la fecha es difícil afirmar que las OMF con ánimo de lucro consigan una profundidad de alcance significativa⁸⁵. MicroBanking Bulletin⁸⁶ (2000) también demuestra que existe poca correlación entre la rentabilidad de las entidades de microfinanzas y su tamaño de préstamo promedio. De las 62 entidades con total autosuficiencia financiera, las 18 que se dirigieron a las clientes más pobres (es decir, con tamaño de préstamo inferior al 20 por cien del PNB per cápita) en promedio alcanzaron una mejor rentabilidad que el resto. Además, las OMF “que se dirigen a las clientes muy pobres actúan mejor que otras en términos de coste por prestataria, un indicador de eficiencia que neutraliza el efecto de los tamaños de préstamo más pequeños” (Littlefield et al., 2003:7).

En resumen, un excesivo énfasis en la autosuficiencia financiera puede entrar en conflicto con metas de profundidad de alcance, empoderamiento, integración de la población más empobrecida, alternativas de seguridad social, así como con estrategias a más largo plazo de sostenibilidad organizativa. Por tanto, no se puede asegurar que un acceso a servicios microfinancieros autosostenibles produzca automáticamente una reducción de la pobreza⁸⁷.

2.3.3.5. La primacía de la pobreza (profundidad de alcance) sobre la escala (anchura de alcance)

Muchas intervenciones microfinancieras que siguen la lógica dominante utilizan para medir el desempeño social institucional como indicador de alcance únicamente el número de usuarias (anchura de alcance). Normalmente priorizan la anchura de alcance aunque tengan que renunciar a la profundidad pues lo que importa es el número absoluto, no la proporción relativa. Por tanto,

⁸¹ Morduch y Hayle, 2001.

⁸² Morduch, 1998; Navajas et al., 1998.

⁸³ Gonzalez-Vega, 1997; Seibel y Parhusip, 1998; Morduch, 1998; Navajas et al., 1998.

⁸⁴ Morduch, 1998.

⁸⁵ Woller, 1999.

⁸⁶ *Microbanking Bulletin* pertenece a *Microfinance Information Exchange* (MIX) que reporta sobre el desempeño financiero de OMF, redes y fondos de inversión.

⁸⁷ Copestake, 1995; Mayoux, 2002; Rogaly, 1998.

valoran más a las OMF de gran escala con anchura significativa pero de profundidad pequeña que a las OMF de pequeña escala centradas en la pobreza⁸⁸. Asumen que las economías de escala son beneficiosas para aumentar la eficiencia y, por ello, una anchura amplia, una longitud larga y una extensa variedad pueden compensar una poca profundidad de alcance.

Por el contrario, el paradigma de bienestar social apuesta por programas orientados hacia la pobreza para conseguir tanto anchura como profundidad de alcance, priorizando la segunda dimensión sobre la primera, fundamentalmente por tres razones. Por un lado, apenas hay evidencia empírica de que incrementos en el alcance reduzcan la pobreza; por otro, la ‘ley de hierro de oligarquía de Robert Michels’ (1962) [citada en Uphoff, 1995]] sugiere que la mayor escala inevitablemente supone una mayor distancia de las usuarias, y una mayor tendencia a la oligarquía⁸⁹; y por último, alcanzar un número pequeño de prestatarias muy pobres pesa más en términos de impacto social neto que alcanzar un gran número de prestatarias no tan pobres⁹⁰. Por tanto, la escala puede ser contraproducente para que las OMF lleguen y beneficien a las personas más pobres⁹¹.

En resumen, las críticas que las defensoras del bienestar social lanzan en contra del enfoque institucionalista son las siguientes: (a) basan sus argumentos en afirmaciones debatibles y metodologías empíricas cuestionables⁹²; (b) desplazan la misión social de llegar a los grupos más pobres a llegar a los grupos financieramente solventes, pues el objetivo es hacer rentables a las organizaciones microfinancieras⁹³; (c) quitan importancia al impacto del programa y se quedan únicamente con el buen funcionamiento financiero de la organización⁹⁴. Todo ello implica una desviación de la OMF de su ‘fundación espiritual’ (que es la fuerza que la anima), y el resultado es “una empresa rentable pero sin alma” (Woller, 1999:6) o “un simple negocio como de costumbre, con dinero en último término” (Rodey, 1997:12 citado en Woller, 1996:6); (d) ahogan la innovación y la experimentación en el diseño de nuevos productos y servicios para la población más pobre debido a la imposición de un enfoque que busca la réplica de las ‘buenas prácticas’ financieras⁹⁵; (e) y por último, enfatizan lo cuantitativo sobre lo cualitativo, por eso se pierden indicadores básicos para medir el alcance y el impacto de los programas microfinancieros.

⁸⁸ Woller y Woodworth, 2001.

⁸⁹ Rogaly, 1998; Roche y Rogaly, 1998.

⁹⁰ Dichter, 1996; Woller y Woodworth, 2001; Morduch, 2000.

⁹¹ Woller et al., 1999; Rhyne, 1998; Sinha, 1998.

⁹² Woller et al., 1999.

⁹³ Resee Chao-Beroff, 1997, citado en Woller et al., 1999.

⁹⁴ Rogaly, 1996.

⁹⁵ Woller et al., 1999.

2.4. El paradigma de empoderamiento feminista

2.4.1. El problema y el rol de las microfinanzas

2.4.1.1. El problema: la subordinación de género

La capacidad de las mujeres de mejorar su situación económica se suele encontrar limitada por obstáculos de mercado y por la escasez de recursos⁹⁶. Pero, este restringido acceso de las mujeres a mercados y recursos está determinado, asimismo, por su posición social en términos de clase, casta, etnicidad y género. En particular, las relaciones de género existentes en la mayoría de las sociedades provocan que las mujeres de todo el mundo tropiecen con una mayor diversidad de obstáculos. Esta subordinación de género es un proceso multidimensional que afecta de forma acumulativa a todos los aspectos de la vida de las mujeres, así como a sus distintos niveles, ya sea individual, familiar o comunitario.

En relación al mercado financiero, y al acceso a crédito en particular, las mujeres afrontan ciertas restricciones específicas en el proceso de obtención y devolución de este recurso, así como en la puesta en marcha y desarrollo de sus actividades productivas. La mayoría de las actividades informales en las que se ocupan las mujeres, ya sea en agricultura, manufacturas, servicios a pequeña escala o pequeños comercios, no generan un ingreso suficiente porque, como señala Berger (1989) “les falta el capital, la destreza técnica y empresarial, el acceso a crédito, los mercados, las materias primas, y los servicios necesarios para expandir o incluso lograr incrementos marginales en productividad y renta” (Berger, 1989:1017).

En el siguiente cuadro (2.1.), Susan Johnson (2000) categoriza estos problemas específicos de las mujeres en el acceso a las finanzas y el desarrollo empresarial en tres niveles _individual, familiar y contexto local y nacional_ y en tres ámbitos _financiero, económico, sociocultural y político/legal_.

⁹⁶ Buckley, 1997.

Cuadro 2.1. Obstáculos de las mujeres en las finanzas y el desarrollo empresarial

	Individual	Familiar	Contexto comunitario y nacional
Financiero	Falta de acceso a bancos y servicios financieros a su nombre.	Control de los hombres sobre el ingreso en efectivo; patrones de gasto de los hombres.	Percepción de los hombres como controladores del dinero y de los préstamos.
Económico	Realización de actividades con bajos rendimientos por las mujeres; pesadas cargas de trabajo doméstico.	División laboral de género; acceso y control de tierra desigual; control desigual del trabajo y los insumos; control desigual del producto y del ingreso familiar.	Brecha salarial: a igual trabajo, menor salario para las mujeres; mujeres encerradas en trabajos mal pagados; estereotipos de roles inapropiados para las mujeres en la economía; falta de acceso de las mujeres a los mercados de insumos y productos si la movilidad se restringe por las normas sociales.
Social/cultural	Analfabetismo o ausencia de educación de mujeres; no se prioriza la educación de las niñas.	Limitado papel de las mujeres en la toma de decisiones del hogar; resultados polígamos en conflicto/competición y discriminación entre esposas; violencia hacia las mujeres.	Falta de visión por los bancos e instituciones financieras hacia las mujeres como un mercado potencial; la movilidad de las mujeres está restringida por normas sociales.
Político/legal	Falta de confianza de las mujeres para reclamar derechos políticos/legales.	Falta de derechos legales de las mujeres a los activos familiares de propiedad conjunta.	Los derechos legales de los activos domésticos de las mujeres no están definidos por ley ni son útiles como garantía; a las mujeres les faltan las posiciones políticas para establecer leyes apropiadas; a las mujeres les faltan derechos legales de tierra tanto tradicionales como formales.

Fuente: Johnson, 1997, 1998b, 2000.

2.4.1.2. El rol de las microfinanzas: el empoderamiento de las mujeres

El empoderamiento de las mujeres es uno de los objetivos más frecuentes de las estrategias de desarrollo; y el empoderamiento de las mujeres por medio de programas de microfinanzas y generación de renta se está convirtiendo en una nueva ortodoxia en el discurso del desarrollo.

El concepto de ‘empoderamiento’ fue introducido en la Conferencia Internacional de Mujeres de Nairobi en 1985 como un contraproyecto al concepto de integración de las mujeres. El empoderamiento hace referencia a la redistribución de poder social y control de recursos a favor de las mujeres⁹⁷. Srilatha Batliwala (1994) define el empoderamiento, en sentido amplio, como un medio ambiente institucional que posibilita a las mujeres adquirir “control sobre los activos materiales, los recursos intelectuales y la ideología. Los activos materiales sobre los que el control puede ejercerse pueden ser físicos, humanos o financieros, como la tierra, el agua, los bosques, los cuerpos y el trabajo de las personas, el dinero y el acceso a éste. Los recursos intelectuales incluyen el conocimiento, la información y las ideas. El control sobre la ideología se refiere a la capacidad de generar, propagar, sostener, e institucionalizar conjuntos específicos de creencias, valores, actitudes y comportamiento _determinando virtualmente la forma en que las personas perciben y funcionan

⁹⁷ Lalitha, 1997.

dentro de un ambiente socioeconómico y político dado” (131). El empoderamiento es pues un proceso que reconoce las fuerzas sistémicas que oprimen a las mujeres y actúa para el cambio de las relaciones y estructuras de poder que marginan a las mujeres en un contexto dado y perpetúan su posición subordinada.

El paradigma de empoderamiento feminista asume que el acceso a crédito y otros servicios financieros, por sí mismo, puede mejorar el estándar de vida de las mujeres y sus familias, ya que con mayores recursos pueden aumentar su nivel de renta, invertir en educación, salud y nutrición, reducir la violencia doméstica, aumentar su poder en la toma de decisiones y mejorar su concienciación y participación política, siempre y cuando las mujeres contribuyan en el control de esos recursos financieros⁹⁸. Las microfinanzas son vistas como un camino hacia el empoderamiento económico definido en términos de control de las mujeres sobre la renta y otros recursos productivos y de cambio en los roles de género en el proceso de producción. Al mismo tiempo, la metodología financiera basada en grupos de crédito y ahorro es un elemento importante que complementa las estrategias de empoderamiento social, político y legal⁹⁹.

2.4.2. Conceptualización

2.4.2.1. Los estudios de género en el discurso de desarrollo

La articulación de los intereses de género en el discurso de desarrollo se remonta a los años 70 con el debate de *Women in Development* (WID)¹⁰⁰. Sus defensoras señalan que las desigualdades de género son el resultado de prejuicios irracionales en la planificación del desarrollo debidos a estereotipos culturales de sexo. En este sentido, el estudio de Ester Boserup fue clave pues cambia el rol de las mujeres dentro del proceso de desarrollo, en el que las mujeres dejan de ser simples receptoras de bienestar para convertirse en participantes activas de su desarrollo (marco del rol de género).

A partir de los años 80, se desatan otros debates teóricos esenciales para el análisis económico sobre los modelos familiares. El modelo dominante en la época era el modelo unitario de la economía doméstica, que es el modelo de hogar tradicional de la economía neoclásica. En él se considera la familia como una unidad homogénea de preferencias y toma de decisiones con ingresos y funciones de utilidad conjuntas¹⁰¹. Su limitación es que no tiene en cuenta la subordinación de género y, por tanto, olvida la distribución de recursos y poder dentro de la familia (Osmani, 1998).

⁹⁸ Kabeer, 1998.

⁹⁹ Mayoux, 1999.

¹⁰⁰ Ester Boserup, 1976; Irene Tinker y M. Bransén, 1976; Rogers, 1980, citados en Fernando, 1997.

¹⁰¹ G.S. Becker, 1981, L. Fresco, 1985, citados en Fernando, 1997.

Aparecen entonces los modelos colectivos que enfatizan las diferencias en el poder de negociación dentro de las familias; son modelos que tienen en cuenta el conflicto entre los miembros dentro de la familia en cuanto a preferencias, sistemas de producción, relaciones de poder, y distribución y consumo de recursos, y que intentan maximizar sus beneficios a través de la negociación y el contrato¹⁰². Por último, destacar también el modelo de negociación de Sen (1990) donde la relación dentro de la familia se caracteriza tanto por cooperación como por conflicto (modelo “conflicto cooperativo”), y el bienestar relativo de la mujer depende del poder de negociación relativo del cónyuge, es decir, de su posición de *ruptura*¹⁰³, junto con la *contribución percibida* en el bienestar de la familia y el *interés individual percibido*¹⁰⁴.

Sin embargo, no se producen grandes variaciones en los supuestos básicos de la economía neoclásica. La racionalidad única dentro de las familias mantiene el individualismo metodológico de la economía neoclásica que sigue considerando iguales a hombres y mujeres en la esfera de la producción. Las académicas de WID defienden que las mujeres son también seres racionales¹⁰⁵, consideran el mercado como el mecanismo adecuado para la distribución de recursos, y centran su análisis en la falta de oportunidad de las mujeres en la economía causada por un proceso de socialización constrictivo¹⁰⁶. Además, ignoran las relaciones sistémicas entre las desigualdades sociales, económicas y políticas basadas en sexo, clase y otros factores, así como el proceso social generado por el proceso de desarrollo en sí mismo. Todo ello ha conducido a una mayor legitimidad del desarrollo de la corriente principal como “una agenda universalmente válida y no ideológica”¹⁰⁷.

A partir de entonces, distintas autoras (como J. Tendler entre otras) comienzan a apuntar que los programas de desarrollo para mujeres no se dirigen hacia sus necesidades e intereses y que siguen perpetuando distintas formas de subordinación. Consecuentemente, la inclusión de las mujeres en un proceso de desarrollo definido exclusivamente en términos de eficiencia y los efectos adversos

¹⁰² E. P. Faqhunda, 1987; K. Cloud, 1985; N. Folber, 1984; Overhold et al., 1985, citados en Fernando, 1997; L. Osmani, 1998.

¹⁰³ La posición de *ruptura* “muestra la fuerza o vulnerabilidad de una persona en el proceso de negociación [...] Cuanto más fuerte sea la posición de ruptura de un individuo, más fuerte su poder de negociación y, por tanto, mejor su resultado de bienestar” (L. Osmani, 1998:32).

¹⁰⁴ L. Osmani, 1998.

¹⁰⁵ Sin embargo, como señala Fernando (1997): “El supuesto de igualdad entre hombres y mujeres en la esfera de la producción basado en la “racionalidad individual” no permite distinguir el impacto de las actividades reproductivas de las mujeres en su “agencia, elección y racionalidad (A. Jagger, 1983)” (153-154).

¹⁰⁶ En esta línea, Berger (1989) señala que para conseguir los objetivos de incremento del empleo y renta, el crédito podría dirigirse hacia: (1) las industrias intensivas en trabajo; (2) las actividades generadoras de ingreso en el sector informal; (3) los negocios que transfieran responsabilidades domésticas de las mujeres al mercado; y (4) las microempresas individuales que son propiedad de la mujeres, creando empleo para mujeres, y permitirles un aumento de su productividad e ingresos.

¹⁰⁷ Kabeer, 1994:84; Fernando, 1997.

que producen en tal proceso la exclusión de las mujeres, demuestra, como ya había señalado B. Rogers (1980) que “la cuestión no es tanto que las mujeres necesitaban desarrollo, sino que el desarrollo necesitaba a las mujeres” (citado en Kabeer, 1994:25).

Afortunadamente, además del marco del rol de género existen otros enfoques que tratan la subordinación de género alejándose de los modelos neoclásicos, que dejan de lado la eficiencia de la distribución de recursos para mirar más hacia cuestiones de empoderamiento. Entre ellos destacan el marco del triple rol y el análisis de las relaciones sociales. El marco del triple rol de Caroline Moser (1989) enfatiza las múltiples demandas puestas en las mujeres, a saber, sus actividades productivas, reproductivas, cuidado de hijas y actividades colectivas. Sin embargo, una debilidad del marco de Moser es que no consigue “integrar los modos en que las diferencias sociales entre las mujeres estructuran el desempeño de sus roles” (Kabeer, 1992, citado en Fernando, 1997:154-155).

Finalmente, el marco de las relaciones sociales se centra en la distribución de poder entre hombres y mujeres, influenciada por acuerdos institucionales socialmente construidos¹⁰⁸. Como bien explica J. Fernando (1997), el marco de relaciones sociales enfatiza “cómo las diferencias en ‘las relaciones sociales de cada día’ chocan con la estructuración de las relaciones sociales, económicas y políticas entre hombres y mujeres [...] Estas asimetrías son acuerdos institucionales que tradicionalmente han colocado a los hombres en una posición privilegiada, proporcionándoles un mayor poder de negociación para movilizar los recursos institucionales que promocionan y defienden sus propios intereses [...] Dado que estas desigualdades están socialmente construidas a través de la mediación de normas religiosas, culturales y biológicas ampliamente sostenidas en la sociedad, las mujeres y los hombres asumen las disparidades de género como ‘biológicamente dadas o económicamente racionales’ (Kabeer, 1994:299). Además, la interconexión de género, clase, etnicidad, y nacionalidad ha colocado a las mujeres en una compleja situación en la que es difícil articular sus intereses estratégicos” (155)¹⁰⁹. Lo relevante del análisis de las relaciones sociales es que considera los intereses estratégicos de género como una cuestión de política en lugar de como un asunto de mejor información (marco del rol de género) o de mejor planificación (marco del triple rol)¹¹⁰.

¹⁰⁸ K. Young, 1984; R. Whitehead, 1984, citados en Fernando, 1997.

¹⁰⁹ Fernando (1997) continúa diciendo que “la diferencia entre intereses estratégicos y prácticos de las mujeres está basada en la especificidad del posicionamiento de las mujeres en la sociedad sobre la base de atributos de género. Según Molyneux, los intereses estratégicos se derivan del “análisis de su subordinación y de la formulación de una alternativa, conjunto de acuerdos más satisfactorio que aquéllos que existen”. Los intereses prácticos se derivan de “condiciones concretas del posicionamiento de mujeres dentro de la división laboral de género. Los intereses prácticos son normalmente una respuesta a la necesidad percibida inmediata. Y generalmente no traen consigo una meta estratégica como la emancipación de las mujeres o la igualdad de género”. Las microempresas, respondiendo a los intereses prácticos, se cree que son capaces de cumplir con los intereses estratégicos, por tanto, de transformar la posición subordinada de las mujeres” (155).

¹¹⁰ Kabeer, 1994; Fernando, 1997.

2.4.2.2. La lógica de los ‘círculos virtuosos’ del empoderamiento

El análisis de empoderamiento feminista se inspira en el movimiento internacional de mujeres y considera el empoderamiento de las mujeres como un fin en sí mismo. El acceso a servicios microfinancieros puede fortalecer una serie de ‘espirales virtuosas’ de empoderamiento económico, social y político de las mujeres. Linda Mayoux (2002, 2003) conceptualiza tres ‘espirales virtuosas’ *entrelazadas y mutuamente reforzantes*, que utiliza para explicar las intervenciones microfinancieras dirigidas a las mujeres, asumiendo que estas espirales de empoderamiento resultan del acceso a las microfinanzas *per se*. Primero, se asume que los servicios microfinancieros _acceso a ahorro y crédito_ de las mujeres conduce a una ‘espiral de empoderamiento económico’ a través de la estimulación del desarrollo microempresarial de las mujeres. Se asume que el apoyo a las microempresarias aumenta no sólo el empleo de las mujeres sino también el control de las mujeres sobre el crédito, la inversión en sus empresas y el mayor nivel de renta. Además, este empoderamiento económico individual conduce a un mayor empoderamiento social, político y legal. Las microempresas proporcionan un espacio para que las mujeres interactúen y promuevan otro tipo de iniciativas de cambio social como programas educativos, concienciación, derechos, etc¹¹¹. Los grupos de microfinanzas pueden así contribuir a construir capital social a través del desarrollo y el fortalecimiento de redes de mujeres, que potencialmente conduzca al empoderamiento colectivo de las mujeres¹¹². Surge entonces una ‘espiral de empoderamiento social y político’ caracterizada por una mayor capacidad de negociación de las mujeres en la familia y en la comunidad, con mayor movilidad y acceso a redes y asociaciones. Por último, se asume que se produce una ‘espiral de bienestar de la familia’ ya que la mayor capacidad de control de las mujeres sobre la renta se traduce en un mejor bienestar para su familia en términos de salud, nutrición, educación, etc¹¹³.

Este enfoque de empoderamiento se caracteriza por tres aspectos básicos: a) la multidimensionalidad del proceso; b) la heterogeneidad de las mujeres; y c) la contextualización. En primer lugar, el empoderamiento es un proceso multidimensional de cambio que actúa a través de una gran variedad de vías, cada una de las cuales puede producir distintos tipos de efectos en las mujeres. Kabeer (1998) señala que “uno de los problemas de las conceptualizaciones

¹¹¹ Fernando, 1997.

¹¹² Sebstad et al. (1995) señalan que “el capital social vincula individuos, empresas y hogares a través de dos canales relacionados: información y reputación (Rochlin y Garg, 1994). La transferencia de información ayuda a establecer un sistema de creencias común y un código de comportamiento sobre el que las reputaciones individual e institucional son construidas. Las reputaciones entonces se convierten en la base de más interacción, sobre una base económica, social y política” (16).

¹¹³ Mayoux, 1999, 2002, 2003.

unidimensionales del empoderamiento es que alimentan modelos dicotómicos de cambio: si no se encuentra a las mujeres empoderadas por ese indicador, deben no estarlo” (68).

Segundo, es importante resaltar que las mujeres no son una categoría homogénea sino que constituyen un grupo altamente diversificado. La clase, la casta o la raza, por ejemplo, diferencian las necesidades e intereses de las mujeres. Incluso mujeres de una misma categoría social responden de forma distinta a diferentes oportunidades dependiendo de su posicionamiento estructural y de sus propios rasgos personales¹¹⁴. Las mujeres (y los hombres) se pueden pues categorizar por su estatus ocupacional, nivel de renta, estatus civil, edad, residencia, estado de salud, etc¹¹⁵. De igual modo, en relación a los servicios financieros, esta heterogeneidad se manifiesta en una gran diversidad de necesidades financieras.

Por último, existe la necesidad de contextualizar el análisis de empoderamiento, es decir, de obtener un entendimiento teórico del contexto en el que los programas microfinancieros se implementan así como de las posibilidades de cambio social del mismo. Por este motivo, antes de trasladar indicadores de un contexto a otro hay que estudiar las especificidades de uno y de otro para ver si tal movimiento es legítimo. Por ejemplo, algunas autoras¹¹⁶ defienden que en Africa Occidental formas individualizadas de control sobre los recursos es una característica fundamental que describe la autonomía económica perseguida por las mujeres en las relaciones de género. En cambio en Bangladesh, otras autoras¹¹⁷ observan que las mujeres, más que autonomía, buscan igualar la interdependencia asimétrica que existe entre los miembros de la familia, y sugieren que las mujeres se apoyan más en la noción de ‘centralidad’, como un proceso que les permite moverse de una posición de marginalidad en la toma de decisiones dentro de la familia y de exclusión dentro de la comunidad a una posición de mayor inclusión y ‘voz’¹¹⁸.

2.4.2.3. Las diferencias con los paradigmas anteriores

En relación al empoderamiento de las mujeres, los tres paradigmas descritos en este capítulo asumen que el acceso a microfinanzas estimula la actividad económica de las mujeres y, por tanto, contribuye a un aumento de su nivel renta. Este creciente empoderamiento económico individual de las mujeres también contribuye a su vez a un empoderamiento económico, social y político más amplio. Mayoux (1999) señala que la diferencia entre los tres paradigmas es que “en el paradigma de autosostenibilidad financiera eso se supone que ocurre a través de la provisión de microfinanzas exclusivamente y en el paradigma de reducción de pobreza a través de dirigir las necesidades

¹¹⁴ Kabeer, 1998.

¹¹⁵ Sisto et al. marzo, 2002.

¹¹⁶ Mayoux, varios años.

¹¹⁷ McCarthy, 1967, White, 1992 citados en Kabeer, 1998.

¹¹⁸ Kabeer, 1998.

prácticas de las mujeres. Sólo en el paradigma de empoderamiento feminista se defiende la atención explícita a la organización de mujeres en torno a intereses de género” (974). Las diferencias del paradigma de empoderamiento feminista con los otros dos paradigmas de microfinanzas vistos previamente se resumen en el siguiente cuadro (2.2.).

Cuadro 2.2. Diferencias entre paradigmas en relación al empoderamiento

	Autosostenibilidad financiera	Reducción de Pobreza	Empoderamiento feminista
Énfasis del programa	Incremento en el acceso de las mujeres a la provisión microfinanciera minimalista y financieramente autosostenible.	Provisión de microfinanzas como parte de un programa de desarrollo comunitario integrado como un punto de entrada para aliviar la pobreza de la familia y la acción colectiva comunitaria.	Provisión de microfinanzas como parte de estrategias sectoriales de las trabajadoras y/o punto de entrada para una más amplia movilización para la equidad de género.
Grupo meta	Las microempresarias existentes o aquellas con ‘capacidad empresarial’.	Las personas pobres y particularmente las más pobres.	Principalmente mujeres pero aspirando también a cambiar a los hombres.
Lógica para dirigirse a las mujeres	Aumento de las tasas de devolución que contribuyen a la sostenibilidad financiera del programa	Reducción de la pobreza de las mujeres, que son vistas como más pobres que los hombres. Es más probable que gasten la renta en el bienestar de sus familias.	Aumento de la equidad y los derechos humanos de las mujeres.
Contribución de las microfinanzas al empoderamiento	Empoderamiento económico individual.	Bienestar de la familia; Organización del grupo como un punto de entrada y/o complemento de otras actividades de desarrollo comunitarias.	Empoderamiento económico individual Organización de grupo como punto de entrada y/o complemento de otras estrategias para la transformación de las relaciones de poder en la sociedad.
Supuestos	Posibilidad para las mujeres el estar empoderadas económicamente a través de microfinanzas, lo cual conducirá a un mejor bienestar y empoderamiento social, político y legal sin atención explícita a otras dimensiones de la subordinación de género	El bienestar de la familia y el empoderamiento de las mujeres son inherentemente sinérgicos.	Las mujeres son o deberían aspirar a cambio social y político en modos sostenidos por el movimiento internacional de mujeres

Fuente: Mayoux (1999)

2.5. Conclusión

En este capítulo se ha presentado la lógica de los tres principales paradigmas que conforman el discurso de las microfinanzas _el paradigma institucionalista, el paradigma de pobreza o redistributivo y el paradigma de empoderamiento feminista_. Los tres enfoques abogan por la permanencia de los programas (sostenibilidad), por el acceso de la población con escasos recursos a los servicios microfinancieros (alcance) y por la reducción de sus niveles de pobreza (impacto). Sin

embargo, la forma en que se plantean estas cuestiones es distinta, al ir la atención dirigida hacia los objetivos que cada marco conceptual asume como prioritarios. El enfoque institucionalista se fija en la profundización financiera a través de la eficiencia financiera de la prestamista o intermediaria microfinanciera; el enfoque de pobreza se orienta hacia su eficiencia social o aumento de valor del bienestar social y; el enfoque de empoderamiento feminista se centra en las relaciones de poder entre hombres y mujeres, y en la mejora de la posición de la mujer en el proceso de toma de decisiones dentro y fuera de la familia.

El paradigma o enfoque institucionalista en microfinanzas persigue un crecimiento orientado hacia el mercado, enfatiza la autosuficiencia financiera y la escala institucional. A partir de la teoría de costes de transacción, de información imperfecta y la teoría de la acción colectiva, atribuye el fracaso de mercado a problemas de selección adversa, incentivos y cumplimiento del contrato. Las partidarias de este paradigma sostienen que sólo las entidades financieramente sostenibles pueden maximizar el alcance de la población pobre de forma continuada; se trata de una visión minimalista de las microfinanzas; se asume que con eficiencia en las operaciones se consigue un impacto positivo en la reducción de la pobreza, por tanto, los estudios de impacto no suelen ser necesarios para valorar el desempeño de una OMF; se asume también que una anchura de alcance (número de usuarias) amplia, una longitud o permanencia en el largo plazo y una variedad de servicios compensan una baja profundidad de alcance (en términos de pobreza, género, etc.); consecuentemente, las OMF se dirigen hacia población no muy pobre, siendo su clientela los segmentos ‘pobres económicamente solventes’ pues son éstos los que tienen un menor riesgo de incumplimiento; además, como los fondos de las agencias donantes y gubernamentales son insuficientes para lograr alcanzar a un elevado número de usuarias, la inversión privada es necesaria; por ello, se enfatiza el ahorro y la acumulación de capital; surge entonces la necesidad de atraer accionistas para generar utilidades, y ahorradoras para reforzar la sostenibilidad de la OMF, crear incentivos para el personal para aumentar su productividad y para las prestatarias, para aumentar la devolución y mantener una relación financiera continuada; se realizan fuertes críticas a las experiencias microfinancieras del pasado principalmente por tratarse de programas de fuerte orientación estatal (subsidio); y la eficiencia económica se convierte en el imperativo ético, a partir de una estrategia que mejore la capacidad institucional de expansión, que promueva la movilización de recursos con una clara postura antisubsidios, y que consiga la viabilidad financiera, dentro de un adecuado ambiente político y regulador.

En relación al paradigma de bienestar (redistributivo o de reducción de pobreza), su objetivo es la reducción de la pobreza y el aumento del bienestar. Existe una incapacidad del mercado de crédito tradicional de ofrecer bienestar y seguridad a las personas pobres, que ha de ser solventada en parte con el acceso a servicios microfinancieros; el objetivo es reducir la pobreza a través de un acceso

equitativo a servicios financieros que fortalezca la capacidad de desarrollo de la población empobrecida; el crédito no es sólo un recurso productivo sino un instrumento que puede llegar a mejorar las oportunidades económicas y a reducir la vulnerabilidad de los segmentos pobres; se asume que conseguir profundidad de cobertura es preferible a una alcance limitado (número de usuarias); se aboga por el crédito y el ahorro complementados por servicios adicionales tanto financieros como no financieros para lograr que el mercado ofrezca recursos a la población pobre y asegurar un impacto sostenible; a diferencia del paradigma institucionalista, esta escuela se basa en el enfoque tradicional del ciclo del proyecto y exige realizar valoraciones de impacto para justificar las intervenciones financieras; su postura frente a fondos gubernamentales es más flexible y los subsidios y donaciones se admiten en aquellas circunstancias que lo requieran para lograr la meta de llegar a la población más pobre; no se cree tanto en la autosuficiencia financiera pues puede amenazar otras actividades de intermediación económica y social, e incluso puede convertirse en un elemento de choque contra la profundidad de alcance; aunque se considera que la sostenibilidad financiera es recomendable se prioriza la reducción de pobreza, y aquellas OMF que siguen este enfoque se dirigen hacia segmentos de población más empobrecidos y con mayor riesgo de incumplimiento, poniendo un mayor peso social en las necesidades de consumo de la población pobre, y no sólo de inversión, y asumiendo que la demanda de crédito es altamente sensible al tipo de interés.

Por último, para el paradigma de empoderamiento feminista el problema fundamental es la subordinación de género. Se centra en el empoderamiento de la mujer y en la mejora de su posición en el proceso de toma de decisiones dentro y fuera de la familia. Las mujeres afrontan obstáculos en el acceso a crédito que son específicos de su condición, por lo cual, la disponibilidad de servicios microfinancieros para las mujeres a través de los denominados “círculos virtuosos de empoderamiento” permiten mejorar y aumentar su posición en relación al acceso a recursos, el control sobre los recursos, el emprendimiento de actividades económicas rentables, la mejora de la salud, educación y nutrición de la familia, el bienestar familiar, el ejercicio de mayor poder y autonomía dentro de la familia o, la participación activa en las principales decisiones familiares y en los distintos ámbitos comunitarios.

Parte II

Marco de análisis de la Exclusión Institucional en las Microfinanzas

Parte II

Marco de análisis de la Exclusión Institucional en las Microfinanzas

Introducción

En la primera parte de este trabajo se ha presentado, en el capítulo primero, el enfoque conceptual sobre el que se basa el análisis de esta investigación, a saber, la exclusión institucional. La exclusión institucional es el proceso por el cual las instituciones sociales estructuran el campo de actuación de los grupos sociales y reproducen prácticas de discriminación, desigualdad, explotación, dependencia, marginalización, privación, vulnerabilidad, subordinación y/o insostenibilidad. Las tres instituciones sociales básicas son, por un lado, las instituciones de mercado, donde ocurre la exclusión del proceso económico; por otro, las instituciones de la sociedad civil, que a través de normas culturales y redes sociales provocan la exclusión del proceso sociocultural; y por otro, las instituciones del Estado y los derechos de ciudadanía que generan la exclusión del proceso político. Este marco conceptual se utiliza en esta segunda parte para analizar la práctica microfinanciera.

En el capítulo segundo, se han presentado los tres principales paradigmas de las microfinanzas que definen el rol de las microfinanzas como instrumento de desarrollo para combatir la exclusión financiera. La escuela institucionalista apuesta por una profundización financiera en base a criterios de reducción de costes y riesgos para resolver el problema de información imperfecta, y defiende que las ‘buenas prácticas’ financieras son necesarias para que una OMF consiga eficiencia y autosuficiencia financiera, lo cual produce una expansión de la capacidad institucional, un mayor alcance, un efecto de mejora automática en la renta de sus usuarias y, por tanto, un mayor desarrollo. Paralelamente, para la escuela de bienestar social, el acceso a servicios microfinancieros es igualmente una vía para ayudar a la población pobre a gestionar su dinero, actuando tanto en la promoción económica como en la protección social de los segmentos de población económicamente más débiles y vulnerables. A diferencia del enfoque anterior, añade la importancia de metas no sólo financieras, sino también económicas y sociales, por ello, en su lucha contra la exclusión financiera, las prácticas más orientadas hacia este enfoque incorporan sistemas de gestión, procedimientos organizativos y tecnologías más enfocadas hacia las necesidades de los colectivos con menos recursos. Un paso más, lo han dado las proponentes de un empoderamiento feminista, que apoyan las intervenciones microfinancieras por ser estrategias útiles para combatir la subordinación de género y conseguir empoderar económica, social y políticamente a las mujeres.

Ahora bien, en la práctica poco se ha avanzado en este campo, donde todo lo que no es estrictamente financiero es invisible, y en el espectro microfinanciero la mayoría de las prácticas se guían por un discurso más o menos institucionalista en su lucha contra la exclusión financiera. Por este motivo, de este movimiento microfinanciero surgen inconsistencias prácticas y controversias en relación a otro problema aún más relevante: la exclusión social; y es que a través de la práctica microfinanciera, la posición y las condiciones de determinados colectivos sociales están siendo subsumidas por las prioridades de un discurso de desarrollo con tintes neoclásicos, que como bien dice J. Fernando (1997), se caracteriza por su impresionante capacidad “de acomodar críticas y retos sin la destrucción de sus supuestos y metas centrales [...] usando su propio lenguaje y estrategias, censurando y mutando progresivamente sus aspiraciones radicales” (151). Por consiguiente, el objetivo de la segunda parte de este trabajo es presentar esos resquebrajos que atacan las lógicas microfinancieras, y esos sesgos institucionales que ocurren en las prácticas microfinancieras, para tratar de deconstruir ese énfasis actual de combate contra la exclusión financiera, y para incorporar la cuestión de fondo básica de la exclusión social.

El capítulo tercero introduce y explica un marco metodológico para el análisis de la exclusión social de una intervención microfinanciera basado en las instituciones, o dicho de otra manera, es un modelo analítico que explora la exclusión institucional que provoca una práctica microfinanciera, y permite observar el desempeño de la misma a través del ordenamiento de sus propios elementos institucionales, es decir, de su ambiente institucional, así como de los efectos que éste produce en los colectivos en riesgo de exclusión social.

Tras una breve exposición de la crítica que la literatura del desarrollo hace sobre las limitaciones de las microfinanzas en el proceso de integración económica, este tercer capítulo se centra en esbozar un marco de análisis que enfatiza la práctica en sí misma, es decir, el *proceso* microfinanciero en cuanto reproductor de exclusión institucional. Con este marco, se pretende entender cómo los mecanismos institucionales de tal práctica determinan la exclusión de los colectivos más desfavorecidos, valorando los aspectos distributivo y relacional del proceso de exclusión institucional de una práctica microfinanciera. Para ello, se utilizan medidas que describen tanto las condiciones de acceso a recursos y a poder, como las relaciones financieras, económicas, sociales y políticas que surgen entre las participantes en tal intervención. Por una parte, se estudia la distribución de recursos financieros y económicos (proceso económico), de recursos sociales (proceso social), y de poder (proceso político); y por otra parte, se estudian las relaciones dentro de cada uno de estos procesos, particularmente se analizan las relaciones económicas contractuales que surgen dentro de monopsonios y monopolios espaciales, el patrón de participación que estructura la capacidad de actuación de los grupos de crédito, y las formas de gobierno que definen las relaciones de poder de tales grupos. Tras una valoración del proceso de exclusión institucional, el análisis

incluye una medición de los *resultados* de la exclusión institucional, es decir, categoriza los efectos que produce la exclusión institucional de la práctica microfinanciera a partir de las principales categorías utilizadas en el discurso microfinanciero, a saber, la cobertura, la sostenibilidad y el impacto. Ahora bien, a diferencia de otros enfoques, este enfoque de exclusión institucional intenta explicar estas tres variables clave en función del ambiente institucional que las modelan, y siempre referidas a los colectivos en riesgo de exclusión.

La hipótesis central de este trabajo es que distintas prácticas y procedimientos institucionales que, en teoría, reducen la exclusión financiera, pueden llevar al mismo tiempo a situaciones reales de exclusión social. La exclusión de determinados colectivos sociales (como mujeres, población sin activos económicos y comunidades SC) de los servicios microfinancieros, promocionados tanto por el mercado, el Estado y la sociedad civil, puede analizarse en términos de procesos sociales, económicos y políticos a partir del conjunto de valores, normas y prácticas que las instituciones sociales defienden, producen y aplican. Por consiguiente, el capítulo cuarto se fija precisamente en las reglas institucionales de la práctica microfinanciera y en su capacidad de reproducir situaciones discriminatorias y de perpetuar la falta de capacidad de los grupos tradicionalmente excluidos de conseguir unas relaciones económicas, políticas y sociales equitativas. En este capítulo se analiza el contexto institucional específicamente microfinanciero, y se cuestiona la representación que hace como facilitador de integración, ya que aunque el discurso parta de una misión de lucha contra la exclusión financiera, a la par sigue reproduciendo reglas y replicando prácticas que causan una exclusión similar a la que se produce en el sector financiero formal.

El capítulo cuarto se dedica pues a describir el contexto institucional de la práctica microfinanciera, y cómo a través de sus parámetros de actuación, puede reproducir situaciones de desigualdad y exclusión social. El contexto o ambiente institucional se define a partir de determinados mecanismos por medio de los cuales las instituciones y agentes sociales están implicados en los procesos de dependencia, desigualdad, exclusión, explotación, insostenibilidad, marginación, privación, subordinación y/o vulnerabilidad, y a través de los cuales reducen la capacidad, destruyen la agencia y desequilibran el poder de determinados colectivos sociales. En el sector microfinanciero, estos parámetros sobre los que opera la función microfinanciera se refieren a: el perfil o cultura organizativa _oferta de servicios, sistemas de distribución, movilización de recursos financieros, métodos de valoración de desempeño institucional_, y a la tecnología microfinanciera, particularmente la tecnología microcrediticia _técnicas de selección de participantes, técnicas de seguimiento de préstamos, acción disciplinaria por incumplimiento de préstamo, tipo de interés, forma de crédito, tamaño del préstamo, metodología crediticia, requerimientos de garantía, destino del préstamo, plazo de amortización, periodicidad de devoluciones_, junto con la tecnología de otros servicios microfinancieros _ahorro, microseguros, etc._ Según como se definan estas

variables, la actuación microfinanciera operará a favor o en contra de la exclusión social. La exclusión social depende pues de estos componentes que limitan el acceso y definen las condiciones de los contratos microfinancieros. Por este motivo, se considera oportuno dedicar este capítulo cuarto para hacer una descripción del contexto institucional microfinanciero, introducir las limitaciones de sus elementos o componentes de la función microfinanciera en el proceso de integración económica, y presentar cómo cada uno de ellos puede ser mecanismo de exclusión institucional o generador de exclusión social.

Capítulo 3

El marco metodológico de la Exclusión Institucional en las Microfinanzas

Capítulo 3

El marco metodológico de la Exclusión Institucional en las Microfinanzas

3.1. Introducción

En este capítulo se presenta un marco metodológico que pretende analizar la exclusión institucional en las microfinanzas. Esta aproximación centra su atención en las instituciones como categoría analítica, o variable explicativa, de la exclusión social. A diferencia de otros enfoques, la definición del problema a estudiar no es la exclusión financiera, sino la exclusión social basada en las instituciones (o la exclusión institucional), la cual se expresa bien en forma de exclusión financiera bien en forma de inclusión financiera adversa. Este análisis se basa en criterios de equidad y no de eficiencia financiera, y explora cómo la distribución de recursos y las relaciones de poder creadas por la práctica microfinanciera, y codificadas en las reglas y prácticas institucionales, capacitan de forma diferente a distintos grupos sociales.

El objetivo es entender qué es y cómo ocurre la exclusión institucional, y por ello, basándonos en una caracterización del concepto, ya descrita en el capítulo primero a partir de la confluencia de sus rasgos y componentes básicos (su multidimensionalidad, su carácter dinámico, su base no individual sino social, y la agencia de las instituciones sociales), se realiza un análisis que aspira a explicar, a partir de las normas institucionales, cómo se estructuran las intervenciones microfinancieras y cómo esta estructuración afecta a los colectivos tradicionalmente excluidos. Para ello, se explora primero el *proceso* de exclusión institucional de una práctica microfinanciera, donde se analizan los aspectos distributivo y relacional de los procesos económicos, sociales y políticos de la práctica microfinanciera. Ello permite descubrir cuáles son los mecanismos de las instituciones sociales que reproducen los procesos excluyentes y articulan el permanente proceso de desigualdad de determinadas categorías sociales. A continuación, se valoran los *resultados* que tal proceso de exclusión institucional produce en los colectivos sociales tradicionalmente excluidos.

La estructura del capítulo es la siguiente: en primer lugar, se presentan las limitaciones de las microfinanzas en el proceso de integración económica (epígrafe 3.2.); posteriormente, se exponen los rasgos de este enfoque de exclusión institucional y las diferencias con otros enfoques a la hora de analizar el desempeño de una intervención microfinanciera (epígrafe 3.3.); a continuación, se exploran los mecanismos del *proceso* de exclusión institucional en las microfinanzas (epígrafe 3.4.); y por último, se ofrece un marco de valoración de los *resultados* de la exclusión institucional

a partir de tres categorías: la cobertura social de la práctica microfinanciera, la sostenibilidad de la integración y el impacto en la exclusión social (epígrafe 3.5.).

3.2. Las limitaciones de las microfinanzas en el proceso de integración económica

El discurso de las microfinanzas apuesta plenamente por la canalización de crédito y otros servicios financieros como remedio para ampliar las oportunidades económicas de la población financieramente excluida. No obstante, como ya se ha mencionado en el capítulo introductorio, la literatura del desarrollo también reconoce ciertas limitaciones y contradicciones en la provisión financiera como estrategia para estimular la actividad económica y reducir la pobreza, y critica el fervor con que se apuesta por los servicios financieros en general y los créditos para microempresas en particular, como soluciones para reducir la pobreza y la exclusión financiera. Entre las críticas¹ sugeridas destacamos las siguientes: a) el uso de una noción simplista de pobreza basada en la renta; b) los obstáculos estructurales y la dificultad de hacer un uso efectivo del préstamo; c) el hecho de ignorar evidencia empírica significativa sobre el impacto negativo de las microfinanzas en la reducción de pobreza; y d) la opción de priorizar criterios de autosuficiencia financiera y escala que discriminan el acceso a los servicios financieros.

3.2.1. Una noción simplista de pobreza

A pesar de que rasgos tan característicos de la población más empobrecida y marginada como las fluctuaciones en la renta por enfermedad, la vulnerabilidad ante explotaciones, abusos y robos, la pérdida de empleo, el subempleo, o la producción y comercialización inestables, pueden ser motivos de incumplimiento en el crédito y, por tanto, de una exclusión financiera; no obstante, no se ha demostrado que exista relación entre el nivel de riqueza de una usuaria de crédito y su capacidad empresarial². A priori, no hay entonces razón para excluir del crédito a la población más pobre, pero aún así, la exclusión financiera de la población con menos recursos y más estigmatizados socialmente está muy ligada a la propia naturaleza de la pobreza³.

El concepto de pobreza es pues determinante en el proceso de exclusión, y resulta necesario entender la ‘naturaleza compleja, dinámica, multidimensional y contexto-específica’⁴ de la pobreza para mejorar la capacidad del colectivo excluido y permitir que el agente proveedor microfinanciero

¹ Kabeer, 1996; Rogaly 1996; Hulme y Mosley, 1996; Johnson y Rogaly, 1997.

² Garson, sin fecha, citado en Morduch y Hayle, 2001.

³ Kabeer, 1996.

⁴ Kline, 2003.

cubra sus necesidades⁵. Los programas de microfinanzas suelen utilizar una noción simplista de pobreza basada en la renta familiar, se piensa en las personas pobres únicamente como microempresarias, ideología heredada del Banco Mundial y de las principales agencias donantes⁶, y se ignora la vulnerabilidad estacional, las crisis repentinas, y las relaciones sociales y de poder dentro y fuera de la familia⁷. Se espera que el acceso a crédito contribuya a mejorar el desarrollo empresarial y a elevar la renta. No obstante, si se entiende la pobreza en un sentido más amplio, los servicios financieros deberían perseguir no sólo la promoción de población ‘pobre económicamente solvente’, sino también la protección de la población más vulnerable a través de la introducción de facilidades de ahorro, préstamos al consumo y seguros, así como otra asistencia económica y social complementaria con medidas de seguridad social acordes a su desventaja⁸.

La población empobrecida no es un grupo homogéneo de individuos como tampoco lo son sus circunstancias. Por este motivo, la no diversidad de la oferta de servicios microfinancieros podría crear externalidades negativas, y contribuir a aumentar el riesgo y la vulnerabilidad de la demanda prestataria cuando se ofrece un paquete estándar que se replica sin importar las características propias de cada contexto⁹. Desde esta perspectiva, para diseñar servicios microfinancieros para la población más pobre hay que comprender: a quién se sirve¹⁰ (cobertura), las circunstancias (estructuras) sociales y económicas locales y la tendencia a nivel macro; y el grado en que los servicios financieros disminuyen la pobreza y la desigualdad (impacto)¹¹.

En consecuencia, a pesar de que las microfinanzas pueden ayudar a algunas personas a mejorar su situación de distintos modos, no en todos los casos los supuestos comúnmente aceptados son válidos para toda la población y las matizaciones son varias para determinados colectivos. Los grupos excluidos de este mercado de crédito siguen siendo aquéllos con los activos culturales más bajos, aquéllos que tienen un estigma social y son arrastrados a los niveles de renta más bajos; y en la práctica, las OMF siguen fracasando en servir a aquellos grupos que viven en situaciones de pobreza extrema. Se sigue excluyendo, o incluyendo de forma adversa, a los grupos muy pobres y a

⁵ Kabeer (2003) señala que “la forma en que una OMF analiza la pobreza influirá en las estrategias que adopte para dirigir la exclusión institucional y, por tanto, en el impacto que probablemente tenga” (107).

⁶ White, 1991, citado en Rogaly, 1996.

⁷ Rogaly, 1996.

⁸ Ackerly, 1995; Rogaly, 1996; Kabeer, 1996.

⁹ Johnson y Rogaly, 1997; Matin et al., 1999. Como bien señalan Johnson y Rogaly (1997), “para aquellas instituciones cuya misión es reducir la pobreza, es importante vincular la identificación de estos espacios [los vacíos que dejan los servicios existentes] con un análisis de la pobreza, y así determinar quién queda excluido de los servicios existentes y cómo tal exclusión perpetúa la pobreza” (32)

¹⁰ Hasta hace poco considerar *a quien* se sirve apenas ha estado presente en las discusiones sobre ‘buenas prácticas’ microfinancieras (Rogaly 1996, Woller, Dunford y Woodworth, 1999; Rhyne, 1998).

¹¹ Johnson y Rogaly, 1997.

otros grupos socialmente discriminados, lo cual contribuye a perpetuar las desigualdades económicas dentro de las comunidades.

3.2.2. Los obstáculos estructurales

La eficacia de una actuación microfinanciera depende en gran medida de las circunstancias locales así como de las oportunidades que tengan las familias de usar los recursos disponibles de forma eficiente y rentable. Los mercados de insumos productivos, de bienes y laboral en los que operan la población más pobres están altamente segmentados, y la demanda de sus producciones se satura muy rápidamente. A la población más pobre le falta igualmente conocimiento, tecnología y oportunidades de comercialización, faltan oportunidades productivas rentables para generar la suficiente capacidad de absorción de crédito, y generalmente, no tener acceso a recursos complementarios al crédito imposibilita convertir un activo en un negocio rentable. Los obstáculos estructurales, el grado de pobreza y el estigma social son aspectos clave¹².

Han señalado Adams y Von Pischke (1992) que la escasez de fondos no es el problema más importante de la mayoría de las trabajadoras rurales. Los factores más importantes que limitan su desarrollo son los precios del producto, la propiedad de tierra, los costes y la disponibilidad de insumos modernos, las malas cosechas, y el riesgo. Sin embargo, para los donantes y gobiernos resulta mucho más fácil financiar programas de crédito que emprender otros programas dirigidos hacia problemas más graves de la población rural. O como dice González-Vega (1998) “el crédito no puede resolver los problemas del desarrollo rural. En efecto, el crédito no puede crear un mercado inexistente para un producto que nadie quiere; el crédito no puede construir un camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo; el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costes de producción a un nivel competitivo; el crédito no convierte en empresaria agrícola a quien no tiene esa capacidad. En estos casos, centrar los esfuerzos en el crédito no sólo no resuelve nada; más bien, distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar estos otros obstáculos al desarrollo rural. Al no superarse las limitaciones existentes, la capacidad de endeudamiento de las productoras no mejora y las organizaciones financieras se enfrentan a una demanda débil por sus servicios” (7-8)¹³.

¹² La situación económica local, nacional e internacional, la disponibilidad de activos productivos, el acceso a mercados de insumos y bienes, la cualificación empresarial, la conexión con otras estrategias de reducción de pobreza son factores a considerar en una estrategia de reducción de pobreza (Dash A., 2003; Gulli, 1999)

¹³ Buckley (1997) señala también una serie de limitaciones del crédito para la empresaria en el sector informal en Africa, limitaciones que, en conjunto, cuestionan el potencial de las microfinanzas para transformar las condiciones económicas de la microempresaria y de su microempresa. Estas limitaciones son: a) La empresa no es una actividad única y permanente sino es una variedad de actividades que dependen de la disponibilidad de recursos y de las estaciones agrarias; b) La tierra y los bienes inmuebles son un aliciente: más seguros y no perecen (costes de oportunidad); c) El papel del parentesco puede ser tanto positivo (mano de obra barata, expansión de la empresa, ...) como negativo (fuga de recursos financieros para funerales, matriculas

Por lo general, se incentiva un enfoque de sector único en la distribución de recursos para combatir la pobreza, no se presta atención a si la intervención es apropiada en contextos específicos, y no se conciben las políticas complementarias necesarias¹⁴. Desde esta perspectiva, aunque exista una oferta de servicios microfinancieros que sirva como medio en la adquisición de bienes, no mejora ni la calidad ni el uso productivo de tales bienes¹⁵. Diversas autoras han encontrado impactos positivos de programas integrados con servicios financieros dentro de estrategias de desarrollo más amplias para lograr una mejora económica y social¹⁶. Hay OMF que intentan seguir este enfoque, pero son las menos, y enfrentadas a multitud de obstáculos, por lo que sigue existiendo una gran dificultad por parte de la población prestataria de hacer un uso efectivo del préstamo si no cuenta con los recursos complementarios o la infraestructura adecuada.

3.2.3. La invisibilidad de la evidencia empírica del impacto negativo

Generalmente se asume que la participación en los programas de microfinanzas crea beneficios materiales _ingresos y activos adicionales_; y beneficios sociales _educación, salud, empoderamiento de las mujeres, autonomía, etc._, tanto a nivel microempresarial como individual y familiar¹⁷. El supuesto de partida es que el acceso a servicios financieros protege y empodera a la población más pobre, a partir de opciones que les permiten ahorrar e invertir en una amplia gama de activos; ayudan a reducir la pobreza a través de aumentos en ingresos, permitiendo a los segmentos pobres construir activos, mejorar la distribución de sus activos, reducir su vulnerabilidad, y mejorar la seguridad alimentaria, la educación, la salud y la nutrición o, la vivienda.

Sin embargo, a pesar de que la retórica de los programas gubernamentales y no gubernamentales trata de expandir el crédito hacia los sectores más pobres, hay evidencia empírica que prueba que la

escolares, ...); d) Las expectativas de roles particulares, sanciones sociales y estándares culturales pueden ser contraproducentes para la iniciativa empresarial, por ejemplo: el bajo estatus del individualismo económico, métodos que reducen la rentabilidad del negocio, expectativas de ocupación según la tribu, el género o el estatus educativo, supersticiones, apariencias sociales, etc.; e) La ausencia o debilidad de derechos de propiedad reduce el horizonte de la planificación, incrementa los riesgos de hacer negocios, dificulta la transferencia de propiedad y produce inseguridad en la herencia; f) Estados débiles, transitorios y corruptos provoca inseguridad con una tendencia a comportamientos de búsqueda de renta y en contra de una cultura empresarial; g) Límites al crecimiento al preferirse diversas actividades en lugar de una efectiva y especializada, por evitar cargas administrativas y financieras, por limitar la expansión de la actividad; h) La naturaleza de la mano de obra como punto de apoyo de la actividad empresarial pero no como prioridad en productividad; i) El contacto previo especialmente con colonialistas configura la estructura de oportunidad de las empresarias; j) La debilidad de los mercados de factores, como el mercado financiero y el mercado laboral, teniendo más peso el parentesco que el mercado; k) La escasez y la supervivencia económica dificulta el ser empresaria porque el riesgo de fracasar aumenta como resultado de una pobre infraestructura, una falta de acceso a capital, etc.

¹⁴ Rogaly, 1996.

¹⁵ Gulli, 1999.

¹⁶ MkNelly y Dunford, 1996; Dichter, 1996; Buckley, 1997; Bhatt, 1997; Rogaly, 1999.

¹⁷ Woller y Woodworth, 2001.

población más desfavorecida sigue excluida. Se ignora que las microfinanzas pueden, además de no ayudar a salir de la pobreza, perjudicar por ofrecer unos términos de acceso a las finanzas inoportuno que produce una amplia gama de efectos adversos¹⁸.

En el caso del autoempleo de mujeres que genera el acceso a crédito, el impacto de éste puede ser también discutible. Aunque un mayor empleo podría producir un aumento en los niveles de renta y consumo de la familia, no es tan definitivo decir a priori lo que puede ocurrir con la fertilidad, la educación de las hijas y el tiempo de ocio de las mujeres. Un aumento del empleo de mujeres podría provocar un mayor número de hijas, que son necesarios para ayudar en las labores productivas familiares. Además, por la menor disponibilidad de las mujeres, las hijas tendrían que colaborar más en las tareas domésticas o en el cuidado de sus hermanos lo cual, a su vez, podría disminuir sus niveles de escolaridad, e influir en su tiempo de ocio, que se reduciría si su coste de oportunidad aumentase como consecuencia del nuevo empleo¹⁹.

Por otro lado, hay que tener en cuenta la ubicación y el área de operación de una OMF. La extensión de las microfinanzas a zonas rurales suele ser indicador de alcance de población más empobrecida, pero no siempre ocurre así. Las microfinanzas han estado limitadas en regiones con baja densidad de población y renta estacional²⁰. Además, la incidencia de la pobreza varía de región a región, y dentro de un mismo área rural existe también una amplia variedad de circunstancias económicas entre sus residentes. Por ejemplo, el estudio de Marconi (1996) en Bolivia demuestra que existe una relación negativa entre el alcance de servicios microfinancieros y el nivel de pobreza en cada provincia estudiada. Ninguna de las OMF analizadas ofrece sus servicios en las 35 provincias más pobres²¹.

Asimismo, si se estudia el efecto de una intervención microfinanciera en la población no participante se ha de tener presente que ésta estará condicionada por el crecimiento de la economía. La eficiencia de Pareto es más probable que se consiga con crecimiento económico pues permite el desarrollo y la expansión de actividades que benefician a la población participante sin perjudicar a la no participante. Sin embargo, puede ocurrir que aunque las OMF benefician a las participantes pueden igualmente perjudicar a otros miembros de la sociedad o simplemente conseguir unos beneficios menos eficientemente que otros programas. Esto suscita el tema de las externalidades, la

¹⁸ Entre la literatura crítica que evidencia un fracaso en la distribución de beneficios entre la población más pobre destaca: Adams y Von Pischke, 1992; Hulme, 1995; Rajasekhar, 1996; Rogaly, 1996; 1996; Hulme y Mosley, 1996; Goetz and Sen Gupta, 1996; Kabeer, 1996, 2003; Buckley, 1997; Rahman, 1997; Seibel y Pahasip, 1997; Matin, 1998; Halder et al., 1998; Hashemi, 1996; Osmani, 1998; Navajas et al., 2000; Rahman y Razzaque, 2000; Halder, 2003, entre otros.

¹⁹ Morduch, 1999.

²⁰ Morduch, 1999.

²¹ Véase Gulli, 1999.

redistribución de renta y la eficiencia de programas alternativos²². Además, si la intervención se limita a ciertos segmentos de población, en principio en mejor situación, y se produce una mala redistribución de los recursos y, por tanto, de los ingresos generados por el crecimiento de las actividades, el perjuicio también se acusa en los grupos más desfavorecidos social y económicamente, que se sitúan en una posición cada vez más alejada. Es entonces cuando se acentúa el problema de la desigualdad económica y la exclusión social y la externalidad inducida del mercado de crédito y laboral deja de ser neutral.

3.2.4. Los criterios de autosuficiencia financiera y escala

Únicamente recordar en este apartado lo que ya se mencionaba en el segundo capítulo en relación a los problemas que surgen de compatibilizar las metas de la autosuficiencia financiera con la profundidad de alcance. La lógica de mercado capitalista enfatiza la necesidad de la expansión microfinanciera con el doble objetivo de incrementar la escala a través de un mayor acceso de la población económicamente activa a los servicios financieros, así como de disminuir los costes de los servicios microfinancieros. Sin embargo, existe evidencia que constata la contradicción que surge entre estas metas de desempeño financiero y de alcance de la población más pobre²³.

Una crítica fundamental a esta retórica de las microfinanzas como instrumento de reducción de pobreza y exclusión financiera, es el ataque a los principios básicos en los que se apoya el modelo dominante, a saber, la autosuficiencia financiera y la escala. Para una OMF, centrarse en estos criterios puede a menudo reducir la cobertura de sus servicios financieros y discriminar a determinados colectivos sociales. Al ser la oferta de crédito limitada, la política de la mayoría de las OMF se basa en que la sostenibilidad de una intervención de crédito a largo plazo esté unida a la recuperación de los préstamos. Por tanto, es usual entre los agentes proveedores microfinancieros adoptar ciertas reglas que aseguren la recuperación del préstamo, aunque esto sirva una vez más para excluir a las secciones más pobres de la población²⁴. Asimismo, al enfatizar la escala se priman los objetivos cuantitativos, lo cual no sólo destruye poco a poco la sostenibilidad de la integración, sino que ignora el análisis y la evolución de la intermediación financiera local informal²⁵.

²² Khandker, 1998.

²³ Véase Johnson y Rogaly, 1997. Sin embargo, existe también evidencia empírica de que intervenciones microfinancieras que se dirigen hacia grupos más pobres pueden conseguir tasas de devolución más altas que aquéllas que conceden préstamos a población no tan pobre.

²⁴ Kabeer, 1996.

²⁵ Rogaly, 1996.

3.3. Introducción a un marco de análisis de la exclusión institucional en las microfinanzas

El éxito de una OMF es importante siempre y cuando las condiciones que impone la intermediación financiera y los efectos que produce el acceso a los servicios financieros sean favorables y equitativos para la población. Por tanto, el desempeño de una actuación microfinanciera no sólo ha de medirse en términos de sostenibilidad institucional y eficiencia financiera, sino en términos de equidad económica y social. Señala Lalitha (1997) que “el crédito es una herramienta de desarrollo poderosa pero como cualquier otro instrumento, su eficacia depende de cómo se use” (196); o como bien dice S. Johnson (1998a), lo relevante a analizar de una intervención financiera “es el modo en el que una intervención implementa lo que importa” (807). Y lo que importa aquí es precisamente la equidad económica y social (igualdad de oportunidades), porque éste es el problema que puede surgir de una práctica microfinanciera.

En determinadas actuaciones de desarrollo puede producirse la llamada ‘ironía de la equidad’²⁶, es decir, que con el fin de corregir una ‘inequidad’ que proviene del funcionamiento de instituciones y reglas, nuevas instituciones y reglas produzcan resultados irónicos de exclusión y desigualdad. Este fenómeno abre las puertas para que en el análisis del cambio institucional se tengan siempre presentes los objetivos de equidad, y no sólo los criterios de eficiencia²⁷. A partir de esta aproximación, una OMF ha de buscar los mecanismos de distribución de recursos (financieros y no financieros) y de poder, y las relaciones económicas, sociales y políticas, que permitan el aumento de las oportunidades y la agencia de las usuarias de los servicios, así como su viabilidad financiera, económica y sociopolítica.

3.3.1. Especificidades del enfoque de exclusión institucional y diferencias con otros enfoques

La opción de seguir un enfoque de exclusión institucional en un análisis microfinanciero se debe a diversas razones. En primer lugar, la definición del objeto de estudio, que no es una cuestión meramente financiera sino una cuestión sociopolítica. La primera diferencia entre los anteriores enfoques de microfinanzas (institucionalista, de bienestar y de empoderamiento feminista) y el enfoque de exclusión institucional es la definición del problema a estudiar. El problema clave que enfatizan los anteriores enfoques es la existencia de exclusión financiera, que se refiere a la discriminación o selección financiera que se produce dentro de determinadas fuentes de crédito y de otros servicios financieros como facilidades de ahorro, seguros, servicios de pago, etc. En contraste,

²⁶ Schaffer, 1981, citado en Gore y Figueiredo 1997.

²⁷ Gore y Figueiredo 1997.

para un enfoque de exclusión institucional, tal y como aquí se presenta, la exclusión financiera puede ser favorable o desfavorable para la población, en función del contexto institucional que define los términos de acceso a los servicios financieros dependiendo de los activos económicos y sociales de tal población. El problema no es tanto la exclusión financiera como la exclusión social basada en las instituciones y expresada bien en una exclusión financiera bien en una inclusión financiera desfavorable. Este enfoque valora si las condiciones de acceso y uso de distintos servicios microfinancieros, especialmente del microcrédito, son elementos correctores de exclusión social o si, por el contrario, reproducen y perpetúan instituciones y reglas que siguen generando exclusión social. La solución no es tanto el acceso a crédito sino un acceso a crédito favorable, no es tanto la inclusión como los términos de inclusión, no es tan relevante el alcance como la cobertura social de ese alcance, y no se prioriza la sostenibilidad institucional (financiera y/u organizativa) sino la sostenibilidad (financiera, productiva y sociopolítica) de la integración de los colectivos excluidos o en riesgo de exclusión.

En segundo lugar, este trabajo se basa en criterios de equidad social y no de eficiencia financiera. La literatura dominante se centra en la eficiencia financiera con argumentos a favor y en contra de ofrecer un enfoque minimalista o integral, y con divergencias en cuanto a la tecnología financiera. Sin embargo, hay una parte del contexto o dominio institucional en relación a la equidad que se elude. Este trabajo asume que los criterios de eficiencia y sostenibilidad en función de los cuales se valora el éxito de una actuación microfinanciera son insuficientes; en cambio, los criterios de equidad son fundamentales en cualquier intervención microfinanciera que persiga una reducción de desigualdad, pobreza e integración social. Es, por tanto, necesario clarificar las nociones y medidas de éxito y de fracaso para poder seguir adelante. La literatura de las microfinanzas señala que la valoración del éxito microfinanciero puede medir bien el desempeño financiero, es decir, la profundización y sostenibilidad financiera de una intervención; bien el desempeño social, es decir, la sostenibilidad organizativa con énfasis en la profundidad de cobertura (pobre/mujer) y el impacto en pobreza y empoderamiento. Sin embargo, en esta investigación, al ser la equidad del contexto institucional un elemento prioritario para observar la exclusión institucional, se utilizan las categorías clave de los enfoques anteriores: cobertura, sostenibilidad e impacto, pero siempre evaluadas dentro del ambiente institucional que las modela, y siempre dirigidas hacia el colectivo excluido.

El contexto institucional tiene una gran influencia en el desarrollo de una intervención, por lo cual es necesario adentrarse en el mismo. Distintos contextos suponen distintas naturalezas de exclusión y, por tanto, distintas soluciones para disminuir los costes de exclusión y realizar una inclusión efectiva. Por tanto, en esta investigación se explora, dentro de un contexto específico, cómo las relaciones de desigualdad codificadas en las reglas y prácticas institucionales, capacitan de forma

diferente a los distintos grupos sociales de una población, ya que a partir de ambientes institucionales específicos se pueden llegar a conocer tanto los efectos beneficiosos en relación con la pobreza y la desigualdad como las fallas de las instituciones sociales.

En tercer lugar, al no ser la exclusión financiera sino la exclusión social el problema a resolver con la intervención microfinanciera, el análisis ha de ir dirigido tanto al *resultado* financiero, económico y social de una actuación o práctica microfinanciera, como a la práctica en sí misma, es decir, al *proceso* microfinanciero en cuanto reproductor de exclusión social. El problema de los enfoques institucionalistas e híbridos de las microfinanzas es que no llegan al *quid* de la cuestión al no adentrarse en el proceso de la intervención y la naturaleza de su contexto institucional. Sin embargo, es prioritario el conocimiento en detalle de los componentes del diseño de la intervención dentro de su propio contexto institucional, y así averiguar cuales son los mecanismos que determinan quien tiene acceso y en que términos se tiene acceso, el grado de acceso de los grupos excluidos, y los modos de gobierno que definen las relaciones de poder. Es decir, se trata de entender los factores determinantes y la dinámica de la exclusión institucional.

En cuarto lugar, a partir de una posición alejada del enfoque institucionalista, se considera que los indicadores actuales que miden el éxito de las OMF son inapropiados. Por tanto, en lugar de observar un problema técnico y de utilizar indicadores de resultados de desempeño técnico, la atención se dirige hacia los conflictos socioeconómicos de los colectivos tradicionalmente excluidos de crédito, valorándose tanto los procesos como los resultados de la exclusión institucional. Es decir, los indicadores de un enfoque de exclusión institucional se refieren no sólo a los resultados de una intervención financiera de prevención contra la exclusión financiera, sino al proceso de exclusión institucional en una práctica microfinanciera enfatizando, su aspecto tanto distributivo como relacional. Se utilizan medidas e indicadores que buscan no sólo analizar la situación de las prestatarias tras el acceso a crédito, sino reflejar también su posición frente a la prestamista, frente a otras prestatarias y frente a la población financieramente excluida.

Por último, en esta investigación se pretende estudiar una práctica microfinanciera desde la perspectiva de las categorías excluidas. Un enfoque institucionalista enfatiza la profundización financiera, un enfoque de pobreza se centra en conseguir un modo de vida seguro y sostenible para las personas más desfavorecidas, un enfoque de empoderamiento feminista se preocupa por la subordinación y falta de agencia por razón de género. Un enfoque de exclusión social basado en las instituciones presta atención a la exclusión institucional de los colectivos tradicionalmente excluidos de crédito y otros servicios financieros, valorando tanto su aspecto distributivo como relacional. Esta aproximación se fija en las instituciones sociales, en sus mecanismos y normas de actuación, en el proceso de exclusión y en los términos de inclusión de los grupos desfavorecidos.

Las palabras clave siguen siendo cobertura, sostenibilidad e impacto pero definidas con ciertas matizaciones y siempre referidas a los colectivos en riesgo de exclusión.

3.3.2. Operatividad del enfoque en la valoración de la exclusión institucional

Algunas autoras como de Haan (1998), Bhalla y Lapeyre (1997) ya han señalado que para entender la naturaleza de la exclusión, este concepto ha de operativizarse en las instituciones, los agentes, y los instrumentos de medida. El objetivo es llegar a conocer el modo en que un contexto institucional garantiza una integración equitativa y justa o si, por el contrario, reproduce y refuerza, en lugar de erradicar, formas ya existentes de desigualdad social. Por ello, este modelo pretende analizar una intervención microfinanciera en un contexto específico, para observar el grado de inclusión y exclusión de distintos grupos sociales, es decir, las prácticas y los procesos excluyentes: a quién y cómo se incluye y excluye, y de qué modo y bajo qué condiciones se limitan las ganancias a unos grupos sociales y se favorece a otros. A continuación, se medirían los resultados de la intervención microfinanciera, a través de los efectos de esas prácticas en los colectivos sociales excluidos en términos de cobertura social, sostenibilidad de la integración, e impacto en la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento de los colectivos más desfavorecidos.

Este enfoque analítico de la exclusión social basado en las instituciones, tal y como se describía en el primer capítulo, está caracterizado por su multidimensionalidad (económica, social y política), su carácter dinámico (proceso de exclusión y de inclusión), su atención a la agencia de las instituciones sociales (instituciones de mercado, Estado y sociedad civil), y su base no individual sino social. A partir de la multidimensionalidad de la exclusión se trata de capturar y enlazar los aspectos distributivos y relacionales de la exclusión así como los aspectos materiales e inmateriales de la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento; se analizan las estructuras o procesos de inclusión, y la manera en que se consigue evitar la exclusión social; se presta más atención a la agencia, es decir, al modo en el que los procesos económicos, las instituciones sociales, y los derechos políticos interactúan a la hora de generar mejores modos de vida, justicia social y cohesión social; y por último, al tener un objetivo social, el análisis gira en torno a las categorías en riesgo de exclusión. Se aspira a entender cómo se gestionan las intervenciones de las instituciones sociales y en los intereses de quien, y para ello, se exploran los procesos económicos, sociales y políticos de exclusión institucional en una práctica microfinanciera, valorando tanto la distribución de recursos y poder como las relaciones económicas y sociales que surgen de la intermediación financiera. Por tanto, se realiza un análisis a partir de las distintas formas de exclusión institucional que aíslan y limitan a los colectivos más desfavorecidos, fundamentalmente a partir de las reglas, los procedimientos y las prácticas en la distribución de recursos, así como de las responsabilidades que las formas de exclusión institucional generan en los colectivos tradicionalmente excluidos.

Por otro lado, seguir un enfoque de exclusión social basado en las instituciones permite integrar nociones como pobreza, privación, sostenibilidad, vulnerabilidad y empoderamiento, valorando la generación de los resultados de las prácticas desarrollistas. La mayoría de los estudios utilizan una noción simplista de pobreza basada en la renta; aquí, en cambio, se considera que la pobreza es producto de múltiples y entrelazadas formas de exclusión institucional que limitan a ciertas titularidades. Desde esta perspectiva, para conocer el éxito de una intervención microfinanciera en el tratamiento de la pobreza y la desigualdad, se conceptualizan los resultados de la exclusión institucional a tres niveles.

El primer nivel se refiere a la cobertura social de la distribución de recursos, como producto de los mecanismos, normas y prácticas institucionales que determinan quién accede, a qué se accede y en qué términos se accede, y que pueden ser reductores o reproductores de la pobreza dependiendo de su grado de adecuación a las necesidades básicas de los colectivos en riesgo. Se mide la provisión y distribución de recursos microfinancieros (especialmente el microcrédito) hacia los grupos sociales más desfavorecidos, con indicadores de cobertura social en sentido amplio a nivel de grupo social y no sólo con indicadores de alcance (i.e.: número y cantidad de préstamos emitidos) o de viabilidad financiera (i.e. número y cantidad de préstamos devueltos). La cobertura social recogería el número de colectivos en riesgo de exclusión que acceden a crédito (*anchura de cobertura social*), el peso de estos grupos en la cartera (*profundidad de cobertura social*), la diversidad contractual para los distintos grupos (*variedad de cobertura social*), la duración de acceso (*longitud de cobertura social*), la coincidencia de las condiciones contractuales con la demanda financiera (*valor de cobertura social*) y el *coste* para la población usuaria de los servicios.

El segundo y el tercer nivel hacen referencia a la sostenibilidad de la integración y al impacto en la exclusión social, es decir, el análisis consideraría los efectos de la intervención tanto en la sostenibilidad de la actividad financiera, económica y sociopolítica de sus participantes, como en el impacto en su privación, vulnerabilidad y empoderamiento. Por tanto, se mide primero la sostenibilidad en su dimensión financiera, económica y sociopolítica. La sostenibilidad financiera hace referencia a la capacidad en el tiempo de absorción de deuda; la sostenibilidad económica o productiva indica la viabilidad de la actividad económica emprendida con el recurso microfinanciero; y la sostenibilidad sociopolítica se refiere a la continuidad de la participación colectiva y del funcionamiento del grupo. Por último, se valoraría el impacto del programa en la exclusión social, que se manifiesta en formas tangibles e intangibles de las condiciones de vida de sus participantes, con indicadores que recogen tanto aspectos de privación, de vulnerabilidad y de carencia de poder²⁸.

²⁸ Formas tangibles captan las variaciones en ingresos y activos, nutrición, educación, carga laboral, movilidad o destreza técnica, y formas intangibles indican aspectos como la vulnerabilidad (*versus* la

En esta investigación se considera que una intervención microfinanciera tiene éxito siempre y cuando las condiciones y los efectos de los servicios financieros ofrecidos son favorables para los colectivos tradicionalmente excluidos. Se utilizan criterios de equidad tanto a nivel distributivo como a nivel relacional entre la institución social y el colectivo excluido, con indicadores que reflejan tanto el *proceso* como el *resultado* del acceso, la utilización y el control de los servicios microfinancieros.

3.3.2.1. Indicadores del *proceso* de exclusión institucional

Al hacer operativo el concepto de exclusión institucional surgen problemas metodológicos a la hora de elegir los instrumentos de medida porque no existen indicadores apropiados que capturen la multidimensionalidad del proceso de exclusión y que especifiquen las relaciones y mecanismos de las instituciones sociales. Para valorar la naturaleza procesal de la exclusión institucional de una práctica microfinanciera se presta atención tanto a los mecanismos de distribución de recursos como a las relaciones de poder e identidad social que suceden en la práctica microfinanciera. Es decir, se utilizan dos tipos de medidas: medidas distributivas y medidas relacionales. Las medidas distributivas de la exclusión institucional en el mercado de crédito se refieren básicamente al proceso de racionamiento de la oferta, y dependen en gran medida de la dotación del activo social de los individuos. Se enfatiza la importancia no sólo de los activos económicos sino además la naturaleza activa e interdependiente de los factores sociales y culturales en todo el proceso de exclusión. Los activos sociales como el sexo, la raza, la casta o el grupo étnico pueden causar exclusión en una práctica microfinanciera cuando funcionan sesgadamente en los procedimientos de selección de clientes, sistemas de incentivos, tecnología de crédito, etc. Estos mecanismos limitan el acceso, el uso y la permanencia del crédito a determinados colectivos sociales.

Por otra parte, las medidas relacionales de la exclusión institucional pretenden valorar la relación existente entre los agentes implicados en una intermediación microfinanciera, en el caso del microcrédito las partes son: la prestataria y la prestamista. Para ello, se analiza la relación de endeudamiento que surge entre las partes, se mide la evolución de la deuda y la capacidad de absorción de la deuda una vez obtenido un crédito bajo determinadas condiciones financieras y dentro de un contexto institucional dado. Como se verá más adelante, se trata de medir la posición del colectivo deudor frente al agente proveedor microfinanciero a través de distintas dimensiones.

seguridad), la carencia de poder (*versus* el empoderamiento), la dependencia (*versus* la autonomía) o el aislamiento social (*versus* la participación social). Chambers (1988) utiliza como indicadores del aislamiento social: la ignorancia, el analfabetismo, la falta de acceso, la localización periférica, etc. Indicadores de vulnerabilidad e inseguridad son el endeudamiento, los elevados precios de los alimentos, la enfermedad, la escasez de trabajo, etc. Y, por último, la carencia de poder se manifiesta en relación de dependencia y explotación para cubrir las necesidades básicas.

Asimismo, en el proceso de exclusión institucional operan junto con los recursos financieros, otros recursos no financieros. Es decir, en el análisis se hace referencia a la distribución de otros recursos económicos (proceso económico), la distribución de recursos sociales (proceso social) y la distribución de poder (proceso político), e igualmente se observan las relaciones dentro de cada uno de estos procesos, donde se enfatizan las relaciones contractuales dentro de monopsonios y monopolios espaciales, la estructura de participación, y el empoderamiento de grupos sociales informales.

Cuadro 3.1. Valoración del proceso de exclusión institucional

Dimensiones o categorías de análisis	
Mecanismos microfinancieros de exclusión	Racionamiento de oferta (aspecto distributivo): - Perfil y cultura organizativa - Tecnología microfinanciera Relación de endeudamiento (aspecto relacional específico del crédito): - Anchura de la deuda - Profundidad de la deuda - Variedad de la deuda - Longitud de la deuda - Valor de la deuda - Coste de la deuda
Otros mecanismos de exclusión	Distribución de: - recursos económicos - recursos sociales - poder Relaciones entre las partes implicadas: - Monopolios y monopsonios espaciales - Monopolios de grupo y clausura social - El empoderamiento de los grupos

3.3.2.2. Indicadores de los *resultados* de exclusión institucional

En una valoración de resultados, el éxito de una intervención microfinanciera se mide en términos de tres aspectos básicos: el alcance o la cobertura, la sostenibilidad y el impacto. Sin embargo, la elección de indicadores apropiados y su aplicación depende en gran medida de la perspectiva del agente interventor, de sus juicios de valor, de su visión política y del modelo ideológico dentro del que se enmarque. Es decir, según el enfoque del que se parta, los resultados en microfinanzas se medirán de una u otra manera, a partir de medidas de distribución de crédito (anchura de alcance *versus* profundidad de alcance), medidas de sostenibilidad (autosuficiencia financiera *versus* sostenibilidad organizativa/institucional) y/o medidas de pobreza y empoderamiento (renta *versus* empleo *versus* privación multidimensional).

La escuela institucionalista normalmente valora el alcance a través de la escala de la OMF, contando el número de usuarias de los servicios; para medir la sostenibilidad financiera y operativa utiliza diversos índices como el índice de dependencia de subsidios (SDI); y el impacto en la pobreza es automático si existen altas tasas de devolución, pues se da por supuesto que la devolución del préstamo es señal de mejora. Por su parte, las defensoras de un enfoque de reducción de pobreza o redistributivo: valoran más la profundidad del alcance; consideran necesaria la sostenibilidad financiera pero promueven más una cultura organizativa de pobreza e impacto que promueva una sostenibilidad institucional en un sentido más amplio; y como indicadores de impacto utilizan una amplia gama de variables, desde cambios en la renta familiar, hasta indicadores de capital social pasando por mejoras en nutrición, salud, educación, planificación familiar, aumento de empleo, etc. Por último, para la escuela de empoderamiento feminista, que los servicios microfinancieros lleguen a las mujeres y que se consiga sostenibilidad institucional con un enfoque de género es fundamental, pero el fin último es que el impacto provoque un cambio en el empoderamiento económico, social y político en las mujeres dentro y fuera de la familia. Por tanto, los indicadores básicos de este enfoque son: un aumento de la anchura y profundidad de alcance de las mujeres, el control y la autonomía en el uso del préstamo, las medidas que garanticen la propiedad de activos productivos para las mujeres, la mejora de sus cualificaciones empresariales, el control empresarial y el desarrollo de insumos técnicos para sus actividades productivas, la inversión en empresas de mayor escala y productividad para las mujeres, o el acceso y control de otros recursos de las mujeres dentro y fuera de la familia.

En cuanto al enfoque de exclusión institucional adoptado, para conocer los resultados de la intervención microfinanciera en los colectivos en riesgo de exclusión, se miden tres aspectos básicos: (i) la provisión y distribución de crédito hacia los grupos tradicionalmente excluidos a través de la cobertura social; (ii) la viabilidad de la intervención y sus mecanismos de cohesión social, midiendo la sostenibilidad financiera, económica y sociopolítica de los colectivos sociales tradicionalmente excluidos; y (iii) los efectos tangibles e intangibles de la intervención en la exclusión social en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento.

Para medir cada uno de estos aspectos, no se utiliza un umbral mínimo para definir la exclusión, ni se construye un índice compuesto, sino que se emplean un conjunto de indicadores que describen las variaciones en estas medidas entre grupos definidos en función de categorías sociales y económicas, entre las que podrían estar el género, la casta, el grupo étnico, la ocupación, la renta o la propiedad de activos²⁹.

²⁹ Gore y Figueiredo, 1997.

Cuadro 3.2. Valoración de los resultados de exclusión institucional

Resultados de la exclusión institucional	Categorías o formas de exclusión	Dimensiones
Cobertura social	Acceso: Tipo de acceso Permanencia del acceso Ganancia neta del acceso	Anchura Profundidad Variedad Longitud Valor Coste
Sostenibilidad de la integración	Permanencia de capacidades	Sostenibilidad financiera Sostenibilidad productiva Sostenibilidad sociopolítica
Impacto en la exclusión social	Privación Vulnerabilidad Empoderamiento	Privación económica Privación social Privación política Vulnerabilidad financiera Vulnerabilidad económica Vulnerabilidad social Vulnerabilidad política Empoderamiento material Empoderamiento social Empoderamiento actitudinal

3.4. Análisis del *proceso* de exclusión institucional

Un aspecto significativo de realizar un análisis de exclusión institucional es que trata los intereses estratégicos de género, de casta y de pobreza como un tema de política, en lugar de una cuestión de mejora de información o de mejora de planificación³⁰. Generalmente, se ignoran las relaciones que existen entre las desigualdades sociales, económicas y políticas basadas en el género, la clase o la casta. Es decir, se ignora el proceso sociopolítico generado por el proceso de desarrollo en sí mismo³¹. El problema de realizar valoraciones basadas únicamente en la distribución de factores (crédito, empleo, tierra) y de bienes, de gasto y de riqueza entre los distintos grupos sociales, es que no consiguen captar ni la naturaleza de lo que ocurre, ni el cambio en las relaciones entre las personas³².

³⁰ Kabeer, 1994; Fernando 1997.

³¹ L. Beneria y G. Sen, 1992, citado en Fernando, 1997.

³² El economista Pranab Bardhan (1989) señala que los métodos de investigación como medida del cambio económico en las personas “a gran escala nos dan estimaciones de la distribución de los bienes, del gasto o de la riqueza entre diferentes grupos, o sus trabajos, ocupaciones o estructura de ingresos. Pero, no captan la naturaleza de lo que pasa o el cambio en las relaciones entre la gente. La importancia de las dimensiones relacionales de sus vidas: por ejemplo, cuestionar cosas tales como si son menos dependientes ahora de la propietaria que antes, si sus inseguridades en relación con otras varían, si hay algún sentido de prosperidad

En definitiva, seguir un enfoque de exclusión institucional supone enfatizar el proceso, es decir, examinar el rol de los mecanismos y las estructuras institucionales en la creación de exclusión social³³; y como se mencionaba en el primer capítulo, este proceso de exclusión se caracteriza tanto por su aspecto distributivo como relacional. Por tanto, este marco de análisis no sólo considera los condicionantes de una determinada distribución de recursos financieros, no financieros y de poder, sino también indaga en las relaciones económicas (financieras, productivas y comerciales) y sociopolíticas asociadas al acceso a servicios microfinancieros, que normalmente son aspectos que no se toman en consideración.

3.4.1. Mecanismos financieros de exclusión institucional

3.4.1.1. El racionamiento de la oferta

La distribución de servicios financieros puede promocionar y proteger a sus usuarias a través del aumento de sus ingresos o la reducción de su vulnerabilidad a las fluctuaciones de renta, pero también puede crear situaciones desfavorables de endeudamiento permanente y exclusión financiera. El capítulo siguiente explica en detalle los procedimientos institucionales de la exclusión social, es decir, esos parámetros sobre los que opera la función microfinanciera y que, según cómo se definan, son susceptibles de provocar exclusión. Estos parámetros hacen referencia al perfil de la cultura organizativa y a la tecnología microfinanciera³⁴, y según el enfoque que adopte una intervención y el peso que se dé a unos parámetros u otros, la intervención actuará como mecanismo coste-eficiente de profundización financiera, como mecanismo equitativo en la redistribución de recursos financieros, o como mecanismo de empoderamiento para determinados colectivos sociales.

Asimismo, es importante distinguir los modos en que distintos colectivos sociales se benefician del acceso a servicios microfinancieros. No es lo mismo una persona con tierra que sin tierra, un hombre que una mujer, o un individuo SC que un individuo de otra comunidad. Prestar dinero puede ser una forma de ayuda pero también puede convertirse en una forma de explotación. Por tanto, se ha de averiguar bajo qué circunstancias y a qué grupos (hombres, mujeres, agricultoras sin tierra, trabajadoras inmigrantes) se ofrecen los servicios financieros y ver cómo ello les favorece o les perjudica. Si se pretende que la intervención microfinanciera reduzca la pobreza, es especialmente importante saber en qué condiciones las personas pobres usan los servicios

en sus vidas”, o si están desprovistos de unos modos de ser, estar, y hacer, etc. son aspectos que no se suelen tomar en consideración.

³³ Véase Rodgers et al., 1995.

³⁴ Véase una exposición en detalle en el capítulo 4.

financieros existentes. Sólo por esta vía se puede averiguar si una intervención aumenta o desplaza la intermediación financiera a favor de las personas pobres y socialmente estigmatizadas³⁵.

Si lo que se pretende es, por ejemplo, aumentar el empoderamiento de la mujer a través del acceso a determinados servicios financieros, habrá que observar de qué modo se distribuye el gobierno y control a favor del colectivo inicialmente discriminado. Para Linda Mayoux (1998) las condiciones de distribución del crédito y de otros servicios financieros, deberían ajustarse a las necesidades y aspiraciones de la demanda, lo cual supone tener en cuenta qué tipos de préstamos y qué condiciones crediticias maximizan el control de las mujeres sobre el préstamo y la renta que produce. Según la evidencia empírica, el poder de decisión de las mujeres sobre un préstamo varía en función del tamaño del préstamo, de las actividades por las que es concedido y de las condiciones impuestas para evitar que el crédito sea absorbidos por el consumo familiar³⁶. Por otra parte, hay que considerar que todos estos factores son contexto-específicos, por lo que la intervención se ha de adaptar al entorno en el que actúa pero también hay que tener en cuenta las complejidades de las relaciones de poder y desigualdad. Como bien dice Mayoux (2001), “es necesario preguntarse sobre cuestiones importantes como sobre qué tipo de normas, redes y asociaciones han de promoverse, en interés de quién, y cómo éstas pueden contribuir mejor al empoderamiento, particularmente de las mujeres más pobres” (435).

Ahora bien, la visión dominante en la mayor parte del mundo es la institucionalista, donde lo esencial es la reducción de los costes y los riesgos que produce la información imperfecta. En los mercados financieros de las economías de renta baja, el proceso excluyente se acentúa, ya que se trata de un mercado altamente sesgado en género y pobreza. Igualmente, los agentes proveedores microfinancieros consideran que los costes de transacción, riesgo e información de atender a una población en riesgo son demasiado altos para dirigir su oferta hacia determinados colectivos sociales. Dentro de las microfinanzas se replican los mismos patrones culturales, tecnologías financieras y, por tanto, se sigue un racionamiento de oferta similar al que ocurre en el mercado formal, que excluye a ciertos colectivos de un acceso a servicios financieros, o los incluye de manera adversa.

En el mercado de crédito, el racionamiento ocurre cuando los términos contractuales no igualan la oferta y la demanda de crédito. El racionamiento del crédito puede ser de demanda o de oferta. Hay racionamiento de demanda cuando la demandante no desea pedir prestado aunque el agente proveedor quiera prestar; y el racionamiento de oferta ocurre en el caso inverso³⁷. Cuando lo

³⁵ Rogaly, 1996, 1997.

³⁶ Mayoux, mayo 1998.

³⁷ Schreiner et al., 1996.

relevante es mejorar la eficiencia, el racionamiento de oferta que se produce en el mercado de crédito debido a la morosidad hace que la parte prestamista que se rige por criterios de eficiencia y prudencia no atienda la demanda de prestatarias insolventes. Puede pues existir una correspondencia entre racionamiento de oferta y discriminación.

Para algunas autoras, la discriminación se limita al racionamiento de oferta que está correlacionado con una determinada identidad social, es decir, el racionamiento correlacionado con criterios no económicos es discriminación, pero el racionamiento correlacionado con criterios económicos no es discriminación. Schreiner et al. (1996) definen la discriminación como la provisión de préstamos más pequeños o los términos más estrictos para las prestatarias que son iguales con respecto a su ‘solvencia’ pero que difieren con respecto a otras características no relacionadas con la ‘solvencia’. Estas características a las que se refiere Schreiner suelen ser de identidad social como la raza, la etnicidad, la casta, la edad, el sexo, etc. La discriminación, por tanto, trata de hacer más difícil el acceso para unos que para otros sobre la base de su identidad social. Este concepto de discriminación se une directamente con el de exclusión social. En esta línea, Clert (1999) señala que “las identidades asociadas a atributos como la edad, el sexo, y la etnicidad son construidas socialmente, y los modos por los que las identidades se construyen son intrínsecas a los procesos de exclusión [Rodgers et al., 1995:32]. Se sugiere [entonces] que ciertos grupos dentro de una sociedad puede que se vuelvan vulnerables por procesos de exclusión y discriminación” (186).

Sin embargo, si la distribución del crédito se deja a la libre competencia en función de la solvencia de la demanda, es muy probable que los fondos no se destinen a las familias más pobres. A estos hogares se les niega pues el acceso a crédito sólo porque tienen menores oportunidades de inversión³⁸. Esto origina categorías de individuos, unos dentro y otros fuera del mercado de crédito, lo cual va en contra de un sistema de justicia social. Como dice Nayak (1995), “cualquier sistema de organización social o económica que cause categorías de individuos o grupos que son incluidos y excluidos suspendería el test elemental de justicia” (18).

Por tanto, ensanchamos la magnitud de la exclusión institucional que existe en el racionamiento de oferta debido no sólo a factores sociales sino también económicos. Aunque la literatura generalmente considera que el racionamiento de oferta aleatorio o correlacionado con criterios económicos no es discriminación, aquí se defiende que el racionamiento correlacionado con criterios económicos también provoca exclusión y por eso merece nuestra atención. Además, hay que tener en cuenta que muchas veces los rasgos económicos y sociales están interrelacionados y son difíciles de separar. No se puede ocultar, tras factores económicos, la causa de una

³⁸ Remenyi, 2000.

discriminación que se conserva y perpetúa por una razón social camuflada. Por tanto, se argumenta que tanto la discriminación como la exclusión financiera ocurren cuando el racionamiento del crédito está correlacionado con las características de determinados grupos socioeconómicos, características que son tanto sociales como económicas pues ambas producen un desigual acceso al crédito.

El racionamiento, por parte tanto de la oferta como de la demanda, puede adoptar dos formas: racionamiento del préstamo, cuando no hay una transacción de préstamo aunque una parte lo hubiera preferido; y racionamiento de la cantidad, cuando la transacción del préstamo se realiza pero el préstamo es de menor cuantía de lo que una parte hubiera preferido³⁹. En el caso del acceso a crédito, hay que añadir que además del racionamiento de préstamo y de cantidad, existen otros racionamientos más sutiles que varían en función del perfil de servicios ofrecidos, la cultura organizativa y la tecnología microfinanciera. La oferta de servicios, el sistema de distribución de los mismos, la movilización de recursos ajenos, el sistema de valoración del desempeño institucional, las técnicas de selección de participantes, las técnicas de seguimiento y cumplimiento de los préstamos, y los términos contractuales como el tipo y destino del préstamo, el tipo de interés, el plazo de amortización, la metodología crediticia o el periodo de carencia, definen el ambiente institucional de esa intermediación financiera, son factores que implícitamente racionan y pueden ser mecanismos de exclusión institucional. Todo ello, se explica con más detalle en el siguiente capítulo, ahora se procede a una exposición del aspecto relacional del crédito, es decir, a la otra cara del crédito: la deuda.

3.4.1.2. El endeudamiento

La mayoría de la literatura sobre microfinanzas está de acuerdo en que el acceso a crédito es necesario para mejorar el bienestar y el empoderamiento de los colectivos con menos recursos, y que la carencia de crédito es un problema que hay que resolver. Algunas autoras, en cambio, se preguntan también sobre la naturaleza y el efecto de la deuda que todo crédito implica. Buckley (1997) se plantea la siguiente pregunta: “¿por qué no se sugiere que un problema prioritario para las empresarias es la falta de deuda?” (1092). Adams y Von Pischke (1992) recalcan que “es un giro lingüístico curioso que los términos ‘préstamo’ y ‘crédito’ lleven un aura positiva mientras que ‘deuda’ a menudo tenga una connotación negativa” (1464). Distintas autoras han sugerido que el crédito es deuda, y elegir un término u otro está determinado por si una toma la perspectiva de la prestamista o de la prestataria. Cada palabra lleva implícita una connotación distinta, es decir, el crédito se ve como algo positivo y la deuda como algo negativo. Por tanto, aunque la demanda de

³⁹ Schreiner et al., 1996.

crédito significa lo mismo que la demanda de deuda, no hay que confundir los términos, pues al tratarse de un tema semántico la diferencia depende de la perspectiva que una tome, es decir, la diferencia está en si una adopta un punto de vista proveedor o deudor⁴⁰.

Se considera pues relevante que uno de los procesos a estudiar en la relación existente entre prestataria y prestamista sea precisamente el endeudamiento y la capacidad de absorción de deuda de la prestataria una vez obtenido un crédito bajo determinadas condiciones financieras y dentro de un contexto institucional dado. En muchas ocasiones, el endeudamiento coloca a la prestataria en una débil posición de negociación con los agentes proveedores y acreedores, relacionados con su actividad económica, lo cual perpetúa su bajo nivel de renta e inseguridad laboral, surgiendo en lugar de esas esferas virtuosas de empoderamiento económico, social y político, círculos viciosos de endeudamiento⁴¹ que pueden fácilmente aislar económica, social y políticamente a las usuarias de crédito.

Tradicionalmente, se utiliza la duración del endeudamiento como indicador para medir la capacidad de deuda de las prestatarias. Sin embargo, esta medida es incompleta y tiene problemas⁴². El acuerdo entre la prestataria y la OMF se define a través de las características del préstamo, y la permanencia de la clientela no es el único indicador de la capacidad de la deuda que adquiere la prestataria. Por esta razón, en este trabajo para analizar la relación crediticia desde el punto de vista de la parte deudora, se medirá su situación de endeudamiento y el alcance de su deuda en términos de seis dimensiones (paralelas a las dimensiones del alcance): *anchura*, *profundidad*, *longitud*, *variedad*, *valor* y *coste de la deuda*.

La *anchura de la deuda* se refiere al número de participantes en el programa microfinanciero que siguen endeudadas con la entidad, habiéndose cumplido ya el plazo de amortización de la deuda. La *profundidad de la deuda* es el peso o la carga de la deuda que recae en el colectivo social participante en el programa microfinanciero. La profundidad puede medirse en relación bien al crédito desembolsado bien al nivel de pobreza, y como indicadores se pueden utilizar el endeudamiento medio, la tasa de endeudamiento o el *ratio* deuda/pobreza. La *longitud de la deuda* se refiere al periodo que dura la relación financiera entre la prestataria y la prestamista, es decir, indica la duración del endeudamiento. La *variedad de la deuda* indica los diferentes tipos y fuentes de deuda que tiene la prestataria. El *valor de la deuda* podría valorarse a través de la ganancia y satisfacción que supone el acceso a bienes y servicios en el presente; y el *coste de la deuda* podría coincidir con el coste de cobertura más los intereses moratorios y otras sanciones disciplinarias

⁴⁰ Buckley, 1997; Adams y Von Pischke, 1992.

⁴¹ Lalitha, 1997.

⁴² Matin et al., 1999.

impuestas por incumplimiento. El cuadro 3.2. recoge algunos indicadores que pueden emplearse para valorar cada dimensión, y que posteriormente aplicaremos para valorar la deuda de las prestatarias del programa microfinanciero estudiado en Chithamur, India.

Cuadro 3.3. Indicadores de la deuda

Dimensiones	Indicadores
Anchura	- Número (y proporción) de endeudadas
Profundidad	- Tasa de endeudamiento - Endeudamiento medio - <i>Ratio</i> deuda/pobreza
Longitud	- Número de préstamos - Duración de la devolución
Variedad	- Tipos de deuda - Fuentes de deuda
Valor	- Ganancia y satisfacción por el acceso a bienes y servicios
Coste	- Interés e interés moratorio - Costes de transacción para endeudadas - Acciones coercitivas y sanciones pecuniarias y no pecuniarias

3.4.2. Mecanismos económicos, sociales y políticos de exclusión institucional

El análisis de la exclusión institucional en una intervención microfinanciera implica igualmente estudiar el aspecto distributivo y relacional de otros mecanismos no financieros que inciden en la práctica microfinanciera. El motivo es que una actuación microfinanciera es una intervención de desarrollo y siempre estará relacionada con otros recursos y dependerá de las relaciones y sinergias que con ellos se establezcan. Por tanto, se considera oportuno observar la distribución de recursos no financieros y la distribución de poder, así como las relaciones económicas, sociales y políticas que surgen de la intervención.

3.4.2.1. El aspecto distributivo del proceso de exclusión institucional

La referencia a los insumos no financieros ya se ha hecho en el capítulo segundo. No obstante, se repasan a continuación las principales ideas en relación a las medidas y los servicios económicos complementarios al capital financiero, que tratan de aumentar la capacidad empresarial, de absorción de deuda, de producción, de comercialización y de negociación de la demanda financiera, y de mejorar su posición económica, social y política. A continuación, se describe cuan importante es tener un programa solvente que avale la producción de la demanda de servicios financieros.

Para comenzar una actividad económica o social son necesarios distintos tipos de recursos: capital financiero (ahorro, crédito, seguros), activos tangibles (tierra, recursos naturales y otros activos productivos), activos intangibles (cualificación y conocimiento técnico, participación en redes y grupos, etc.), una política macro favorable hacia las actividades empresariales e infraestructura básica, etc.⁴³. Sin embargo, para aquellas personas que no dispongan de todos estos recursos, un programa de crédito minimalista es, por definición, insuficiente para el desarrollo completo de cualquier actividad y, como se ha mencionado en capítulos anteriores, existe mucha población que está excluida de muchos de estos recursos.

La mayoría de las prácticas microfinancieras son proveedoras de crédito, pero la provisión de crédito no es suficiente para luchar contra la exclusión financiera ni para reducir el estado de pobreza de ciertos segmentos de población. En un enfoque más holístico que la visión minimalista del crédito, Bhatt (1997) habla de tres procesos: i) un proceso económico a través de la oferta de formación y asistencia empresarial que ayude a mejorar la capacidad técnica para la toma de decisiones tanto en contextos empresariales como comunitarios; ii) un proceso social que trate aspectos de desarrollo humano como salud, nutrición, educación, medio ambiente, etc. y; iii) un proceso político que incida en la ‘educación de la ciudadanía’, es decir, que proporcione educación en relación con organizaciones de base con el propósito de desarrollar estructuras de autogobierno para el fomento de instituciones de decisión colectiva. Por tanto, generalmente existen tres *procesos* participativos no excluyentes, en relación a la complementariedad de los servicios financieros con otros programas, a saber, el proceso económico, el proceso social y el proceso político.

3.4.2.1.1. Distribución de recursos económicos y exclusión del proceso económico

La insuficiencia de liquidez, que se soluciona con el acceso a crédito, no es lo único a tener en cuenta en un programa microfinanciero. Paralelamente a la distribución de crédito, es prioritario fortalecer la capacidad de devolución de la población prestataria, ya que su necesidad de crédito no está relacionada con su capacidad de devolución. Por tanto, es importante no sólo crear endeudamiento o deuda sino generar capacidad de devolución, es decir, capacidad de absorción de deuda en la demanda financiera.

Existen factores estructurales e institucionales que aumentan el endeudamiento pero no aumentan la capacidad de absorción de la deuda. El objetivo de una intervención debería ser pues erosionar la deuda y agrandar la capacidad de devolución para no caer en la trampa de la deuda y en el círculo vicioso del endeudamiento. Las razones de una baja capacidad de deuda que conlleva al

⁴³ Sisto et al., marzo 2002.

incumplimiento del préstamo pueden ser varias. Usando la categorización de Siddiq Osmani (1988), los fallos de los programas de crédito pueden derivar de tres tipos de desajustes. Estos desajustes ocurren entre la estructura de activos creada por el programa y el patrón de demanda; entre la naturaleza de la demanda de activos generados por el programa y el potencial de la oferta de activos; y/o entre el tipo de activo y los recursos de la población prestataria⁴⁴.

Las causas de que ocurran estos desequilibrios entre oferta y demanda, o que la demanda no disponga de los productos financieros adecuados a su situación económica se suelen vincular a las características de la demanda, a través de estas características, las instituciones formales e informales afectan el modo en el que la demanda accede y se beneficia de los servicios financieros⁴⁵. En relación a estas características de la demanda, algunas autoras enfatizan la capacidad empresarial y señalan que las microfinanzas no son para todo el mundo⁴⁶. Para gestionar una microempresa y que ésta permanezca en el tiempo, se necesita cierto grado de cualificación empresarial para que una emprendedora pueda absorber la deuda en que ha incurrido⁴⁷. Esta afirmación se cumpliría fuese cual fuere el nivel de pobreza, pero se asume que tiene un mayor efecto en la población muy pobre⁴⁸. Sin embargo, esto no quiere decir que sólo puedan participar en un programa de microcrédito aquellos individuos que sean solventes para usar el crédito productivamente y que el crédito deba estar limitado sólo a aquellas personas que tengan capacidad empresarial. Es importante recalcar que existen personas pobres y muy pobres, potenciales microempresarias, lo suficientemente arriesgadas y con voluntad empresarial. De este modo, su falta actual de solvencia no es signo de falta de capacidad empresarial. No es lo mismo tener voluntad y disponibilidad empresarial que capacidad empresarial, como tampoco es lo mismo tener voluntad de devolución que tener capacidad de devolución. Por esta razón se considera que las

⁴⁴ Lalitha (1997) ejemplifica estos tres tipos de desequilibrios con casos de préstamos emitidos por las *Primary Agricultural Credit Societies* (PACS) de Tamil Nadu. Un ejemplo del primer tipo de desajuste o ‘*macromismatch*’ ocurría en Nilakottai *block* cuando las PACS concedieron demasiados préstamos para pequeños comercios de confección, la consecuencia fue el cierre de las unidades por la insuficiente demanda de los productos textiles. Un caso del segundo tipo de desequilibrio sucedía en tres bloques de Tamil Nadu cuando se proporcionó ganado bovino de cruce y alta producción para los préstamos desembolsados por PACS. Y por último, el tercer tipo de desajuste ha llevado a una mala utilización del préstamo en los casos donde se concedía crédito para la adquisición de ganado a viviendas sin tierra y sin acceso a tierra para pastoreo o la obtención de forraje (Lalitha, 1997).

⁴⁵ Ackerly, 1995.

⁴⁶ “Las enfermas, las mentalmente enfermas, las indigentes, etc. que forman una minoría de aquéllas que viven bajo la línea de pobreza no son típicamente buenas candidatas para la asistencia básica directa (sin embargo, hay que decir que esta población es difícil de alcanzar por cualquier intervención a largo plazo (como educación básica) y que los problemas de llegar a este grupo con las microfinanzas no es única)” (Morduch y Hayle, 2001:2). Hay autores incluso que para ciertos segmentos de población, los más pobres, defienden que intervenciones sin crédito y generadoras de renta más directas son requeridas pues el crédito es demasiado arriesgado e inapropiado (Hulme, 1997; Hashemi, 1997; Greeley, 2003)

⁴⁷ Pitt y Khandker, 1996; Khandker, 1998.

⁴⁸ Morduch y Hayle, 2001.

características económicas y sociales de un colectivo social no han de ser merma para el acceso a crédito y para hacer un buen uso del mismo.

Se ha hablado anteriormente de la importancia que se atribuye al riesgo del agente proveedor microfinanciero para mejorar la eficiencia de un programa de microfinanzas. Sin embargo, el riesgo de la población prestataria es también una variable económica clave que apenas se considera. Mayoux (2002) señala que las microfinanzas son útiles cuando forman parte de un programa amplio que se dirija hacia las causas subyacentes del riesgo y la vulnerabilidad que afrontan las personas más pobres. Si el fin último consiste en disminuir los riesgos de los programas microfinancieros en vez de disminuir el riesgo y la vulnerabilidad de las usuarias de dichos programas, las microfinanzas pueden ser altamente perjudiciales para ciertos segmentos de población. Desde esta perspectiva, las características de la demanda, en cuanto factores de riesgo de exclusión, son aspectos importantes a tener en cuenta. Estas características incluyen cualidades externas como el estatus socioeconómico, la educación, la salud o la experiencia empresarial, y cualidades internas como la concienciación y la autoconfianza⁴⁹.

No obstante, el quid de la cuestión no son las características de la demanda sino las características de la oferta, y como esa oferta reduce, o al menos no produce, riesgo para la demanda. Por ello, es muy importante para una plena integración en el proceso económico hacer referencia a los factores institucionales que definen la intervención. Defectos técnicos como la mala identificación, la falta de formación, un seguimiento inadecuado que no incluya técnicas de impacto, métodos inapropiados en el reembolso de la deuda, una mala elección de la actividad a financiar por su escaso beneficio y productividad, una baja calidad de los insumos o mala comercialización del producto que conlleva al cierre prematuro del negocio, unos altos costes de transacción para la usuaria o el endeudamiento con prestamistas usureras tras la obtención del crédito, son aspectos que pueden llevar a un gradual incumplimiento del contrato financiero y a una posterior exclusión financiera.

En relación al diseño de la intervención resumimos los fallos que pueden ocurrir en el proceso económico en cuatro bloques: a) una inadecuación del programa a la demanda con condiciones financieras desfavorables para las usuarias y tecnologías crediticias adversas con periodos de devolución que no se ajustan a los ciclos productivos, tamaños de préstamo inadecuados, localización, etc. b) una estrecha diversidad de productos financieros como seguros inadecuados a riesgos naturales (monzón, sequía, etc.) que afectan a la producción y a la rentabilidad del negocio, o que pueden provocar el desvío del crédito productivo hacia gastos más prioritarios para la

⁴⁹ Ackerly, 1995.

población prestataria por insuficiencia de fondos para otros usos como consumo doméstico, eventos sociales y religiosos, pago de antiguas deudas, etc.; c) una ausencia o inadecuación de un programa no financiero complementario al programa de crédito que asista a las prestatarias sin formación u orientación en las actividades que se financian en caso de falta de experiencia, que integre servicios económicos y sociales, que sin ellos llevaría a un fracaso de la actividad por factores estructurales como el elevado coste de los insumos, la inadecuada demanda debida a una fuerte competencia, la disponibilidad estacional de materias primas o la escasa infraestructura y; por último, d) una falta de complementariedad de la intervención con la planificación estatal a nivel local.

Todos estos factores estructurales e institucionales, así como la previa situación de la usuaria del crédito, pueden provocar que la utilización del crédito no sea remunerativa ni que mejore en absoluto la posición de la usuaria y que, por consiguiente, la marginalidad económica de la población pobre y de otras colectividades sociales se perpetúe en el tiempo.

3.4.2.1.2. Distribución de recursos sociales y exclusión del proceso social

La intermediación económica de un programa microfinanciero puede complementarse con intermediación social. Edgcomb y Barton (1998) definen la intermediación social como “un proceso en el cual se invierte en la formación de recursos humanos y de capital institucional con el propósito de aumentar la autosuficiencia de grupos marginados, preparándolos para la intermediación financiera formal” (1). Así referida, la intermediación social incluye un componente de fortalecimiento de la capacidad de aquellos sectores en riesgo de exclusión.

Las principales estrategias de intermediación social que emplean las OMF que siguen un enfoque más institucionalista son las estrategias de vinculación, donde a través de grupos de ayuda mutua (grupos y bancos solidarios, cooperativas de ahorro y crédito, etc.) se crea un vínculo con organizaciones financieras formales para conseguir una profundización financiera. El propósito de este tipo de estrategias de grupo es generar un ‘activo de información’ para que las OMF disminuyan el riesgo de préstamo y generen la confianza necesaria para que se establezca una relación crediticia⁵⁰. Sin embargo, en este trabajo se defiende que ese ‘activo de información’ no es la clave de la intermediación social ya que estos grupos se convierten en estructuras sociales sin poder, ni agencia, ni autogobierno, sino en simples mecanismos financieros de reducción de riesgo para la OMF.

⁵⁰ Edgcomb y Barton, 1998.

Un enfoque que se preocupa de metas sociales, y no tanto financieras, abogaría no sólo por la constitución de grupos que aumentan el conocimiento de la solvencia de las potenciales usuarias de crédito, sino por la atribución de ciertas capacidades a estos grupos. Incorporaría medidas sociales que ayuden a equilibrar los objetivos de desarrollo financiero y que aboguen por el cambio de las personas para eliminar actitudes sexistas, xenófobas y racistas, los derechos de colectividades discriminadas sobre sus propios recursos, y el desarrollo de solidaridades entre grupos más allá de la esfera financiera⁵¹. Asimismo, se ofrecerían servicios de bienestar a colectivos tradicionalmente excluidos como: la alfabetización y formación numérica, la formación cualificada (formación vocacional, estrategias de inversión, tratamiento con la burocracia bancaria), medidas que disminuyan el trabajo doméstico (como provisión de agua y combustible, asistencia en el cuidado de las hijas), y la carga de trabajo de las mujeres, incluyendo tanto cambios en la división de trabajo en la familia como provisión de servicios, para evitar impactos negativos en los hijos y especialmente en las hijas⁵²; educación sanitaria e información sobre higiene a través de campañas de prevención sobre inmunización, agua potable, atención sanitaria preparto y posparto y programas de anticoncepción⁵³, y concienciación en temas de género y derechos humanos integrados en otro tipo de formación, vinculando a las OMF con otras organizaciones que trabajan en temas de exclusión social, que impulsen cambios en la legislación y el acceso a recursos.

3.4.2.1.3. Distribución de poder y exclusión del proceso político

La sociedad no es una zona neutral en la que los distintos segmentos actúan y compiten en igualdad de condiciones. Como dicen Johnson y Rogaly (1997), “la desigualdad aumenta cada vez que las personas más acomodadas pueden mejorar su renta antes que los demás. Incluso si el nivel absoluto de bienestar material de las personas en las peores situaciones no cambia en nada, la pobreza relativa (Beck, 1994) puede aumentar y con ella la sensación de impotencia de la población más pobre” (14). La desigualdad económica está pues asociada con la concentración de poder político y social⁵⁴, y el acceso a poder está determinado por la posición social en términos de clase, casta, etnicidad, género, etc. Por tanto, la desigualdad económica, social y política están íntimamente relacionadas.

Ferguson (1990) define poder como “una cuestión de gobierno, en la que gobernar es estructurar el campo de posibles acciones de otros” (citado en Bhatt, 1997). Por esta razón, una gran parte de la literatura defiende que una mayor y mejor participación ciudadana en los programas de desarrollo

⁵¹ Goetz y Sen Gupta, 1996.

⁵² Mayoux, mayo 1998.

⁵³ Littlefield, E., Morduch y Hashemi, 2003.

⁵⁴ Johnson y Rogaly, 1997.

desemboca en un mejor desempeño y una estructuración del gobierno más igualitaria⁵⁵. Ahora bien, diferentes interpretaciones de la lógica y naturaleza de la participación ciudadana coexisten en las intervenciones de desarrollo, es decir, un ‘desarrollo participativo’ significa distintas cosas para distintas personas y, surgen diferencias de opinión de escuelas divergentes de pensamiento en relación con los fines y los procesos del desarrollo participativo⁵⁶.

Bhatt (1997) distingue tres propósitos diferentes del desarrollo participativo en función del énfasis que se haga en el aspecto social, económico o político de la intervención de desarrollo. Por un lado, se mantienen las ‘*metas económicamente deseables*’ por aquellas que consideran el desempleo como una de las principales causas de pobreza. Sus defensoras sostienen que la participación en los programas de microempresas puede aumentar los ingresos, los activos y las oportunidades de autoempleo de los segmentos pobres⁵⁷.

Otras autoras apuestan por ‘*metas socialmente deseables*’ a través de la ‘organización de clases marginales para la transformación estructural de la sociedad’ (Edgcomb y Cawley, 1994), ‘la omisión de las diferencias de casta y religión, y la solidaridad, especialmente en épocas de crisis’ (Bhatt, 1995:98). Sus defensoras apuestan por una implicación en actividades socialmente productivas para mejorar el estatus social, la independencia y el empoderamiento personal⁵⁸.

Por último, hay autoras que defienden ‘*metas políticamente deseables*’, para las que el verdadero desarrollo participativo tiene sus raíces en los valores democráticos, y se manifiesta a través de instituciones democráticas a nivel de base. Este tipo de participación conduce a la población más pobre a formar “organizaciones no mercantiles que puedan aprender a influenciar las políticas públicas (Lewis, 1988:9) [...] y llevar a una participación equitativa del poder y a un nivel más alto de concienciación y fuerza política de las personas, en particular de los grupos más débiles” (Paul, 1986 citado en Bhatt, 1997:374).

Uno de los marcos más conocidos para valorar la participación comunitaria en los proyectos de desarrollo es la escalera de participación ciudadana de Sherry Arnstein (1969). Tal y como refleja la figura 3.1., en los peldaños más bajos de la escalera (Manipulación y Terapia) se sitúan las ‘instituciones tipo I’, que representan las intervenciones que priorizan el proceso crediticio y que prestan poca atención a los aspectos participativos del desarrollo, siendo aquellas personas que

⁵⁵ Jazairy et al., 1992, Gopal y March, 1994, Isham et al. 1995, citados en Bhatt, 1997.

⁵⁶ Según dice Bhatt, “entender los principios que subyacen los propósitos, beneficios y coste de las diferentes técnicas participativas es la clave para diseñar e implementar políticas y programas de desarrollo microempresarial eficaces” (Bhatt, 1997:381).

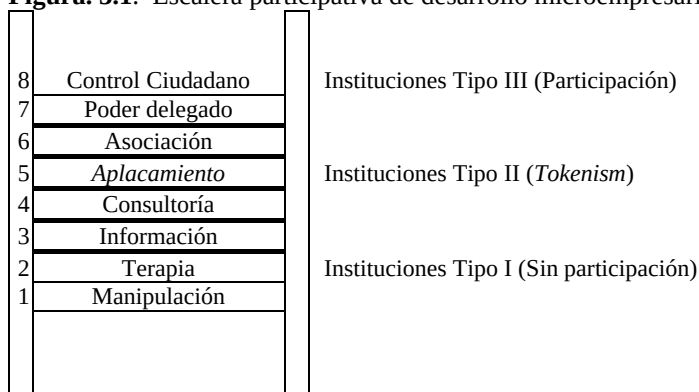
⁵⁷ Hossain, 1988; Kahnert 1989; Holt y Ribe, 1991; Sikininm 1992; Baringer, 1993; Otero y Rhyne, 1994, citados en Bhatt, 1997.

⁵⁸ Korten y Alfonso, 1983; Chambers, 1993; Mayoux, 1997 citados en Bhatt, 1997.

están técnica o financieramente más arriba las que proponen las metas y adoptan las soluciones para cada problema. Según se suben los peldaños de la escalera, aumenta el poder de la ciudadana a la hora de influir en la intervención.

Los peldaños medios de la escalera (Información, Consultoría y Aplacamiento) representan aquellos programas en los que existe *tokenism*, es decir, programas de participación de fachada que no se corresponden con lo que realmente aparentan. Aunque la gerencia de la organización de desarrollo formula la política del programa, se implica a las participantes en el proceso de distribución de servicios con el propósito de reducir sus costes administrativos, es el caso de las ‘instituciones tipo II’. La información es característica de instituciones que producen un nivel intermedio de participación y este activo se utiliza más bien para disminuir los costes operativos de la OMF. Existiría una vinculación financiera pero esta no es garante de vinculación social y lucha contra la exclusión social. Por último, en los peldaños más altos de la escalera (Poder delegado y Control ciudadano) se sitúan las ‘instituciones tipo III’ basadas en principios y estructuras de autogobierno con una alta implicación comunitaria en la toma de decisiones de gestión del programa como la valoración de las necesidades comunitarias, la planificación de actividades, la movilización de recursos, y la elaboración de normas para el cumplimiento de la política. Por tanto, haciendo un análisis de la cultura organizativa y las estructuras participativas de una OMF, se puede situar a una OMF en uno u otro peldaño de la escalera participativa de desarrollo, y se puede averiguar el grado de distribución de poder entre las participantes de una intervención microfinanciera⁵⁹.

Figura. 3.1. Escalera participativa de desarrollo microempresarial (Arnstein, 1969)



Fuente: Bhatt (1997)

⁵⁹ Instituciones tipo I incrementan las desigualdades, excluyen a la población pobre e incluyen sólo a aquellas que tienen influencia política (véanse los estudios de Banco Mundial, 1981; Braverman y Guasch, 1986; Lipton, 1988, Hoff y Stiglitz, 1993; Mosley y Dahal, 1987; Von Pischke, 1991, Koeker, 1996). Por el contrario, programas microempresariales como BRAC en Bangladesh (Lovell, 1992), el proyecto de triciclos en Santo Domingo de ACCION International (Hirschman, 1984), SEWA en India (Bhatt, 1995) y los Bancos Populares en Tailandia y Ghana (Holt, 1994) son algunos ejemplos de cómo enfoques integrados con participación pueden resultar en el desarrollo de la población pobre (Bhatt, 1997).

3.4.2.2. El aspecto relacional del proceso de exclusión institucional

El aspecto relacional del proceso de exclusión institucional complementa el aspecto distributivo, que ha sido tratado en el apartado anterior y, por tanto, su examen debería realizarse al mismo nivel de análisis y grado de importancia. En cualquier estudio sobre exclusión es esencial observar las relaciones que surgen entre los colectivos sociales tradicionalmente excluidos, y ahora participantes en un programa microfinanciero, y las instituciones sociales que operan como intermediarias microfinancieras, económicas y sociales, y definen las normas y relaciones con las participantes. Estas relaciones están gobernadas por unas condiciones contractuales, reguladas por unos derechos civiles (económicos, sociales y políticos), e influenciadas no sólo por activos económicos sino también por activos sociales y culturales. Ya se ha mencionado que la discriminación de determinadas identidades sociales dificulta una plena participación, y que las prácticas excluyentes no sólo ocurren en el mercado sino también en otras instituciones sociales. En ocasiones, en lugar de negociar la mejora para grupos marginados de recursos económicos y derechos de ciudadanía, las organizaciones sociales pueden igualmente reforzar la posición de los grupos dominantes, frenar el acceso a mercados básicos y la adquisición de derechos a otros grupos, así como reforzar los procesos de exclusión institucional. A continuación, se identifican algunas relaciones que pueden surgir dentro de los procesos económicos, sociales y políticos de una intervención microfinanciera.

3.4.2.2.1. Los monopsonios y monopolios espaciales en el proceso económico de exclusión

En algunos mercados surgen *contratos vinculados* entre grupos dominantes y grupos subalternos, es decir, entre personas con más recursos y poder local (empleadoras, comerciantes, terratenientes y grandes propietarias) y personas económica, social y políticamente desfavorecidas y marginadas (trabajadoras agrarias, pequeñas productoras, pequeñas comerciantes, prestatarias o inquilinas). Estos contratos llevan a intercambios desiguales, con condiciones desfavorables para una de las partes en diversas transacciones, ya sean de trabajo, tierra o producción, y en los que la parte dominante suele imponer a la parte subordinada determinadas condiciones en relación a la cosecha, el precio, el salario o la renta, inferiores a las de una situación justa de mercado⁶⁰. Por ejemplo, hay comerciantes que prestan dinero o utensilios de labranza a pequeñas agricultoras, a condición de la venta de sus cosechas a un precio predeterminado; o grandes terratenientes que otorgan préstamos a sus empleadas agrarias a condición de reducir el valor de su trabajo, como un tipo de servidumbre por debajo de su valor de mercado⁶¹.

⁶⁰ Rogaly, 1996; Johnson y Rogaly, 1997.

⁶¹ Rogaly, 1996.

Estas situaciones se dan con frecuencia en zonas rurales de economías de renta baja, ya que dada la dificultad y el elevado coste de ofrecer servicios financieros, se dan situaciones de monopolios y, en ocasiones, monopsonios espaciales en los que una vendedora o una compradora domina el mercado. Gaile y Foster (1996) definen a la *monopolista espacial* como “la única vendedora en la región accesible [...] que] puede tener beneficios extraordinarios aumentando el precio hasta el punto en el que la habitante debe elegir entre hacer un largo viaje o adquirir el [producto] localmente. La *monopsonista espacial* disfruta de similares ventajas de beneficio de las mismas imperfecciones de mercado causadas por el aislamiento, el difícil acceso o las limitaciones de los mercados. Es decir, la compradora, a menudo mayorista, es la única compradora de un bien o servicio en la zona. De nuevo, los precios se distorsionan por tal imperfección del mercado espacial, muy corriente en las economías en desarrollo” (19).

Por tanto, si el contexto institucional permite convertir a una empresaria en monopolista o monopsonista espacial que controla el mercado local en sus operaciones de compra-venta, la comunidad podría empeorar su situación incluso con acceso a crédito puesto que los precios cargados y otras condiciones contractuales impuestas se convierten en explotadoras, abusivas e injustas con relaciones financieras laborales y comerciales asimétricas y desiguales. Ahora bien, no es la ausencia de competencia lo que hace imperfecto el mercado y provoca esa desigualdad, sino la ausencia de unos términos contractuales equitativos, definidos por el ambiente institucional, los que sitúan a la población en una posición aún más desaventajada en ese mercado imperfecto.

3.4.2.2.2. Los monopolios de grupo en el proceso social de exclusión

Las asociaciones como parte de la estructura institucional surgen para apoyar y desarrollar la solidaridad de grupo y, como espacio de organización de población desfavorecida, son importantes como activo para escapar de la pobreza⁶². Sin embargo, en ocasiones, la formación de grupos que promueven la integración social puede, al mismo tiempo, reproducir la exclusión de determinadas categorías sociales⁶³.

El derecho a ser miembro es el derecho más básico de una ciudadana. Sin embargo, ser aceptada como miembro depende de las políticas de admisión del grupo, es decir, de las prácticas excluyentes o integradoras del grupo⁶⁴. En el caso de grupos de crédito, los miembros de un grupo aceptan normalmente a aquellas personas que son consideradas solventes y con una suficiente capacidad de absorción de deuda, y es muy probable que las personas más pobres sean las que

⁶² Inack et al., 1995.

⁶³ Gore y Figueiredo, 1997.

⁶⁴ Gore, 1995.

menos probabilidad tengan de pertenecer al grupo por el simple hecho de que suelen ser las que tienen una menor capacidad de producción y menores activos con los que garantizar la devolución del préstamo.

Por otra parte, la exclusión de grupos puede también reproducir los patrones de casta de la sociedad india. Del mismo modo que el estudio de Inack et al. (1995) examina en Camerún “cómo la solidaridad de grupo, que es la base de integración e inclusión, puede conducir al mismo tiempo a la exclusión social”⁶⁵ (230), también en India la formación de grupos de crédito puede implicar un tipo de clausura y disgregación social al constituirse implícitamente estos grupos sobre una base de casta y de género.

3.4.2.2.3. El empoderamiento de los grupos en el proceso político de exclusión

La ausencia de unas estructuras colectivas participativas y empoderadas perpetúa situaciones de desventaja económica y social, y la participación en un grupo no significa necesariamente compartir el poder⁶⁶. Como apunta Kabeer (2002), el reconocimiento formal del derecho a ser miembro en un grupo de crédito y la obtención de crédito no es suficiente para convertir a esa persona en agente. A continuación, se incluye una contundente cita de Mohanty (1995) cuestionando el empoderamiento y el énfasis excesivo que se le da en las instituciones formales, dentro de un discurso que, en lugar de empoderar, mantiene estructuras colectivas sin agencia ni poder dentro de una sociedad civil subordinada a los intereses patriarcales, de las castas altas y del mercado. Esta crítica al funcionamiento institucional se analiza a partir del documento presentado por el gobierno de India en la Cumbre de Copenhague de 1995:

“El documento del gobierno de India presentado en la Cumbre de Copenhague [...] habla de que las personas pobres tienen que estar empoderadas para poder ayudarse a sí mismas y romper las barreras sociales, económicas, culturales y psicológicas que las conviertan de ‘receptoras pasivas de programas gubernamentales’ a ‘participantes y gestoras activas de sus propios asuntos’. Aquí tenemos una descripción de empoderamiento que implica ‘su organización en grupos informales, asociaciones formales, sindicatos, cooperativas, etc, para ejercer presión colectiva, articulando la demanda y participando efectivamente en el proceso de toma de decisiones con el objetivo último de construir fundaciones de autoconfianza individual y colectiva. Todo esto es sin duda necesario y deseable. Pero también es el método de cómo la política de la persona oprimida y pobre aparece restringida y canalizada por las fuerzas dominantes de la sociedad. Su derecho de lucha está circunscrito a estas formas de negociación política. Y se asume que el Estado sea un

⁶⁵ Inack defiende que “la exclusión sobre una base étnica surge de diversas maneras y ocurre como resultado del reforzamiento de la solidaridad de grupo, como producto de la especialización y del desarrollo de una división étnica del trabajo, y a través de deliberadas prácticas monopolísticas” (Inack et al. 1995:230).

⁶⁶ White, 1996.

árbitro imparcial que intente ‘posibilitar’ que la población pobre persiga estas formas de política ... En este proceso, la alianza del gobierno con las ONG juegan un papel estratégico. El documento de India considera que: ‘Las organizaciones no gubernamentales/voluntarias pueden generar una gran ayuda en este proceso, particularmente proporcionando la estructura de apoyo necesaria para tales grupos, y las asociaciones y vínculos entre ellos y el gobierno para que tanto los grupos como el gobierno sean sensibles a un enfoque organizado de desarrollo’ ... Por tanto, la tendencia contemporánea de producir un ‘empoderamiento de las personas’ a través del sector de ONG tiene, de hecho, una consecuencia incapacitadora en relación con las personas oprimidas. No sólo busca desorientarlos de demandar de las agencias estatales que distribuyan el bien, sino que modifica la atención de la política de lucha a la actividad de las ONG [...] Por tanto, el funcionamiento institucional se acentúa como parte esencial de la política democrática [...] La cuestión es cómo hacer que el procedimiento institucional contribuya positivamente al ejercicio sustantivo de poder [...] De hecho, el concepto [de empoderamiento] en sí mismo implica que una agencia externa ha ‘dado’ poder o ‘empoderado’ a otra sección _una idea de altivez más que poder redistribuido a través de un proceso, incluyendo un proceso de lucha [...] Esto sólo significa que la estructura de poder dominada por las clases altas, castas altas, patriarcales y étnicas en carácter continuarán manteniendo el poder del Estado [...] que a su vez] busca subordinarlo al mercado y a la ‘sociedad civil’.” (1435-1436).

Por tanto, la exclusión de una participación completa y de una agencia activa en el proceso de desarrollo, y más particularmente en este caso, en el acceso a crédito, es un aspecto esencial alrededor del cual se generan otros aspectos de exclusión. Dentro de la literatura sobre microfinanzas, hay quien defiende la garantía grupal como un mecanismo que por sí mismo genera empoderamiento económico, social y político en colectivos tradicionalmente excluidos. Para otras, en cambio, la constitución de un grupo no es suficiente, siendo necesario ofrecer otro tipo de asistencia específica a las participantes para la concienciación y el aprendizaje de las ventajas y los beneficios de la organización colectiva⁶⁷.

La participación en un grupo además de ofrecer un sentimiento de protección, cohesión, seguridad y apoyo, puede jugar un papel importante en una gestión participativa de los recursos comunitarios en un proceso que sirva para reconocer y vencer restricciones sociales y factores de desarrollo⁶⁸. Hay que tener presente, como señala Bhatt (1997), que una “participación auténtica no es posible sin un ambiente que lo permita y sin instituciones amigas a la participación” (382). En la mayoría de las ocasiones, en cambio, las estructuras institucionales para la participación no cumplen el rol para el que se establecieron. Así ocurre que se pueden utilizar las estructuras grupales de crédito como un simple mecanismo de asegurar la devolución del crédito sin que estas estructuras sirvan de

⁶⁷ Ashe, 1985, citado en Bhatt, 1997.

⁶⁸ Dash, A. 2003.

base para incrementar la participación de la población prestataria en el proceso de toma de decisiones⁶⁹.

Por tanto, es importante impulsar una distribución de poder que permita a ciertos colectivos ser incluidos en el diseño e implementación de políticas sociales, económicas y políticas superando así conceptos y teorías pasadas que asignan un rol pasivo a los colectivos excluidos a través de la participación activa de los miembros del grupo no sólo como receptores de crédito sino aumentando su capacidad de elección y acción, su control y beneficio, que son factores esenciales para un funcionamiento financiero y social participativo⁷⁰.

Las organizaciones que persiguen por ejemplo el empoderamiento de las mujeres intentan no sólo realizar simples transferencias de recursos sino que tratan de cambiar las restricciones institucionales informales, particularmente “las restricciones de mercado y familiares creando incentivos para la implicación directa de las mujeres en sus actividades financiadas por el préstamo” (Ackerly, 1995:58). Como antes se mencionaba, factores importantes para conseguir una integración económica plena y que afectan el empoderamiento tienen que ver no sólo con las condiciones del préstamo, sino también con la implicación de la población en las actividades que se emprenden.

Dash (2003) resume las medidas que se han de adoptar para que los grupos se desarrollen como verdaderas estructuras de participación no sólo financiera sino también económica, social y política. Estas medidas son: “(a) facilitar procesos para la formación del grupo en torno a necesidades percibidas y metas comunes; (b) apoyar a estos grupos en el desarrollo de sistemas y procesos, como sistemas de gestión financiera; (c) incrementar las capacidades y cualificaciones de los miembros, así como la de los grupos en contabilidad, mantenimiento de libros, gestión de tesorería, organización de reuniones, mantenimiento de registros y procedimientos, y creación de mecanismos que aseguren la disciplina y la resolución de conflictos; (d) vincular los grupos con bancos, mercados y también entre sí mismos, formando federaciones de grupos de ayuda mutua, y (e) proporcionar todo el apoyo necesario para eventualmente hacer al grupo completamente autónomo y sostenible” (134).

Desde esta segunda perspectiva, es necesario fortalecer instituciones representativas, participativas, comunicativas y democráticas desde abajo, que puedan actuar como mecanismos para producir

⁶⁹ Mayoux, mayo 1998.

⁷⁰ Bhatt 1997; Bedard, 1989, citado en Remenyi, 2000.

nuevas nociones del interés y el bien público. La participación ha de incluir pues aspectos de representación, organización y empoderamiento en el intercambio social⁷¹.

3.5. Análisis de los *resultados* de la exclusión institucional

Una vez expuesto el *proceso* de exclusión institucional que puede surgir de una intervención microfinanciera a grandes rasgos, y que más detalladamente se concretará en el capítulo cuarto, en este apartado se pretende desarrollar un marco operativo que permita realizar una valoración de los *resultados* que genera el proceso de exclusión institucional en determinadas colectividades. Para ello, se utilizan tres conceptos clave: la cobertura social, la sostenibilidad y el impacto.

3.5.1. La cobertura social

Para estudiar las condiciones de la provisión y distribución de servicios financieros, y particularmente de crédito, entre los grupos tradicionalmente excluidos y en riesgo de exclusión, se utiliza el concepto de *cobertura social*. Este término se distingue de la *cobertura financiera* (o *alcance a nivel de usuaria*, en términos de Schreiner), y se utiliza para medir el alcance de una intervención microfinanciera, específicamente de los colectivos tradicionalmente excluidos.

3.5.1.1. El alcance o la cobertura financiera

La mayoría de las intervenciones microfinancieras miden el alcance en sentido estrecho, considerando únicamente el número de clientes servidos por la oferta de servicios financieros. No obstante, el alcance o la cobertura del crédito, y de otros servicios financieros, no ha de entenderse únicamente como la capacidad de llegar a un gran número de personas, sino que la cobertura ha de medirse en un sentido amplio teniendo en cuenta otras dimensiones. Para abordar esta cuestión destaca el marco de Schreiner (1998) que se desarrolla en términos de la teoría del bienestar social y pretende sintetizar la jerga de las microfinanzas con la de la teoría del bienestar. El alcance es definido como el valor social de los productos y servicios de una organización financiera en términos de seis variables: *anchura*, *profundidad*, *variedad*, *longitud*, *valor* y *coste*. Por tanto, el bienestar social depende de estas seis dimensiones⁷².

La *anchura de alcance* es el número de personas al que se proporcionan productos microfinancieros de una determinada calidad y a un coste dado. La anchura importa porque las necesidades

⁷¹ Gore y Figueiredo, 1997; Rodgers, 1995.

⁷² Véase también Schreiner, 2000, Navajas et al., 2000.

microfinancieras de la demanda exceden los recursos públicos. Debido pues a las restricciones del nivel de donaciones, cuanto más numerosas sean las personas alcanzadas mejor, puesto que a mayor anchura, mayor sostenibilidad de la OMF y menor dependencia de subsidios.

La *profundidad de alcance* es el valor que la sociedad asigna a la ganancia neta por la utilización de un producto o servicio financiero por una persona determinada. La profundidad muestra lo valioso que es socialmente expandir la frontera financiera a un grupo objetivo particular. Si la sociedad valora más la ganancia neta que obtiene una persona pobre que la misma ganancia para una persona más rica, la profundidad de alcance será mayor si los servicios financieros se extienden a las personas pobres más y mejor que a las ricas, puesto que la sociedad pone más peso en la pobre que en la rica. La pobreza es un buen indicador de la profundidad de alcance, aunque también hay otros indicadores como el género, la casta, el grupo étnico o la religión.

La *variedad de alcance* es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos por una OMF, es decir, hace referencia a la diversidad de productos y servicios microfinancieros que se ofrecen: créditos productivos, créditos de consumo, servicios de ahorro y depósito, servicios de pago y transferencia de fondos, seguros, etc.

La *longitud de alcance* es la estructura de tiempo en la que la OMF distribuye servicios financieros, es decir, la permanencia de la oferta microfinanciera. La longitud es importante socialmente porque a la sociedad le importa la provisión de servicios financieros y el bienestar de las usuarias tanto hoy como en el futuro. La longitud de alcance trata pues de medir la capacidad del agente proveedor financiero para continuar su actividad en el largo plazo.

El *valor del alcance para usuarias* se refiere a lo que una persona está dispuesta a pagar por un producto microfinanciero, a su voluntad o disposición de pago, que surge de una serie de atributos del servicio que ponen de manifiesto sus formas de crear valor. El valor depende entonces del tipo y condiciones del contrato financiero así como de los gustos, limitaciones y oportunidades de las usuarias. El valor está pues en función de la calidad del producto o servicio financiero. El valor aumenta cuanto más coinciden las condiciones del contrato con la demanda financiera. Si un servicio es poco valioso, una persona estará dispuesta a pagar poco pero cuanto más se adecue a la demanda y mayor sea su calidad mayor será su valor. Sin embargo, el valor es difícil de medir: primero, porque la población es heterogénea y tiene distintas preferencias sobre su bienestar; segundo, porque el valor depende de una ganancia subjetiva sobre un contrato financiero; y tercero, porque es difícil saber qué hubiera ocurrido en ausencia de contrato.

El *coste del alcance para usuarias* indica cuan caros son los productos para las usuarias, tanto en términos de precio pagado al agente proveedor financiero (intereses y comisiones) como en términos de costes de transacción, es decir, costes sin precio que no constituyen ingreso para la OMF y costes de oportunidad no efectivos, como el tiempo empleado en la obtención del servicio y gastos en metálico como transporte, documentos, alimentación e impuestos. El coste para las usuarias es distinto del coste para la sociedad o del coste para la prestamista. Sin embargo, a menor coste para la OMF, menor coste para la usuaria, mejora del servicio y aumento del beneficio para la usuaria. Luego se llega a la misma lógica de siempre: para mejorar el alcance hay que disminuir el coste.

Si del valor se resta el coste se obtiene la *ganancia neta para las usuarias*. La ganancia neta se define como el incremento en bienestar debido a las microfinanzas. En palabras de Schreiner (2000): “La ganancia neta es la voluntad de pagar _el coste más alto que una persona estaría dispuesto a soportar por un contrato financiero_ menos el coste incurrido. El concepto de ganancia neta es como el del superávit del consumidor en la teoría del bienestar” (6). Debido a que el valor para las usuarias es difícil de medir⁷³, en caso de que haya distintos agentes proveedores financieros, el valor sería el coste más alto que una persona estaría dispuesta a soportar para conseguir un producto financiero. En este caso, la ganancia neta se podría medir como los ahorros en el coste por cambiar de proveedora financiera.

No obstante, a pesar de que esta noción del alcance pueda parecer conceptualmente más amplia al integrar más dimensiones, operativamente sigue siendo una medida incompleta e insuficiente pues sigue la perspectiva de la oferta sin tener en cuenta la demanda, y sigue priorizando criterios de eficiencia económica sobre criterios de equidad social. Se tratará pues a continuación de bosquejar un marco basado en la misma terminología pero con una conceptualización diferente, que sirva para tratar el problema de la exclusión social sin dejar en un segundo plano los aspectos de equidad.

3.5.1.2. La cobertura social

La cobertura social es una medida más completa para medir la exclusión social en el acceso a crédito que simplemente el alcance o la cobertura financiera. Este concepto hace referencia a la calidad de los servicios financieros en sentido amplio para que la demanda con restricciones de acceso a crédito quede adecuadamente cubierta. El marco de análisis que se utiliza en este trabajo para medir la cobertura social del crédito está basado terminológicamente en el marco de Schreiner

⁷³ “La mayoría de los modelos económicos asumen que el valor para las clientes es el incremento en los beneficios en el negocio de la cliente con *versus* sin acceso a microfinanzas [... sin embargo] el incremento en beneficios es sólo el límite más bajo en el valor total” (Schreiner, 2000:3).

pero las dimensiones de la cobertura social no se definen desde el punto de vista financiero sino desde un punto de vista social, es decir, no se estudia el alcance de la OMF sino la cobertura de cada colectivo social.

La visión institucionalista apuesta por un mayor alcance del número de individuos de los servicios financieros, pero hay que tener en cuenta que ese alcance puede ser discriminatorio e ineficiente. Por este motivo, uno de los objetivos de este trabajo es analizar la cobertura y los efectos de una intervención crediticia en función de aquellas dimensiones de acceso a crédito que pueden servir como señales de discriminación social e ineficiencia económica. Desde esta perspectiva, a partir de una cobertura social definida a partir de seis dimensiones financieras se observará cómo se distribuye el crédito entre los distintos colectivos sociales.

Una cobertura discriminatoria sucede cuando la cuantía y el destino del crédito se distribuyen de forma desigual entre la población, es decir, cuando se conceden más y mejores créditos a las personas que económicamente *tienen* más o a las que socialmente *son* más. Por otra parte, la cobertura crediticia es ineficiente cuando las condiciones crediticias y los términos contractuales que ofrece la OMF no facilitan la devolución de los préstamos o cuando no se enfatiza la capacidad de absorción de deuda de determinados colectivos. Como dice Getubig et al. (2000), “la capacidad de alcanzar a la población pobre debe incluir la existencia de mecanismos efectivos para identificar y distribuir servicios financieros apropiadamente diseñados a las familias pobres. La ausencia de éstos conduce a la ineficiencia en la utilización de recursos para las personas pobres” (8). Desde esta perspectiva, conviene analizar todas las dimensiones que afectan el acceso a crédito, utilizando un marco que mida la cobertura social a partir del cual se pueda observar tanto la exclusión institucional como la eficiencia de la actuación.

3.5.1.3. Las dimensiones de la cobertura social

La cobertura social del crédito valora el grado de acceso a crédito de los colectivos socialmente excluidos, es decir, la exclusión social en el acceso a crédito. Para que una OMF ofrezca una cobertura social amplia se han de medir tres aspectos en relación al colectivo en riesgo de exclusión. Primero, se ha de averiguar si la OMF ofrece un acceso equitativo al crédito a los distintos segmentos de la población. Las dimensiones que se utilizan para medir este acceso al crédito son la *anchura de cobertura* (número de usuarias de cada colectivo social), la *profundidad de cobertura* (volumen de crédito y tamaño de crédito para cada colectivo social), y la *variedad de cobertura* (variedad de servicios financieros a los que tiene acceso cada colectivo social) para comprobar si existe igualdad de oportunidades para cada colectivo social. Asimismo, es necesario medir la duración del acceso a crédito, y la *longitud de cobertura* es la dimensión que se suele

utilizar para medir esa permanencia, que es un primer signo de la sostenibilidad de la integración económica de la intervención. Finalmente, la ganancia neta de la cobertura social es la diferencia entre el valor y el coste del crédito para cada colectivo social. El *valor de cobertura* se define como la voluntad o disposición a pagar de cada colectivo por un determinado producto crediticio; y el *coste* indica cuan caro es el producto crediticio para cada colectivo social.

A continuación, se describen someramente cada una de estas dimensiones de cobertura que describen el acceso, la sostenibilidad y la ganancia del crédito para cada colectivo social.

3.5.1.3.1. La anchura de cobertura social

Según Schreiner la *anchura del alcance* indica el número de usuarias que un agente proveedor microfinanciero alcanza en un determinado periodo. Para las institucionalistas, la anchura es importante porque la asistencia financiera es limitada porque hay escasez de recursos financieros. Por tanto, cuanto más numerosas sean las personas alcanzadas, mejor es el desempeño de la OMF. Asimismo, la anchura y la sostenibilidad institucional van de la mano, es decir, a mayor escala mayor autosuficiencia financiera⁷⁴.

Aquí se introduce la noción de *anchura de cobertura social* para incluir criterios de equidad, y medir la segmentación de las oportunidades de acceso a crédito para los distintos grupos de población. Es importante contar no sólo el número de participantes en general, sino el número de participantes que pertenecen a cada colectivo social, y con énfasis en los colectivos que se encuentran en riesgo de exclusión. Por este motivo, es necesario no sólo prestar atención a medir la anchura del alcance sino también valorar la anchura de cobertura social en función de variables como la casta, el sexo, la propiedad de tierra y el nivel de pobreza relativa de la población prestataria.

Asimismo, se considera que no sólo es preciso contabilizar a las nuevas participantes de cada periodo sino que hay que tener en cuenta igualmente la deserción⁷⁵. Este énfasis en las tasas de deserción se encuentra en estrecha relación con la longitud y la sostenibilidad. Se calcula pues la anchura de cobertura neta como la diferencia entre las participantes que ingresan en un programa, y

⁷⁴ De ahí que las institucionalistas valoren tanto esta dimensión del alcance que surge de juicios de valor económicos, y donde para conseguir anchura es necesaria la capitalización, es decir, son necesarias más agencias, más patrimonio, más fondos y más personal, procesos de capitalización en los que influye la rentabilidad (González-Vega, 1998).

⁷⁵ Se puede abandonar un programa de crédito por diversas razones, a saber, incumplimiento del crédito, mora de algún miembro del grupo, sobreendeudamiento, desinterés, inseguridad en la gestión de los ahorros, condiciones crediticias desfavorables, insatisfacción de la demanda por la baja calidad de los productos y servicios financieros, ausencia de apoyo familiar, crisis o vulnerabilidad familiar, etc.

las participantes que abandonan una OMF en un periodo de tiempo. Si la salida de participantes en un determinado periodo es mayor que la entrada de participantes, se considera que habrá una disminución neta de la anchura de cobertura. Finalmente, es oportuno conocer la anchura de cobertura neta de participantes pertenecientes a grupos en riesgo de exclusión, y comparar con el total de participantes en la intervención microfinanciera, así como conocer la tasa de mercado de tales colectivos.

3.5.1.3.2. La profundidad de cobertura social

El acceso a crédito de los grupos social y económicamente más desfavorecidos, lo podemos medir no sólo a través de la anchura sino también a través de la profundidad. Para Schreiner (2000), la *profundidad de alcance* se define como el valor que la sociedad asigna a la ganancia neta de una usuaria dada y muestra lo valioso que es extender la oferta de productos microfinancieros a un grupo particular desde el punto de vista de la sociedad. “En la teoría del bienestar, la profundidad es el peso de una cliente en la función de bienestar social” (Schreiner, 2000:7). Por tanto, si socialmente resulta más valorado ampliar la frontera de las finanzas a las personas pobres que a las ricas, entonces la pobreza es un buen sustituto para medir la profundidad. Sin embargo, la medida de la profundidad a través de la renta o la riqueza es difícil, por ello se utilizan sustitutos indirectos como el sexo, la localización, la educación, la etnicidad, el tipo de vivienda o el acceso a servicios públicos. En esta línea, si la usuaria de crédito es una mujer rural analfabeta de minoría étnica que no habita en una vivienda digna y sin acceso a servicios públicos, entonces la profundidad de alcance es mayor y para la sociedad tiene un mayor valor su alcance que si la usuaria de crédito es, por ejemplo, un empresario varón cualificado y urbano con un estatus económico medio.

En este trabajo, la *profundidad de cobertura social* indica cual es el peso o la importancia que tiene cada colectivo social dentro de la cartera de crédito de una OMF. La profundidad de cobertura social se podría medir a través de dos indicadores: el volumen relativo de crédito destinado a cada colectivo social, y el tamaño promedio del préstamo destinado a cada colectivo social. La proporción de los colectivos tradicionalmente excluidos en la cartera de negocios total de la OMF y las diferencias en el tamaño del préstamo entre los distintos colectivos sociales son pues señales de si la distribución del crédito favorece a determinadas categorías sociales, si es igualitaria o si, por el contrario, reproduce las desigualdades financieras tradicionales. Por último, la profundidad puede también referirse a la cobertura geográfica, para valorar el nivel de operaciones de la OMF en zonas rurales y de difícil acceso.

3.5.1.3.3. La variedad de cobertura social

En términos de Schreiner, la *variedad de alcance* es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos por una OMF, es decir, se refiere a la diversidad de sus productos financieros, no sólo préstamos sino también otros servicios financieros disponibles como facilidades de ahorro y depósito, servicios de intermediación de pagos, transferencias, remesas, seguros, etc. A mayor gama de productos financieros mayor alcance. Sin embargo, desde un punto de vista de exclusión más importante que la variedad de alcance de la OMF, es la variedad de productos y servicios financieros que se ofrece a un grupo social dado, a una calidad y coste dados. Por tanto, la *variedad de cobertura social* se refiere a la gama de contratos financieros ofrecidos por una OMF para cada colectivo social. Como dicen Matin et al. (1999) “lo que parece influenciar la profundidad de cobertura de forma importante es el contenido y la flexibilidad del programa en sus términos y condiciones: el grado en el cual los productos ofrecidos cubren las especiales necesidades de las personas pobres diseñándoles a medida las características de los productos” (13). Por tanto, es necesario tener en cuenta las condiciones contractuales de la gama de productos financieros ofrecidos para cada categoría social, ya que los términos de los productos y servicios influyen también en la cobertura social.

3.5.1.3.4. La longitud de cobertura social

Para la escuela institucionalista, la *longitud de alcance* es la estructura de tiempo en la cual la OMF distribuye préstamos. Mide la capacidad de la organización para continuar su actividad en el largo plazo. Schreiner valora la longitud en relación a la autosuficiencia financiera de la OMF; aquí, en contraste, se mide la longitud o duración del crédito para el colectivo social, es decir, se trata de relacionar la adecuación del crédito con la viabilidad de la actividad financiada así como la viabilidad del grupo.

En esta investigación se considera la permanencia del crédito desde el punto de vista del colectivo excluido. Por tanto, se define la *longitud de cobertura social* no como la estructura de tiempo en la cual la organización de microfinanzas produce préstamos, sino la estructura de tiempo en la cual un determinado colectivo de población recibe préstamos, y permanece en el tiempo la posibilidad de ese acceso a préstamos. La longitud tiene su relevancia porque la sociedad aspira al bienestar social de los grupos más desfavorecidos tanto ahora como en el futuro. Un grupo social o económico de población que no tiene longitud de cobertura puede tener acceso a crédito en un momento dado y, con ello, mejorar su bienestar a corto plazo, pero si el acceso a crédito le queda vedado en el futuro, la capacidad de ese grupo social para conservar su bienestar puede quedar destruida a largo plazo.

La diferencia entre este enfoque de exclusión institucional y los anteriores enfoques que aparecen en la literatura de microfinanzas radica en lo siguiente: la longitud de alcance desde el punto de vista institucionalista señala durante cuánto tiempo se llega a las usuarias del servicio, es decir, si hay permanencia en la oferta de crédito. La duración del alcance es el valor que se da a la permanencia, por eso la sostenibilidad institucional es parte del alcance del crédito (o impacto social). Por el contrario, la longitud de cobertura social se refiere a la estructura de tiempo en la cual una categoría social tiene acceso a crédito y a otros servicios financieros; se refiere a la permanencia en el acceso a los servicios financieros, es decir, permite que para el colectivo social excluido exista la posibilidad de acceso tanto ahora como en el futuro. La longitud de cobertura social esta positivamente correlacionada con la viabilidad o sostenibilidad de la integración, como se verá más adelante.

La literatura defiende que el alcance o la cobertura financiera depende en gran medida de la sostenibilidad institucional. Pero además, la sostenibilidad institucional depende de la longitud de cobertura social pues es ésta la que determina en gran parte que el préstamo se devuelva, que haya recolocación del crédito y que la OMF sea financieramente autosuficiente. Para que la longitud sea favorable, es decir, que la oportunidad de mantener abierta una intermediación financiera permanezca en el tiempo, hay que tener presente el contexto socioeconómico en el que la actividad productiva se desarrolla, y si existen las condiciones favorables para que el negocio sea viable y sea posible la devolución del crédito, es decir, tener un registro limpio para que en el futuro se pueda acceder a otro crédito y, por tanto, que la longitud de cobertura social aumente.

Por tanto, lo importante no es sólo el acceso sino hacer sostenible ese acceso a lo largo del tiempo. Para ello, es necesario que la población prestataria devuelva sucesivamente el crédito para tener opción de acceder a otro. Una señal de la longitud es pues la devolución del crédito; la no devolución supone una interrupción del acceso a crédito y una exclusión financiera. No obstante, para un análisis más completo de la longitud se han de conocer las condiciones circundantes a la actividad en la que se incurre. De ahí que la explicación de por qué se produzca exclusión institucional de determinadas colectividades sociales, no se tenga que dirigir a sus características individuales y a su voluntad de devolución del crédito, sino a las estructuras y los determinantes del contexto institucional. Por tanto, en este trabajo se utilizan como indicadores de la longitud de cobertura social: el promedio de préstamos por población prestataria/colectivo social, la continuidad de la actividad productiva donde se invirtió el préstamo, y la duración del grupo de crédito (si se trata de metodología grupal).

3.5.1.3.5. El valor de cobertura social

En este trabajo, se utiliza el *valor de cobertura social* de una forma amplia para señalar cómo afectan y se relacionan los rasgos de cada producto y/o servicio financiero en cada colectivo social. El valor de cobertura social se refiere entonces a los mecanismos que usa la OMF en el proceso de financiación de cada colectivo, en relación a: tipos de operaciones (crédito, ahorro, seguro, intermediación de pagos), procedimientos de solicitud, decisión de préstamo, condiciones de devolución (periodo de amortización, periodo de carencia y esquema de devolución), seguimiento y mecanismos coercitivos, etc.

El *valor de cobertura social* se define entonces como la voluntad o disposición a pagar del colectivo social por un determinado producto o servicio, y surge de los propios atributos de tal producto o servicio que son los que generan ese valor. La calidad del alcance depende entonces del tipo y condiciones del contrato financiero, pero también de los gustos, limitaciones y oportunidades de la demanda. La disposición de un servicio está pues en función de su calidad y de su demanda, y el valor aumenta cuando las condiciones de la oferta más coinciden con los gustos de la demanda⁷⁶. Es difícil medir el valor porque depende de la ganancia subjetiva de un contrato, pero es oportuno y conveniente medir las condiciones del contrato así como la satisfacción de los colectivos excluidos frente a esas condiciones.

Se considera importante estimar la brecha que existe entre las demandas de los colectivos excluidos y lo que la OMF realmente les ofrece, ya que ello permite valorar el margen que existe entre las necesidades de la demanda y sus preferencias de productos y servicios financieros *versus* las condiciones financieras prevalecientes. Por tanto, sería aconsejable medir esa calidad contractual en función de la metodología, el destino, el sector económico, el tamaño, el plazo de amortización, el esquema de devolución y la garantía del crédito, así como la satisfacción de cada colectivo social frente a cada uno de estos componentes, para valorar la adecuación entre la oferta y la demanda de los servicios microfinancieros. La exclusión institucional depende de los términos en los que se concede el crédito, por ello, analizando la correlación que existe entre las condiciones contractuales y los colectivos en riesgo, se puede observar cómo cada mecanismo financiero influye en la exclusión institucional de cada grupo social.

⁷⁶ Schreiner, 2000.

3.5.1.3.6. El coste de cobertura social

El *coste de cobertura social* indica cómo son de caros los productos y servicios de crédito para cada colectivo social, tanto en términos de precio pagados a la OMF (intereses y comisiones) como en términos de costes de transacción, es decir, costes sin precio que no constituyen ingreso para el agente proveedor financiero, y costes de oportunidad no efectivos como el tiempo empleado en la obtención del servicio y gastos en metálico como transporte, documentos, alimentación e impuestos. Asimismo, para Fernando (1997), el coste efectivo de un préstamo para su receptora incluye además la carga de ahorro obligatorio o depósito adicional que muchas organizaciones imponen, los fondos del grupo en caso de metodología grupal, la falta de autonomía sobre el uso o control del préstamo, la adopción de un esquema de devoluciones no acorde a los flujos de ingreso familiar, la modificación de los patrones de consumo familiar, la obligación de adquirir insumos a precios más altos o de vender el producto a precios más bajos, etc.

A continuación, se resumen algunos indicadores de la cobertura social de la práctica microfinanciera.

Cuadro 3.4. Indicadores de cobertura social del crédito

Dimensiones		Indicadores de la cobertura social
Anchura	-	Número de participantes de cada colectivo social (énfasis en los colectivos en riesgo de exclusión) (bruto y neto).
	-	Proporción de participantes en riesgo de exclusión del total de la cartera.
	-	Proporción de participantes en riesgo de exclusión del total de población en riesgo de exclusión en el área (tasa de mercado).
Profundidad	-	Proporción de crédito destinado a cada colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
	-	Tamaño del préstamo medio de cada colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
	-	Profundidad geográfica (énfasis en la cobertura de zonas remotas).
Variedad	-	Gama de contratos financieros para cada colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
Longitud	-	Promedio de préstamos recibidos por cada colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
	-	Permanencia del grupo de crédito (en caso de metodología grupal) por colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
	-	Duración de la capacidad de devolución (en función de la actividad productiva) de cada colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
Valor	-	Calidad del contrato crediticio (en función de la tecnología crediticia: periodo de amortización, periodo de carencia, esquema de devolución, destino, tipo de interés, etc.) para cada colectivo social (énfasis en colectivos en riesgo de exclusión).
	-	Satisfacción de los servicios para cada colectivo social (énfasis en los colectivos en riesgo de exclusión).
Coste	-	Precio (tipo de interés y comisiones) para cada colectivo social (énfasis en los colectivos en riesgo de exclusión).
	-	Costes de transacción para cada colectivo social (énfasis en los colectivos en riesgo de exclusión).

3.5.1.4. Las diferencias entre la cobertura financiera y la cobertura social

Los rasgos que caracterizan el marco de cobertura social son los siguientes:

- (i) La importancia que se otorga a los colectivos en riesgo de exclusión en el análisis del acceso a servicios financieros, es decir, la distribución de servicios financieros no sólo para población pobre ‘económicamente solvente’ sino para población pobre, en sentido amplio, junto con otros colectivos sociales tradicionalmente excluidos del mercado de crédito;
- (ii) La insuficiencia de inyectar un flujo de financiación y la necesidad de crear un contexto institucional favorable para que la integración sea sostenible; por ello, la cobertura social mide no sólo el valor social de las microfinanzas sino el valor social de una intervención de desarrollo que basada en las microfinanzas fortalezca los procesos de producción, comercialización, socialización y negociación de los colectivos más marginados;
- (iii) Para el logro de una mayor cobertura financiera, normalmente se aboga por la disminución de los costes y el aumento de la calidad del producto o servicio financiero para aumentar la autosuficiencia financiera y mejorar la ganancia neta de la usuaria, a diferencia de un enfoque que persigue la cobertura social de los servicios microfinancieros, donde lo importante es mejorar las capacidades de los colectivos tradicionalmente excluidos. El énfasis de una cobertura social está en el aumento de las capacidades de los colectivos socialmente excluidos: capacidad de absorción de la deuda, capacidad de producción y capacidad de negociación, a partir de la disminución de los costes de los colectivos excluidos y el aumento de la calidad de los productos y servicios para que así se consiga verdaderamente mejorar el valor social y la ganancia social neta;
- (iv) La prioridad de la sostenibilidad de la integración de los colectivos sociales frente a la autosostenibilidad institucional, es decir, se prioriza la viabilidad económica y social del colectivo sobre la viabilidad financiera de la OMF;
- (v) La longitud de la cobertura financiera no asegura la longitud de la cobertura social, es decir, la permanencia de la actividad financiera de la OMF no implica la permanencia ni la solvencia de la actividad de los colectivos sociales en riesgo. Sin embargo, la permanencia de la integración de los colectivos en riesgo sí favorece la permanencia de la actividad financiera de la organización. La rentabilidad de la actividad productiva de un colectivo incrementa su capacidad de absorción de deuda y, por tanto, su longitud de cobertura social, lo cual influye positivamente en la viabilidad institucional. Por tanto, la viabilidad de la integración de los colectivos en riesgo condiciona la viabilidad financiera de la intervención.

Por consiguiente, para medir la cobertura social se han de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Todas las dimensiones de la cobertura se deberían sesgar en función de variables socioeconómicas como la pobreza, el género o la casta, es decir, segmentar cada dimensión en función de cada colectivo en riesgo de exclusión. De esta manera, en base a cada una de las dimensiones de la cobertura social se puede ver si la OMF toma decisiones de forma equitativa y si actúa a favor de los colectivos tradicionalmente excluidos.
- b) Algunas autoras sostienen que la anchura de alcance y la sostenibilidad institucional van de la mano, pero no hay estudios que analicen la relación entre la anchura del alcance y la sostenibilidad de la integración, ni tampoco entre la anchura de cobertura social y la sostenibilidad institucional. Aquí, la relación que se enfatiza es aquélla entre la variedad de cobertura social y la sostenibilidad (tanto a nivel institucional como a nivel de colectivo). La clave de un desempeño eficiente es ofrecer servicios financieros que se ajusten a las verdaderas necesidades financieras de la demanda, y que éstos se distribuyan de forma no discriminatoria, es decir, con igualdad de oportunidades de acceso a todos ellos para todos los segmentos de población, independientemente de sus características socioeconómicas.
- c) Se ha definido la *longitud de cobertura social* como la estructura de tiempo en la cual un grupo social tiene la posibilidad de acceder a servicios microfinancieros. En el caso del crédito, esto no quiere decir que las participantes que acceden a más de un préstamo lo hagan porque su ganancia neta sea positiva, es decir, la longitud no siempre es indicador de satisfacción con el resultado de la inversión. En ocasiones, repetir la solicitud del préstamo no es debido a que la ganancia neta anterior haya sido positiva, sino a la esperanza de una ganancia futura⁷⁷. Por tanto, no es la ganancia de la actividad productiva lo que provoca la solicitud de un nuevo préstamo (como proponía Schreiner), sino el endeudamiento previo y la voluntad de permanecer en la actividad productiva en la que se invirtió. La longitud no es pues señal de ganancia neta, es sólo señal de voluntad de permanencia en la actividad productiva que provoca el prolongamiento de una relación de dependencia con la OMF, sin que esa continuidad sea muestra de que ninguna de las dos esté teniendo un impacto positivo en la reducción de la pobreza y la exclusión social.
- d) Schreiner define el *valor para la usuaria* como la voluntad de devolución de la usuaria, es decir, lo que una usuaria está dispuesta a pagar por un préstamo. Se coincide en que el valor depende de “las condiciones del contrato financiero y de los gustos, limitaciones y

⁷⁷ Como veremos más adelante en el estudio de caso, la solicitud de un segundo préstamo a la OMF es necesaria para continuar la actividad productiva y devolver completamente el primer préstamo en el que se ha incurrido, con la esperanza de que en un futuro se obtenga un mayor beneficio económico.

oportunidades de la usuaria [...] y que] este valor aumenta cuanto más coincidan las condiciones del contrato con la demanda prestataria” (Schreiner, 2000:3). Si un servicio es poco valioso, la usuaria está dispuesta a pagar poco y cuanto más se adecue a la demanda, y cuanto mayor sea su calidad mayor será su valor. Sin embargo, se difiere con la anterior argumentación en que el valor de cobertura ha de incluir no sólo la voluntad de devolución sino también la capacidad de devolución de la población prestataria, por lo que es importante también hacer una valoración de la capacidad de absorción de deuda y de los mecanismos que permiten u obstaculizan esa absorción de deuda para que el crédito se pueda devolver. Aquí, las dimensiones del préstamo (cantidad desembolsada, plazo de amortización, tamaño del crédito, ...) son importantes, pero tanto o más es la asistencia no crediticia que se ofrezca para que la capacidad de devolución aumente. Por tanto, la calidad o el valor de cobertura social se define aquí como una medida asociada a las capacidades de los colectivos en riesgo. Cuanto más aumentan las capacidades de los colectivos en riesgo, mayor es el valor de cobertura social.

- e) La diferencia entre el valor y el coste de cobertura es la ganancia neta. Para Schreiner y otros, “la *ganancia neta* es la diferencia entre el valor y el coste para la usuaria. Es el coste más alto que la prestataria estaría dispuesta a soportar para conseguir el préstamo, menos el coste que la prestataria en realidad soporta” (Navajas et al., 2000:336). El valor es difícil de medir, pero el valor relativo de dos o más préstamos se puede comparar a través de sus costes en caso de que haya distintas fuentes de préstamos. La ganancia neta se puede medir entonces como los ahorros en el coste por cambiar de prestamista⁷⁸. Diferimos en este argumento de medición de la ganancia neta, ya que aunque una OMF pueda ofrecer préstamos a tipos de interés más bajos que el impuesto por prestamistas informales o incluso a tipos de interés que se equiparan a los comerciales, la diferencia no implica conseguir una ganancia sino reducir una pérdida, eliminar una práctica de abuso y una situación de explotación. Sin embargo, la ganancia neta para la participante en el programa aún puede ser negativa pues depende principalmente de los ingresos que pueda obtener con la actividad económica en la que invirtió, que con frecuencia pueden incluso ser negativos.
- f) Se supone que para ayudar a la población más pobre no es suficiente inyectar un flujo de fondos sino crear unas condiciones institucionales favorables. Por ello, este trabajo no se refiere a la ganancia neta de la usuaria como valor menos coste de la usuaria, sino a la ganancia neta del colectivo excluido como participante de un programa o plan de desarrollo, donde el crédito es sólo uno de sus componentes. Se prioriza pues la sostenibilidad de la integración del colectivo, en lugar de la sostenibilidad institucional de la OMF. Por tanto, se toma como valor no el

⁷⁸ Navajas et al., 2000.

mayor coste que la participante está dispuesta a pagar por el servicio financiero, sino el mayor coste que la participante asume por solicitar el préstamo, incluyendo tanto los costes financieros como los costes operativos y de transacción de la actividad en la que invierte.

- g) La ganancia neta no se calcula únicamente en términos financieros, sino en términos económicos y sociales. Se considera que el valor y el coste para la usuaria son parte del valor y el coste de la actividad emprendida con el préstamo, y la ganancia es económica y social. Asimismo, en caso de que un programa de microfinanzas tenga un fin de ‘protección’ social, la ganancia neta es más difícil de medir en términos tangibles. Por ello, es necesario incluir otros indicadores que la midan en términos de reducción de privación y vulnerabilidad y de aumento de empoderamiento a partir de variables no sólo económicas.

El siguiente cuadro esquematiza las diferencias operativas entre el marco de alcance de Schreiner y el marco de cobertura social adoptado en este trabajo.

Cuadro 3.5. Diferencias entre el marco de cobertura financiera y el marco de cobertura social

	Marco de Schreiner	Marco de cobertura social
Problema	Exclusión financiera	Exclusión social (basada en las instituciones)
Objeto de análisis	Alcance o cobertura financiera	Cobertura social
Énfasis	Eficiencia institucional	Exclusión institucional
Dimensiones de cobertura:		
- Profundidad (acceso para quién)	Población pobre económicamente solventes	Colectivos tradicionalmente excluidos o en riesgo de exclusión (volumen y tamaño del crédito)
- Anchura (cuánto acceso)	Número de usuarias	Número de participantes de colectivos tradicionalmente excluidos
- Variedad (acceso a qué)	Gama de servicios/productos financieros	Gama de servicios/productos financieros para colectivos excluidos o en riesgo de exclusión
- Longitud (duración del acceso)	Sostenibilidad financiera de la OMF	Sostenibilidad financiera, económica y sociopolítica de la integración de los colectivos tradicionalmente excluidos o en riesgo de exclusión
- Ganancia neta (valor y coste del acceso)	Ahorro en costes financieros	Inversión económica, social y política

3.5.2. La sostenibilidad de la integración

Se ha hablado mucho en la literatura de las microfinanzas de la sostenibilidad institucional como uno de los fines prioritarios que ha de perseguir una OMF ya que la población pobre necesita servicios financieros de forma permanente que le permitan administrar y planificar sus finanzas tanto ahora como en el futuro⁷⁹. Para la literatura dominante, la sostenibilidad o la viabilidad institucional se refiere a la capacidad de la OMF de recuperar los recursos comprometidos principalmente con autosuficiencia financiera⁸⁰.

Se critica esta tendencia de conseguir únicamente autosuficiencia financiera en la provisión de servicios financieros principalmente por dos razones. Primero, porque una autosuficiencia financiera implica desviar los recursos hacia aquellas personas que son solventes, con capacidad de devolución del crédito, excluyendo a aquéllas que se encuentran social y económicamente en peor situación. Segundo, porque la autosuficiencia financiera aleja a los agentes proveedores financieros de ofrecer otro tipo de asistencia complementaria a la demanda que no es financieramente viable⁸¹.

El enfoque dominante es un enfoque parcial que enfatiza el medio financiero como un fin que todas las OMF debieran perseguir. Dicen Brinkerhoff y Goldsmith (1992) que la literatura dominante se centra “no en la sostenibilidad de la meta última del desarrollo (es decir, para lo que se emplea finalmente el dinero) sino en la sostenibilidad de los medios de distribución de esa meta (es decir, la sostenibilidad institucional)” (Brinkerhoff y Goldsmith, 1992 citado en McNamara y Morse, 1998:28). No obstante, la sostenibilidad no es un fin en sí mismo sino un medio para mejorar el bienestar social⁸². De ahí que la cuestión de la sostenibilidad debiera centrarse en la consecución de la viabilidad y permanencia de lo que constituye el bienestar social.

Dice Greeley (2003) que la sostenibilidad institucional tiene un fin meramente instrumental y no un valor intrínseco en un sentido de bienestar. El valor instrumental de la sostenibilidad institucional es evitar la exclusión de colectivos en riesgo de exclusión y mantener su permanencia en el acceso a servicios financieros. Por ello y desde esta perspectiva, esta investigación desvía la atención de la sostenibilidad de la OMF para fijarse en la sostenibilidad de la integración del colectivo social

⁷⁹ Rogaly, 1997.

⁸⁰ No obstante, hay quienes defienden que no sólo es importante tener en cuenta el aspecto financiero sino que además es necesario el logro de una sostenibilidad administrativa y organizativa de la intermediación financiera. McNamara y Morse (1998) basándose en la experiencia de la provisión de servicios financieros de DDS en Nigeria cuestionan el pensamiento actual en microfinanzas al dirigir su atención hacia la eficacia de perseguir una sostenibilidad financiera desvinculada del contexto social, económico y político dentro del cual la organización trabaja.

⁸¹ Dichter, 1996; McNamara y Morse, 1998.

⁸² Rhyne, 1998 citado en Navajas et al., 2000.

tradicionalmente excluido⁸³, y si se trata de préstamos con destino productivo, también hacia la permanencia y viabilidad de los negocios emprendidos. Al basarse en un enfoque que toma como eje cardinal los colectivos en riesgo de exclusión, la viabilidad del colectivo gana prioridad frente a la viabilidad de la oferta. El interés no está en la capacidad del agente proveedor financiero de recuperar los recursos que ha comprometido con la concesión de crédito, sino más bien en la capacidad del grupo social, principalmente en riesgo de exclusión, de devolver los recursos obtenidos a través de esa intermediación financiera.

Si una OMF es sostenible en un sentido técnico, pero provoca efectos negativos en los colectivos a los que ofrece sus servicios, no sería muy oportuno calificar a tal OMF como sostenible, al menos en el sentido de ‘sostener’ el proceso de inserción financiera y económica para los colectivos que tradicionalmente son excluidos y que, en principio, es el fin que se persigue con esa intermediación microfinanciera. Por tanto, en este trabajo se utiliza el término de sostenibilidad en este otro sentido de permanencia de acceso y uso de recursos financieros por parte del colectivo en riesgo de exclusión. Se deja de lado la sostenibilidad institucional en sentido financiero para adentrarnos en el concepto de sostenibilidad en un sentido más integral. En el caso particular del crédito, la sostenibilidad del acceso a crédito se podría definir como la continuidad en el tiempo de la capacidad de absorción de deuda o la capacidad de devolución de los recursos financieros obtenidos a lo largo del tiempo para los colectivos tradicionalmente excluidos.

En caso de que el crédito tenga un fin promocional, es decir, que su destino sea la inversión productiva para la generación de renta, esa capacidad de devolución del préstamo puede estar condicionada por distintos factores. Bien puede deberse a la capacidad de producción a largo plazo o viabilidad económica de la inversión realizada con ese crédito, es decir, a la capacidad de operar a un nivel de rentabilidad que permita su sostenibilidad con un mínimo o no de dependencia de la OMF; o bien puede vincularse a la capacidad de la OMF o agentes adyacentes de ofrecer servicios financieros complementarios con fines proteccionistas que posibiliten la devolución del préstamo. Por tanto, a partir de ahora se utiliza la *sostenibilidad institucional en un sentido amplio*, es decir, se refiere a la capacidad de una OMF de mantener en el tiempo áreas de oportunidad continuas de acceso al mercado financiero para todos los colectivos sociales, en especial, para los colectivos en riesgo de exclusión, basándose en mecanismos equitativos de distribución y recuperación del préstamo.

La sostenibilidad es interdependiente, es decir, tiene distintas agencias y no tiene por qué equipararse al concepto de autosuficiencia financiera de la OMF. Se trata entonces la

⁸³ Rogaly, 1996; Woller et al., 1999.

intermediación microfinanciera no como un proceso con el fin de lucha contra la exclusión financiera sino como un proceso que evita la exclusión social a través de ese acceso a los servicios financieros. El acto de inclusión o integración de una persona que ha estado excluida del mercado de crédito, no sólo ha de contar con ese primer tirón hacia dentro en el mercado, puesto que el acceso a un mercado no es una condición estática y puntual sino un proceso continuo. Por este motivo, es importante no sólo pensar en términos de acceso sino también en términos de sostenibilidad de ese acceso.

El acceso y permanencia financiera van de la mano y son mutuamente dependientes, es decir, el acceso a crédito precisa de permanencia para que una intervención no conlleve de nuevo a la expulsión o salida del sistema de determinados colectivos caracterizados por su situación económica y social desfavorecida y, por tanto, ocasione una nueva exclusión financiera. Por consiguiente, si las microfinanzas se definen como el acceso a servicios financieros para personas que se encuentran fuera de la banca comercial por pertenecer a colectivos social y económicamente excluidos, la *sostenibilidad* se definiría como la capacidad de mantener en el tiempo un acceso a servicios financieros para aquellos colectivos que de otro modo permanecerían excluidos del sector financiero formal.

Para desarrollar el concepto de sostenibilidad del colectivo social se parte de las esferas en las que el colectivo social se introduce al disponer de acceso a crédito, y en las cuales, desde un punto de vista de bienestar social, desea permanecer. Se distinguen tres esferas en la sostenibilidad del colectivo: la sostenibilidad financiera (permanencia de acceso a recursos financieros y evasión del círculo vicioso de la deuda), la sostenibilidad económica o productiva (permanencia del colectivo como agente económico) y la sostenibilidad sociopolítica (permanencia del colectivo como agente de cambio social).

Para medir cada una de estas esferas se utilizan distintos indicadores acordes a la visión de unas microfinanzas sostenibles, tal y como se acaba de exponer⁸⁴. Al considerar el acceso a crédito como un proceso que reduce la pobreza, aumenta la igualdad de oportunidades económicas, reduce la exclusión social, mejora los términos de inclusión de los colectivos en riesgo de exclusión, aumenta su agencia y empoderamiento y reduce su vulnerabilidad, entonces los indicadores que se utilizan irán dirigidos a medir estas dimensiones de cambio. Como dice Schreiner (2000), si gestores y donantes de intervenciones microfinancieras miden los beneficios económicos, estos no pueden evitar preocuparse por los beneficios. De igual modo, el establecer determinadas medidas e

⁸⁴ Distintas visiones generan distintos tipos de indicadores de sostenibilidad acordes a las mismas. Indicadores de sostenibilidad se han desarrollado por Kuik y Verbruggen, 1991; Harrington, 1992; Mitchell et al. (1995), Jansen et al., 1995; Gilbert, 1996; Harger y Meyer, 1996; y Tisdell, 1996, citados en McNamara y Morse, 1998.

indicadores de sostenibilidad, hacen promover una ‘sostenibilidad’ en el sentido que se desee enfatizar. En esta investigación, se considera necesario recalcar la viabilidad financiera, económica y sociopolítica de la integración de los grupos socialmente excluidos, por consiguiente, los indicadores aquí utilizados se orientan hacia medidas que subrayan la permanencia de la capacidad financiera, económica, social y política de estos colectivos.

3.5.2.1. Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera se refiere a la permanencia de la capacidad de endeudamiento o capacidad de absorción de deuda en el tiempo de la participante de un programa microfinanciero. Ya se ha mencionado que el propósito de un programa microfinanciero no es repartir deuda sino ofrecer capacidad de endeudamiento para que los grupos participantes no queden atrapados en el círculo vicioso de la deuda. Conocer que ha incrementado el crédito o la deuda de 100 millones de personas⁸⁵ no aporta nada sobre el fin de reducción de la exclusión financiera o reducción de la pobreza, ni siquiera ofrece información sobre si la distribución de esa deuda se ha hecho de forma financieramente viable⁸⁶. Lo que interesa saber es si una vez distribuida la deuda, ello contribuye a ayudar a las personas a salir de la pobreza de forma sostenible financieramente, es decir, reduciendo su dependencia financiera de prestamistas y sus formas de exclusión social.

La capacidad de endeudamiento o de absorción de la deuda se refiere a la voluntad y a la capacidad de devolución del préstamo. Por ello, para estudiar la sostenibilidad de la deuda hay que marcar la distinción entre voluntad y capacidad de devolución. Para conocer la voluntad de devolución se analiza la disciplina financiera en términos de comportamiento de devolución a través de dos indicadores: el esfuerzo en devolución y la malversación del crédito y su desvío para otro uso. Sin embargo, hay que señalar que una prestataria puede tener voluntad de devolución del préstamo pero ser indisciplinada en su devolución. En este caso, la indisciplinada en la devolución del préstamo es normalmente consecuencia de una débil capacidad de devolución o de unos términos contractuales inadecuados.

La viabilidad financiera a largo plazo de una OMF depende en gran medida de la viabilidad económica de sus prestatarias, es decir, una organización no podrá mantener sus operaciones si los beneficios de las usuarias de crédito no son sostenibles en el tiempo⁸⁷. Sin embargo, la viabilidad económica de una participante no es condición necesaria para la sostenibilidad de la OMF desde un punto de vista financiero pues la participante puede utilizar otras fuentes para la devolución al tener

⁸⁵ Meta de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito.

⁸⁶ Cheston y Reed, 1999.

⁸⁷ Pitt y Khandker, 1996.

acceso a otras fuentes de financiación alternativas (otros préstamos del sector informal, recursos propios, ingresos de otras actividades laborales o productivas, etc.). Esta diversidad de financiación es un escollo para la autosuficiencia financiera de la actividad en la que se invirtió. Por tanto, una débil viabilidad económica conduce a una débil viabilidad financiera y a una fuerte dependencia de recursos, que pueden ser muy perjudiciales para los colectivos excluidos desde el punto de vista social y económico.

Por tanto, considerar tanto las características y necesidades financieras de la demanda prestataria como las estructuras institucionales de la intermediación financiera, donde se enmarca la intervención microfinanciera es prioritario a la hora de diseñar un programa microfinanciero que se adecue a fines de mejora distributiva y relacional de integración social y económica. La capacidad de devolución de la demanda prestataria depende en gran medida de los recursos, poder y estructuras disponibles para el desarrollo de su inversión, es decir, de las condiciones y restricciones que ofrezcan los agentes de desarrollo, instituciones tanto de mercado como estatales y de la sociedad civil. Estas restricciones con que se encuentra la demanda de crédito a la que tradicionalmente se excluye desde un punto de vista financiero, son inherentes al contexto institucional, y son las propias normas y estructuras institucionales las que dificultan vencer tales restricciones.

En resumen, diversos son los factores causantes de la elevada proporción de préstamos vencidos y no pagados existentes, que provocan ese círculo vicioso de deuda y relación de endeudamiento permanente. Estos factores pueden ser tanto internos como externos al mercado de crédito. Los factores internos que limitan la absorción de deuda son, entre otros, la aplicación de unas políticas de préstamo defectuosas y unos procedimientos que no se ajustan a la demanda de financiación, una elección inadecuada de la actividad productiva a la que se destina el crédito, la incapacidad de vincular el crédito con la comercialización del producto, la negligencia en la oferta de productos financieros para fines no productivos, especialmente para las personas que se encuentran en extrema pobreza, o un seguimiento y supervisión del crédito ineficaz. Entre los factores externos que pueden afectar a la sostenibilidad de la deuda se encuentran la incertidumbre de la economía agraria, la debilidad de la economía rural no agraria, los desastres naturales o la politización del sistema de distribución de crédito rural⁸⁸.

⁸⁸ Karmakar, 1999.

3.5.2.2. Sostenibilidad económica

La sostenibilidad o viabilidad económica se refiere a la capacidad de una persona de mantener en el tiempo una actividad económica en el mercado. Para una persona que recibe un crédito, lo prioritario es conocer el rendimiento de su inversión pues no la queremos ver atrapada, ciclo tras ciclo, ganando bajos retornos de sus inversiones productivas⁸⁹. Por tanto, las microempresas y proyectos de generación de renta de las familias pobres deben convertirse en viables financieramente, es decir, con capacidad de mantener actividades y modos de vida sostenibles⁹⁰.

Se suele defender que uno de los efectos más importantes de las microfinanzas es que ayuda a las familias a diversificar sus fuentes de ingreso y, por tanto, a elevar el nivel de renta familiar⁹¹. Según Remenyi (2000), el acceso a microfinanzas puede elevar el ingreso de las familias pobres a través de cinco mecanismos económicos específicos para las actividades de inversión: i) mayor ingreso como resultado del menor desempleo; ii) mayores salarios por las mejoras en productividad en el empleo; iii) inversión en activos productivos; iv) mayor rentabilidad de bienes y servicios comerciales por el acceso a nuevos mercados y; v) menores costes de producción como resultado de la transferencia de tecnología, menor coste de los préstamos, o acceso a bienes y servicios básicos e intermedios más baratos.

La relación entre inversión y renta es positiva si la inversión es rentable. Sin embargo, como sigue diciendo Remenyi, para que cada uno de estos cinco mecanismos eleve la renta de los hogares, el crédito debe ir acompañado de inversión en las personas, el equipo, el inventario, la infraestructura y el capital social. Además, el aumento de la renta no se determina tan fácilmente. Así, por ejemplo, un aumento en producción no implica un incremento en el ingreso ya que si muchas productoras invierten en un mismo proceso, el aumento de oferta puede causar que los precios de mercado se colapsen, lo cual puede desembocar en una caída de la renta. Por tanto, elevar la renta de una prestataria depende en gran medida de las condiciones de mercado de cada producto o servicio.

Asimismo, hay que tener presente que el desarrollo microempresarial puede ser en ocasiones más perjudicial que beneficioso. Como señalan Ehlers y Main (1998), esta situación ocurre principalmente debido a la tendencia de ciertos colectivos sociales (por ejemplo, las mujeres) de emprender negocios de pequeña escala e infracapitalizados, poco rentables, de ámbito doméstico en el caso de las mujeres, que perpetúan su vulnerabilidad económica y las mantienen en la misma ‘periferia’ social. Con estas condiciones, el negocio termina siendo poco lucrativo, y no suele ser

⁸⁹ Dichter, 1996; Cheston y Reed, 1999.

⁹⁰ Getubig, Gibbons y Remenyi, 2000.

⁹¹ Morduch, 1998b; Mosley y Hulme, 1998 citado en Schreiner 2000.

una vía para la autosuficiencia de la persona que lo emprendió. Estudios como el de Ehlers y Main (1998) ofrecen un panorama desolador sobre el éxito de las microempresas y los programas de desarrollo empresarial para mujeres de renta baja. Por tanto, los factores en relación al tipo de actividad rural que se financia, el potencial de crecimiento y productividad, y sus sinergias con otros sectores son elementos clave en el progreso y la viabilidad económica de una microempresa.

Como se veía en el epígrafe anterior, en la viabilidad económica de una microempresa influyen diversos factores tanto externos como internos al mercado de crédito. Karmakar (1999) señala que los principales obstáculos de las microempresas son: “la tendencia a permanecer pequeñas debido a la falta de recursos; la falta de apoyo de infraestructura adecuada en áreas rurales (electricidad, comunicación, mercados); la información de mercado en relación a insumos y productos; las economías de escala; la transformación tecnológica inadecuada para cubrir los estándares de calidad de mercado; la incapacidad para acceder a capital financiero; la falta de norma y estandarización; la ausencia del valor de marca para entrar en nichos de mercado; y la ausencia de políticas públicas bien definidas” (163). Desafortunadamente, estos obstáculos y limitaciones que tienen que afrontar las microempresarias no suelen cubrirse ni con formación ni con un eventual apoyo institucional de los programas microfinancieros, ya que éstos suelen estar llenos de incongruencias.

Por último, una actividad económica no sólo depende de la diversificación y aumento de ingresos sino que está igualmente condicionada por los costes en los que se incurre con el acceso a crédito y sus términos contractuales. Incluso puede ocurrir que el efecto positivo de un crédito se anule tanto por las condiciones adversas de los contratos como por los costes que ocasiona la inversión: costes financieros y productivos efectivos y costes de transacción para las participantes en la intervención. Los costes efectivos incluyen los pagos en efectivo directos para interés, cuotas y comisiones de la OMF. Los costes de transacción son costes de oportunidad no efectivos (como el tiempo de solicitar un préstamo) y gastos en efectivo indirectos (como transporte, documentos, alimentación, e impuestos necesarios para usar el contrato financiero)⁹². Tanto unos como otros necesitan una especial atención desde la perspectiva del colectivo excluido.

3.5.2.3. Sostenibilidad sociopolítica

En este trabajo se emplea el concepto de *sostenibilidad sociopolítica*, especialmente cuando una intervención microfinanciera utiliza metodología grupal, para referirse a la capacidad de

⁹² “La mejor medida de los costes efectivos [*price costs*] es la *tasa interna de retorno*, definida como el tipo de interés que, para la cliente, haría el valor presente de los flujos de caja de un contrato financiero cero. Los costes de transacción pueden estimarse de los datos del estudio en millas, minutos, y dinero requerido por usar un servicio financiero” (Schreiner, 2000:4-5).

permanencia de estructuras colectivas participativas que inicialmente se constituyen como mecanismo de distribución de crédito y que evolucionan como ejes clave para desarrollar la agencia económica, social y política de sus miembros. La sostenibilidad sociopolítica persigue pues un *ethos* comunitario de ‘ayuda mutua’, ‘autonomía’ y ‘cooperación’⁹³.

Algunas autoras piensan que el criterio de viabilidad que debiera regir una actuación en microfinanzas tendría que ser no tanto la rentabilidad económica sino la rentabilidad social. En el otro extremo se encuentran aquéllas que piensan que las microfinanzas es un instrumento económico que no ha de perseguir metas sociales. Y entre estos dos polos de opinión hay autoras que consideran que tanto la rentabilidad económica como la social son posibles si se cuenta con un buen diseño institucional⁹⁴.

Es cierto que un enfoque estrictamente de eficiencia económica no suele dejar espacio para una inversión social que permita el desarrollo de estructuras colectivas participativas, ya que proyectos que enfatizan el aspecto participativo y de empoderamiento de determinados colectivos suelen tener algún grado de subsidio, palabra tabú para los que consideran la autosuficiencia financiera un fin en sí mismo. Los enfoques más estrictamente financieros aspiran a cubrir los costes operativos del programa, y la utilización de procedimientos y métodos para lograr una verdadera participación en la gestión del proyecto requieren un gran desembolso de recursos para asistencia técnica durante un periodo largo de tiempo. Por este motivo, este tipo de enfoque no es normalmente apoyado por los agentes y donantes de desarrollo⁹⁵.

Como se ha ido defendiendo en este trabajo, la rentabilidad social de un programa microfinanciero se considera no sólo necesaria sino imprescindible. Una usuaria de crédito ha de tener acceso no sólo a crédito sino a poder de gestión y agencia para negociar los términos de ese crédito. Rehuir estas cuestiones puede producir que un programa financieramente eficiente se convierta en un desastre en términos de equidad social. En palabras de Copestake (1996) “El análisis transaccional

⁹³ Señalan Getubis et al. (2000) que “[a] menos que la creación de modos de vida sostenibles tengan lugar a tasas que excedan el crecimiento en el número absoluto de personas bajo la línea de pobreza, la incidencia de la pobreza permanecerá a niveles inaceptablemente altos y no se reducirá [...] Si han de crearse modos de vida sostenibles a una tasa mucho más rápida que el pasado crecimiento en números de pobres absolutos, es esencial implicar a las propias personas pobres. Los pobres necesitan el respeto y la dignidad que fluye de identificar y crear sus propias fuentes de subsistencia. El éxito en la ayuda mutua es un poderoso motivador y constructor de capital social, el tejido de redes de asistencia local y social que distingue una comunidad cultural de otra. Es el capital social el que sustituye la ausencia de sistemas de seguridad social en economías pobres. Las reducciones de pobreza sostenible deben estar firmemente basadas en el capital social y las estructuras institucionales que caracterizan a las comunidades en las que las viviendas pobres predominan” (5).

⁹⁴ Entre los primeros véase Braverman y Guasch 1986, entre los segundos véase O’Regan y Conway, 1993, y entre ambos véase la posición de Robinson, 1994; citados en Bhatt, 1997.

⁹⁵ Bhatt, 1997.

no puede limitarse exclusivamente a la arena del mercado, sino que debe abarcar dominios políticos, sociales y culturales [...] Para expresarlo en términos neoclásicos, los efectos externos sociales y políticos de las transacciones mercantiles en los pueblos con una base de recursos estrecha son tan grandes como para destruir la relevancia positiva y normativa de los modelos institucionales de colocación basados en mercados anónimos” (43).

El modelo de grupos es uno de los canales más utilizados últimamente para la colocación de crédito y el desarrollo microempresarial de los colectivos con menos recursos. La constitución de estos grupos con verdadera capacidad en la toma de decisiones y agencia social puede ser una forma eficiente de emprendimiento empresarial, disminuyendo el riesgo de la politización del negocio y de incumplimiento del contrato crediticio, creando un sentimiento de responsabilidad, de propiedad y autogobierno, e incluso de recolocación del crédito para la generación de una ganancia financiera⁹⁶. Sin embargo, la verdadera apuesta se orienta hacia grupos vinculados a proveedoras de crédito y otros recursos y a acreedoras que creen además las suficientes sinergias como para convertirse en autosostenibles “con posibilidades de colocarse en un proceso que asegure sus intereses estratégicos con el fin de vencer los obstáculos estructurales” (Hoponen, 2002:10). Esto no es tarea fácil pues en bastantes ocasiones el grupo se convierte en simple mecanismo de intermediación financiera que no desarrolla las capacidades necesarias para conseguir esa viabilidad económica y social.

Goetz y Sen Gupta (1996) advierten de los problemas que supondría incrementar la ganancia de las empresas de las mujeres con préstamos sucesivos, de asegurar la sostenibilidad de sus sociedades de crédito y de capacitar al grupo para su ‘graduación’ en el acceso a crédito de la banca comercial. Se hace necesario enfatizar el diseño de fuertes estructuras participativas que puedan llegar a integrarse en el proceso económico, social y político, y que no se queden en meros mecanismos de distribución de crédito, así como también introducir indicadores que valoren el buen funcionamiento y la viabilidad de estas estructuras colectivas.

El cuadro de la página siguiente resume los indicadores utilizados en este trabajo para medir la sostenibilidad de la integración:

⁹⁶ Karmakar, 1999.

Cuadro 3.6. Indicadores de sostenibilidad

Dimensiones	Indicadores
Sostenibilidad financiera	- Voluntad de devolución (desvío del crédito, esfuerzo en devolución) - Deserción del programa (tasa de abandono) - Autonomía financiera (no dependencia del crédito)
Sostenibilidad económica	- Capacidad de devolución (nivel de producción, coste de producción, precio del producto, calidad del producto) - Ganancia neta de la actividad económica o rentabilidad en el tiempo. - Duración de inversión en activos productivos. - Autonomía en la adquisición de insumos y en la comercialización del producto
Sostenibilidad sociopolítica	- Estructura organizativa participativa estable dentro del grupo de crédito. - Permanencia del grupo como unidad de poder, y con autonomía, capacidad de negociación y toma de decisiones en relación a la intervención microfinanciera (uso del crédito, tamaño del crédito, precio del producto, condiciones de venta del producto, etc.). - Participación continua de los grupos en programas gubernamentales, y autonomía sociopolítica.

3.5.3. El impacto en la exclusión social

Para analizar el impacto que producen las intervenciones microfinancieras, en la mayoría de los estudios se utiliza una noción simplista de pobreza basada en la renta o en el consumo. Sin embargo, la pobreza es multidimensional, la población pobre no sólo está caracterizada por bajos niveles de renta sino por la falta de propiedad de activos económicos y sociales, de acceso a mercados de factores y productos, por la ausencia de garantía de derechos de ciudadanía, así como por otras formas intangibles de privación, vulnerabilidad, dependencia, carencia de poder o aislamiento⁹⁷. En este trabajo nos fijamos en la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento.

⁹⁷ Muchos son los autores que han estudiado la pobreza. Streefland et al. (1993), por ejemplo, distinguen cuatro aspectos para estudiar la posición de la población pobre: económico, subjetivo, organizativo y político. El aspecto económico incluye fuentes de ingresos, cantidad y calidad alimentaria, nivel de endeudamiento, etc. El aspecto subjetivo se refiere al nivel de confianza en mejorar su situación por su propia actividad y en cooperación con otros, a nivel de comportamiento (organización y acción colectiva), y a nivel de significado, es decir, la orientación en relación a su presente y futuro en cuanto a supervivencia y emancipación. El aspecto organizativo (o social) incluye el alcance y los modos en que los pobres rurales se organizan. Y por último, el aspecto político actúa a un doble nivel de comunidad y de vivienda. El aspecto político a nivel de comunidad se refiere al poder de negociación de los pobres rurales en relación con la élite rural y la administración del gobierno, y el aspecto político a nivel de vivienda indica el poder relativo de cada cónyuge en relación a las decisiones económicas, de educación y matrimonio de las hijas, y otras decisiones importantes de la vivienda, el grado en que el un cónyuge limita la movilidad y las relaciones del otro con otras personas; y el trato entre cónyuges dentro de la casa (violencia, etc.). Véase la literatura sobre pobreza y dimensiones de pobreza: Jayarajah, Branson y Sen, 1996, UNDP, 1996, 1990, World Bank, 1996a, 1993b, 1990a, Chambers, 1995, Lipton y Ravallion, 1995, Greeley, 1994, Ravallion, 1994, 1992, Lipton y Van der Gaag, 1993, Townsend, 1993, y Lewis, 1988, citada en Remenyi, 2000.

3.5.3.1. Privación

La privación es una forma económica, social y política de exclusión institucional. La dimensión económica de este tipo de exclusión recoge cuestiones de renta, producción y gasto disponible así como cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados de factores (trabajo, tierra y crédito) y de productos, acceso a salud, educación, etc. La dimensión social se refiere a la atribución de capacidades que permitan eliminar las desigualdades económicas y sociales de colectivos discriminados. La dimensión política hace referencia a la atribución de derechos de ciudadanía (civiles, políticos y socioeconómicos) que permitan aumentar la capacidad y agencia democrática de colectivos excluidos dentro de la sociedad.

3.5.3.1.1. Exclusión del mercado y privación económica

La privación económica se refiere al dominio del mercado y a las formas de comportamiento que maximizan el beneficio que caracterizan este dominio⁹⁸. La exclusión del mercado de crédito es una de las formas donde se originan los procesos de privación económica. En países de renta baja el crédito es un factor básico, y junto con el mercado laboral, de tierra y de insumos productivos, es clave para determinar la renta y el bienestar de las personas. Ya se ha mencionado que en estos mercados básicos los activos sociales son señales que racionan, segmentan y excluyen en función de la pertenencia o no a un grupo social considerado por las empleadoras y proveedoras como más fiable, productivo y de menos riesgo. Por tanto, se trata de ver cómo determinados colectivos sociales se ven afectados por una intervención.

Se han realizado muchos estudios de impacto que evidencian empíricamente los efectos económicos tanto positivos como negativos del crédito. Berger y Buvinic (1989), Hossain (1988), Wahid (1993), Amin et al. (1994), Sebstad y Chen (1996), Gurgland, Pederson y Yaron (1994), Khandker y Khan (1995), Hulme y Mosley (1996), Moser (1996), Pitt y Khandker (1996), Todd (1996), MkNelly y Dundord (1999), Remenyi y Quinones (2000), Panjaitan-Driodisurvo et al. (1999), Simanowitz (2000) señalan mejoras en el bienestar económico de las usuarias de crédito basadas en el aumento en los ingresos, mejoras empresariales, propiedad de activos productivos, o condiciones de vida. En cambio, los estudios de otras autoras demuestran que la contribución del crédito al bienestar y la reducción de la pobreza no ha sido tan beneficiosa. Autoras como Osmani (1989), Biggs et al. (1991), Holt y Ribe (1991), Adams y Von Pischke (1992), Kahman (1994, 1999), Tomlison (1995), Hulme (1995), Rajasekhar (1996), Diagne (1995,1998), Buckley (1997), Morduch (1998), Konchar (1998) cuestionan los impactos positivos del crédito en distintas

⁹⁸ Kabeer, 2003.

dimensiones económicas de la pobreza. Zeller et al. (1996), MkNelly y Dunford (1999), Chowdhury y Bhuiya (2001), Barnes (2001) señalan mejoras en la nutrición, seguridad alimentaria y prácticas sanitarias. Chowdhury y Bhuiya (2001), Todd (1996), Khandker (1998), Marcus et al. (1999), Barnes et al. (2001), Chen y Snodgrass (2001), Kabeer (2001) observan impactos positivos en las tasas de escolaridad de las hijas de participantes de programas microfinancieros. Schuler y Hashemi (1994), Dearden y Khan (1994), Schuler et al. (1997), Rahman et al. (2000) encuentran mayores tasas en cuanto al uso de anticonceptivos. Otras autoras, en cambio, no han encontrado un efecto directo entre el crédito y la educación, la nutrición o la salud de la población prestataria⁹⁹.

3.5.3.1.2. Exclusión de la organización social y privación social

El significado que se aplica aquí a lo social es el sentido en el que los sociólogos lo usan, es decir, en oposición a la idea de ‘lo individual’. Un entendimiento social de la pobreza se refiere a los déficits que surgen por la pertenencia a determinadas colectividades, así como a la posibilidad de que esas colectividades puedan combatir las desigualdades de poder, recursos, estatus y capacidades que generan las relaciones sociales. Como apunta Kabeer (2003):

“Esta noción de lo social es usada para desafiar la idea de que los seres humanos existen como individuos atomizados, conducidos por el propio interés, compiten unos con otros en el mercado, una visión cercanamente asociada con la teoría económica principal. La visión alternativa señala que los individuos son parte de, y están influenciados por redes de relaciones sociales que modelan su identidad y proporcionan un marco institucionalizado de creencias y valores, demandas y obligaciones dentro del cual actúan [...] Esta visión de lo ‘social’ tiene relevancia en la valoración de impacto por distintas razones. Primero, destaca el hecho de que las normas sociales influyen el comportamiento tanto como las características individuales. Las creencias, normas y valores de una sociedad influyen cómo las personas perciben, y son percibidas, unas a otras y la red cruzada de derechos, obligaciones y expectativas que definen las relaciones de unos con otros. Y segundo, un análisis de estas relaciones sociales presta atención a su naturaleza frecuentemente jerárquica y a las desigualdades de poder, recursos, estatus y capacidades que generan en la sociedad, incluso entre aquéllas que se clasificarían como pobres por el criterio de renta” (108).

Es importante recalcar el papel que en el proceso de exclusión juegan las instituciones sociales, que han de crear y desarrollar mecanismos de concertación social. Se busca que con la organización colectiva aumente la participación y el empoderamiento de aquellos colectivos que están excluidos de recursos económicos y derechos, y con débil capacidad de acción colectiva. No obstante, paradójicamente, las asociaciones y organizaciones sociales pueden también reproducir los

⁹⁹ Véase Morduch y Haley, 2001.

procesos de exclusión institucional y que grupos marginados continúen sin acceso a recursos y a derechos básicos.

Por otra parte, en las intervenciones microfinancieras, especialmente las asiáticas, es frecuente el uso de la metodología grupal. La constitución de un grupo de crédito es un mecanismo que reduce los costes de identificación y de selección. A través de un mayor grado de información local en base al conocimiento previo de los miembros, la autoselección permite al agente proveedor financiero reducir sus costes de información para valorar la capacidad y voluntad de pago de la demanda. Las mismas usuarias de crédito se convierten entonces en referencias para la OMF sobre potenciales participantes. Además, el grupo asume la función de seguimiento sobre la utilización del préstamo así como de control de su devolución a través de la presión social. No obstante, hay divergencia de opiniones en cuanto a la existencia o no de relación entre la metodología del crédito y la exclusión institucional y, por tanto, existe aún un debate de si el grupo de crédito es un mecanismo que favorece la lucha contra la desigualdad económica y social a través de iniciativas sociales, acción colectiva, solidaridad y ayuda mutua, o es un simple mecanismo de reducción de riesgo financiero para la OMF.

3.5.3.1.3. Exclusión del proceso político y privación política

La exclusión del proceso político significa exclusión de los derechos de ciudadanía, los cuales posibilitan a las personas a actuar como agentes económicos, políticos y sociales. La ciudadanía económica supone el acceso a un empleo de buena calidad y servicios financieros, la ciudadanía social se refiere a la capacidad de acumular y mantener redes sociales, y la ciudadanía política implica la capacidad de influir en los procesos de toma de decisiones que afectan la vida individual y colectiva. Por tanto, la privación política se puede definir en términos de ciudadanía incompleta por no tener una plena posesión de derechos de ciudadanía.

Según Marshall (1992) los derechos de ciudadanía son civiles (libertad de la persona, libertad de expresión, derecho a la propiedad, etc.), políticos (participación en el ejercicio del poder estatal) y sociales (reivindicación de bienestar y seguridad económica, derecho a la protección social y servicios públicos básicos). Dentro de los derechos civiles, en una economía de mercado capitalista, los derechos de propiedad privada son esenciales para garantizar los contratos de intercambio. En cuanto a los derechos políticos, son necesarias medidas especiales como la discriminación positiva, la acción afirmativa o la representación de grupos que garanticen la participación de aquellas categorías sociales tradicionalmente excluidas. Y los derechos sociales como el derecho a la educación, la vivienda, el empleo o los recursos financieros precisan de instituciones que garanticen una cobertura básica.

Paradójicamente, los colectivos sociales que son excluidos del crédito y de otros mercados básicos son también los excluidos de los derechos de ciudadanía. Por tanto, es importante observar la vinculación de una intervención microfinanciera con los programas de desarrollo de las instituciones estatales. Son estas instituciones las que tienen que garantizar y proteger a determinados colectivos a través de condiciones crediticias favorables que avalen operaciones sin garantía física, con medidas de acción afirmativa de acceso a recursos, bienes y servicios públicos dirigidos hacia los mismos, o mediante una mayor cobertura de necesidades económicas básicas. Por tanto, es oportuno observar la relación que existe entre las instituciones de mercado y la sociedad civil, y las instituciones estatales dentro de un programa microfinanciero específico para observar si el acceso y la participación en el mismo permite a los colectivos en riesgo de exclusión integrarse y conseguir una ciudadanía plena o, si por el contrario, provoca una mayor privación política.

El contexto institucional puede provocar igualmente otras formas de exclusión social como el aislamiento, la dependencia, la vulnerabilidad o la falta de poder. Nos referimos, a continuación, al aumento de la vulnerabilidad y a la falta de empoderamiento, que son las que se analizan posteriormente en el estudio de caso.

3.5.3.2. Vulnerabilidad

Vulnerabilidad significa exposición a riesgo, contingencias y estrés, incapacidad y dificultad de defenderse, incapacidad de enfrentarse a ese riesgo e inseguridad. Para A. Rai (2001) vulnerable es aquella persona que “no es capaz de suavizar el consumo ante fluctuaciones de renta” (citado en Chambers, 1989) y reducir la vulnerabilidad supondría aumentar la capacidad de afrontar situaciones de crisis o cambios en los ingresos. Chambers (1989) dispone de una más amplia definición, al considerar que “la vulnerabilidad tiene dos caras: una cara externa de riesgos, crisis y estrés a la que un individuo o familia está sujeto; y una cara interna que es la incapacidad de defenderse, en el sentido de una falta de medios para afrontar esas contingencias sin una pérdida perjudicial. La pérdida puede tener muchas formas –convertirse o ser físicamente más débil, económicamente más empobrecido, socialmente más dependiente, humillado o psicológicamente dañado”(1)¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Véase Chambers, 1989. Jeremy Swift (1989) critica la teoría de titularidades de Sen y ofrece un análisis de la vulnerabilidad basado en una clasificación de activos en inversiones, *stores* y demandas. Las inversiones pueden ser personales (en educación, formación, capacidades) o físicas (en cosas como en vivienda ...). Swift señala que la propiedad de pocos activos sería un buen indicador de la vulnerabilidad. Otros indicadores pueden ser la fuerza laboral, la dependencia del patrón, el acceso a comida o la exposición a estrés externo (Chambers, 1989)

En caso de una situación de riesgo o crisis en una economía doméstica se suelen utilizar los activos netos del hogar para afrontar momentos de inseguridad. La propiedad de tierra, la calidad de la vivienda, los activos físicos, los utensilios domésticos, etc. son en caso de necesidad una protección contra el riesgo como fuente de liquidez o como garantía para solicitar un crédito. La ausencia de estos activos indica una mayor vulnerabilidad y, por tanto, un más bajo nivel de pobreza¹⁰¹. No obstante, la vulnerabilidad puede agudizarse no sólo por la falta de bienes que se puedan vender o empeñar, sino también por las deudas. Desde esta perspectiva, el acceso a crédito y a otros tipos de servicios financieros puede no sólo dejar inalterada la renta y la participación económica de la familia, sino disminuir la capacidad del hogar de afrontar crisis o fluctuaciones en sus ingresos por verse atrapados en un endeudamiento crónico.

Por tanto, entrar en una relación crediticia origina de forma inherente un riesgo no sólo para la prestamista sino también para la prestataria. La literatura dominante sobre microfinanzas centra su atención en cómo combatir el riesgo financiero que supone prestar a la población de escasos recursos a través de una tecnología adecuada que permita cubrir esos mayores riesgos y costes para la OMF. En cambio, el riesgo para la población prestataria apenas se estudia y es una asignatura pendiente que ha de tratarse para mejorar la capacidad de gestión y de devolución.

El riesgo de la deuda en un hogar se manifiesta en distintos aspectos. En primer lugar, si la rentabilidad de la inversión a la que se destina el crédito es insuficiente, se imposibilita la obtención de unos ingresos mínimos que permitan a la familia salir de una situación crónica de pobreza y de vulnerabilidad económica. Segundo, si la deuda no se adecua a la capacidad de gestión de la prestataria o ignora su contexto estructural e institucional, el préstamo lleva consigo el coste adicional de exposición de la prestataria al riesgo de no ser capaz de devolver el préstamo¹⁰². La incapacidad de producir unos estándares mínimos que permitan la devolución del crédito, ya sea por características propias de la prestataria o inherentes al mercado, produce pues vulnerabilidad financiera. Asimismo, existe el riesgo de que el préstamo sea dañino para la población prestataria en el sentido que Albee (1996) ha identificado como la potencial ‘trampa de la deuda’ para aquéllas que usan el crédito para saldar viejos préstamos entrando en un círculo del que resulta difícil salir¹⁰³. Una tercera manifestación del riesgo de la prestataria, es la existencia de un riesgo vinculado con la coacción en la devolución dentro del grupo si se trata de metodología de responsabilidad solidaria, así como disputas y conflictos dentro de la familia¹⁰⁴, que incluso pueden llevar a la exclusión del grupo y a la consiguiente exclusión del mercado de crédito. Y por último,

¹⁰¹ Hatch y Frederick, 1998.

¹⁰² Adams y Von Pischke, 1992.

¹⁰³ Snow y Buss, 2001.

¹⁰⁴ Pearson, 1998; Hulme y Mosley, 1996; Goetz y Sen Gupta, 1996.

el endeudamiento puede situar a la prestataria en una débil posición de negociación dentro y fuera de la familia, frente a otras acreedoras, frente a la comunidad y frente a futuros programas gubernamentales de empleo o acceso a bienes y servicios públicos, aumentando así su vulnerabilidad sociopolítica.

En resumen, todo este riesgo que genera la deuda crea vulnerabilidad económica, financiera, social y política en la prestataria. La *vulnerabilidad económica* hace referencia al riesgo de la inversión por la inviabilidad de la actividad productiva o por la generación de ingresos insuficientes en la actividad en la que se invirtió. Como indicadores de vulnerabilidad económica podrían utilizarse las bajas ganancias de la actividad económica, las malas condiciones laborales y precariedad de empleo, la disminución del patrimonio de la empresa, o la venta de activos domésticos para obtener liquidez.

La *vulnerabilidad financiera* se produce por la insuficiencia de liquidez, que puede conducir a una situación de endeudamiento. La incapacidad de generar suficientes ingresos causa incapacidad de absorción de deudas y aumenta la probabilidad de incumplimiento del préstamo. La vulnerabilidad financiera puede suceder por la necesidad bien de incurrir en nuevos préstamos para saldar otros antiguos, bien de incurrir en nuevos préstamos porque los actuales no son suficientes para la nueva inversión. Todo esto puede provocar la caída en la ‘trampa de la deuda’ donde una deuda se perpetúa en el tiempo y mantiene a la prestataria en una relación de dependencia financiera continua con sus prestamistas. Por último, un endeudamiento continuo también hace que los grupos más pobres tengan una mayor dificultad para ahorrar y para construir una base de activos, lo cual sigue actuando a favor de una mayor vulnerabilidad económica.

En cuanto a la *vulnerabilidad social*, distintas autoras han argumentado que la vulnerabilidad que sufren determinados segmentos de población puede ser consecuencia de la falta de apropiadas conexiones sociales que sirvan de fuente de seguridad social. Bhalla y Lapeyre (1997) definen la vulnerabilidad social en base a la combinación de tres elementos: “(i) relaciones sociales dentro de la familia; (ii) participación en actividades asociativas y; (iii) ‘apoyo relacional’ (posibilidad de ayuda de redes de amigas y vecinas). Las personas no vulnerables [socialmente] se definen como aquéllas que disfrutan de fuertes relaciones familiares y apoyo relacional cualquiera que sea su participación en actividades asociativas. Las personas [socialmente] vulnerables son aquéllas que no tienen unas relaciones familiares promedio ni apoyo relacional, pero que participan activamente en actividades asociativas. Las personas muy vulnerables sufren de privación de relaciones sociales” (429).

En una intermediación financiera, surge así la metodología grupal como un mecanismo financiero que se utiliza para conseguir no sólo una responsabilidad solidaria a través de grupos que respaldan conjuntamente la deuda de sus miembros, sino además como una herramienta que incentiva las relaciones sociales, genera capital social y disminuye la vulnerabilidad. No obstante, esta argumentación puede ser frágil pues la responsabilidad social de la deuda puede provocar más bien el efecto inverso. La presión social que se ejerce para cumplir con la devolución del préstamo puede aumentar el estrés de los miembros y las tensiones y desigualdades dentro del grupo y dentro de las comunidades. La vulnerabilidad social puede pues aumentar por las disputas y conflictos originados por la presión social, el uso, el control, o el incumplimiento del préstamo¹⁰⁵.

Por último, una *vulnerabilidad política* en el acceso a microcrédito y otros servicios microfinancieros se produce por factores endógenos o exógenos a la usuaria de tales servicios, bien porque la persona que ha obtenido un préstamo incumple, lo cual implica una incapacidad de negociar nuevos contratos financieros hasta que pueda absorber toda la deuda en la que ha incurrido; o bien porque el contexto institucional impide aumentar su capacidad de negociación, el control y la toma de decisiones. Asimismo, la vulnerabilidad política puede igualmente ocurrir dentro de la familia cuando los cónyuges luchan por el uso, la disponibilidad y el control del crédito y de otros servicios financieros.

3.5.3.3. Empoderamiento

El empoderamiento, en sentido amplio, se definía en el capítulo segundo como un medio ambiente institucional que posibilita a las mujeres [y a otros colectivos sociales¹⁰⁶] adquirir “control sobre los activos materiales, los recursos intelectuales y la ideología. Los activos materiales sobre los que el control puede ejercerse pueden ser físicos, humanos o financieros, como la tierra, el agua, los bosques, los cuerpos, el trabajo de las personas, el dinero y el acceso a éste. Los recursos intelectuales incluyen el conocimiento, la información y las ideas. El control sobre la ideología se refiere a la capacidad de generar, propagar, sostener e institucionalizar conjuntos específicos de creencias, valores, actitudes, y comportamiento _determinando virtualmente la forma en que las personas perciben y funcionan dentro de un ambiente socioeconómico y político dado” (Srilatha Batliwala, 1994:131).

¹⁰⁵ Olejarova (2003) señala en su estudio de los antiguos estados comunistas de Europa del Este que no existe una mayor participación en asociaciones formales que den poder a la sociedad y hay permanencia de desigualdades estructurales de la sociedad (Olejarova, 2003).

¹⁰⁶ La carencia de poder no se limita a las mujeres sino que abarca otros colectivos de población que la experimentan en diversos contextos y circunstancias. La falta de poder puede ocurrir dentro de la vivienda por diferencias de género o edad, y puede también ocurrir fuera de la vivienda entre grupos socioeconómicos por razón de casta, etnia o nivel de riqueza (Johnson y Rogaly, 1997).

Dentro de las microfinanzas, la escuela de empoderamiento feminista defiende el microcrédito tanto como herramienta que puede incentivar la productividad, generar empleo y, por consiguiente, aumentar el empoderamiento económico de las mujeres, como punto de partida para que las mujeres creen un espacio para interactuar en el grupo, y tengan iniciativas de mejora en la comunidad y de cambio social¹⁰⁷. Hay otras autoras, en cambio, que opinan que los intereses de las mujeres están siendo subsumidos y subordinados por las prioridades de desarrollo por las mismas instituciones que se consideran opresivas para las mujeres¹⁰⁸. La obtención de crédito, la formación de grupos de ayuda mutua y la participación de las mujeres en microempresas no es siquiera una señal de creación de solidaridad entre ellas, al contrario, las mujeres pueden situarse bajo enorme presión por mantener patrones de relaciones sociales, de las cuales depende no sólo la devolución del préstamo sino también la subsistencia de sus familias¹⁰⁹.

Existe una amplia literatura que ha estudiado el impacto del crédito en el empoderamiento de las mujeres. Buvinic (1986), Noponen (1991, 1992, 2003), Bennett y Goldberg (1993), Schuler y Hashemi (1994), Hashemi et al. (1996), Osmani (1998) y Kabeer (2001) encuentran impactos positivos del crédito en el empoderamiento de las mujeres. Sin embargo, Goetz y Sengupta (1994, 1996), Ebdon (1995), Ackerley (1995), Montgomery et al. (1996), Mayoux (1997, 1999, 2002), Rozario (2002) han cuestionado que la provisión de crédito contribuya siempre a un empoderamiento de las mujeres¹¹⁰.

Para analizar los resultados positivos y negativos de una intervención microfinanciera en el empoderamiento de las mujeres existen diversos marcos. Esta investigación se basa en el Marco de Análisis de Capacidades y Vulnerabilidades (CVA) que distingue tres categorías de cambio: físico o material, social u organizativo y motivacional o actitudinal. Indicadores utilizados para medir el empoderamiento material incluyen las condiciones de equidad de género en recursos como agua y alimentación, salud, educación, vivienda, el acceso y control sobre el capital y otros activos, la renta, la carga laboral, etc. La dimensión social valora el grado de participación y control de las mujeres en la toma de decisiones del hogar (consumo de alcohol, dote en el matrimonio,

¹⁰⁷ Fernando, 1997. Este determinismo económico queda reflejado por Martha Chen cuando dice: “Creemos que el control y el acceso de las mujeres rurales a recursos materiales es una condición necesaria para el ejercicio de las mujeres de poder social y autonomía. Si la productividad [de las mujeres] puede incentivarse o [su] empleo expandirse, las mujeres automáticamente ejercerán mayor poder y autonomía dentro de sus viviendas” (Chen 1996:80, en Fernando 1997:157).

¹⁰⁸ Como cuestiona Mohanty (1995) sobre el concepto de empoderamiento: “este concepto es parte de la filosofía política de la nueva globalización económica del capitalismo occidental ... el concepto de empoderamiento implica poder formal más que poder sustantivo e implica una agencia a nivel superior externo para conceder poder en vez de personas desde abajo apoderándose en el curso de su lucha ... El nuevo discurso político ha intentado apropiarse de la pedagogía del oprimido centrándose en conceptos como ‘empoderamiento’” (1434-1436).

¹⁰⁹ Fernando, 1997.

¹¹⁰ Véase Morduch y Hayle, 2001.

escolaridad de las hijas), el grupo (específicamente en relación a la formulación, implementación y evaluación del programa) y la comunidad (la creación de redes y estructuras políticas informales, la organización de actividades sociales y económicas) para cubrir sus requerimientos inmediatos, mejorar sus capacidades y conseguir soluciones estratégicas a largo plazo a sus vulnerabilidades. Por último, la categoría actitudinal incluye indicadores psicológicos y culturales sobre la confianza de las mujeres, sus motivaciones y su visión sobre ellas mismas y capacidad para desenvolverse en su ambiente social y político y modelar sus vidas.

Cuadro 3.7. Indicadores de impacto en la exclusión social

Formas de exclusión	Dimensiones	Indicadores
- Privación	- Económica	Empleo, renta, producción, gasto, carga laboral, salud, educación, trabajo infantil, migración, seguridad alimentaria, acceso a factores básicos (tierra, insumos productivos, crédito)
	- Social	Participación en grupos informales, asociaciones civiles y políticas.
	- Política	Asignación de derechos de ciudadanía (civiles, políticos y socioeconómicos), acceso a bienes y servicios públicos básicos
- Vulnerabilidad	- Financiera	Capacidad de absorción de deuda, endeudamiento continuo, dependencia de prestamistas usureras, capacidad de ahorro.
	- Económica	Ganancias de la actividad económica, estabilidad de ingresos, capacidad de producción, condiciones laborales, capitalización, patrimonio empresarial, dependencia de proveedoras y acreedoras, prácticas para la obtención de liquidez.
	- Social	Relaciones sociales dentro de la familia, participación en actividades asociativas, apoyo relacional de redes de amigas y vecinas.
	- Política	Dentro de la familia: capacidad de uso, disponibilidad, control y beneficio del crédito. Fuera de la familia: capacidad de negociar dentro del grupo solidario, y capacidad de negociar contratos financieros con agentes proveedores financieros
- Empoderamiento	- Físico o material	Condiciones de equidad de género en recursos como agua, alimentación, salud, educación, vivienda, acceso y control sobre capital y activos, renta, carga laboral, etc.
	- Social u organizativo	Grado de participación y control de las mujeres en la toma de decisiones en el hogar, el grupo y la comunidad
	- Actitudinal o motivacional	Confianza de las mujeres, motivaciones y visión sobre ellas mismas, y capacidad para desenvolverse en su ambiente social y político, y modelar sus vidas.

3.6. Conclusión

Este capítulo comienza rescatando de la literatura sobre microfinanzas las críticas más relevantes que han recibido las intervenciones microfinancieras por sus limitaciones a la hora de cumplir su misión social. Por una parte, la naturaleza del régimen de desarrollo adoptado en la mayoría de las economías de renta baja conlleva a que las intervenciones de desarrollo, y particularmente de microfinanzas, utilicen una noción simplista de pobreza basada únicamente en la renta (o el consumo), por lo que resulta difícil integrar aspectos no materiales, tan importantes para actuar contra la privación y la vulnerabilidad, y conseguir autonomía y empoderamiento. Por este motivo, adoptar un enfoque de exclusión institucional lleva implícito considerar la naturaleza compleja, dinámica, multidimensional y contexto-específica de la pobreza, y no ignorar las relaciones sociales y de poder dentro y fuera de la familia, ya que los grupos tradicionalmente excluidos suelen ser no sólo aquéllos con renta baja, sino aquéllos con los activos culturales, social y políticos menos reconocidos.

Por otra parte, la distribución inicial de activos y las condiciones estructurales son factores que dificultan un uso efectivo de los recursos financieros y destruyen la capacidad de absorción de deuda de los colectivos en riesgo de exclusión. Los mercados de insumos productivos, de tierra y laboral en los que opera la población más pobre están altamente segmentados, la demanda de sus producciones se satura muy rápidamente, los precios son fijados por la situación económica local, nacional e internacional, falta disponibilidad de activos productivos, conocimiento y tecnología, así como oportunidades de producción y comercialización rentables, y la conexión con otras estrategias de reducción de pobreza es mínima. Todos éstos son factores clave que no se pueden desvincular de la práctica microfinanciera, pero en la práctica se disocian.

Una última crítica a la literatura sobre microfinanzas es que tiende a invisibilizar la evidencia empírica de todas aquellas intervenciones microfinancieras que, aun operando eficientemente, tienen un impacto negativo en términos de justicia económica y social. En la práctica, las OMF siguen excluyendo, o incluyendo de forma adversa, a la población pobre y a otros grupos socialmente discriminados, lo cual contribuye a perpetuar las relaciones de desigualdad. La opción de priorizar criterios de autosuficiencia financiera y escala discriminan el acceso a los servicios financieros, es decir, la lógica de mercado capitalista obliga a los agentes microfinancieros a la utilización de una tecnología que reduce los costes y los riesgos financieros, para conseguir autosuficiencia y escala, fines institucionales que suelen operar en contra de unos niveles adecuados de cobertura social.

En el análisis de una práctica microfinanciera, optar por un enfoque de exclusión institucional tiene ciertas ventajas frente otros enfoques, particularmente cuando el fin es explorar el proceso de la intervención y la naturaleza de su contexto institucional, y no se quieren eludir ni marginar cuestiones básicas de equidad y justicia social. Las especificidades de seguir un enfoque de exclusión institucional en un análisis microfinanciero son varias. En primer lugar, la definición del objeto de estudio no responde a una cuestión meramente financiera sino a una cuestión sociopolítica. Para un enfoque de exclusión institucional, la exclusión financiera puede ser favorable o desfavorable en función del contexto institucional, por tanto, el fenómeno a estudiar no es tanto la exclusión financiera, como la exclusión social basada en las instituciones, y expresada en términos tanto de exclusión financiera como de inclusión financiera adversa. En segundo lugar, este trabajo se basa en criterios de equidad social y no de eficiencia financiera, por tanto, se utilizan las categorías clave de los enfoques anteriores: cobertura, sostenibilidad e impacto, pero siempre evaluadas dentro del ambiente institucional que las modela, y siempre dirigidas hacia el colectivo social excluido. En tercer lugar, al no ser la exclusión financiera sino la exclusión social el problema a resolver con la intervención microfinanciera, el análisis va dirigido tanto al *resultado* financiero, económico y social de una actuación microfinanciera, como a la práctica en sí misma, es decir, al *proceso* microfinanciero en cuanto reproductor de exclusión social. Es decir, se trata de entender los factores activos determinantes, la dinámica de la exclusión institucional y los efectos que produce en los colectivos en riesgo de exclusión. En cuarto lugar, se considera que los indicadores actuales que miden el éxito de las OMF son inapropiados, por tanto, un enfoque de exclusión institucional, al analizar una práctica microfinanciera, enfatiza su aspecto tanto distributivo como relacional, utilizando medidas e indicadores que no buscan estudiar la situación de la prestamista sino que buscan estudiar la situación de la prestataria tras el acceso a crédito, reflejar su posición frente a la prestamista, frente a otras prestatarias y frente a la población financieramente excluida. En definitiva, se analiza una práctica microfinanciera desde la perspectiva de los colectivos sociales excluidos a partir del análisis de las instituciones sociales, sus mecanismos y normas de actuación, dentro del proceso financiero de exclusión e inclusión de estos grupos sociales.

El objetivo es conocer el modo en que un contexto institucional garantiza una integración equitativa y justa o si, por el contrario, reproduce y refuerza formas ya existentes de desigualdad social. Se exploran los procesos económicos, sociales y políticos de exclusión institucional en una práctica microfinanciera, valorando tanto la distribución de recursos y poder como las relaciones económicas, sociales y políticas que surgen de la intermediación financiera. Y se miden los resultados de la intervención microfinanciera, a través de los efectos de esas prácticas en los colectivos sociales excluidos en términos de cobertura social, sostenibilidad de la integración, e

impacto en la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento de los colectivos más desfavorecidos.

Desde esta perspectiva, se esboza un marco metodológico que sirve para analizar la exclusión institucional de una intervención microfinanciera, e intenta ofrecer medidas que aprecien cómo el contexto institucional de una práctica microfinanciera afecta a los colectivos en riesgo de exclusión. Para valorar la naturaleza *procesal* de la exclusión institucional de una práctica microfinanciera se presta atención tanto a los mecanismos de distribución de recursos como a las relaciones de poder e identidad social que crea el mercado microfinanciero. Es decir, se utilizan dos tipos de medidas: distributivas y relacionales. Las medidas distributivas de la exclusión institucional en el mercado de crédito se refieren básicamente al proceso de racionamiento de la oferta, y dependen de la dotación de activos económicos (pobreza) y sociales (casta, género), que pueden causar exclusión en el mercado de crédito cuando funcionan sesgadamente en los procedimientos de selección de participantes, sistemas de incentivos, tecnología de crédito, sistemas de valoración de desempeño, etc. Por otra parte, las medidas relacionales de la exclusión en el mercado de crédito tratan de valorar la relación existente entre las partes prestamista y prestataria, es decir, se analiza la relación de endeudamiento que surge entre ambas partes, se mide la evolución de la deuda y la capacidad de absorción de la deuda una vez obtenido un crédito bajo determinadas condiciones financieras y dentro de un contexto institucional dado. En esta línea, se estudia la relación crediticia desde el punto de vista de la parte deudora, midiendo su relación de endeudamiento en términos de seis dimensiones: *anchura, profundidad, longitud, variedad, valor y coste de la deuda*.

Asimismo, en el *proceso* de exclusión institucional operan junto con los recursos financieros, otros recursos, de ahí que en el análisis se haga referencia a la distribución de otros recursos económicos (dentro de un proceso económico), de recursos sociales (dentro de un proceso social) y de poder (dentro de un proceso político), y se indaga en las relaciones dentro de cada uno de estos procesos en la práctica microfinanciera, donde se enfatizan las relaciones contractuales dentro de los monopsonios y los monopolios espaciales, los monopolios de grupo, y el empoderamiento de grupos sociales informales.

El marco de análisis de la exclusión institucional continúa con una valoración de los *resultados* de la exclusión institucional microfinanciera en los colectivos tradicionalmente excluidos. El análisis se conceptualiza a tres niveles de exclusión, es decir, para conocer los resultados de la exclusión institucional se han de medir tres aspectos básicos: la distribución de crédito hacia los grupos tradicionalmente excluidos a través de la cobertura social; la continuidad del acceso a crédito a partir de tal distribución de recursos y mecanismos de cohesión social, midiendo la sostenibilidad financiera, económica y sociopolítica de tal integración; y el impacto o los efectos tangibles e

intangibles de la intervención en la exclusión social en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento.

Para realizar esta valoración de *resultados*, primero se analizan las distintas formas de exclusión institucional que obstaculizan el acceso y participación de determinados colectivos sociales, generadas por las reglas, procedimientos y prácticas de tales intervenciones. Se mide por un lado, la provisión y distribución de crédito hacia los colectivos sociales más desfavorecidos, con indicadores de cobertura social en sentido amplio a nivel de colectivo social. La cobertura social difiere del alcance (o cobertura financiera) y sus dimensiones aspiran a valorar el acceso, el uso y la permanencia del crédito de los colectivos tradicionalmente excluidos del sector financiero formal. La cobertura social recoge el número de usuarias de cada colectivo social que accede a crédito (*anchura de cobertura social*), el peso de cada colectivo social en la cartera (*profundidad de cobertura social*), la diversidad contractual para cada colectivo (*variedad de cobertura social*), la duración de su acceso a crédito (*longitud de cobertura social*), la calidad de los servicios y la satisfacción con las condiciones contractuales de los colectivos (*valor de cobertura social*) y el coste para los mismos (*coste de cobertura social*).

A continuación, se valora la sostenibilidad como un segundo nivel o resultado del proceso institucional, introduciendo una conceptualización del término que difiere de la generalmente utilizada en microfinanzas. Es decir, no se equipara al logro de autosuficiencia financiera de la OMF, sino que se utiliza en un sentido de permanencia de acceso y uso de recursos por parte del colectivo en riesgo de exclusión. Se rehuye de un sentido financiero para darle un sentido más integral, y desde esta perspectiva nos referimos a la sostenibilidad del acceso a crédito como la continuidad en el tiempo de la capacidad de absorción de deuda (o la capacidad de devolución de los recursos financieros obtenidos a lo largo del tiempo) de los colectivos tradicionalmente excluidos. Asimismo, la sostenibilidad institucional se define aquí como la capacidad de una OMF de mantener en el tiempo áreas de oportunidad continuas de acceso al mercado financiero, basándose en mecanismos equitativos de distribución y recuperación de crédito. El concepto de sostenibilidad, tal y como aquí se utiliza integra siempre al colectivo excluido dentro de tres esferas, a saber, la esfera financiera (permanencia de acceso a recursos financieros y evasión del círculo vicioso de la deuda), la esfera económica o productiva (permanencia del colectivo como agente económico) y la sociopolítica (permanencia del colectivo como agente sociopolítico).

Como tercer resultado o nivel de exclusión institucional, se analiza el impacto de la intervención en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento. La privación es una forma económica, social y política de exclusión institucional. La dimensión económica de este tipo de exclusión institucional recoge cuestiones de renta, producción y gasto disponible así como cuestiones

relacionadas con el acceso a los mercados de factores (trabajo, tierra y crédito) y de productos, acceso a salud, educación, etc. La dimensión social se refiere a la atribución de capacidades que permitan eliminar las desigualdades económicas y sociales de colectivos discriminados. La dimensión política hace referencia a la atribución de derechos de ciudadanía (civiles, políticos y socioeconómicos) que permitan aumentar la capacidad y agencia democrática de colectivos excluidos dentro de la sociedad.

Asimismo, es importante valorar la vulnerabilidad que una intervención microcrediticia produce en determinados colectivos sociales porque un crédito implica deuda, y una deuda genera riesgo, y la exposición a ese riesgo causa vulnerabilidad económica, financiera, social y política para determinados colectivos. La vulnerabilidad económica hace referencia al riesgo de la inversión por la inviabilidad de la actividad productiva o por la generación de ingresos insuficientes en la actividad en la que se invierte. La vulnerabilidad financiera se produce por la insuficiencia de liquidez, que puede conducir a una situación de endeudamiento. La incapacidad de generar suficientes ingresos causa incapacidad de absorción de deudas y aumenta la probabilidad de incumplimiento del préstamo. La vulnerabilidad social puede ser consecuencia de la falta de apropiadas conexiones sociales que sirvan de fuente de seguridad social. Y una vulnerabilidad política en el acceso a microcrédito y otros servicios microfinancieros puede producir una incapacidad de negociar nuevos contratos financieros hasta que se pueda absorber toda la deuda en la que ha incurrido, o bien el contexto institucional impide aumentar su capacidad de negociación, el control y la toma de decisiones tanto dentro como fuera de la familia.

Por último, la exclusión institucional de una intervención microfinanciera puede no favorecer el empoderamiento de algún colectivo, de ahí que se haga hincapié en una valoración de esta forma de exclusión. Se utiliza la definición de empoderamiento de Batliwala (1994) como el ambiente institucional que posibilita a determinados colectivos sociales adquirir control sobre los activos materiales, los recursos intelectuales y la ideología; y se analizan sus resultados a través del Marco de Análisis de Capacidades y Vulnerabilidades (CVA) que distingue tres categorías de cambio: físico o material, social u organizativo y motivacional o actitudinal.

Una vez que se ha presentado el marco de análisis que aprecia el *proceso* y los *resultados* de la exclusión institucional en la práctica microfinanciera, el capítulo siguiente explica en detalle esos procedimientos institucionales específicos microfinancieros que provocan tal exclusión, es decir, esos parámetros sobre los que opera la función microfinanciera y que, según el valor que se concede a unos parámetros u otros, la intervención actúa como mecanismo coste-eficiente de profundización financiera, como mecanismo equitativo en la redistribución de recursos financieros,

o como mecanismo de empoderamiento para determinados colectivos sociales, y se define si hay fallo institucional en la integración o si se produce exclusión institucional.

Capítulo 4

La concreción de la exclusión en el marco institucional de las microfinanzas

Capítulo 4

La concreción de la exclusión en el marco institucional de las microfinanzas

4.1. Introducción

La visión institucionalista dominante en el sector microfinanciero trata de solucionar un problema técnico relacionado con la disponibilidad de información imperfecta, y quiere encontrar formas de producir servicios financieros a un coste razonable que reduzca riesgos y permita a una OMF permanecer en el tiempo de forma financieramente sostenible. La solución que impera no es tanto obtener apoyo político, sino desarrollar una función de producción, una tecnología, a través de la implementación de una serie de ‘buenas prácticas’ que son definidas por los parámetros sobre los que opera la función microfinanciera¹. El logro de estas ‘buenas prácticas’ desde un punto de vista de eficiencia financiera es clave, no obstante, puede a su vez convertirse en mecanismo de exclusión institucional.

El contexto institucional, tal y como lo definen los institucionalistas, es el conjunto de reglas que establecen las bases para la producción, el intercambio y la distribución de activos. Integra tanto instituciones formales como informales. Las instituciones formales son las reglas y los contratos; las instituciones informales son los valores, las normas de conducta social y las prácticas culturales; y ambas conviven en la política, el mercado y la comunidad. En este trabajo y en nuestro ámbito de estudio, las instituciones abarcan ese conjunto de obstáculos y posibilidades que modelan la distribución y las relaciones de acceso a servicios financieros para colectivos que no son cubiertos por el sistema financiero formal. Es decir, el ambiente institucional de las microfinanzas se define a partir de esas ‘reglas’ o ‘elementos del marco estructural’, formales e informales, que restringen y posibilitan la interacción social a través del acceso a recursos financieros para colectivos tradicionalmente excluidos.

La exclusión institucional depende de cómo ciertos componentes modelan el acceso a recursos y poder, y cómo definen las normas y condiciones contractuales para su uso y control. Este capítulo describe estos componentes que integran el marco institucional de las intervenciones

¹ Véase Gozález-Vega, 1998. Literatura sobre buenas prácticas microfinancieras: Getubig, Quiñones y Remenyi, 1997; Schrieder, 1997; Otero y Rhyne, 1994; Robinson 1996; Hulme and Mosley, 1996; Jain y Moore 2003. Y otros como Christen et al. 1994; Christen, 1996, Remenyi, 1996,1991, Schmidt y Zeitingner, 1996, Seibel, 1996, Tendler y Amorim, 1996, CGAP, 1995, Conroy, Taylor y Thapa, 1995, Malhotra, 1992, Yaron, 1991, World Bank, 1989b, 1990a, Hossain, 1988; y Mosley y Dahal, 1986, citados en Remenyi, 2000.

microfinancieras, centrando la exposición en los parámetros exclusivamente microfinancieros y, más concretamente, microcrediticios. El contexto institucional microfinanciero limita el proceso de integración, es decir, según cómo se definan los parámetros sobre los que opera la función microfinanciera, la intervención operará a favor o en contra de la exclusión institucional. Por ello, este capítulo explora cómo cada uno de los componentes de la función microfinanciera puede ser generador de exclusión institucional.

Asimismo, decir que existen reglas informales, es decir, normas sociales, valores y prácticas culturales, que también regulan las operaciones económicas, la asignación de derechos de ciudadanía y los acuerdos sociales. En el mercado de crédito, la exclusión institucional se produce en un proceso de racionamiento, y al producirse una transacción microcrediticia bajo condiciones de incertidumbre, tal racionamiento depende, en muchas ocasiones, de la dotación de los activos sociales de las personas. Es decir, aquellos colectivos sociales pobremente dotados tienen más probabilidad de ser excluidos en los mercados básicos por ser de mayor riesgo, menor fiabilidad y solvencia, económicamente menos rentables y más vulnerables. La pertenencia a un grupo étnico, el sexo o la casta definen la propiedad de activos sociales que, a su vez, se convierten en condicionantes para que las instituciones funcionen de forma sesgada, y sus procedimientos y tecnología actúen como mecanismos de exclusión.

Este capítulo presenta los parámetros o procedimientos institucionales sobre los que opera la función microfinanciera y que, según cómo se definan, son susceptibles de provocar exclusión social en el proceso de integración económica de una intervención microfinanciera, es decir, el capítulo presenta los mecanismos institucionales de la práctica microfinanciera que pueden producir exclusión institucional. A efectos explicativos dividimos estos parámetros en dos grupos: el perfil organizativo que enmarca la intervención, y el perfil de servicios definido por la tecnología microfinanciera, específicamente la tecnología microcrediticia. Dentro del primer grupo, los parámetros o elementos institucionales se refieren a la oferta de servicios, el sistema de distribución, la movilización de recursos, y los métodos de valoración de desempeño institucional; y dentro del segundo grupo se agrupan las técnicas de reducción de costes y los términos contractuales que definen los servicios microfinancieros. Todos estos parámetros están implicados en los procesos de exclusión institucional, y a través de ellos se puede destruir la agencia, desequilibrar el poder de negociación de determinados colectivos sociales y, reproducir situaciones de pobreza, desigualdad y exclusión social. El cuadro 4.1. resume estos elementos institucionales específicamente microfinancieros.

Cuadro 4.1. Parámetros sobre los que opera la función microfinanciera

Perfil o cultura organizativa	Oferta de servicios - Crédito minimalista - Finanzas minimalistas - Desarrollo empresarial - Desarrollo integral
	Sistema de distribución (Agentes de intermediación financiera) - Formal - Semiformal - Informal
	Sistema de financiación (Movilización de recursos financieros) - Postura ante el subsidio - Captación de ahorro - Tipo de agente inversor
	Sistema de valoración del desempeño institucional - Desempeño financiero - Desempeño social
Perfil de los servicios microfinancieros (tecnología microfinanciera): - Tecnología microcrediticia	Técnicas de reducción de costes: - Técnicas de selección de participantes: - Estrategias de <i>targeting</i> - Sistemas de valoración de riesgo y otros sistemas alternativos (sistemas de valoración de pobreza) - Técnicas de seguimiento de préstamos - Sistemas de incentivos a la población prestataria - Sistemas de incentivos al personal empleado - Técnicas de cumplimiento de préstamos - Requerimientos de garantía - Sanciones - Depósitos obligatorios y seguros
	Términos contractuales: - Tipo de interés (comercial/subsidiado; piramidal) - Forma de crédito (pecuniario/en especie) - Tamaño del préstamo (aspectos de reembolso y nueva emisión de préstamos) - Metodología crediticia (individual/grupo) - Requerimientos de garantía (física/fiduciaria/solidaria/social) - Destino del préstamo (productivo/consumo) - Periodo de amortización (duración y periodos de carencia) - Esquema y frecuencia de devolución (regular y frecuente/rígida/flexible)
	- Tecnología de otros servicios microfinancieros
	Ahorro (voluntario/obligatorio)
	Microseguros

4.2. El perfil o la cultura organizativa

A continuación se presentan las distintas opciones que se plantean en la práctica en cuanto a sistemas y métodos de distribución de crédito, y estrategias alternativas al crédito para conseguir la misión institucional. La elección de una opción u otra está determinada, por supuesto, por las preferencias ideológicas y, a su vez, determina el proceso de integración social. Se suele asumir que para que una OMF sea viable desde un punto de vista financiero tiene que apostar por una serie de prácticas que le permitan cubrir sus costes operativos así como minimizar sus préstamos fallidos. No obstante, estas prácticas pueden llevar a la organización a la utilización de técnicas similares a las de la banca comercial tradicional², es decir, a dirigirse a personas económicamente activas y financieramente solventes únicamente seleccionadas en función de sus garantías físicas y perspectivas de renta.

A continuación, se exponen distintas culturas organizativas o metodologías de actuación de los agentes proveedores microfinancieros, y en función de si sus componentes y mecanismos de funcionamiento son financieramente rentables y/o socialmente excluyentes, se valorarán sus efectos desde un punto de vista financiero y/o social. Los aspectos a tratar serán la oferta de servicios, el sistema de distribución, el sistema de financiación, y los métodos de valoración del desempeño institucional.

4.2.1. La oferta de servicios

Las microfinanzas pueden definirse de cuatro maneras distintas en función de cómo se integran los servicios financieros dentro de la propia intervención de desarrollo. Se distinguen básicamente cuatro tipos de actuación microfinanciera en función de la oferta y tipología de productos y servicios: a) los programas de crédito minimalista; b) los programas de microfinanzas (crédito, ahorro, seguros, etc); c) los programas de desarrollo empresarial y microfinanzas; y d) los programas de desarrollo integral, con un componente microfinanciero junto con otros servicios económicos y sociales.

Una estrategia de crédito minimalista tiene fundamentalmente como fin la expansión financiera. Los programas minimalistas enfatizan la racionalidad individual y las ganancias en bienestar dentro de una visión neoliberal. En estas intervenciones el objetivo es realizar desembolsos de crédito eficientes dentro de un enfoque basado en el mercado para lograr la permanencia institucional³. La atención operativa se centra en la concesión de un rango estrecho y estándar de servicios,

² McNamara y Morse, 1998

³ Copestake, 1995; Bhatt, 1997.

recortando los servicios financieros al mínimo, para que la operación sea eficiente y de bajo coste, junto con prácticas de seguimiento y gestión fuertemente jerarquizadas⁴.

La segunda opción referente al diseño de la intervención incluye no sólo crédito productivo sino también una variedad de productos y servicios microfinancieros (crédito para consumo, ahorro, microseguros, *microleasing*, etc.). Como ya se ha dicho, la heterogeneidad de la pobreza hace necesarias diferentes intervenciones en función de la severidad de la misma. La población considerada como ‘moderadamente pobre’ puede usar el microcrédito productivo convencional, pero la población más pobre necesita tanto estrategias de protección como de promoción de sus modos de subsistencia con nuevas actividades de generación de renta así como seguridad social para hacer frente a situaciones de crisis económicas, personales o desastres naturales⁵. A diferencia de la estrategia anterior, este enfoque promueve una mayor gama de crédito más adaptado a las necesidades de la población más pobre con pequeños préstamos al consumo con periodos de devolución flexibles, préstamos para capital fijo, junto con la provisión de servicios de ahorro y seguro simples⁶. Recientemente se está prestando más atención al ahorro y hay intentos de introducir productos de seguro que sirvan también de garantía en caso de solicitud de préstamo.

La tercera estrategia considera que los servicios financieros por sí solos no pueden reducir la pobreza por la dificultad que tienen las usuarias de hacer un uso productivo de esos recursos. El fin es la inversión productiva. Por ello, los servicios financieros han de estar integrados en otras estrategias de desarrollo empresarial y generación de empleo que incluyen no sólo servicios financieros sino otro tipo de servicios con fines fundamentalmente productivos por medio de asistencia y promoción microempresarial, que ayudan a los segmentos más pobres a expandir su base económica: servicios específicos para la gestión del dinero y la planificación financiera doméstica, servicios de capacitación empresarial y comercialización, servicios de asesoramiento empresarial, de gestión financiera y capacitación para mejorar la ‘alfabetización económica’, servicios para que las microempresarias aumenten su productividad e ingresos, insumos complementarios que permitan hacer un uso productivo del préstamo, infraestructura, proyectos

⁴ Esta eficiencia se consigue a través de cinco mecanismos: a) reducción de los costes operativos pues la supervisión se puede concentrar en la emisión de préstamos y en la recogida de devoluciones; b) facilidad en el seguimiento y valoración del desempeño de individuos y control empresarial; c) resistencia a adoptar actitudes benevolentes en caso de incumplimiento a favor de ciertos individuos; d) reducción de la población prestataria sin capacidad de devolución al tener un rango más estrecho en los tipos de préstamos; y e) al ser las operaciones transparentes y públicas, reducción del riesgo de que el personal o los miembros más poderosos del grupo abusen de otros miembros (Jain y Moore, 2003). Literatura que enfatiza la importancia de la especialización y la eficacia de los enfoques minimalistas en microfinanzas para el desarrollo microempresarial pueden encontrarse en: World Bank, 1996c, 1989b, Getubig, 1993, FDC, 1992; Jacklen y Rhyne, 1992, Biggs, Snodgrass y Srivastava, 1991, Everett y Savara, 1991, Schreurs y Richmond, 1991, BKI, 1990, Ashe, 1989, Bouman, 1989, citados en Remenyi, 2000; Jain y Moore, 2003.

⁵ Halder, 2003.

⁶ Montgomery, 1996; Rutherford, 1996; Mosley y Hulme, 1998.

productivos de generación de renta, creación de oportunidades de empleo para conseguir la viabilidad del crédito, acceso a mercados de otros insumos productivos, facilidades de transporte y tecnología que aumente la productividad del capital⁷.

Por último, los servicios microfinancieros pueden formar parte de una actuación de desarrollo integral incluyendo la intermediación social. Los defensores de este tipo de intervención consideran que los servicios financieros son un aspecto de una estrategia global y que deberían ir acompañados de una provisión de servicios de apoyo a mercados, tanto de insumos como de producto relacionados con industrias pequeñas y domésticas, junto con servicios de apoyo al desarrollo de activos humanos y sociales. Serían intervenciones de desarrollo integral la provisión de servicios como salud, educación, nutrición, protección del medio ambiente, desarrollo comunitario, y actividades para la promoción de los derechos humanos y la igualdad de género⁸. En el caso particular de empoderamiento de mujeres, servicios de apoyo suplementarios como educación no formal, concienciación social y política, y organización política son estrategias necesarias para combatir las estructuras de poder patriarcal, asumiendo que la subordinación de género se combate mejor no sólo a través del servicio financiero sino mediante la confrontación de la patriarquía⁹.

La ventaja de ofrecer servicios múltiples es que se pueden acumular sinergias y conseguir una mayor profundidad de alcance e impacto. Los beneficios derivados de las microfinanzas y de otros servicios sociales están interrelacionados, y el impacto de cada uno de ellos puede incrementarse cuando se distribuyen conjuntamente. Esto provoca un aumento de la eficiencia pues se reducen los costes de transacción (tiempo y transporte de empleadas y participantes del programa) cuando, por ejemplo, una reunión del grupo de crédito trata distintos aspectos de desarrollo. Además, mejora el impacto, no sólo a nivel de ingresos y aumento de activos productivos sino que además la formación financiera y empresarial puede complementarse con una concienciación de género continuada de larga duración para que realmente surta efectos¹⁰.

En el proceso de distribución de servicios financieros de cada uno de los cuatro tipos de intervenciones anteriores se puede producir exclusión institucional. Sin embargo, son los programas que introducen una mayor gama de servicios los que más se pueden ajustar a las necesidades de las poblaciones en riesgo de exclusión. Los instrumentos no crediticios son extremadamente importantes para las secciones más excluidas porque muchas de las prestatarias que reciben sólo

⁷ Véase MkNelly y Dunford, 1996; Schrieder y Sharma, 1999.

⁸ Dichter, 1996; Brown et al., 1996; Johnson y Rogaly, 1997; Bhatt, 1997; McNamara y Morse, 1998; Dunford, 2000; Greeley, 2003.

⁹ Véase Goetz y Sen Gupta, 1994, Hasan, 1985, Ahmed, 1982, Anisur Rahman, 1986, Nijera Kori, 1990, Casper, 1994, citados en Hashemi et al. 1996; Mayoux, 2002.

¹⁰ Mayoux, 2002.

crédito tienen dificultades para hacer un uso productivo del mismo, por su falta de capacidad de absorción, confianza y conocimiento¹¹. Aunque cada opción tiene sus ventajas, una estrategia de crédito minimalista tiene un mayor potencial para fortalecer a las OMF por la posibilidad de sostenibilidad en el tiempo llegando a clientes económicamente solventes y con éxito. La opción de microfinanzas es positiva en el sentido de que atiende las necesidades financieras de una población más heterogénea y presumiblemente conseguiría una mayor profundidad de alcance. La tercera estrategia incentiva el desarrollo empresarial, y ayuda en la creación de autoempleo y en la diversificación de las fuentes de ingreso. El cuarto modelo de desarrollo integral es el que con más probabilidad llegaría a los colectivos tradicionalmente excluidos con consecuencias distributivas más positivas y con metas más amplias de reducción de pobreza.

4.2.2. El sistema de distribución microfinanciera

Existen diversos tipos de intermediación financiera, y que en función de su regulación agrupamos en tres: fuentes financieras informales, semiformales y formales. Los agentes proveedores informales están normalmente exentos de regulación y supervisión bancaria¹² e incluyen prestamistas sin ánimo de lucro como sistemas de reciprocidad entre parientes, amigas y vecinas; prestamistas con ánimo de lucro de forma intermitente como comerciantes, empleadoras y terratenientes; y prestamistas con ánimo de lucro de forma regular como comerciantes, prestamistas profesionales, tiendas de empeño, asociaciones como RoSCAS (Asociaciones de ahorro rotativo y crédito) o ASCrAs (Asociaciones de Acumulación de Ahorro y Crédito), recolectoras de depósitos individuales o grupales, sistemas de seguros populares para gastos médicos o pérdidas por robos o incendios, fondos *chit*, sociedades constructoras y sistemas cooperativos de financiación de negocios, fondos de seguros para matrimonios o funerales, etc. Los agentes proveedores formales son aquéllos que sujetos a las leyes bancarias nacionales ofrecen una intermediación minorista diversificada a consumidoras convencionales. Son los bancos comerciales y nacionales, uniones de crédito, cooperativas, cajas de crédito y ahorro, compañías de crédito de consumidores, oficinas postales y otras compañías financieras. Por último, los agentes proveedores semiformales son en su mayoría ONG registradas u OMF especializadas con régimen especial.

Otra posible clasificación de los agentes de intermediación microfinanciera se puede establecer en función de la propiedad¹³. Hay que distinguir entre los servicios financieros de propiedad y gestión comunitaria y aquéllos de propiedad privada con ánimo de lucro. El primer tipo de sistemas

¹¹ Dichter, 1996.

¹² Sin embargo, muchos países en desarrollo tienen una legislación para el sector informal con leyes de usura, restricciones en la cuantía y destino del préstamo, restricciones sobre depósitos, moratoria de deuda y requerimientos registrales (Karmakar, 1999:125).

¹³ Johnson y Rogaly, 1997.

financieros, al estar la propiedad y el control de los recursos en manos de la comunidad participante, permite que la generación de excedente se pueda compartir entre los miembros o reinvertir en el propio sistema. Aunque se supone que los sistemas financieros con ánimo de lucro son mecanismos más eficientes, existe evidencia empírica que sugiere que un ‘sentido de propiedad’ comunitaria puede conducir a una mayor sostenibilidad organizativa¹⁴. El mecanismo consistente en otorgar propiedad y control es una forma más equitativa y distributiva de poder donde resulta más complicado que suceda la explotación y la desigualdad entre las usuarias de los servicios financieros¹⁵. Tiwari y Fahad reflejan en el siguiente cuadro (4.2.) las diferencias entre las OMF basadas en la comunidad y aquéllas que son propiedad de inversoras.

Cuadro 4.2. Diferencias en cuanto a la naturaleza de las entidades microfinancieras

OMF basadas en la comunidad	OMF propiedad de la inversora
• Gestionada por la comunidad. • (Auto)financiada por la comunidad. • Integrada (social y finanzas). • Sin ánimo de lucro/beneficio mutuo. • Para población pobre. • Autoregulada.	• Gestionada ‘profesionalmente’. • Financiada total o parcialmente con fondos externos para el préstamo. • Minimalista (sólo finanzas). • Con ánimo de lucro. • Para clientes económicamente solventes. • Regulada externamente.

Fuente: Tiwari y Fahad (1997)

Por otro lado, ya se ha hecho referencia a las prácticas abusivas que suelen caracterizar el sector informal y a las prácticas excluyentes de la banca comercial tradicional. En cuanto a las ventajas e inconvenientes del sistema semiformal, en particular la actuación de las ONG especializadas en microfinanzas, la crítica más fuerte es el cuestionamiento de su capacidad, como intermediarias financieras, de ofrecer servicios de manera financieramente autosuficiente, por su dependencia de fondos de donantes y por sus limitaciones legales en la captación de ahorros¹⁶. Otra de las críticas más recurrentes es que la mayoría de las ONG no actúan a gran escala, sino que la prestación de servicios financieros queda reducida a un bajo porcentaje de población¹⁷. Existe también una oposición clara en relación a que estas organizaciones carguen tipos de interés subsidiados, lo cual conlleva el peligro de socavar sistemas financieros tradicionales. Y, por último, se aducen otras razones menos fundadas sobre la falta de disciplina y profesionalidad en el diseño e implementación de las operaciones.

¹⁴ Hulme et al., 1996; Johnson y Rogaly, 1997.

¹⁵ Si bien es cierto que pueden aumentar las desigualdades entre participantes y no participantes.

¹⁶ Un estudio del Banco Mundial muestra que un 46% de los fondos de los bancos comerciales provienen de depósitos, frente al 7% de las ONG (citado en Matin et al., 1999).

¹⁷ En el mismo estudio del Banco Mundial, el total de la cartera de microcréditos está repartida de la siguiente manera: los bancos cubren el 78%, las organizaciones voluntarias el 9%, las uniones de crédito el 11% y los bancos de ahorro el 2% (Matin, Hulme y Rutherford, 1999).

Todo ello sugiere que exista una inclinación hacia el argumento de que las ONG, como agentes próximos a las comunidades, deban centrarse en servicios sociales y que se cuestione su capacidad de ejercer como bancos. Sin embargo, hay que destacar las ventajas que pueden ejercer las ONG como intermediarias financieras, a saber, su rol de mediación entre el Estado y la sociedad; sus enfoques, en principio, más flexibles en términos de tamaño, destino y esquema de devolución; su mayor proximidad a la comunidad usuaria y las conexiones más sólidas con la población local¹⁸; su componente innovador, su fuerte orientación social y su larga historia de incorporación de colectivos excluidos en sus programas¹⁹.

Las ONG pueden actuar de distinta manera en la distribución de servicios financieros. Así, pueden desempeñar un papel importante en la promoción de servicios financieros a través del desarrollo de actividades de movilización y capacitación de diversos colectivos sociales, por ejemplo, a través de grupos de ayuda mutua; pueden negociar y vincular grupos de crédito y ahorro con otras organizaciones financieras especializadas y con el sistema financiero formal²⁰; pueden también actuar como intermediarias financieras entre programas gubernamentales y destinatarias, sirviendo de canal de información entre los bancos y la población pobre; pueden convertirse en bancos cooperativos no gubernamentales para la población pobre; o pueden prestar directamente a la población de escasos recursos fuera de todo régimen bancario. Estas ONG, junto con los bancos cooperativos, tienen la ventaja de no estar sometidas a las normas y los procedimientos burocráticos, lo cual les confiere una mayor flexibilidad en términos de tamaño, destino y periodos de devolución de los préstamos. Sin embargo, y a pesar de todo lo anterior, pueden aparecer, al mismo tiempo, problemas de exclusión institucional.

Existe evidencia a nivel mundial de que pocas OMF alcanzan a los segmentos más pobres de la población y de que entre su clientela abunda la proporción de personas por encima del umbral de pobreza²¹. Se ha constatado igualmente que los servicios financieros de las ONG llegan a personas más pobres que los de las OMF formales. Un estudio realizado por el Banco Mundial en América Latina y el Caribe indica que, en promedio, las ONG tienen un porcentaje más alto de población más pobre y rural que las cooperativas de crédito y los bancos privados. El estudio de Patxon (2002) también compara las características institucionales de 18 entidades de América Latina y África, entre las que se encuentran ONG, uniones de crédito y bancos. Según este estudio las ONG tienden a servir a menor número de personas que los bancos y las uniones de crédito, con préstamos de tamaño más pequeño _332 USD frente a 1.000 USD_. Las ONG también tienden a ofrecer,

¹⁸ Kabeer 1996; McNamara y Morse, 1998.

¹⁹ McNamara y Morse, 1998.

²⁰ Johnson y Rogaly, 1997; Tiwari y Fahad, 1997.

²¹ Christen et al., 1995, Hulme y Mosley, 1996, Navajas et al., 1996, Mahajan y Ramola, 1996; Johnson y Rogaly, 1997.

como media, periodos de amortización más cortos que las uniones de crédito. En América Latina, las uniones de crédito son las entidades que tienen una estructura más amplia en el tiempo, con una media de 27 meses, lo cual es beneficioso para actividades agrarias y otras inversiones a largo plazo. En Africa, el promedio está en 10 meses tanto para ONG como para uniones de crédito. Por último, otra limitación de las ONG no reguladas es la imposibilidad de captación de ahorro, es decir, a las ONG normalmente se les prohíbe por ley la movilización de ahorro, o en caso que ocurra, no pueden hacerlo líquido, quedando en depósito como una forma de garantía o requisito para la obtención de un préstamo²².

En definitiva, hay argumentos tanto a favor como en contra de cada estructura de distribución financiera. El argumento que prevalece es que ningún modelo es aplicable para todas las situaciones ya que el establecimiento de un sistema ha de ser específico de cada contexto, y OMF de distinta naturaleza pueden complementarse para que los servicios financieros lleguen a toda la población que los demanden.

4.2.3. El sistema de financiación

Para que los servicios microfinancieros se desarrollen de forma sostenible, las OMF necesitan ampliar su base de recursos, los cuales pueden generarse bien internamente a través de la promoción de ahorro, bien externamente a través de la captación de inversión. La cuestión de la captación de ahorro se tratará posteriormente, describiendo en este momento la cuestión de los fondos procedentes de inversoras y, más concretamente, el carácter de la inversora.

Las inversoras no son todas iguales. Una primera división se puede hacer en función de si la ganancia esperada de su transacción financiera produce un rendimiento financiero o social. Las inversoras podrán ser *interesadas* o *sociales*²³. Una inversora *interesada* busca un rendimiento financiero en forma de ganancias de capital, intereses, o dividendos, mientras que su interés en la misión social está subordinado al ánimo de lucro. Ésta quedará satisfecha siempre que el rendimiento esperado de su inversión esté por encima del rendimiento esperado de otras inversiones alternativas financieramente rentables. En cuanto a las inversoras sociales se distinguen dos tipos: aquéllas que buscan sólo un rendimiento social (por ejemplo, mayores ingresos, mejor nutrición, mejor educación, etc. para los colectivos socialmente débiles o desprotegidos económica y socialmente), y aquéllas que buscan tanto un rendimiento social como financiero, es decir, aceptan

²² Por este motivo, el promedio del tamaño de depósitos en ONG suele ser muy pequeño. A diferencia de las uniones de crédito donde ahorrar sin pedir préstamos es una práctica más común entre la clientela (Patxon, 2002).

²³ Woller et al, 1999.

un rendimiento financiero ‘por debajo del mercado’ a cambio de una compensación en términos de rendimiento social²⁴. Son las inversoras sociales las que verdaderamente podrían contribuir a frenar el proceso de exclusión institucional de ciertos colectivos en el mercado financiero.

Ya se ha hecho referencia en el capítulo segundo a la posición que mantiene cada enfoque microfinanciero respecto a la movilización de recursos y a la tendencia cada vez más marcada de que las ayudas gubernamentales para el sector microfinanciero desaparezcan o se destinen a programas financieramente sostenibles a través de créditos blandos, inversión en capital o fortalecimiento financiero institucional. Sin embargo, pocos fondos subsidiados se utilizan para desarrollar medidas que permitan reducir los costes administrativos y de transacción de prestamistas, que deseen implantar una cultura organizativa de pobreza e impacto, que favorezcan los costes de transacción de la población participante, o que financien servicios complementarios que ayuden a mejorar la capacidad de absorción de deuda de los diversos colectivos sociales. Por tanto, la ausencia de subsidios para inversiones socialmente rentables se convierte en otro mecanismo que puede provocar exclusión institucional.

Si se quiere actuar en contra de la exclusión, el rendimiento financiero podría estar subsidiado y su justificación no estaría tanto en función del coste de oportunidad del capital sino que dependería de si la inversora es social o financiera. Aquí se asume que no es tan importante que el rendimiento de la inversión social supere el rendimiento de inversiones sociales alternativas (educación, salud, etc.) sino que lo relevante es que ese rendimiento social actúe realmente como complemento necesario de otras inversiones sociales igualmente necesarias en los procesos económicos, sociales y políticos de integración de los colectivos tradicionalmente excluidos.

4.2.4. El sistema de valoración del desempeño institucional

En la actualidad existe una variedad de criterios para valorar y juzgar el éxito institucional de las operaciones microfinancieras. En función del objeto de medición y valoración, la interpretación del desempeño microfinanciero será distinta. La literatura dominante sobre microfinanzas generalmente propone criterios de eficiencia financiera. Sin embargo, a estos criterios hay que añadir la importancia cada vez mayor de criterios de equidad social y empoderamiento. La eficiencia financiera de la institución se valora principalmente a través de la sostenibilidad financiera y el alcance; por el contrario, el desempeño social de la institución incluye una valoración multidimensional del alcance e impacto en sentido amplio respecto a la reducción de la pobreza y/o el empoderamiento de las mujeres.

²⁴ Woller et al, 1999.

4.2.4.1. Valoración del desempeño financiero

Para la valoración del desempeño financiero de una OMF actualmente existen distintos sistemas de *rating* entre los que destacamos CAMEL, GIRAFE, PEARL, Microrate, Microbanking Bulletin (MBB)/Microbanking Standards Project, The Philippine Coalition for Microfinance Standards, CGAP Microfinance Rating and Assessment Fund, e Institutional Performance Standards and Plans.

Dentro de estos sistemas de *rating*, las medidas para evaluar la posición financiera de una OMF se podrían agrupar en seis categorías: calidad de los activos, idoneidad del capital, eficiencia y productividad, gestión de liquidez, rentabilidad y administración gerencial²⁵. La calidad de los activos analiza tres aspectos: la calidad de la cartera, que mide la mayor fuente de riesgo para una OMF a través de índices cuantitativos como la cartera en riesgo y la política de sanciones; el sistema de clasificación de la cartera, que revisa las tablas de amortización de la cartera y evalúa las políticas de evaluación de los riesgos de cartera y; los activos fijos, a través del índice de productividad de los activos a largo plazo y del índice de infraestructura institucional. *Ratios* típicamente usados para medir la calidad de los activos son el *ratio* de gasto en provisión, el *ratio* de reserva por pérdida de préstamo, el *ratio* de cobertura de riesgo y el *ratio* de cancelación.

La idoneidad del capital mide la solvencia financiera de una OMF para determinar si el riesgo en el que incurre está compensado con el capital y las reservas adecuadas para absorber posibles pérdidas. Índices para su medida son el apalancamiento (es decir, la relación entre activos y riesgos y patrimonio), la capacidad de captar patrimonio (medida cualitativa de la capacidad de la OMF para incrementar su patrimonio en un momento dado), y la idoneidad de reservas (disposición de reservas de la OMF para confrontar y absorber pérdidas de cartera).

La eficiencia y la productividad informan sobre cómo una OMF está llevando sus operaciones en términos de cantidad de producto por unidad de insumo o de coste de insumos, y precio de productos. Los índices más utilizados para su medición son el *ratio* de gasto operativo y el número de usuarias por personal.

La gestión financiera o gestión de liquidez garantiza que hay un nivel de liquidez suficiente para cubrir las obligaciones y las deudas de la OMF con prestatarias y prestamistas, respectivamente. Los índices utilizados para su medición se basan en la estructura de pasivos (la tendencia, la tasa de interés, las condiciones de pago y sensibilidad a los cambios macroeconómicos, los tipos de garantías, las fuentes de crédito disponibles y la diversificación de recursos); la disponibilidad de

²⁵ Saltzman y Salinger, 1998; Schrieder y Sharma, 1999; Jansson y Abate, 2001.

fondos para satisfacer la demanda de crédito; la proyección del flujo de caja y; la productividad de otros activos aparte de la cartera de préstamos, especialmente el efectivo y las inversiones a corto plazo. Sus indicadores más usuales son el *ratio* de gasto financiero, el *ratio* de coste de fondos, el *ratio* de liquidez y el *ratio* deuda/patrimonio.

La rentabilidad aglutina distintos aspectos de desempeño de la organización y sus indicadores son difíciles de interpretar porque agregan muchos factores y porque las prácticas contables varían mucho. Entre estos indicadores destacan la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), la rentabilidad sobre activos (ROA) y la producción de la cartera. Además, se suelen utilizar índices cualitativos para evaluar la política aplicada a las tasas de interés en base al coste de los fondos, las metas de utilidad y el contexto macroeconómico.

Y por último, la administración gerencial evalúa la estructura organizativa, las prácticas de cumplimiento en devolución, el flujo de información, la estructura de destreza técnica microfinanciera, la estructura de propiedad y la calidad de los servicios (costes de transacción para las usuarias, flexibilidad de adaptación del servicio, documentación de contratos de préstamo, y red de servicio). La administración gerencial se mide a través de cinco índices: administración (o funcionamiento de la junta directiva), recursos humanos, procesos, controles y auditoría, sistema de tecnología informática y, planificación estratégica y elaboración de presupuestos²⁶.

Dentro de las valoraciones de desempeño financiero, las OMF suelen también prestar atención al alcance de la intervención, medido en términos de cobertura y extensión de servicios a más población. Los indicadores de alcance más utilizados son la anchura, es decir, el número de usuarias (o número total de préstamos desembolsados, número de préstamos corrientes, número de cuentas de ahorro, número de primas de seguro, etc.), el volumen de operaciones de crédito, ahorro y seguros, la tasa de crecimiento de usuarias y servicios, y la tasa de mercado (porcentaje de usuarias alcanzadas por la entidad en comparación con la población en la zona de intervención)²⁷. Sin embargo, si estamos interesadas en conocer si una intervención microfinanciera favorece el acceso a la población más desfavorecida, la anchura de alcance no es suficiente, es necesario medir también la profundidad de alcance, es decir, el grado de aislamiento de grupos tradicionalmente excluidos de servicios financieros.

En este caso, las que se preocupan del desempeño financiero de las OMF suelen usar el tamaño del préstamo como indicador de profundidad de alcance. A menor tamaño más incidencia en pobreza, es decir, cuanto más pequeño es un préstamo más nos dice que la prestataria debe pertenecer a un

²⁶ Saltzman y Salinger, 1998.

²⁷ Véase Mahajan y Ramola, 1996; Schrieder y Sharma, 1999.

estrato económico bajo. También se puede utilizar el monto promedio de los préstamos, expresado como porcentaje del PNB per capita como sustituto del nivel de pobreza y medida de profundidad de alcance. Sin embargo, estos indicadores aunque fáciles y baratos de obtener, son medidas imperfectas de la profundidad de alcance²⁸. Sus limitaciones son las siguientes. Por un lado, el tamaño del préstamo no se establece únicamente en función del perfil de pobreza de la prestataria sino que fundamentalmente depende del tipo de contrato y sus términos contractuales así como del perfil institucional de la OMF. Por otro lado, muchas OMF tienen unas cuantías mínimas en cuanto al importe del crédito, independientemente del nivel de pobreza de sus usuarias, que son insuficientes a las necesidades de la demanda más desfavorecida, de forma que la oferta de crédito sigue siendo excluyente. Es el caso de OMF que operan en contextos sin competencia donde puede haber una proporción de usuarias que no son pobres pero, sin otra alternativa, se ajustan a la política de la organización de pequeñas cuantías de préstamo²⁹. Por tanto, el tamaño medio del préstamo no es una medida adecuada pues no refleja la integración de un colectivo excluido, sino más bien refleja aspectos de la tecnología crediticia de la propia OMF³⁰.

Por último, como ya se ha mencionado, las defensoras del uso exclusivo de sistemas de valoración financiera suelen también ignorar los efectos que produce el acceso a finanzas en sus usuarias. En el caso del crédito, se utiliza simplemente la tasa de devolución como indicador de impacto, asumiendo que la devolución es señal de que el crédito produce un impacto positivo en la usuaria. Sin embargo, la devolución del préstamo indica sólo que la prestataria cumple con la devolución pero no dice nada sobre el impacto en sus operaciones económicas, desarrollo microempresarial, mejora de su bienestar³¹ o aumento de empoderamiento. Hay quienes defienden que es necesario adoptar una cultura organizativa de impacto, incorporando sistemas de gestión y seguimiento de impacto adecuados al contexto. En esta línea, son necesarias otras valoraciones que proporcionen información sobre el perfil socioeconómico de los grupos que sufren exclusión y que se explicarán en el siguiente epígrafe.

4.2.4.2. Valoración del desempeño social

Es necesario valorar hasta qué punto se consigue llegar a la población desfavorecida, así como medir el impacto de los servicios financieros en la reducción de la pobreza. No obstante, a diferencia de la diversidad de modos de medir el desempeño financiero de una OMF, apenas hay

²⁸ Véase Hatch y Frederick, 1998; Patxon, 2002; Morduch y Haley, 2001; Dunford, 2000; Greeley, 2003.

²⁹ Morduch y Haley, 2001.

³⁰ Véase Patxon, 2002. Algunos estudios utilizan el monto promedio de los préstamos expresado como porcentaje del PNB per capita como sustituto del nivel de pobreza de las prestatarias y medida de profundidad de cobertura. Sin embargo, este procedimiento también puede ser inexacto porque el PNB per capita no refleja necesariamente los ingresos reales de las ciudadanas (Patxon, 2002).

³¹ Buckley, 1997; Hulme y Mosley, 1996.

estándares de desempeño social para valorar tanto el acceso a servicios financieros como los beneficios sociales y económicos que produce. A pesar de que los sistemas para medir el desempeño social de las microfinanzas aún son incipientes, es importante saber para quién, cómo y en qué circunstancias las microfinanzas mejoran las condiciones de vida de la población pobre o si, por el contrario, contribuyen a aumentar la desigualdad y el empobrecimiento. Desde esta perspectiva, el término ‘desempeño social’ se emplea para cubrir el amplio interés en el impacto social, político y económico de los servicios microfinancieros³². A continuación, se exponen las principales contribuciones en la valoración del desempeño social en relación tanto al alcance de los servicios en sentido amplio, como al impacto de los mismos en sus usuarias.

4.2.4.2.1. Valoración de la cobertura

Como ya hemos visto en el capítulo anterior, Mark Schreiner (1998) construye un marco teórico sobre el alcance a partir de la teoría estándar de análisis de proyecto y en términos de la teoría del bienestar social. Este marco ha sido adoptado por las integrantes de la escuela de Ohio³³. Para estas autoras, la cobertura o alcance se define como el valor social del producto de una OMF en términos de seis dimensiones: *anchura* (número de personas alcanzadas por los servicios), *profundidad* (sexo o nivel de pobreza), *longitud* (fuerza financiera y organizativa del agente proveedor), *variedad* (productos ofrecidos), *valor para usuarias* (calidad del contrato financiero) y *coste para usuarias* (precio y costes de transacción). El bienestar social depende pues de estas seis variables.

Otros marcos de cobertura que incorporan un enfoque de necesidades humanas como medida de la pobreza con indicadores de bienestar basados en el ingreso son los desarrollados por Patxon y Cuevas (1998), Henry, Sharma, Lapenu y Zeller (2000) o Greeley (2003). El marco de Patxon y Cuevas utiliza variables fácilmente disponibles en relación a los colectivos tradicionalmente excluidos del sistema financiero formal como personas pobres, analfabetas, mujeres y población rural. Su índice de profundidad de alcance es el siguiente:

$$DOI = \sum_{n=1}^N (e_{in} - e_{cn})$$

La fórmula también se puede escribir como:

$$DOI = (rur_i - rur_c) + (inc_i - inc_c) + (fem_i - fem_c) + (illit_i - illit_c)$$

³² Johnson y Rogaly, 1997; Greeley, 2003; Simanowitz, 2003.

³³ Marco adoptado por los integrantes de la escuela de Ohio: Claudio González-Vega (1998), Sergio Navajas (2000), Jorge Rodríguez-Meza (2000) y Richard L. Meyer (2000), entre otros.

Donde, i es el alcance promedio institucional, c el promedio del país, y N las categorías de personas excluidas del sector financiero formal (habitantes rurales, personas pobres, mujeres y analfabetas).

Si el DOI es positivo indica que la OMF sirve mejor que el promedio nacional a una población predominantemente rural, pobre, femenina, y analfabeta. La ventaja del DOI sobre otros índices es que incorpora variables sencillas en relación a la usuaria del servicio, toma en cuenta los niveles promedios del país, y utiliza información fácilmente disponible.

El marco de Henry et al. (2000) es otro trabajo que construye un índice de pobreza relativa a través de un análisis de componente principal, a partir de indicadores socioeconómicos de fácil obtención. El índice de pobreza creado asigna a cada hogar un valor de pobreza que cuanto más bajo sea, más pobre es la familia en relación a las demás con valores más altos. El objetivo de este análisis es saber si la oferta microfinanciera llega a la población más pobre. Por lo tanto, en esta metodología para definir al grupo más pobre se utiliza como corte el 33%, es decir, se categoriza a la población en terciles que representan a cada uno de los tres grupos de pobreza con nivel bajo, medio y alto. Una vez que cada familia ha sido asignada a uno de estos tres niveles, es posible comparar la pobreza de la población con acceso a crédito, e igualmente las diferencias entre la población sin acceso a crédito y la población con acceso a crédito.

Por último, el marco de Greeley (2003) señala que las tres dimensiones del desempeño social son la pobreza en función del nivel de renta, otros impactos sociales en las participantes, y otros ‘impactos más amplios’. En esta línea, Greeley defiende la necesidad de evaluar dentro de la OMF dos aspectos: el desempeño en pobreza y el desempeño organizativo. En cuanto a la valoración del desempeño en pobreza, el autor utiliza la renta como medida de pobreza para valorar tanto el alcance como el impacto en la pobreza, que permita realizar análisis comparativos a nivel local, nacional e internacional. Se trata de una medida objetiva y comparable que tiene dos componentes: uno relativo y otro absoluto. Greeley considera que “el alcance de pobreza debe valorarse sobre la cobertura relativa de la distribución de pobreza en el área geográfica de cobertura del programa y no sólo en la cartera de la OMF” (17). Por tanto, una medida relativa ayudaría a detectar quien queda excluida. Al mismo tiempo, el alcance de la pobreza debe medirse de modo que sea comparable a nivel nacional e internacional. Para ello, es necesario disponer de un umbral de pobreza nacional y un umbral de pobreza internacional (1 USD al día). Sin embargo, no sólo el ingreso es importante, se deberían igualmente utilizar correlaciones de pobreza, como hace el marco de Henry, para comparar la inseguridad alimentaria, la ocupación, los salarios, los activos de la familia o la calidad de la vivienda.

En cuanto a la valoración del desempeño organizativo, Greeley apuesta por la combinación de una medida financiera y una medida de eficiencia que examine el grado en que una cultura organizativa se dedica a la consecución de las dos metas centrales: la reducción de pobreza y la sostenibilidad financiera. Se trataría de una herramienta de impacto específica del contexto que incorporaría tanto criterios de pobreza en renta y de eficiencia como una valoración de impactos sociales e ‘impactos más amplios’. Los impactos sociales incluirían los efectos, tanto positivos como negativos, en educación, salud, vivienda digna, seguridad alimentaria, acceso a agua, libertades personales, etc. Y, por último, los impactos más amplios indicarían aquéllos que operan en ‘dominios’ de la sociedad más allá de la familia, es decir, cambios en normas, relaciones y actividades fuera del dominio de la familia como por ejemplo la creación de empleo o la formación de redes de apoyo³⁴.

4.2.4.2.2. Valoración y seguimiento del impacto

Ya se ha mencionado que los programas de microfinanzas con una visión más comercial que emplean sistemas de valoración financiera, suelen ignorar los efectos que produce el acceso a finanzas en los colectivos social y económicamente marginados. En el caso del crédito, las OMF utilizan simplemente la tasa de devolución como indicador de impacto, asumiendo que la devolución es señal de que el crédito produce un impacto positivo en sus usuarias. Sin embargo, la devolución del préstamo indica sólo que la usuaria cumple con la devolución pero no dice nada sobre el impacto en sus operaciones económicas, desarrollo microempresarial, mejora de su bienestar o aumento de empoderamiento. Es pues necesario, como defienden otras autoras, adoptar una cultura organizativa de impacto, incorporando sistemas de gestión y seguimiento de impacto adecuados al contexto.

Esto permitiría desarrollar productos y servicios adaptados a las usuarias, no sólo para cubrir las necesidades de la población más empobrecida sino para mejorar la práctica financiera de la organización. Un sistema de seguimiento de impacto permite recabar, analizar y usar información sobre los servicios financieros, las usuarias, el desarrollo organizativo, así como el impacto de las OMF en el alcance y la reducción de la pobreza, con el objetivo de localizar los factores que provocan una mejora o un declive de la desigualdad económica y social.

Un sistema de gestión de impacto tiene pues dos propósitos: identificar el estatus de pobreza de las usuarias, y medir el cambio en su bienestar. No captura la naturaleza ni los procesos de la pobreza pero permite una comprensión más clara y regular de si la OMF cumple su misión social³⁵.

³⁴ Kabeer, 2003.

³⁵ Kline, 2003; Copestake, 2003.

El impacto de las microfinanzas en la pobreza puede medirse a través de la renta, la riqueza, la seguridad alimentaria, la salud, la nutrición o la educación de las hijas, las relaciones de género dentro y fuera de la familia, el nivel de productividad, la precariedad del empleo de ciertos grupos, y la satisfacción de las necesidades de las usuarias³⁶. Pero además, en una valoración de impacto se ha de tener en cuenta no sólo el impacto directo en las actividades y el bienestar de sus participantes, sino también se han de analizar los más amplios impactos que ocurren en otras familias no participantes e instituciones como el efecto demostración, el incremento de empleo, o la mejora en prácticas empresariales³⁷.

Copestake (2003) sintetiza el marco de Schreiner y de Greeley, y distingue dos tipos de valoraciones: el seguimiento del estatus de las participantes del programa, y el impacto en los mismos, tanto los que abandonan el programa como los que permanecen. Copestake define una valoración de impacto como esas “actividades que pretenden proporcionar evidencia de la ganancia neta o la calidad del alcance, así como de los impactos más amplios [... por tanto, dichas actividades] deberían estar integradas con el seguimiento del estatus de la usuaria y basarse en un programa continuo, flexible y divisible de recogida, análisis y reporte de datos” (60,63).

En los últimos años se han desarrollado distintos enfoques de valoración de impacto que se centran sobre todo en el establecimiento de sistemas de aprendizaje participativo que sirven para diseñar nuevos programas y productos financieros. Un ejemplo de herramienta de valoración de impacto es el trabajo de Imp-Act, que enfatiza la dinámica organizativa que influye en cómo se utiliza la información³⁸. Imp-Act es un consorcio de organizaciones microfinancieras y universidad con sede en Gran Bretaña que trata temas de seguimiento y valoración del impacto del microcrédito siguiendo una metodología cualitativa. Sus métodos para valorar el estatus y los cambios en la pobreza de las participantes han sido utilizados por OMF de todo el mundo³⁹.

Assesing the Impact of Microenterprise Services (AIMS) de USAID es otro equipo que también lleva años realizando investigación, evaluación y asesoría microfinanciera, que enfatiza variables relacionadas con la seguridad económica de las familias, la estabilidad y el crecimiento de empresas, y el control individual de los recursos⁴⁰. Otras agencias que han desarrollado

³⁶ Copestake, 1995; Sinha, 1998.

³⁷ Copestake, 2003.

³⁸ Simanowitz, 2003.

³⁹ OMF que han utilizado este sistema son CAME (México), FINRURAL (Bolivia), ODEF (Honduras), ProMujer (Perú), ACSI (Etiopía), CERUDEB (Uganda), FOCCAS, UMU (Uganda), K-Rep Development Agency (Kenia), LAPO (Nigeria), SEF (Sudáfrica), DEMOS (Croacia), FORA (Rusia), Inicjatywa Mikro (Polonia), The Integra Foundation (Eslovaquia y Rumanía), Partner y Prizma (Bosnia i Herzegovina), CARD (Filipinas), CYSD, SHARE y PRADAN (India).

⁴⁰ Sebstad y Chen, 1996.

herramientas de valoración de alcance e impacto son: CGAP (que ha desarrollado una herramienta de *targeting* de pobreza y está sintetizando este enfoque con medidas de pobreza absoluta e indicadores de desarrollo social); ACCION (que usa datos de renta y consumo en su procedimiento de valoración para la concesión de préstamos individuales); CASHPOR (*Credit and Savings for the Hard-Core Poor of Asia-Pacific*) (red de OMF de Asia que emplea índices de hogar de activos domésticos); la red *Opportunity International, Planet Finance* (que está prestando más atención a las valoraciones de alcance de pobreza); FFH (*Freedom From Hunger*) (que emplea cuestiones sencillas como de seguridad alimentaria); *Plan International* (que está desarrollando herramientas de valoración de impacto); *MicroSave-Africa*; QUIP (con técnicas cualitativas basadas en entrevistas en profundidad), o las organizaciones socias de *Action Aid*.

Cheston y Reed (1999) han repasado las distintas herramientas de valoración de impacto y consideran como recomendables las siguientes. La herramienta más extendida es *Integrated Learning System* de Helzi Noponen⁴¹ (en *Friends of Women's Banking* y PRADAN, India); *Client Monitoring System* de MSI—Lorraine Blank y Russ Webster (en *Workers Bank*, Jamaica); *Practitioner-Led Impact Assessment* de SEEP bajo la dirección de Elaine Edgcomb con Barbara McNelly, Carter Garber, y Nancy Horn (como parte del proyecto USAID AIMS) (en ODEF, Honduras y Kafo Jiginew socia de *Freedom from Hunger*, Mali); *Client Exit Survey* de Carter Garber del proyecto USAID AIMS (en AGAPE, Colombia miembro de *Opportunity International Network*); *Impact Assessment Study* de Monawar Sultana y Ashok Nigam (en *Family Development Fund*, UNICEF/Egipto 1998); *Mbeya Credit Facility Client Impact Evaluation* de Corey Huntington (en *Mennonite Economic Development Associates (MEDA)*, Tanzania, 1996; *Group Guaranteed Lending and Savings Program* en Cisjordania y Gaza de Khalid Nabris para Save the Children/West Bank y Gaza Strip, septiembre 1997; *Measuring Client Success: An Evaluation of ACCION's Impact on Microenterprises in the United States* de Cristina Himes con Lisa J. Servon; los métodos usados por ADEMI-BANCIADEMI de Pedro Jimenez, marzo 1998.

4.2.4.2.3. Valoración del empoderamiento de la mujer

Susan Johnson (2000) sugiere que para medir el éxito de un programa microfinanciero hay también que establecer una base de género en las esferas relevantes del programa ya que son estas relaciones de género las que tienen más probabilidad de afectar el impacto del programa. Se han de observar los impactos tanto positivos como negativos, los esperados como los inesperados. Para ello, se han

⁴¹ Internal Learning System (ILS) es un sistema de aprendizaje, planificación y gestión participativo. A partir de indicadores cuantitativos y cualitativos se valora el impacto en 'los que se quedan' sobre un amplio rango de aspectos del programa a través de distintos módulos: módulo de bienestar, módulo de finanzas, módulo de subsistencia, módulo de empoderamiento, módulo de participación en el programa (Noponen, 2003).

de establecer los indicadores adecuados dentro de cada contexto local para ver cómo la situación puede actuar de forma diferente en las mujeres y en los hombres, y se ha de recoger y analizar la información con técnicas y herramientas apropiadas tanto cuantitativas como cualitativas.

El problema es que, a pesar de que existen distintos marcos para el análisis de género en los proyectos y programas de desarrollo, a saber, el marco de necesidades prácticas y estratégicas, el marco de Harvard, el marco de capacidades y vulnerabilidades, o el marco de relaciones sociales. Sin embargo, existe todavía la necesidad de operativizar estos marcos en función de los programas microfinancieros. Una contribución ha sido el marco de Linda Mayoux (1998), que señala cuatro categorías de cambio que pueden ocurrir en la toma de poder de las mujeres a través de un programa de microfinanzas: ‘poder dentro’, ‘poder para’, ‘poder sobre’ y ‘poder con’⁴².

El ‘poder dentro’ se refiere a la voluntad para el cambio de las mujeres a nivel individual, y sus indicadores pueden ser el aumento en la confianza de las mujeres, los cambios en las aspiraciones y conciencia de las mujeres para desafiar la subordinación de género, la mayor autonomía y voluntad para tomar decisiones sobre una misma y otras, etc. El ‘poder para’ indica la capacidad para el cambio de las mujeres también a nivel individual. Entre sus indicadores se encuentran el mayor acceso a renta, el mayor acceso a activos productivos y propiedad de la familia, el aumento en cualificaciones y alfabetización, la mayor movilidad y acceso a mercados, la reducción en la carga de trabajo doméstico incluyendo el cuidado de las hijas, o la mejor salud y nutrición. El ‘poder sobre’ hace referencia a la reducción de los obstáculos necesarios para que se produzca un cambio tanto a nivel de hogar como comunitario. Entre sus medidas destacan el mayor control sobre el uso del préstamo, el mayor ingreso de los préstamos y otras actividades productivas de la familia, los activos productivos y las propiedades de la vivienda, la mayor capacidad para determinar los parámetros de consumo de la familia y otras áreas de decisión, la mayor capacidad de defensa contra la violencia dentro y fuera de la familia, y la mejor percepción de las capacidades y derechos de las mujeres en todos los niveles. Por último, el ‘poder con’ indica la solidaridad que surge con otras mujeres para que el cambio se produzca a todos los niveles de familia, comunidad y a nivel macro. Se puede medir a través del aumento de redes de apoyo para periodos de crisis o de lucha contra la desigualdad y subordinación de género, la participación en acciones en defensa de la violencia dentro y fuera de la familia, la capacidad y voluntad de actuar como modelo para otras

⁴² “El ‘poder dentro’ corresponde aproximadamente a la ‘concienciación’ en el marco de Longwe (1991) y al ‘cambio perceptual’ en el marco de Chen (1997) sin paralelo en Moser (1994); el ‘poder para’ corresponde a ‘bienestar’ y ‘acceso’ en el marco de Longwe (1991), ‘cambio material’ y ‘cambio cognitivo’ en el marco de Chen e incluye ‘necesidades prácticas’ en el marco de Moser; ‘poder sobre’ corresponde a algunos aspectos del ‘control’ en el marco de Longwe, ‘cambio relacional’ en el marco de Chen y ‘necesidades estratégicas’ en el marco de Moser; ‘poder con’ incluye ‘participación’ en el marco de Longwe pero también movilización colectiva para dirigir las ‘necesidades estratégicas’ de Moser, sin paralelo en el marco de Chen” (Mayoux, 1998:44).

empresarias particularmente en tareas no tradicionales de las mujeres, el mayor gasto en las hijas y otras mujeres de la familia, la mayor valoración de las hijas y otras mujeres de la familia o la mejor provisión de empleo asalariado para mujeres⁴³.

Por otra parte, para completar un análisis de género en microfinanzas es importante tener en cuenta los dominios institucionales. Kabeer (2003) establece así una matriz de valoración de impacto que incluye distintas dimensiones de cambio junto con dominios institucionales. Las dimensiones de cambio⁴⁴ son: cognitiva, de comportamiento, relacional, material e institucional. En palabras de Kabeer (2003): “El cambio cognitivo se refiere a cambios en el modo en el que las personas se entienden y dan sentido al mundo que les rodea y a su lugar dentro de él: abarca cambios en conocimiento, entendimiento, actitudes y percepciones. El cambio de comportamiento se relaciona con los distintos tipos de acciones que las personas emprenden para conseguir sus metas. El cambio material se refiere a cambios en acceso a una variedad de recursos tangibles. El cambio relacional se refiere a cambios en los términos en los que las personas interactúan unas con otras, incluyendo los términos en los que tienen acceso a recursos. Y finalmente, el cambio institucional se refiere a cambios en las reglas, normas y comportamiento a nivel de ‘instituciones’ más que de individuos” (110).

Sin embargo, lo relevante para Kabeer es que “las sociedades están compuestas por distintos dominios institucionales, cada uno con sus reglas, normas y prácticas características que dan lugar a distintos tipos de comportamiento y resultados distributivos” (109). Los dominios o esferas institucionales de cambio son sociales (parentesco, comunidad y sociedad civil), económicos (mercados y economía, conducidos por competencia y búsqueda de beneficio), y políticos (Estado, constitución política o forma de gobierno y relación con la sociedad). Estos dominios de cambio se entrelazan y solapan por eso es muy probable que los resultados de un dominio estén afectados por los valores, el comportamiento y las identidades de otros dominios.

Kabeer (2003) señala pues la necesidad de entender los procesos de cambio social en cada uno de estos dominios que pueden empoderar a los segmentos pobres y grupos marginados así como analizar la “capacidad de la población pobre de ejercer agencia y de desafiar las estructuras de poder que reproducen la pobreza, la desigualdad y la exclusión en el tiempo” (113). Además, para lograr este objetivo es necesario utilizar metodologías de gestión y evaluación desde la perspectiva de los grupos desfavorecidos. Kabeer (1998) critica el modo en que se privilegia “‘nuestra’ realidad sobre la ‘suya’, los valores ‘éticos’ sobre los ‘émicos’ y los indicadores ‘objetivos’ frente a los ‘subjetivos’” (17). Por ello, es importante que la población destinataria de los servicios

⁴³ Mayoux, 1998b.

⁴⁴ Chen y Mahmud, 1995, citado en Kabeer, 2003.

microfinancieros sea la principal protagonista en el análisis de los procesos de uso y gestión de los productos y servicios financieros así como la que evalúe los resultados atribuibles del acceso a las microfinanzas en un determinado contexto.

En esta línea, Noponen (2003) defiende la utilización de sistemas de aprendizaje integrado (*Integrated Learning System*, ILS) como una posible herramienta de gestión para conocer el proceso y los resultados de empoderamiento entre las participantes del programa. A partir del marco de espirales de empoderamiento virtuosas de Mayoux, Noponen agrupa los indicadores de empoderamiento del ILS en tres categorías: la espiral de bienestar de la familia, la espiral de empoderamiento económico y la espiral de empoderamiento social y político, distinguiendo dentro de cada una de ellas variables de proceso y de resultados. Variables de proceso de la espiral de bienestar de la familia miden cómo las mujeres pueden participar en la toma de decisiones en relación al bienestar de la familia, adquisiciones de vivienda, educación, tamaño de la familia, etc. Indicadores de resultado miden la mejora de las condiciones y la equidad de género en educación, nutrición y salud, gastos sociales, consumo de alcohol, dotes para matrimonios, etc. La espiral de empoderamiento económico integra variables de proceso con indicadores como el control de préstamo, de la empresa, del trabajo, de los beneficios; el uso del préstamo en producción, deuda o consumo; la participación en empresas de crecimiento; el inicio, reinversión o cambios de trabajo; el uso de mano de obra asalariada *versus* infantil en trabajo empresarial o doméstico, y variables de resultado con indicadores como el inicio, la estabilización y la expansión de las actividades económicas en las que se invierte, las variaciones de renta y de carga de trabajo, etc. Y, por último, las medidas de la espiral de empoderamiento social y político hacen referencia al efecto de los servicios financieros en la mejora de las relaciones de género dentro de la familia y la comunidad, esto es, la división de género en la ganancia de renta y carga de gastos, la participación política, la movilidad de las mujeres en público, la demanda de servicios para una mejor infraestructura, servicios y acceso a recursos comunes, la extensión de red con otras mujeres para dirigir necesidades prácticas e intereses estratégicos y trabajar por temas de más amplio cambio social como la violencia doméstica, el abuso sexual en el trabajo, la práctica de purdah, las demandas de dote, o los temas de intocabilidad y casta.

En conclusión, una actuación en microfinanzas puede medirse tanto desde un punto financiero como desde un punto de vista social. La valoración financiera implica medir principalmente aspectos relacionados con la sostenibilidad y el alcance de la OMF. Para ello, principalmente se tienen que calificar aspectos como la eficiencia, la estructura financiera, la productividad, la rentabilidad, la calidad de la cartera o la gestión del riesgo. Sin embargo, la valoración social de los programas de microfinanzas son muy importantes para llegar a conocer si realmente se está teniendo éxito en llegar a los segmentos más desfavorecidos y si se llega, si realmente ese alcance

tiene un impacto positivo entre la población, tanto impacto social como otros impactos más amplios que afecten la estructura de mercado y las normas y reglas de actuación tanto de participantes como de no participantes. Por tanto, es necesario combinar tanto sistemas de valoración financiero como social para que tanto metas financieras como sociales puedan cumplirse; y existe la necesidad para las OMF de combinar sistemas de gestión para hacer una valoración y seguimiento del desempeño de forma integral, lo cual contribuirá a reducir los procesos de exclusión institucional.

4.3. El perfil de los servicios microfinancieros

Con el propósito de conocer los términos de acceso al mercado de crédito de los grupos tradicionalmente excluidos, el análisis se sitúa tanto en los procedimientos institucionales de selección de participantes, definición de la población meta, sistema de incentivos de personal y participantes, sistemas de seguimiento y control, y servicios complementarios al crédito, así como en los principales componentes que definen las condiciones contractuales de los recursos financieros.

Se dice que minimizar el fallo de información imperfecta depende de la tecnología financiera pues a través de ella una OMF puede ir mejorando la información para disminuir el riesgo y aumentar la eficiencia. No obstante, la tecnología específica de las microfinanzas influye también en la distribución de recursos y puede ir en contra de un acceso favorable para determinados colectivos sociales, cobra pues importancia minimizar ese fallo institucional que hace que la tecnología financiera aumente el riesgo y disminuya la sostenibilidad de la integración de determinados colectivos sociales.

4.3.1. La tecnología microcrediticia

González-Vega (1998) se refiere a la tecnología de crédito como aquel conjunto de acciones y procedimientos que tratan de resolver los problemas de información, de incentivos y de cumplimiento contractual. Una OMF ha de encontrar aquella tecnología de crédito adecuada que le permita reducir estos riesgos. No obstante, la tecnología financiera, al determinar las reglas de acceso, puede a su vez ser condicionante de desigualdad y exclusión en sus propias transacciones, y colocar a los distintos segmentos de población de una manera más o menos favorable en relación al acceso, control y beneficio de dicho crédito.

A continuación, en el epígrafe 4.3.1.1., se describen las técnicas de selección y seguimiento más frecuentes en la práctica microfinanciera que sirven para solventar el problema de los elevados costes de información y riesgo en la provisión de crédito. Asimismo, la tecnología microcrediticia

queda definida por las distintas modalidades y el diseño de sus componentes, que quedan manifestados en los términos contractuales de los productos microcrediticios. Nos referimos al tipo de interés, la forma de crédito, el tamaño del préstamo, la metodología crediticia, el tipo de garantía, el destino del préstamo, el esquema de devolución y el plazo de amortización. Para entender cómo opera cada uno de estos componentes, se presentan en el epígrafe 4.3.1.2. cada uno de ellos, se expone cómo son empleados y justificados por los agentes proveedores microfinancieros como ‘buenas prácticas’ financieras y, a su vez, se expone cómo pueden convertirse en mecanismos de exclusión institucional.

4.3.1.1. Las técnicas de reducción de costes operativos

Según la lógica institucionalista el problema técnico al que se enfrentan las OMF está relacionado con la disponibilidad de información imperfecta que ocurre por los problemas de selección adversa y riesgo moral. Existe pues la necesidad de introducir una solución técnica a través de diversos procedimientos de selección de participantes, seguimiento de préstamos, sistemas de incentivos, y acción disciplinaria en caso de incumplimiento contractual. Es cierto que la implementación de determinadas prácticas financieras consigue, en cierta medida, reducir los costes operativos y de transacción de los agentes proveedores financieros, pero pueden convertirse en un arma de doble filo al producir también efectos negativos en las usuarias de los servicios y reproducir procesos de exclusión institucional.

4.3.1.1.1. Técnicas de selección de prestatarias

Entre las técnicas de selección de prestatarias más utilizadas por las entidades microfinancieras aparecen tanto prácticas comerciales tradicionales, en relación a los procedimientos de solicitud, sistemas de incentivos y requerimientos de garantía física, como innovaciones desarrolladas sobre todo referidas al uso de las metodologías de grupo. La exigencia de garantía física en la solicitud de un préstamo, a pesar de ser una práctica que se sigue usando en todo el mundo, suele ser uno de los problemas más comunes que se encuentra en el origen de la exclusión institucional. Otra forma de selección es a través de referencias personales, preguntando a organizaciones, funcionarios locales, ONG y prestamistas locales sobre la capacidad de pago de las que solicitan la concesión de un préstamo, lo cual permite reducir los costes de información⁴⁵. El ahorro también puede formar parte del proceso de selección pues, a través del mismo, el agente proveedor financiero puede juzgar la capacidad de la solicitante de crédito para gestionar sus deudas⁴⁶. Sin embargo, la práctica más

⁴⁵ Johnson y Rogaly, 1997; Karmakar, 1999.

⁴⁶ Johnson y Rogaly, 1997.

innovadora dentro de las técnicas de selección en microfinanzas es la ‘autoselección’ a través de metodologías de grupo⁴⁷.

Las OMF que conceden crédito en base a argumentos institucionalistas y que priorizan la autosuficiencia financiera consideran que para disminuir el riesgo de una operación microcrediticia es necesario tener información sobre la capacidad y voluntad de pago de la deudora. Sin embargo, como la información es imperfecta pueden incurrir en dos tipos de errores. Primero, dar un préstamo a una deudora inadecuada, lo cual genera pérdidas y reduce el patrimonio si descienden los fondos destinados a crédito y, en consecuencia, disminuye el logro de la misión institucional, es decir, menos usuarias y menos longitud de cobertura. Segundo, no dar un préstamo a una deudora adecuada por no poder conocer su voluntad y capacidad de devolución. Esta actitud no sólo provoca la pérdida de una oportunidad de negocio y, por tanto, de rentabilidad sino, más importante aún, aumenta la exclusión de ciertos segmentos de población que casualmente suelen ser los que socialmente están estigmatizados y sobre los que su conocimiento es más escaso y la información es más limitada. A pesar de ello, estrategias de actuación de *targeting*⁴⁸ directo hacia los segmentos muy pobres y otros colectivos discriminados están mal vistas y no se utilizan debido a su elevado coste, además de que perjudican a la organización en sus objetivos de escala y autosuficiencia financiera.

Otras organizaciones, por el contrario, valoran más el alcance de un tipo de población que tradicionalmente se encuentra excluida y que seguramente lo seguirá estando si no se adopta una estrategia de *targeting* dirigido con sistemas no sólo de valoración de riesgo sino de pobreza e impacto⁴⁹. Alcanzar un número pequeño de personas muy pobres pesa más en términos de impacto social neto que alcanzar un elevado número de personas no tan pobres⁵⁰. Por este motivo, las estrategias de *targeting* hacia determinados segmentos de población y sistemas de valoración de pobreza son esenciales para las OMF que no se preocupan exclusivamente de aspectos financieros.

⁴⁷ Véase epígrafe 4.3.1.2.4.

⁴⁸ El término *targeting* se refiere a la distribución de un servicio a un grupo particular de individuos. Señala Mathie (2001) que “el término *targeting* ha sido asociado con *repartir* un servicio o intervención particular a un conjunto identificable de clientes” (2).

⁴⁹ Literatura en relación a la identificación de la población pobre podemos encontrar a Devereux y Pares, 1987, Seibel, 1988, 1996; Kropp et al, 1989; Levitsky, 1989; Gibbons y Kasim, 1990; Von Pischke, 1991; Yaron, 1991; Quiñones, 1992; Lovell, 1992; Getubig, 1993; Remenyi, 1993, 1995, 1996; Gibbons, 1994; Rashid y Townsend, 1994; Reidinger, 1994; Tomlinson, 1994; CGAP, 1995, 1996; Hunte, 1996; Jain, 1996; Pitt y Khandker, 1996; Rutherford, 1995, 1996; Todd, 1996b; citados en Remenyi, 2000.

⁵⁰ Dichter, 1996; Morduch, 2000; Woller y Woodworth, 2001.

Los costes adicionales⁵¹ que acarrea el *targeting* se pueden justificar gracias a los beneficios que se generan, en términos de más alto valor social que se da a una renta incremental de las familias pobres⁵², el empoderamiento de la comunidad por el uso de métodos participativos en la identificación de las usuarias, con un mayor sentido de propiedad y pertenencia al programa, el empoderamiento de las mujeres, el mayor entendimiento de las percepciones locales sobre pobreza, la utilización de la información generada para futuros estudios de impacto y la contribución que aporta para otros componentes de un programa multisectorial⁵³.

El principal obstáculo de los instrumentos de selección de participantes a través de una valoración del nivel de pobreza es la falta de estándares que contengan tanto metas sociales como financieras⁵⁴. Además, se suele afirmar que estas medidas de valoración de pobreza tienen un elevado coste y sus mecanismos son complejos. No obstante, distintas OMF están demostrando que la recogida de información se puede hacer de forma fácil y eficiente⁵⁵ a través de distintos indicadores como topes máximos de riqueza _a partir de límites en activos, posesión de tierra, tipo de vivienda⁵⁶, o nivel de renta; número de empleadas de la microempresa, o indicadores sociales como el estado civil, el sexo, el analfabetismo o la nutrición. Igualmente, se pueden hacer *rankings* de riqueza participativo (PWR), utilizar la herramienta de valoración de pobreza (*Poverty Assesment Tool*, PAT) del CGAP, elaborar listados de verificación con indicadores de pobreza, realizar pruebas de media a través de encuestas a hogares o emplear otras herramientas de valoración de pobreza.

Hatch y Frederick (1998) identifican bajo cuatro categorías distintos métodos de valoración de pobreza: técnicas sin medida, métodos de evaluación rápida, métodos de variable económica y medidas de variable integral. Las técnicas sin medida tienen a su vez tres variantes: a) el uso de un criterio de selección como ubicación geográfica, sexo o participación en otros programas; b) el uso del tamaño del préstamo; y c) la autoselección a través de grupos de pares. Sin embargo, estos métodos no disponen de información sobre el nivel de pobreza de las participantes y no participantes en el programa microfinanciero ni tampoco tienen información que permita adaptar

⁵¹ En el ámbito microfinanciero estos costes se refieren a costes de identificación y costes operativos. A los que hay que añadir los mayores costes financieros por la concesión de préstamos de pequeño tamaño y por el riesgo de la cartera, y costes de reputación al relegar la viabilidad financiera a un segundo plano (Greeley, 2003). Sen (1994) establece además la siguiente tipología de costes sociales del *targeting*: distorsión de la información, distorsión de incentivos, desutilidad y estigma, pérdidas administrativas e invasoras, y sostenibilidad y calidad política.

⁵² Greeley, 2003.

⁵³ Mathie, 2001.

⁵⁴ Greeley, 2003.

⁵⁵ Simanowitz, 2003.

⁵⁶ El índice de vivienda utilizado por CASHPOR (CHI) se fija en la estructura de las casas para visualmente identificar a la clientela pobre a partir de su tamaño, el estado de la casa, los materiales de construcción y los materiales del techo.

los servicios financieros o hacer evaluaciones de impacto. Los métodos de evaluación rápida emplean indicadores visuales y entrevistas a miembros de la comunidad para elaborar *rankings* de riqueza⁵⁷; se caracterizan por su bajo coste y su relativa efectividad. Los métodos de variable económica incluyen visitas, cuestionarios y entrevistas prolongadas a hogares, centrándose en indicadores económicos que permitan medir el ingreso, los activos o el valor neto. Finalmente, las medidas de variable integral abarcan una amplia gama de indicadores relacionados con la pobreza usando no sólo técnicas sencillas sino también entrevistas cortas.

Las medidas de *targeting* también han de ir acompañadas de otros instrumentos que tengan en cuenta las características de los colectivos en riesgo de exclusión y sus limitaciones estructurales e institucionales. Aspectos tales como la división laboral, las normas culturales que determinan el acceso a los mercados de recursos, laboral y de bienes, los estereotipos de género y casta, la división laboral, las trabas legales en cuanto a propiedad, la enajenación crónica de activos económicos, etc. son mecanismos que pueden también ir en contra de la población objetivo⁵⁸.

La exclusión, además de estar relacionada con el proceso de identificación de participantes que adopta una OMF, también depende de las normas sociales y culturales. Éstas son susceptibles de excluir a los grupos más desfavorecidos de la participación en los programas financieros así como del proceso de formación de grupos, y en mayor medida a los segmentos muy pobre, que son vistos por otros miembros como de mayor riesgo⁵⁹. También puede ocurrir que se dé acceso a determinados grupos sin tener en cuenta sus características iniciales y sus limitaciones estructurales e institucionales. En resumen, a pesar de los desarrollos que se han producido en la etapa de selección de participantes, suelen quedar fuera del mercado financiero la población muy pobre y otros colectivos sociales; es decir, sigue existiendo exclusión institucional⁶⁰. La exclusión puede ocurrir bien cuando un agente proveedor microfinanciero no tiene una definición de ‘pobre’ o de ‘colectivo en riesgo de exclusión’; bien cuando una definición conceptual no es operativa como para ser usada fácilmente por el personal, por ejemplo, definiciones de pobreza basadas en la renta o en el consumo de calorías; bien cuando el personal no tiene formación adecuada en relación con la identificación, el alcance, la atracción y la motivación de la población pobre; o bien porque simplemente proviene del desaliento de la población a través de la autoexclusión⁶¹.

⁵⁷ El ranking de riqueza participativo (PWR) utiliza nociones de pobreza locales y clasifica a los miembros de la comunidad en función de tales criterios.

⁵⁸ Jonhson, 1998b.

⁵⁹ Woller, 2001.

⁶⁰ Getubig et al. (2000) hacen referencia al fenómeno de ‘*leakage*’ (escape o goteo) que es el fenómeno a través del cual la clientela económicamente más acomodada expulsa a la clientela más pobres.

Es oportuno destacar el caso tan en boga del *targeting* de mujeres, práctica seguida por muchos programas microfinancieros para intentar conseguir eficiencia, integración económica y empoderamiento de las mujeres. El enfoque institucionalista basándose en argumentos de eficiencia aduce que las mujeres son más cuidadosas con las deudas, más fáciles de organizar, y más accesibles, dóciles, flexibles y pacientes que los hombres. El enfoque redistributivo considera que la mujer tiene menos oportunidades económicas y ha de tener un mayor acceso a recursos de crédito; además es más probable que toda la familia se beneficie económicamente del crédito cuando éste se dirige a la mujer, ya que se le atribuye una mayor responsabilidad a la hora de cubrir las necesidades y el bienestar de los miembros de la familia⁶². El paradigma de empoderamiento feminista asume que el acceso a las microfinanzas conduce a un conjunto de ‘espirales virtuosas’ además de bienestar, empoderamiento económico, social y político para las mujeres. Dicho acceso puede mejorar su posición de poder, incrementando su productividad, sus ingresos y control sobre el crédito, el ahorro, la renta y los activos, participando en la toma de decisiones dentro del hogar, mejorando sus conocimientos en cuanto a producción y comercialización de la actividad económica invertida, aumentando su movilidad y cambiando su visión social en cuanto a su rol y posición de género⁶³.

Sin embargo, surgen problemas en el *targeting* de crédito a mujeres que puede no ser tan positivo en términos de poder y toma de decisiones dentro de la familia, e incluso puede exacerbar la desigualdad de género en la comunidad. El hecho de que los servicios microfinancieros se dirijan a las mujeres no significa que contribuyan en algo a la mejora de las relaciones de género o que se produzcan cambios en la participación y el beneficio económico de las mujeres. Por este motivo, algunas autoras defienden que el *targeting* de mujeres tiene que ver más con razones de eficiencia financiera que de empoderamiento. Las mujeres se convierten así en un instrumento para reducir los costes de devolución de las OMF, ya que asumen la responsabilidad de una deuda, el problema de la devolución y los costes de transacción⁶⁴.

Esta feminización de la deuda y de los costes de distribución produce además otros inconvenientes en el préstamo a mujeres. Primero, se desvían los ingresos hacia el pago de los intereses del préstamo, las primas de seguro y el depósito de ahorros que, en ocasiones, podrían ser más urgentes para el consumo u otras inversiones productivas. Segundo, en caso de metodología de grupo, la

⁶¹ El desaliento o la autoexclusión se pueden lograr con préstamos demasiado pequeños, altos tipos de interés, reembolsos regulares y altos costes de oportunidad de las reuniones en grupo (Hulme y Mosley 1996, Rogaly, 1996, Johnson y Rogaly, 1997).

⁶² Montgomery, 1996; Schrieder y Sharma, 1999.

⁶³ Hashemi et al., 1996; Kabeer, 1998; Woller et al., 1999; Johnson y Rogaly, 1997.

⁶⁴ Entre la literatura que cuestiona un beneficio automático del crédito en las mujeres encontramos: Goetz y Gupta, 1996; Ackerly, 1995; Montgomery, 1996; Johnson y Rogaly, 1997; Fernando J., 1997; Lalitha, 1997; Pearson, 1998; Johnson, 2000; Sisto et al., 2002; Mayoux, 1995, 1997, 1999, 2002.

asistencia a reuniones para tratar asuntos financieros reduce el tiempo de las mujeres para participar en otras actividades sociales, económicas o políticas quizás más valoradas por ellas mismas. Por último, una excesiva disponibilidad de crédito puede saturar mercados y producir externalidades negativas en relación a precios y afectar adversamente sobre todo a las mujeres más pobres⁶⁵.

4.3.1.1.2. Técnicas de seguimiento de préstamos

Entre las técnicas de seguimiento de préstamos destacan la metodología de grupo y los sistemas de incentivos tanto para participantes como para personal. La metodología de grupo es un herramienta que permite realizar el seguimiento y la supervisión del estado financiero a través de reuniones periódicas obligatorias entre los miembros y/o con personal de la OMF. Estas reuniones son una buena fuente de información sobre los miembros en relación a los abonos de deudas, los depósitos de ahorros, la recaudación de primas de seguro, o el pago de las transacciones económicas, que refuerzan una cultura de disciplina, rutina en los pagos y responsabilidad del personal. No obstante, la dinámica de grupo adolece también de prácticas excluyentes en el proceso de seguimiento. Los ahorros obligatorios que normalmente se exigen a cada miembro pueden hacer que, los que dispongan de una menor capacidad de ahorro o tengan mayores necesidades de consumo o inversión, vayan abandonando. En cuanto a los grupos de crédito, se observan limitaciones añadidas como los desincentivos, la corrupción que genera la presión social, y la infravaloración de la utilidad de las reuniones por no tratar asuntos de interés. De esta manera, se pone de manifiesto que la exclusión institucional se produce al seleccionar a individuos de bajo riesgo y eliminar al resto, e incluso la autoexclusión ocurre por la carga de la responsabilidad de la deuda.

Entre los sistemas de incentivos para prestatarias destacan los préstamos progresivos, los intereses piramidales y los esquemas de devolución regular. La concesión de préstamos progresivos, es decir, prestar al principio cantidades pequeñas y luego ir incrementando el tamaño del préstamo si la devolución es adecuada, permite un ascenso gradual en la elegibilidad de usuarias para un préstamo posterior. Sin embargo, tiene el inconveniente de que la devolución del préstamo suele favorecer a aquellas personas que realizan inversiones más productivas, por lo que ofrecer préstamos progresivos a los que cumplen debidamente puede incrementar la desigualdad y la pobreza relativa, y desequilibrar las relaciones de poder⁶⁶. Otro incentivo de devolución para las prestatarias es la aplicación de intereses piramidales, que consiste en cargar altos tipos de interés para préstamos pequeños y bajos tipos de interés para préstamos de mayor cuantía, lo cual se convierte en un aliciente para devolver el préstamo y acceder a préstamos de mayor cuantía y más bajo interés. El

⁶⁵ Mayoux, 2002.

⁶⁶ Johnson y Rogaly, 1997.

problema de los sistemas de incentivos es que se van quedando atrás las deudoras con peor capacidad de devolución, con el consiguiente aumento de la brecha de desigualdad.

Se suele defender también la disciplina financiera a través de estrictos requerimientos de devolución y esquemas de devolución regulares. La regularidad en la devolución es otra forma de hacer un seguimiento del crédito que permite reflejar el flujo de renta real de la población prestataria. Una devolución continuada permite a la OMF hacer una gestión del riesgo de incumplimiento mucho más precisa que si toda la cuantía del préstamo se exige en el momento de vencimiento⁶⁷. Sin embargo, esta práctica puede llevar a que las prestatarias que dependen de la estacionalidad de los ciclos productivos de las actividades en las que invierten queden excluidas, ya que hay épocas en las que no se dispone de efectivo para realizar la devolución. De igual modo, esta práctica también puede excluir a la población muy pobre que no disponga de un flujo de renta regular.

Se suelen igualmente utilizar sistemas de incentivos al personal de la OMF a través del establecimiento de incentivos salariales similares a los de la banca comercial. Como ejemplos de incentivos encontramos el facilitar buenos alojamientos en las zonas rurales con autonomía de los pueblos, sensibilidad en la toma de decisiones con los puntos de vista del personal de campo, o el formar y capacitar a las oficiales de crédito, así como ofrecerles una remuneración apropiada⁶⁸. El problema que existe con el sistema de incentivos en relación a la exclusión institucional surge cuando la OMF se rige por criterios de eficiencia económica y se basa sólo en indicadores de desempeño financiero, quedando entonces sin recompensa objetivos tan importantes como la profundidad de cobertura o la mejora de la calidad del servicio para determinados colectivos⁶⁹.

Para evitar que se reproduzcan procesos de exclusión institucional, las técnicas de seguimiento han de fomentar una cultura organizativa que favorezca la obtención de información sobre la demanda prestataria y su contexto. Un sistema de gestión de información que valore la pobreza y haga seguimiento del impacto ha de recoger no sólo las características del estado de los préstamos y las cuentas de ahorro sino también la situación de los diversos colectivos sociales, y sus necesidades,

⁶⁷ Johnson y Rogaly, 1997.

⁶⁸ Jain y Moore, 2003.

⁶⁹ Excepciones a la regla las encontramos en distintas OMF. Prizma en Bosnia es un caso innovador donde los oficiales de crédito son recompensados mensualmente por lograr determinados niveles dentro de seis áreas de desempeño principales: profundidad, amplitud, bajas, eficiencia administrativa, productividad y cancelaciones. Además, reciben un porcentaje del excedente anual en función de la marca alcanzada en tal desempeño (Kline S., 2003).

con el fin de utilizar tal información en la gestión estratégica de la OMF e ir trabajando en la mejora del impacto de las microfinanzas⁷⁰.

4.3.1.1.3. Técnicas de cumplimiento de préstamos

Las técnicas que las OMF utilizan para coaccionar a sus usuarias en caso de incumplimiento de sus obligaciones contractuales son principalmente los requerimientos de garantía, las sanciones por retrasos, y los depósitos y seguros obligatorios.

La garantía física suele ser la técnica comercial más utilizada por las OMF para asegurar la devolución del préstamo si el préstamo es individual. Sin embargo, cuando la OMF quiere ampliar el mercado de crédito hacia segmentos de población que no disponen de garantía física o cuando está en la misión institucional llegar a segmentos económicamente desfavorecidos, se utilizan otros mecanismos para aumentar la devolución del préstamo. La práctica más común es la metodología de grupo que además de emplearse para obtener información en la selección y el seguimiento de los miembros, también se utiliza, a través de la presión social, como mecanismo coactivo que ejerce el grupo y el personal de la OMF para que cada miembro cumpla las normas del programa, y sobre todo, devuelva el préstamo a tiempo⁷¹.

En caso de incumplimiento del préstamo, algunas OMF emplean también sanciones severas; otras sólo adoptan como única sanción la denegación de un crédito futuro si no se devuelve íntegramente el préstamo, lo cual suele ser suficiente para que la persona deudora se esfuerce en cumplir, ya que permanecer en endeudamiento con una OMF puede provocar en ella un retorno a su situación de exclusión no sólo financiera sino de otras actividades, bien en caso de que los servicios financieros sean parte de un programa de desarrollo integral, bien se tengan vinculaciones con otros mercados o programas gubernamentales.

Por último, la introducción de productos no crediticios como facilidades de ahorro y seguros ayudan a la población prestataria a reducir su vulnerabilidad y, en situaciones de crisis o emergencias pueden ayudar a no caer en estado de morosidad. El ahorro y el seguro son pues también técnicas que se usan para asegurar la devolución. No obstante, hay que tener cuidado con la gestión de estos servicios pues los fondos son útiles para la OMF pero restringen su uso a las personas que depositan sus ahorros.

4.3.1.2. Los términos contractuales

⁷⁰ Simanowitz, 2003; Greeley, 2003; Copestake, 2003.

⁷¹ Véase epígrafe 4.3.1.2.4. las limitaciones de esta práctica.

4.3.1.2.1. Tipo de interés

La mayoría de las prácticas microfinancieras de América Latina tienden a creer que la elasticidad de la demanda respecto al tipo de interés es baja. Estas OMF suelen cargar unos altos tipos de interés, incluso superiores al 60% anual, que les permitan cubrir sus costes. Para las organizaciones defensoras de esta opción, el tipo de interés es el precio del dinero a través del cual se cubren los costes de capital (el beneficio para la inversora o ahorradora debe ser al menos superior a la inflación), los costes administrativos (salarios, costes incurridos para proporcionar el servicio, etc.), los costes de incumplimiento (pérdidas originadas por incumplimiento en la devolución del préstamo), y los costes de la inflación⁷². La mayoría de la literatura sobre microfinanzas suele defender esta opción de cargar un interés que permita cubrir estos costes y no poner en juego la solvencia de la prestamista. El tipo de interés actúa, por tanto, como un mecanismo de racionamiento al repartirse el crédito entre aquellas inversiones más rentables⁷³.

Sin embargo, unos altos tipos de interés sirven para denegar crédito a aquella población con inversiones menos rentables, que es justamente la población más pobre, o unos altos tipos de interés pueden desincentivar inversiones que no son excesivamente rentables y que, por lo general, pertenecen a la población más pobre. Asimismo, los elevados tipos de interés dificultan a las usuarias de crédito el crecimiento de sus empresas y la obtención de ingresos suficientes procedentes de sus actividades económicas⁷⁴. Igualmente, las microempresarias afrontan unos costes de producción más altos que las grandes empresarias y, por tanto, se sitúan en desventaja desde el punto de vista de la inversión⁷⁵.

La aplicación de altos tipos de interés puede permitir el acceso a crédito a microempresarias económicamente solventes pero las condiciones serán de partida discriminatorias respecto al resto de prestatarias del sistema formal con las que tendrán que competir en el mercado. Los elevados tipos de interés pueden también exacerbar las desigualdades de género en el acceso a crédito. Si son las mujeres las principales destinatarias de microcréditos y a éstas se les aplican tipos de interés superiores al comercial, surge un elemento de desigualdad en relación al resto de usuarias del sistema formal, que suelen ser hombres. Por último, los altos tipos de interés pueden favorecer que las OMF tengan altos costes y alimentar ineficiencias⁷⁶.

⁷² Sin embargo, el precio real que una prestataria paga por un crédito generalmente es mayor que el tipo de interés pues también hay otros costes vinculados al crédito como las comisiones, los sobornos y los regalos al personal de la OMF así como los costes de transacción de la prestataria (Johnson y Rogaly, 1997).

⁷³ Remenyi, 2000.

⁷⁴ Gulli, 1999.

⁷⁵ Berger, 1989.

⁷⁶ Johnson y Rogaly, 1997.

Por otro lado, existen también OMF, entre ellas muchas asiáticas, que suponen que la elasticidad de la demanda respecto al tipo de interés es alta, es decir, la demanda es muy sensible al tipo de interés y, por eso, suelen mantener tasas por debajo del 25%⁷⁷. Además de todo lo dicho previamente, esta versión asiática de las microfinanzas apuesta por un bajo tipo de interés por las siguientes razones: implica un posición contra la usura, se considera necesario para incentivar a las campesinas a invertir, favorece la aceptación del crédito y facilita la transferencia de renta a áreas rurales pobres, y ayuda a neutralizar los efectos negativos en la producción agraria, tales como impuestos sobre productos agrícolas y controles de precios⁷⁸. Sobra decir que la práctica de un bajo interés es menos excluyente que la práctica de un alto interés.

4.3.1.2.2. Forma del crédito

El crédito puede ser en especie o en efectivo. Los préstamos en especie son concedidos en forma de materia prima o capital de trabajo, y suelen justificarse por la ausencia de mercados de estos bienes en la región. Estos préstamos podrían favorecer a sus usuarias, pero su abastecimiento puede acarrear algunos problemas como su dependencia de la organización proveedora o la obstaculización del desarrollo de un mercado de tales insumos en la zona. Además, debido a los elevados costes de transporte y otros que produce un préstamo en especie, las OMF prefieren, por lo general, conceder préstamos en efectivo. Al mismo tiempo, a la prestataria le puede convenir porque puede adquirir los insumos que considere oportunos. Sin embargo, ha de asumir la responsabilidad de adquirir insumos de calidad que le permitan producir lo suficiente para devolver el crédito⁷⁹.

En caso de que el crédito sea en efectivo, éste puede ser dirigido o no dirigido. Será dirigido si el préstamo se destina a un uso específico que, por lo general, será para fines productivos por su mayor posibilidad de reembolso. Su ventaja está en que la periodicidad de los pagos se puede acomodar al tipo de actividad productiva a la que se destine el préstamo. Su inconveniente, en cambio, es el coste de supervisión del crédito para controlar que éste realmente se invierta en aquello para lo que se concedió. La otra opción es que el préstamo no sea dirigido por la prestamista sino que sea la prestataria quien determine un uso adecuado del mismo según sus necesidades no sólo productivas sino también de consumo. Las necesidades de la demanda de crédito, en muchas ocasiones, están interrelacionadas, siendo la distinción entre inversión y consumo más ficticia que real. Por ejemplo, el uso del préstamo para alimentación, salud o

⁷⁷ Morduch, 1999.

⁷⁸ McNamara y Morse, 1998.

⁷⁹ Johnson y Rogaly, 1997.

formación son destinos que mejoran la capacidad productiva de la demanda prestataria⁸⁰. Sin embargo, préstamos no dirigidos raramente son concedidos por las OMF por su mayor riesgo en la devolución. Aunque quizás sean los que mejor se adaptan a las necesidades de ciertos colectivos y los más favorables para combatir la exclusión institucional.

4.3.1.2.3. Tamaño del préstamo

El tamaño del crédito importa porque a la OMF le interesa lograr alcance, sostenibilidad y eficiencia en costes e ingresos. En principio, la gestión es independiente del tamaño del préstamo, pero a menor tamaño más costoso es gestionar las transacciones. Luego, con préstamos muy pequeños es necesario ser más eficiente en la gestión del crédito. Esta lógica obliga a muchas OMF a conceder préstamos no demasiado pequeños que son precisamente los que tienden a solicitar las familias de mayor renta por su mayor capacidad de ahorro y de garantía. Por tanto, otra alternativa a los altos tipos de interés para lograr sostenibilidad es prestar cantidades mayores a aquellas personas con mayor probabilidad de invertir en actividades rentables y, con menor probabilidad de incumplimiento. Es decir, el crédito se dirige hacia aquella población con más recursos y solvencia y puede excluir a aquella sin fuentes de ingresos regulares y sin garantía de devolución.

El tamaño del préstamo suele variar en función de la metodología crediticia y, por tanto, de la cifra de negocios así como de la capacidad de pago y cobertura de garantía de la participante. Los préstamos más pequeños son fundamentalmente los utilizados por los bancos comunales, que son los formados por las personas más pobres con poca garantía física, con negocios informales y, en ocasiones, sin demasiada experiencia empresarial. En contraste, el crédito individual es más generoso en cuantía pero a su vez implica mayores requisitos.

El incremento en el tamaño del préstamo crea pues incentivos para limitar el alcance de la población más pobre. Un mal *targeting* de participantes está pues relacionado con incrementos rápidos en el tamaño del préstamo, lo cual conduce a un aumento del tamaño del crédito medio y, por tanto, a una menor profundización del alcance⁸¹. Además, un crédito de mayor cuantía hacia un estrato de población con mayor nivel de solvencia, garantía y capacidad de ahorro, amplía su

⁸⁰ Johnson y Rogaly, 1997.

⁸¹ Sinha, 1998.

elección de oportunidades de inversión, pero al mismo tiempo produce una disminución de la elección de oportunidades de inversión de la población más pobre⁸².

4.3.1.2.4. Metodología crediticia

La metodología crediticia puede ser individual o de grupo. La ventaja de los préstamos individuales es su mayor tamaño. El inconveniente es la frecuente exigencia de solvencia económica o garantía física. Por tanto, el uso de una metodología de crédito individual normalmente excluye a aquellas personas que no tienen los activos físicos suficientes para garantizar el préstamo. Como señala Yaron (1992), el préstamo individual puede “perpetuar y reforzar las desigualdades socioeconómicas existentes y el acceso a escasos recursos financieros” (12, citado en Johnson y Rogaly, 1997). En contraste, los préstamos basados en el grupo adoptan una garantía social frente a esa garantía física de la que adolece la población más pobre. Por esta razón, la metodología de grupo suele dirigirse hacia los segmentos de población tradicionalmente excluidos. Entre los sistemas grupales se encuentran los grupos de ayuda mutua, los grupos de responsabilidad conjunta tipo Grameen, o los bancos comunales tipo FINCA.

Dentro de la lógica institucionalista, la metodología de grupo es un buen mecanismo para que la OMF mejore la información imperfecta y el riesgo, aliviando los problemas de selección de las participantes, de seguimiento del uso del préstamo y de cumplimiento del préstamo a través de la presión social para asegurar la devolución⁸³. El grupo reduce el coste de información sobre la fiabilidad y solvencia de las prestatarias, pues permite valorar y supervisar las aplicaciones del préstamo, que de forma individual sería más costoso y complicado. Utiliza incentivos como la denegación de préstamos futuros y la responsabilidad conjunta si algún miembro incumple, que inducen a sus miembros a realizar un seguimiento mutuo y aumentar la disciplina de pago⁸⁴. El grupo ofrece además el incentivo de la elección de una actividad económica segura de inversión, de forma que se pueden reducir los tipos de interés para compensar ese menor riesgo⁸⁵.

Asimismo, las organizaciones defensoras de enfoques más orientados hacia la reducción de pobreza y el empoderamiento de las mujeres aducen otras ventajas de la metodología grupal, entre las que

⁸² Mosley y Hulme, 1998.

⁸³ Entre los estudios teóricos sobre el enfoque basado en grupos destacan: Joseph Stiglitz, 1990; Hal Varian, 1990; Timothy Besley y Stephen Coate, 1995; Abhijit Banerjee, Besley y Guinnane, 1992; Mansoor Rashid y Robert Townsend 1993, 1994; Armendariz de Aghion y Morduch, 1998; Armendariz y Gollier, 1997; Maitreesh Ghatak 1998, 1999; Margaret Madajewicz, 1998; Aliou Diagne, 1998; Bruce Wydick, 1998, 1999; Jonnathan Conning, 1997; Edward S. Prescott, 1997; Loïc Sadoulet, 1997; Jonnathan Morduch, 1998, citados en Matin et al., 1999; Morduch, 1999.

⁸⁴ McKernan, 2002.

⁸⁵ Véase Morduch, 1999.

destacan: el aumento de la profundidad de alcance⁸⁶; la protección contra crisis y la promoción de otras actividades como educación informal, formación, salud, etc.; la transparencia de las operaciones por el debate que se produce en sesiones y reuniones abiertas; el fortalecimiento de la participación y el empoderamiento de las mujeres en el proceso de desarrollo; la generación de autoconfianza entre los miembros; el aumento del poder social y político del grupo, es decir, el aumento de la capacidad de emprender acciones colectivas con el potencial de crear capital social⁸⁷ y; el aumento de generar discusión sobre planes de negocio, de intercambiar información sobre agentes proveedores y usuarias, así como de compartir los problemas domésticos⁸⁸.

Por tanto, el grupo se forma como una unidad viable para la intermediación financiera que disminuye los costes de transacción de las prestamistas, y como una opción para el desarrollo económico y el empoderamiento de las mujeres. Sin embargo, el grupo puede también convertirse en mecanismo de exclusión. En diversos estudios se han constatado los límites de los contratos grupales y se ha cuestionado su sostenibilidad y aplicación en distintos contextos⁸⁹.

De esta manera, puede señalarse en primer lugar que, el grupo suele ser conveniente para la OMF pero vuelca la responsabilidad del riesgo de la deuda en las prestatarias. Copestake (1995) señala que los grupos son susceptibles de caer en la ‘falacia de composición’, es decir, que todos los miembros busquen fondos para invertir y cubrir la misma demanda; o a la ‘tragedia de los comunes’, es decir, que todos busquen fondos para desarrollar el mismo recurso de propiedad común. En estos casos, el grupo reduciría las posibilidades de una inversión rentable para cada miembro.

En segundo lugar, la metodología grupal puede producir exclusión principalmente de dos maneras: por autoexclusión o por exclusión de otros miembros del grupo. La autoexclusión se produce por la falta de capacidad de endeudamiento o por el miedo que pueden tener algunas personas de endeudarse, ya sea por falta de recursos suficientes para transformar el préstamo en una actividad rentable, por la ausencia de tiempo que conlleva una nueva actividad, su gestión financiera y la participación en las reuniones de grupo, o ya sea por la insuficiencia de ahorros de algunas personas que ni siquiera pueden permitirse los depósitos obligatorios periódicos que exige la pertenencia al grupo⁹⁰. Por otra parte, la exclusión puede ser provocada por los propios miembros, ya que el grupo funciona como filtro para incluir a aquellas personas capaces de devolver el préstamo y excluir a

⁸⁶ En contraste, otros autores como Christen et al., 1995, Hulme y Mosley, 1996 o Montgomery, 1996, no encuentran relación entre el método del préstamo y la profundidad de alcance.

⁸⁷ Olejarova, 2003.

⁸⁸ Pearson, 1998; Johnson y Rogaly, 1997; Mayoux 2002; Dash, 2003; Kabeer, 2003; Noponen, 2003; Simanowitz, 2003.

⁸⁹ Véanse Aminur Rahman, 1998, Imran Matin, 1997; Matin, 1998; Woolcock, 1999; Sanae Ito, 1998; Pankaj Jain, 1996, Morduch, 1998c, Aliou Diagne, 1998, citados en Morduch, 1999; Matin, et al., 1999.

⁹⁰ Kabeer, 1996.

aquellas otras con riesgo. Montgomery (1995, 1996) considera que los grupos de pares no incluyen a los colectivos más pobres pues los miembros tienden a elegir a aquellas personas que les ofrecen la confianza de reembolsar a tiempo los abonos del préstamo⁹¹.

En tercer lugar, la presión de grupo puede llegar a ser muy conflictiva pues, como señalan Besley y Coate (1995), se apoya en “relaciones de seguridad informal y amenazas, yendo desde el aislamiento social a la retribución física” (citado en Morduch, diciembre 1999:1575). Asimismo, la presión de grupo puede crear desincentivos y corrupción entre los miembros, lo cual puede disminuir la tasa de devolución si el grupo entero incumple, por el efecto arrastre de algunos miembros incumplidores sobre el resto del grupo⁹². Por último, el papel de las reuniones de grupo puede variar en función de los contextos sociales y de los miembros, ya que para algunos puede ser una pérdida de tiempo⁹³, en cambio, para otros puede ser un evento social importante. Además, se puede de este modo destruir la cohesión del grupo por tratar sólo cuestiones financieras y quedar sin resolver asuntos de gestión de recursos comunes y otros problemas comunitarios⁹⁴.

En relación a la presunción de crear capital social a través de la organización colectiva, advierte Mayoux (2001) que las “organizaciones, redes y reglas de asociación existentes pueden ser altamente injustas. Estas desigualdades pueden exacerbarse en vez de reducirse por la inyección de capital a través de las microfinanzas” (458). Para Mayoux, el optimismo del grupo parte de una noción muy estrecha del concepto de capital social centrada en normas, redes y asociaciones horizontales presumiblemente generadoras de confianza e información. Sin embargo, esta conceptualización ignora otras dimensiones del capital social: las reglas y normas, los vínculos verticales y el ambiente a nivel macro⁹⁵. Johnson (1998) también indica que se tienden a ignorar las relaciones de poder y la exclusión que estas redes originan, es decir, lo que Putzel (1997) llama el ‘lado oscuro’ del capital social, al surgir compartimentos para distintos segmentos de población.

En definitiva, una metodología de grupo puede aumentar la probabilidad de que la población más pobre siga sin participar en el programa. Una mera participación en grupo sin empoderamiento no

⁹¹ Citado en Johnson y Rogaly, 1997.

⁹² Khandker, 1998; Mayoux, 2001.

⁹³ La pertenencia a un grupo puede suponer un coste en términos de tiempo en especial para las mujeres más pobres que soportan una carga laboral mayor (Goetz y Sen Gupta, 1996).

⁹⁴ Copestake, 1996; Johnson y Rogaly, 1997.

⁹⁵ El Banco Mundial (2000) señala tres dimensiones del capital social: “(1) redes sociales que proporcionan a las personas acceso a mercados a través de reputación y repetidas transacciones pueden excluir nuevas entradas (Collier, 1998); (2) la presión comunitaria puede ser dañina para individuos ya que ‘las tradiciones pueden ahogar el crecimiento y la creatividad individual y miembros que no cumplen las normas y sus familias pueden ser ridiculizadas o expulsadas de la comunidad’; (3) la comunidad, particularmente si está organizada en líneas étnicas o religiosas, puede ser dañina a unos y a otros y a la sociedad’ en su totalidad” (Mayoux, 2001:439).

significa nada⁹⁶. Por tanto, es importante para conceder préstamos en grupo, tener en cuenta las características de sus miembros y organizadoras, así como las condiciones socioeconómicas del área y se han de construir las capacidades necesarias para abordar los temas tanto microfinancieros como de desarrollo comunitario⁹⁷.

4.3.1.2.5. Destino del préstamo

Los microcréditos se destinan mayoritariamente a fines productivos donde el problema de selección adversa es menos severo. Preferiblemente se dirigen al sector servicios, y más concretamente al comercio, por su rápida rotación de capital y flujo de caja. Sin embargo, los préstamos para manufacturas y agricultura⁹⁸ son también muy necesarios, así como los préstamos no productivos para consumo y emergencias. Entre la población más pobre existe una mayor demanda de servicios financieros que protejan el consumo familiar⁹⁹. Incluso los préstamos instantáneos de emergencia de un día para otro pueden ser muy útiles para afrontar fluctuaciones estacionales de ingreso¹⁰⁰. La financiación de la educación, libros, viajes de estudios, uniformes, bicicletas, tasas de matrícula y examen son otro tipo de servicio que aún está por desarrollar. Y los préstamos para construcción y reparación de viviendas en especial para aquellas personas que habitan en condiciones indignas se configuran como otra asignatura pendiente¹⁰¹. Por tanto, las personas en riesgo de exclusión tienen aún una amplia variedad de necesidades de liquidez aún no cubiertas.

Por otro lado, existe la tendencia de que el crédito destinado a las secciones más desfavorecidas se invierta en las actividades económicas más tradicionales que normalmente son altamente improductivas y de bajo rendimiento. Esto puede conducir a una continuidad de los colectivos más aislados y vulnerables (mujeres, pobres, comunidades SC) en los mismos mercados laborales de siempre, no cualificados e improductivos y, a una perpetuación de su situación de desventaja y

⁹⁶ Gore y Figueiredo, 1997.

⁹⁷ Khandker, 1998; Nojonen, 2002.

⁹⁸ “En agricultura, por ejemplo, el crédito es un puente útil porque la producción es estacional y un retraso considerable ocurre entre el desembolso de gasto mayor y los flujos resultantes del ingreso” (Berger, 1989:1018).

⁹⁹ Véase Hulme y Mosley, 1996; Montgomery, 1996; Johnson y Rogaly, 1997; Mahajan y Ramola, 1996; Gulli, 1999. Aunque las críticas a los créditos al consumo son también abundantes. Karmakar (1999) enfoca el problema del siguiente modo: “Un sistema de distribución de crédito rural basado en el consumo afrontaría diversos problemas: a) inviabilidad debido a la alta inflación, tasas fijas de interés, atrasos e impagos; b) serios problemas de organización y gestión y tendencia a concentrarse en préstamos a corto plazo más que préstamos de inversión; c) pobre movilización de ahorros rurales voluntarios y dependencia fuerte de bancos centrales o ayuda extranjera; d) altos costes de transacción para pequeños préstamos que no pueden cubrirse con los ingresos de interés, erosionando así los rendimientos de las agencias de crédito rural; e) los beneficios serían recogidos sólo por grandes prestatarias (transferencia de renta debida a tasas reales negativas, no devolución de préstamos, etc.)” (Karmakar, 1999).

¹⁰⁰ Montgomery, 1996; Rogaly, 1997; Rahman y Razzaque, 2000.

¹⁰¹ Aunque ya existen algunas OMF que conceden crédito para agua, instalaciones sanitarias y vivienda (Littlefield et al., 2003).

exclusión. Según advierten Mosley y Hulme (1998) hay una tendencia a invertir en tecnología nueva y en actividades ‘promocionales’ como adquisición de capital fijo y contratación de mano de obra conforme aumenta la renta. En cambio, la población pobre más adversa al riesgo, y la población muy pobre tiende a tomar préstamos de subsistencia que raras veces se invierten en nueva tecnología, capital fijo o mano de obra sino en capital trabajo. Además, es muy probable que las familias con más recursos desvíen una proporción menor del préstamo a calmar el consumo y devolver antiguas deudas, y usar el bruto del crédito para inversión en actividades económicas¹⁰². Por esta razón, muchas autoras ya han argumentado que los préstamos destinados a la población muy pobre normalmente no produzca cambios significativos en sus niveles de renta, que en gran medida es debido a la no cobertura de las necesidades financieras específicas de estos colectivos más pobres.

Aún no se ha demostrado que exista una relación entre el nivel de riqueza de la participante y su capacidad empresarial¹⁰³, como tampoco hay evidencia de que para las familias muy pobres el crédito productivo sea el instrumento ideal para mejorar su situación. Por tanto, la heterogeneidad de la demanda de servicios microfinancieros obliga a una variedad de oferta en cuanto a uso crediticio adaptado a las características y prioridades de la población, para evitar que se sigan reproduciendo los mismos patrones de exclusión.

4.3.1.2.6. Esquema de devolución

La recuperación de préstamos en plazos frecuentes es un incentivo para la devolución y últimamente se aboga por reembolsos pequeños y regulares¹⁰⁴. Las ventajas de estos esquemas de devolución regulares son que no seleccionan a personas indisciplinadas, avisan al personal de la OMF y al resto de miembros del grupo sobre problemas de devolución, y permiten que la OMF disponga de flujos de caja¹⁰⁵. Sin embargo, demasiada disciplina financiera desalienta a aquélla que se encuentra en extrema pobreza a unirse a un programa microfinanciero, y también puede conducir a altas tasas de abandono entre la población prestataria¹⁰⁶. Por otra parte, esquemas de devolución demasiado rígidos y regulares pueden provocar la reducción del flujo de caja del hogar, que se aminore el gasto en otras necesidades domésticas o que se endeude con prestamistas del sector informal para hacer frente a los pagos regulares en caso de que no disponga de un flujo regular de

¹⁰² En el estudio de Grameen Bank realizado por Sinha y Matin (1998) se encontró que las viviendas del grupo no objetivo de Grameen en Madhupur (Bangladesh) utilizan el 33% del préstamo para consumo (y servicios de deuda), y el 30% para inversión productiva. En contraste, las viviendas del grupo objetivo (más pobres) utilizan el 63% y 20% del préstamo para consumo e inversión respectivamente.

¹⁰³ Garson, sin fecha, citado en Morduch y Hayle, 2001.

¹⁰⁴ Hulme y Mosley, 1996.

¹⁰⁵ Rutherford, 1998, citado en Morduch, 1999.

¹⁰⁶ Dash, 2003.

ingresos. Además, como el proceso de devolución, en muchas ocasiones, empieza antes de que la inversión genere rentabilidad sería necesario para la población prestataria disponer de fuentes de ingreso alternativas¹⁰⁷. Asimismo, surgen problemas adicionales cuando los préstamos son agrarios o ganaderos pues los ingresos no son frecuentes y regulares sino dependientes del ciclo de producción.

En conclusión, las usuarias de crédito pueden empeorar su situación debido a rígidos periodos de devolución, y para evitar esos términos adversos que excluyen de diversos modos, surge la necesidad de flexibilizar en función de las realidades de los segmentos más excluidos, por ejemplo, a través de periodos de gracia razonables para la devolución¹⁰⁸.

4.3.1.2.7. Plazo de amortización

El plazo de amortización es el periodo mediante el cual el principal de un préstamo se va haciendo menor con el paso del tiempo debido a su reembolso. La mayoría de las OMF suelen emitir crédito con cortos periodos de vencimiento por suponer un menor coste. Los préstamos a corto plazo tienen la ventaja de que pueden conseguir una mayor rotación y, por tanto, la posibilidad de que los recursos lleguen a mayor número de personas. El inconveniente es que muchas veces el periodo de arranque de una inversión es lento y la actividad no empieza a generar ingresos hasta pasados varios meses. Por esta razón, los préstamos suelen ir dirigidos al sector servicios y, particularmente a actividades comerciales por su rápida rotación de capital y fácil disponibilidad de liquidez para la devolución del préstamo. Se limita pues el crédito para un sector específico donde los periodos de amortización a corto y medio plazo son viables. Por otra parte, en ocasiones el plazo discrimina en función de la metodología o el producto de crédito. En estos casos, el periodo de amortización de la metodología de grupo suele ser menor que la fórmula individual, y el periodo de amortización de los préstamos para microempresa y capital trabajo menor que el de préstamos para pequeña empresa y activos fijos.

4.3.2. La tecnología de otros servicios microfinancieros

4.3.2.1. Ahorro

Al igual que el crédito, el ahorro se convierte en un elemento clave para conseguir autosuficiencia financiera y actúa como mecanismo eficiente en costes, como mecanismo equitativo de ayuda a la población más pobre, y como mecanismo que empodera. Desde el punto de vista financiero, se

¹⁰⁷ Morduch, 1999.

¹⁰⁸ Dash, 2003.

incentiva a las OMF a prestar atención a la calidad de los pasivos, a movilizar ahorros para equilibrarse financieramente como medio para conseguir mayores niveles de independencia financiera. Los depósitos privados son una buena fuente de financiación por varias razones. Primero, son una fuente de pasivo más barata que el pasivo a largo plazo y mucho más barata que el patrimonio y, por tanto, fortalecen la sostenibilidad financiera de la entidad. Segundo, las personas que ahorran ofrecen a una OMF mayor seguridad de permanecer a largo plazo que aquéllas que invierten pues las OMF no quiebran por la baja rentabilidad sino por la falta de liquidez. Tercero, el ahorro crea una bolsa de potenciales clientes para otros servicios financieros, es decir, las personas que ahorran hoy pueden ser las prestatarias de mañana. Y por último, el ahorro aumenta la capacidad de absorción de deuda, lo cual disminuye el riesgo de incumplimiento en caso de deuda y fortalece la sostenibilidad institucional.

Desde un punto de vista de bienestar, las razones del ahorro son: facilitar el consumo en períodos de desempleo, emergencia o escasez; administrar los recursos del día a día para afrontar los gastos diarios y las emergencias de la familia; proteger la vulnerabilidad de la familia cuando surgen extraordinarios como matrimonios, funerales o enfermedades; acumular para consumir o invertir en el futuro; y crear capital social. Otras autoras defienden que el ahorro en efectivo se ha convertido en una necesidad de interacción con la economía del dinero pues con frecuencia la población más pobre depende de trabajos mal pagados que cobran en efectivo, de ahí la necesidad de contar con servicios de ahorro¹⁰⁹.

Se promueve el ahorro por la conveniencia y seguridad económica que ofrece a las personas, permitiéndoles proteger sus ingresos y gestionar el riesgo, sobre todo en periodos de crisis cíclica o situaciones inesperadas como desastres naturales¹¹⁰, lo cual conduce además a una menor dependencia de las prestamistas usureras. El ahorro se convierte igualmente en un instrumento para la administración eficiente de la liquidez que puede dar rentabilidad a excedentes temporales sin implicar demasiado riesgo. Asimismo, en ambiente de riesgo, el ahorro atiende mejor las necesidades de las personas más pobres, que prefieren guardar lo que tienen que arriesgarlo en una empresa; o para las familias de renta baja los ahorros pueden servir de garantía para invertir y cubrir el riesgo empresarial normal, así como para crear una reserva para reducir la volatilidad del consumo en el tiempo¹¹¹. Los ahorros también imponen disciplina en desarrollar hábitos de ahorro y pueden convertirse en una provisión de renta para el futuro, por ejemplo, en caso de jubilación,

¹⁰⁹ Entre la literatura que defiende la provisión de servicios de ahorro se encuentra Robinson 1994; Rutherford 1995; citados en Johnson y Rogaly 1997; McNamara y Morse 1998.

¹¹⁰ Morduch y Hayle, 2001; Dash, 2003. Estudios de Paxton (1992) en Tailandia y Alderman (1996) en Pakistán muestran que los ahorros son empleados como un 'seguro' para épocas malas (McNamara y Morse, 1998).

¹¹¹ Véanse Wright, Hoossein y Rutherford, 1997; Bennett y Cuevas, 1996, citados en McNamara y Morse 1998; Morduch, 1999, 2000;

enfermedad, o como garantía para solicitar un préstamo. Por último, otros objetivos que se atribuyen al ahorro es que mejora la autoconfianza, estimula al grupo y puede aumentar el sentido de unidad de sus miembros¹¹², y confiere un sentido de fortaleza, libertad y elección¹¹³.

Un programa de ahorro atrae a muchas más personas que un programa de crédito, especialmente entre las más pobres. No obstante, un programa de ahorro es más complejo de administrar que un programa de crédito¹¹⁴. A diferencia del crédito, la tasa de interés no es un factor determinante, no hay correlación entre la evolución de los depósitos y la tasa de interés. Lo problemático para una OMF no regulada en proporcionar servicios de ahorro es su coste, la legalidad de su movilización y la protección del depósito¹¹⁵. Aún así, las OMF están ofertando la oportunidad de realizar depósitos a los segmentos de población más desfavorecidos a través de programas de ahorro voluntarios u obligatorios.

Un programa de ahorro voluntario permite depositar y retirar ahorros en las cantidades que se deseen en cualquier momento. Su ventaja es que ofrece lugares de confianza para depositar dinero y en caso de necesidad actual o futura poder utilizarlo. Robinson (1996) apunta que las siguientes condiciones son necesarias para que se puedan ofrecer servicios de ahorro voluntario: un contexto macroeconómico adecuado, estabilidad política y condiciones demográficas propicias¹¹⁶; una reglamentación microfinanciera con fin de proteger a las participantes y; una buena capacidad y desempeño institucional¹¹⁷.

El programa de ahorro obligatorio requiere el depósito regular de pequeñas cantidades como condición necesaria para ser miembro de un grupo y, por tanto, para obtener un préstamo. Esto puede provocar exclusión de ciertos segmentos de la población por las dificultades de ahorrar la cantidad exigida. Además, tiene el inconveniente de que limita el acceso a los fondos ahorrados. Por estos motivos, varias autoras sugieren que los sistemas de movilización de ahorro que permiten flexibilidad en el depósito y retirada de los fondos son probablemente más idóneos. Para las personas que ahorran son necesarias condiciones de liquidez y rendimiento que hagan el servicio adecuado con tasas de retorno real positivas, ubicación conveniente, cuentas flexibles y seguridad de ahorros¹¹⁸. Se busca seguridad, facilidad de retiro, cercanía, incentivos, buenas tasas de interés e

¹¹² Karmakar, 1999.

¹¹³ Dash, 2003.

¹¹⁴ Hulme y Mosley, 1996; Robinson, 1995..

¹¹⁵ Matin et al., 1999.

¹¹⁶ Aunque, según Yaqub (1996) el término “propicio” no es preciso, y según los estudios en México de Johnson y Rogaly (1997) los programas de ahorro pueden funcionar a pesar de las altas tasas de inflación.

¹¹⁷ Johnson y Rogaly, 1997.

¹¹⁸ Christen et al., 1995, Tiwari y Fahad, 1997; Morduch, 1999.

informalidad en los procedimientos¹¹⁹. En resumen, para tener buenas facilidades de ahorro es importante tener en cuenta los siguientes factores: las necesidades de ahorro de las depositantes con una amplia gama de servicios que atienda a distintos segmentos de mercado; la estrategia de captación de depósitos; el uso de tecnología financiera adecuada; y una regulación favorable.

Por otra parte, surgen algunas limitaciones en relación al ahorro como instrumento para combatir la exclusión institucional. Primero, a diferencia del crédito, el riesgo del ahorro lo asume la depositante y no la OMF. En ocasiones, existe miedo y desconfianza a que los fondos sean robados¹²⁰, y en otras ocasiones, principalmente en periodos de rápida inflación, el ahorro puede erosionar los haberes de las familias pobres, es decir, si la inflación es más alta que el tipo de interés, el valor de los ahorros disminuye con el tiempo¹²¹. Segundo, como técnica de selección de prestatarias puede configurarse también como mecanismo de exclusión en caso de que el tamaño del ahorro sea muy pequeño. Ahorrar posibilita a las familias a generar fondos que les sirvan de garantía para la solicitud de un préstamo¹²², es decir, el ahorro de una persona que solicita un crédito ofrece cierta seguridad a la prestamista en caso de que la prestataria no devuelva¹²³. Sin embargo, si una OMF utiliza el ahorro como garantía e instrumento de selección para la autorización de un crédito, una OMF podría excluir a aquellas ahorradoras más pequeñas e irregulares, aquellas cuyos ahorros sean insuficientes para conseguir un crédito o realizar una inversión. Por tanto, no todas las personas pobres tienen la capacidad de ahorrar hasta el nivel que exige la garantía de crédito¹²⁴. Y además, un ahorro que sirve de garantía a un crédito, no permite hacer retiros que reduzcan la cantidad ahorrada por debajo de un saldo determinado.

Otro aspecto a tener en cuenta en la movilización de ahorro es que éste se suele realizar por aquellas personas que tienen excedentes, y la dificultad está en crear cultura de ahorro entre microempresarias donde el ahorro suele ser en especie. En relación a las mujeres, el inconveniente de mantener una cuenta de ahorro es que la declaración de su nivel de ahorros, en ocasiones, las expone a la predación de sus maridos u otros miembros familiares, sometándose a la presión familiar en caso de que se ahorden amplias sumas, y los fondos puedan ser necesarios por otros parientes o para otras actividades familiares¹²⁵.

¹¹⁹ Johnson y Rogaly, 1997.

¹²⁰ Bouman, 1984, citado en McNamara y Morse, 1998.

¹²¹ Morduch, 1999; McNamara y Morse, 1998.

¹²² El vínculo entre ahorro y crédito puede tener dos formas: (1) que la cuantía del préstamo sea un múltiplo fijo de la cantidad depositada en un período determinado, de esta forma la cliente prueba su capacidad de pagar un préstamo con abonos regulares; o (2) que la cuantía del préstamo sea un múltiplo fijo de la cantidad ahorrada, lo que se traduce en la reserva de ahorro (Johnson y Rogaly, 1997).

¹²³ Donald, 1976, citado en McNamara y Morse, 1998; Johnson y Rogaly

¹²⁴ McNamara y Morse, 1998.

¹²⁵ Bouman, 1984, citado en McNamara y Morse, 1998; Mayoux 2002.

4.3.2.2. Microseguros

El microseguro podría ser otro mecanismo protector para la población económicamente más desfavorecida, aunque por ser un mecanismo costoso opera principalmente entre las personas ligeramente más acomodadas¹²⁶. El microseguro se puede definir como “un servicio financiero que usa la mancomunidad de riesgos para proporcionar una compensación a individuos de renta baja o a grupos que son afectados adversamente por un riesgo o evento específico” (Brown, W. 2001, citado en Mayoux 2002:2). Al igual que el microcrédito, los servicios de microseguros afrontan también los problemas de selección adversa y riesgo moral así como la tarea de minimizar los costes de transacción¹²⁷. La diferencia con el microcrédito es que el diseño y la gestión de un programa de microseguros requiere establecer primas, prever pérdidas e invertir los fondos de forma segura¹²⁸.

La ventaja de tener un seguro para la población tradicionalmente excluida es que en caso de que se produzca una adversidad, la ausencia de un seguro puede afectar tanto a la capacidad de devolución de los préstamos y la inversión en la actividad económica financiada, como a la renta y al consumo de la población prestataria. A una OMF también le puede pues interesar la oferta de servicios de seguros porque avala en caso de incumplimiento de un crédito. El seguro facilita que las personas toleren mejor los riesgos y reduzcan su vulnerabilidad, convirtiéndose en un mecanismo de protección que podría actuar en contra de la exclusión institucional y financiera para las personas, en especial, para la población de renta más baja¹²⁹. Igualmente se suele defender que el microseguro protege el capital social, previniendo la ruptura de las familias y los grupos por el grado de tensión y estrés que pueden originar las deudas impagadas¹³⁰.

Desde finales de los años 90 distintas OMF han desarrollado productos de seguros por sí mismas o se han asociado con agentes proveedores de seguros para ofrecer distintos productos como seguros de salud, vida, propiedad, ganado y cosechas, seguros obligatorios contra incumplimientos de préstamo, etc.¹³¹. Mosley (2003) estudia seis programas de microseguros, y encuentra evidencia de que además de que los seguros permiten una menor exposición al riesgo para las prestamistas, a estas intervenciones les falta poco para conseguir viabilidad financiera. Además, parecen tener un impacto positivo en los gastos de capital físico y humano por la más alta capacidad de absorción de los préstamos, percibiéndose la clientela de los seguros como menos vulnerable y, con mayor

¹²⁶ Coate y Ravallion, 1993, citado en Matin, Hulme y Rutherford, 1999.

¹²⁷ Matin et al., 1999.

¹²⁸ Mayoux, 2002.

¹²⁹ Mosley, 2003.

¹³⁰ Mosley, 2003.

¹³¹ Véase Mayoux, 2002; Littlefield, Morduch y Hashemi, 2003; Mosley, 2003. Organizaciones como SEWA y BASIX en India, Bankassurance, BRAC Health y Grameen Kalyan Welfare en Bangladesh, NHHP/FINCA y CERUDEB en Uganda, UMASIDA o GRET.

estabilidad de renta. Sin embargo, hay poca evidencia de que el microseguro esté contribuyendo a expandir los servicios financieros hacia abajo¹³².

4.4. Conclusión

En muchas economías de renta baja, el proceso excluyente se acentúa sobre todo en el mercado financiero, al tratarse de un mercado altamente sesgado en género, casta y pobreza, donde las OMF tratan de reducir los elevados costes de transacción, riesgo e información restringiendo su oferta hacia determinados grupos sociales que son considerados de mayor riesgo. Surge pues dentro de las microfinanzas una réplica de ese mercado financiero formal, altamente segmentado y que sigue excluyendo a ciertos colectivos de un buen acceso a servicios financieros¹³³. Por este motivo, hay que comprender cómo se estructura el contexto institucional, y cómo los distintos agentes microfinancieros verdaderamente combaten la exclusión financiera, porque en ese empeño pueden al mismo tiempo generar exclusión institucional.

Los diferentes supuestos, metodologías y modelos usados en el diseño, la gestión, y la valoración de desempeño de una intervención microfinanciera conducen a distintas interpretaciones del objeto de estudio, es decir, según la desviación que se produzca hacia un enfoque u otro, las intervenciones y sus efectos variarán. Una OMF con fin de crecimiento dirigirá su actuación a aumentar su escala a través de criterios de eficiencia en el coste; una OMF con fines redistributivos intervendrá para reducir la pobreza con criterios equitativos; y una OMF con fines relacionales pretenderá equilibrar el poder de las partes en su intermediación microfinanciera. Cada estrategia utiliza en su función microfinanciera los parámetros o elementos institucionales, descritos en este capítulo, de una manera u otra para conseguir su fin institucional.

Una estrategia institucionalista a través de la implementación de buenas prácticas financieras persigue maximizar ingresos y minimizar costes y riesgos, con metodologías que permitan obtener altos niveles de productividad de personal y tasas de devolución que hagan eficiente proporcionar los servicios financieros. Una actuación sobre ingresos se consigue aumentando el alcance y aprovechando las economías de escala, o elevando los tipos de interés al suponer que la demanda es insensible al interés. Se incentiva la devolución del préstamo tanto con incentivos dinámicos para prestatarias a través de préstamos progresivos, intereses piramidales, menores costes de transacción, e incentivos salariales para empleadas, como introduciendo servicios de ahorro y seguros que sirvan de garantía para cubrir el riesgo de incumplimiento en caso de crisis repentinas. Dentro de esta

¹³² Mosley, 2003.

¹³³ Como señala Karmakar (1999), “el crédito debe ser administrado en las dosis correctas, a los costes correctos y en la época correcta. Si esto no se hace, puede ocurrir que el proyecto falle” (44).

estrategia orientada al mercado, la tecnología crediticia es determinante para aumentar la probabilidad de devolución y, por tanto, lograr incrementos de ingresos para conseguir viabilidad financiera; con elementos tales como el destino del crédito preferiblemente para fines productivos, la regularidad y la rápida frecuencia en la devolución del préstamo, los periodos cortos de amortización, y los tamaños de préstamo pequeños en metodología grupal y no tan pequeños en metodología individual.

Paralelamente, las proponentes institucionalistas enfatizan la gran importancia de conseguir eficiencia en costes con técnicas que permitan reducir el riesgo y la asimetría de información a través de técnicas de selección de clientes, seguimiento de operaciones y coerción de clientes morosos para el cumplimiento de las obligaciones del préstamo. En la selección de clientes, para excluir a malos clientes, se suele aplicar alto interés, metodología de grupo, sistemas de garantía y aval, o ahorro obligatorio como garantía para juzgar el riesgo. Entre los mecanismos de seguimiento que permiten asegurar más la devolución del crédito destacan la garantía física y solidaria, los incentivos a prestatarias (préstamos progresivos e interés piramidal), los incentivos al personal, la regularidad de devolución y los periodos de corto vencimiento. Y, por último, se aplican también mecanismos de coerción que tratan de reducir los costes directos e indirectos por incumplimiento del préstamo como la garantía y el ahorro.

Por otro lado, una estrategia de bienestar (de reducción de pobreza o redistributiva) se caracteriza por una tecnología organizativa y un diseño institucional más adaptado a las necesidades de la población más empobrecida, su mayor énfasis en un sistema de incentivos que promueva el desempeño social, un conocimiento de la estructura económica, social y política local, una cultura organizativa de impacto y de atención a la pobreza con sistemas de valoración de estatus de pobreza y de gestión y seguimiento de impacto, junto con métodos de planificación participativa, una estrategia de *targeting* de la población más pobre y de mejora de la capacidad y conocimiento de participantes, una estrategia de reducción de costes financieros y de transacción para la demanda de servicios microfinancieros, sistemas de gestión y procedimientos administrativos transparentes y un énfasis en inversiones sociales.

Este enfoque de bienestar defiende la necesidad de que las microfinanzas se orienten hacia la demanda pues para lograr una creciente profesionalización y comercialización del sector, es un factor clave el conocimiento de las necesidades y las preferencias de los distintos segmentos de mercado, a los que la oferta se ha de ajustar con una mayor gama de servicios y productos. Es prioritario también entender los impactos directos e indirectos, económicos y sociales de las

microfinanzas¹³⁴. Ello exige una reestructuración organizativa para que los sistemas y modos de distribución microfinanciera respondan a la clientela con la meta de mantener altas tasas de atracción y retención de clientes, así como el desarrollo de sistemas de gestión y servicios que generen información para que las OMF mejoren su desempeño social¹³⁵. Por tanto, entre los objetivos estratégicos de este enfoque destacan la oferta de condiciones crediticias flexibles adaptadas a las necesidades de la población más desfavorecida, la disminución de costes de transacción para usuarias (facilidad y flexibilidad en el procedimiento, cercanía de los servicios financieros, corta duración entre solicitud y desembolso del préstamo), la obtención de costes financieros que estén dentro de la capacidad de pago de las participantes para que puedan generar excedente de la actividad emprendida, la reducción del riesgo y la vulnerabilidad, y la mejora de los niveles de analfabetismo y contabilidad de las usuarias para la gestión del dinero.

Por último, una estrategia de empoderamiento feminista tiene como objetivos: considerar a las mujeres como agentes autónomos en vez de dependientes, por ejemplo, aceptando como garantía activos en propiedad de las mujeres; aumentar el uso, la gestión, el control de las mujeres de los servicios microfinancieros; destinar el préstamo a actividades con alta rentabilidad, y no sólo tradicionales de mujeres; aumentar el ingreso, el consumo y la propiedad de los activos de las mujeres; disminuir la vulnerabilidad y el riesgo de las mujeres; y mejorar el poder de negociación dentro y fuera del hogar, por ejemplo, con los oficiales de crédito y en espacios públicos de hombres. Este enfoque propone pues políticas que activen un proceso participativo tanto en planificación como en ejecución y evaluación que empoderen económica, social y políticamente a las mujeres, dentro de sistemas integrales de empoderamiento, y no sólo de *targeting*, con mecanismos que eliminen los obstáculos y las limitaciones de las mujeres en sus respectivas sociedades patriarcales.

Estrategias de empoderamiento que promuevan una sostenibilidad organizativa con enfoque de género incluyen estructuras de toma de decisiones e incentivos para personal empleado y participantes del programa, que recompensen el empoderamiento de las mujeres, criterios de evaluación que aumenten la implicación directa de las participantes en la actividad financiada por su préstamo¹³⁶, diversificación de servicios para inversión en distintos sectores productivos, reforma del contenido de muchos roles laborales, desarrollo de políticas de género que aseguren el reclutamiento de mujeres con igualdad de oportunidades de empleo, cambios en las culturas institucionales y los procedimientos de promoción y formación de personal, cambios en las

¹³⁴ Simanowitz, 2003; Rogaly, 1996.

¹³⁵ Cohen y Wright, 2003; Simanowitz, 2003.

¹³⁶ Ackerly, 1995.

actitudes de la burocracia hacia temas de mujeres y concienciación de derechos de las destinatarias de la intervención¹³⁷.

El tipo de microfinanzas que se desarrolle va a depender de las condiciones impuestas en la relación financiera, que dependen a su vez de la ideología subyacente en la misión institucional. El enfoque que adopta una OMF condiciona su posición ante la sostenibilidad financiera, la pobreza y el empoderamiento, que la inclina bien hacia cuestiones más bancarias, bien hacia aspectos de bienestar a través de servicio económico y social, bien hacia cuestiones de empoderamiento y lucha contra la subordinación de determinados colectivos. En la práctica, los programas microfinancieros suelen combinar aspectos procedentes de los tres tipos de enfoques. Sin embargo, aquéllos que están orientados hacia una política más comercial, enfatizando el fortalecimiento institucional en términos de gestión financiera, son los que suelen generar una mayor exclusión institucional, y aquéllos que integran dentro de su intervención objetivos de equidad y empoderamiento parecen ser, en definitiva, menos excluyentes.

Aunque existen algunas OMF que adoptan un enfoque integrado que incorpora aspectos redistributivos y relacionales de lucha contra la exclusión y la desigualdad, la mayoría de las OMF son minimalistas en el diseño y la distribución de servicios microfinancieros.

¹³⁷ Mayoux 1989, 2002.

Parte III

Estudio de caso: La Exclusión Institucional en las Microfinanzas de la región tamil de Chithamur, India

Parte III

Estudio de caso

La exclusión institucional en las microfinanzas de la región tamil de Chithamur, India

Introducción

Para entender los procesos de exclusión institucional que se producen en las prácticas de desarrollo, en esta tercera parte, se aplica el marco de análisis, que ha sido bosquejado en los capítulos anteriores, a una intervención de microfinanzas en un contexto concreto, la región tamil de Chithamur. Se trata de hacer un estudio de caso de una intervención de desarrollo, donde en el proceso de integración participa el mercado, la sociedad civil y el Estado. En el capítulo quinto se describe la situación de exclusión social en estas tres esferas o dominios institucionales en la región objeto de estudio. Tras esta primera contextualización, en el capítulo sexto, se hace una presentación de cómo los dominios institucionales a través de una intervención microfinanciera actúan en la región, y cómo reproducen el *proceso* de exclusión institucional tanto en la distribución de activos financieros, económicos, sociales y políticos, como en las relaciones entre sus agentes y participantes. Por último, en el capítulo séptimo, se exponen los *resultados* de la exclusión institucional de tal intervención a partir de medidas de cobertura social, sostenibilidad e impacto.

El capítulo quinto describe la situación de exclusión social ya existente en la región tamil de Chithamur: una *exclusión del proceso económico* que ocurre en las instituciones de mercado, una *exclusión del proceso social y cultural* que ocurre en las instituciones de la sociedad civil, y una *exclusión del proceso político* que ocurre en las instituciones de Estado. Estos procesos ya existentes en la región modelan el campo de acción de la población y originan situaciones de desventaja a determinados colectivos sociales. Dentro de la descripción de cada dominio institucional se reserva un espacio para explorar el sector financiero, a partir de una exposición sobre cómo opera el mercado a través del crédito y el ahorro, cómo interviene el Estado a través de sus programas de generación de ingresos y crédito, y cómo la sociedad civil, a través de una intermediación financiera, económica y social, complementa el actual modelo de desarrollo centrado en las microfinanzas.

A continuación, se analizan el *proceso* y los *resultados* de la exclusión institucional de las microfinanzas en la región de Chithamur. El propósito es examinar el modo en que a través de una intervención de desarrollo basada en las microfinanzas se produce la exclusión institucional.

El capítulo sexto presenta desde un punto de vista financiero, económico, social y político, el *proceso* de exclusión institucional que provoca una intervención microfinanciera en la región. Para comprender el proceso de exclusión institucional, se describe cómo ocurre el proceso de asignación de recursos financieros, económicos y sociopolíticos para cada colectivo social, tanto a nivel distributivo como a nivel relacional, y la atención se dirige hacia la razón de la exclusión, a saber, el género, la casta y la pobreza. Primero se describe la dimensión financiera, teniendo en cuenta tanto el aspecto distributivo que define el racionamiento de la oferta de microcrédito, como el aspecto relacional de la intermediación financiera, que en el caso del crédito implica una relación de endeudamiento (y el análisis se realiza a partir de cuatro dimensiones: *anchura de la deuda*, *profundidad de la deuda*, *variedad de la deuda* y *longitud de la deuda*). Posteriormente, se estudian los mecanismos económicos no financieros del proceso de exclusión, igualmente analizando tanto el aspecto distributivo en el reparto de recursos económicos no financieros para el desarrollo rural, como el aspecto relacional en la provisión de tales recursos económicos, observando los problemas que surgen de operar en mercados de competencia monopolística y monopsonística. Por último, se presenta la exclusión institucional desde un punto de vista sociopolítico, a partir del estudio de la distribución de poder y el funcionamiento de los grupos de crédito, así como de las relaciones de estos grupos, la capacidad de negociación de los mismos, su participación a nivel comunitario, y su participación en programas gubernamentales.

A partir de este análisis del *proceso* de exclusión institucional, exclusión en los distintos dominios institucionales, el capítulo séptimo, estudia los *resultados* de la exclusión institucional. Se trata de hacer una valoración en términos cuantitativos de los efectos de tal práctica de integración y desarrollo en la exclusión social, y como ya se ha mencionado, el análisis se centra en tres aspectos, a saber, la cobertura social de la intervención, la sostenibilidad de la integración y el impacto en los colectivos más desfavorecidos.

Primero, se analiza la distribución de los microcréditos, si existe racionamiento por parte de la oferta y, si tal racionamiento está correlacionado con el género, la casta y el nivel de pobreza. El objetivo es conocer la brecha que existe entre la disponibilidad de crédito y su uso real por colectivos sociales destituidos. Para ello se analiza la provisión y distribución de microcrédito hacia los grupos socioeconómicos más desfavorecidos a partir de indicadores de cobertura social en sentido amplio, a nivel de colectivo social y enfatizando el colectivo en riesgo de exclusión. Los aspectos básicos que se analizan son: quien accede a crédito (*anchura de cobertura social*), el grado de acceso a crédito (*profundidad de cobertura social*), la diversidad del acceso para cada colectivo social (*variedad de cobertura social*), la permanencia del acceso de cada colectivo (*longitud de cobertura social*), la calidad (*valor de cobertura social*) y el *coste de cobertura social* para cada colectivo.

A continuación, se mide la *sostenibilidad de la integración* a partir de cuatro dimensiones: financiera, económica, social y política. Para medir la *sostenibilidad financiera* se observa la voluntad y la capacidad de devolución, y se analiza la capacidad de devolución a través de los factores que influyen en la misma para la absorción de la deuda. La *sostenibilidad económica* o productiva hace referencia a la viabilidad de la actividad económica emprendida, se analiza la capacidad de producción de las participantes, su ganancia neta y su grado de dependencia. La *sostenibilidad social* hace referencia a la permanencia del colectivo como agente de cambio social, es decir, a la capacidad de mantener en el tiempo estructuras participativas con un ethos comunitario de ayuda mutua, cooperación y autonomía. Se observa entonces la viabilidad de la estructura organizativa del grupo y la tasa de abandono. Y la *sostenibilidad política* hace referencia a la capacidad del grupo como unidad política de mantener el poder de negociación y la toma de decisiones en los dominios institucionales de mercado, Estado y sociedad civil. Es importante tener presente que la sostenibilidad de la integración no debería depender del estatus de pobreza ni de la identidad social de los colectivos sociales participantes, sino de la estructura institucional que define la propia intervención. Si la sostenibilidad de la integración varía en función del colectivo social, la eficacia y la viabilidad del ambiente institucional es muy cuestionable para lograr un adecuado acceso, uso y control de los servicios microfinancieros entre la población económicamente marginada y socialmente estigmatizada.

Por último, se estudia el impacto de la intervención microfinanciera en los colectivos más desfavorecidos. Para el análisis de impacto se adopta una definición amplia de pobreza tomando en cuenta las formas tangibles e intangibles de exclusión social en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento; y se estudia el cambio incremental en el estatus económico, social y político que, como resultado de tal intervención, experimentan las participantes más desfavorecidas. Se describe la situación de privación económica, social y política, la vulnerabilidad financiera, económica, social y política, y el empoderamiento físico, social y actitudinal que produce la intervención en las participantes del colectivo más desfavorecido.

Capítulo 5

Los dominios institucionales y la exclusión social en Chithamur

Capítulo 5

Los dominios institucionales y la exclusión social en Chithamur

5.1. Introducción

Se sostiene que son las prácticas económicas, sociales y políticas prevalecientes en cada sociedad y economía, las que reproducen las condiciones de desventaja y de desigualdad en determinados colectivos sociales, como resultado de un proceso dinámico, que no es anónimo. Las reglas que rigen estas prácticas se negocian en distintos dominios institucionales, a través de los mercados, los Estados y los sistemas políticos, las redes sociales y los valores culturales, que modelan los procesos económicos, políticos y culturales, y en sus actuaciones diarias atenúan o refuerzan el problema de la exclusión social. Desde esta perspectiva, este capítulo describe cómo las instituciones de mercado, de la sociedad civil y del Estado han establecido el campo de acción de los habitantes de la región tamil de Chithamur, al sur de India, provocando en tal articulación situaciones de mejora o posiciones de desventaja para determinados colectivos sociales.

Este capítulo utiliza un enfoque descriptivo para poner de manifiesto la situación de exclusión social que existe en la región objeto de estudio, es decir, se utiliza el concepto de exclusión social en sentido descriptivo para exponer lo que está ocurriendo en la región. De manera introductoria, este capítulo ofrece una caracterización socioeconómica de Chithamur, donde se presentan los antecedentes históricos, la división territorial administrativa, los rasgos del medio natural, la demografía, los movimientos migratorios, la distribución sectorial de la economía, y la valoración de la pobreza y la desigualdad de la región. A continuación, se describe propiamente la situación de exclusión social que ocurre en los tres dominios institucionales a través de las instituciones de mercado, las instituciones del Estado y las instituciones de la sociedad civil. Para valorar la exclusión de los mercados o la exclusión del proceso económico, se expone cómo es el acceso a factores básicos como el empleo, la tierra, y el crédito, y a titularidades como la educación, la salud, la nutrición y la vivienda. Para conocer la exclusión del proceso político, se utilizan indicadores de justicia y participación política, de disponibilidad de seguridad social, de acceso a servicios públicos básicos como la educación y la sanidad pública, a infraestructura física y a programas gubernamentales de empleo, desarrollo y crédito. Por último, como medidas de la exclusión de la organización social, se describe la participación en el proceso de desarrollo de las asociaciones civiles locales que ofrecen servicios de desarrollo y asistencia social específicamente para la integración de colectivos tradicionalmente excluidos.

5.2. Caracterización socioeconómica de Chithamur

5.2.1. Antecedentes históricos

Antes de la independencia de India y antes de que llegara la invasión británica, el territorio de Chithamur estuvo gobernado por diferentes dinastías. Hasta mediados del siglo VIII, Chithamur formaba parte del antiguo reino Pallava. En el año 760 fue invadida por los gobernantes de Mysore y tras ellos ocupada por el reino Rastra a principios del siglo IX, que permaneció hasta el siglo X. Después, la región pasó a formar parte del reino de los Cholas. A mediados del siglo XIII, con el declive de los Cholas, los Kakatiyas de Warangal tomaron las riendas del poder. En 1393 el Reino Vijayanagar absorbió el territorio durante más de siglo y medio y tras esta dinastía accedieron al poder en 1565 los reyes Mohmmadan del Deccan que se mantuvieron hasta que el sultanato de Golconda conquistó todo el sur de India. Tras la caída de los Golconda en 1687, el territorio cayó bajo dominio del Emperador Mughal de Delhi. En 1801, se convirtió en parte del dominio británico hasta que, finalmente, el 15 de agosto de 1947 India obtuvo su independencia¹.

5.2.2. División territorial administrativa

Chithamur pertenece al distrito de Kanchipuram en el estado de Tamil Nadu y su organización territorial es un tanto peculiar. Por razones administrativas, el distrito de Kanchipuram está dividido en tres divisiones administrativas (Kanchipuram, Madurantakam y Chengalpattu) y ocho *talukas* (Kancheepuram, Sriperumbudur, Uthiramerur, Chengalpattu, Tambaram, Tirukalukundram, Madurantakam y Cheyur) que comprenden 55 *firkas* y 1.214 *revenue villages* (municipios)². Paralelamente, por razones de desarrollo, el distrito de Kanchipuram está dividido en 13 *blocks* de desarrollo o *uniones panchayats (P.U.)* y cada uno de ellos está integrado por *gram panchayats*. Un *gram panchayat* es un ente local al que, según la Constitución, debe delegarse poder y autoridad para que funcione como sistema de autogobierno. Los poderes y responsabilidades que se le otorgan son: la preparación e implementación de planes de desarrollo económico y justicia social en relación con ciertos temas y la recaudación de impuestos y otras contribuciones.

¹ Este capítulo ha sido elaborado fundamentalmente con información del Censo de India 1991, documentos públicos del Gobierno de India y Gobierno de Tamil Nadu, así como con información primaria obtenida de las oficinas de *District Rural Development Agency* de Kanchipuram, de *Block Development Office* de Chithamur, de *Cheyur Taluk Office*, y de las ONG que trabajan en Chithamur.

² Las *talukas*, las *firkas* y los municipios (*revenue villages*) son subdivisiones administrativas territoriales de India.

Siguiendo este patrón, administrativamente Chithamur pertenece a la *taluka* de Cheyur³ en la división administrativa de Madurantakam y comprende 4 *firkas* (Kayapakkam, Chithamur, Chunambedu y Kadapakkam) y 64 municipios. Al mismo tiempo, la región de Chithamur está compuesta por 44 *panchayats*. El número total de aldeas de Chithamur es de 135, algunas son multicasta aunque en la gran mayoría las comunidades de *Scheduled Castes* (SC)⁴ forman asentamientos separados de las otras comunidades (OC). Existen 120 comunidades de SC en Chithamur. El mapa que se adjunta en el anexo I representa las divisiones administrativas de Chithamur y en el anexo II puede consultarse la relación de municipios y aldeas.

5.2.3. Medio natural

Chithamur se sitúa entre las latitudes 11° y 12° norte y longitudes 77° 28' y 78° 50' este, a unos 100 km. al sur de Chennai. Chithamur P.U. limita al norte con Madurantakam P.U., al este con Lathur P.U. y el océano Índico, al oeste con Acharapakkam P.U. y al sur con el distrito de Villupuram. La región es una llanura ondulada con algunas pequeñas colinas y sus suelos son negros, arenosos y aluviales. Un suelo que no es tan fértil como el de otras zonas de Tamil Nadu. El área geográfica total de Chithamur abarca 33.062,13 hectáreas y está repartida del siguiente modo: el 62,26% de la tierra es cultivable, pero de ella sólo un 28,16% está irrigada (es decir, 5.795,7 hectáreas es tierra irrigada y 14.789 hectáreas es tierra no irrigada) El resto del territorio es terreno sin cultivar, que incluye bosque y sotos que ocupan 5.552,02 hectáreas, y superficie no disponible para el cultivo que abarca 6.453,27 hectáreas. La superficie forestal es escasa, ocupando los bosques tan sólo 472,14 hectáreas de la región.

La pluviosidad media anual en Chithamur es de 1.213,3 mm. No obstante, es considerada una región seca incluso en sus mejores años ya que depende de precipitaciones estacionales que no son continuas. Los monzones del Noreste (octubre a diciembre) y Sudoeste (junio a septiembre) son los principales donantes de agua con el 54% y el 35% respectivamente de contribución total de lluvia anual. Sin embargo, a menudo, los monzones fallan y aunque la zona costera se beneficia de más lluvias que el interior, toda la región suele tener una larga estación seca. La temperatura en Chithamur es alta todo el año, registrando como promedio un máximo de 37,5°C en los meses de verano (abril a julio) y un mínimo de 20,3°C durante los meses de invierno (diciembre a febrero). Los largos y secos meses estivales junto con el pasto excesivo, la tala ilícita y la erosión del suelo han reducido la capacidad de retención de agua de la zona y dañado la regeneración natural.

³ El 1 de julio de 1986, la *taluka* Cheyur se separó de la *taluka* de Madurantakam. Posteriormente, el 1 de julio de 1997 el distrito de Chengalpattu-MGR se dividió en dos: Kanchipuram y Tiruvallur. Desde entonces el distrito de Kanchipuram está formado por 8 *talukas*.

⁴ *Dalit*, intocable o *harijan* son términos que se utilizan para describir a las clases más deprimidas de la sociedad hindú y que el censo de India cataloga dentro de las denominadas *Scheduled Castes* (SC).

Respecto a la flora y fauna de la región hay que destacar especies como ficus, mangos, cocos, tamarindos, *pungan*, *illupai*, *naval* y *odiyan*, y fauna pequeña como chacales, conejos, monos, puercoespines, serpientes y pavos reales⁵.

5.2.4. Población y movimientos migratorios

Según el censo de 1991⁶, el número de viviendas de Chithamur asciende a 22.980, de las cuales 22.576 son viviendas residenciales ocupadas. La población total es de 107.265 habitantes (53.818 hombres y 53.447 mujeres) de los que 17.916 están comprendidos en edades entre cero y seis años (8.968 niños y 8.948 niñas). En cuanto al *ratio* de sexo (número de mujeres por 1.000 hombres) en Chithamur es de 993 y el *ratio* de sexo entre 0 y 6 años es de 998⁷. El *ratio* de sexo es más alto que en el distrito de Kanchipuram (960) y en el estado de Tamil Nadu (974). La razón de que Chithamur tenga un *ratio* de sexo más elevado que en su distrito y en su estado puede encontrarse en su mayor proporción de población con bajos niveles de renta. Hay quien defiende que los *ratios* de sexo indican una brecha de género menor en clases de renta baja ya que, en las familias pobres, las mujeres son económicamente productivas, y trabajan fuera del hogar para obtener un ingreso adicional⁸.

En el ámbito nacional, el *ratio* de sexo de Chithamur es también más alto en comparación con otras partes de India como Haryana (870) y Punjab o Uttar Pradesh (880) pero aún está por debajo del nivel de Kerala (1036). Por otro lado, hay que resaltar que Tamil Nadu es uno de los estados de India que ha experimentado una mayor caída en el *ratio* de sexo durante el pasado siglo. En 1901 el *ratio* de sexo en Tamil Nadu era de 1044, en 1991 había bajado 20 puntos situándose en 974.

Chithamur es un área rural con una densidad de población de 324 habitantes por kilómetro cuadrado⁹ y con una dispersión de población (proporción de población que habita en comunidades de menos de 1.000 habitantes) del 74,2%. Las comunidades predominantes de Chithamur son *Vanniars*, *Counders*, *Senguntha Mudaliars*, *Edimulu/Edivels*, *Reddiars* y *Naidus*. En Chunambet hay *Vellalas*, una comunidad que se tienen en alta consideración, es vegetariana estricta y de

⁵ SEEAIMS, 2000.

⁶ Los manuales del censo de distrito son las únicas publicaciones que incorporan información demográfica a nivel de bloque. Desafortunadamente, el censo de 2001 ha sacado datos a nivel nacional y estatal pero datos de niveles inferiores aún no están disponibles. En el periodo 1991-2001, la tasa de crecimiento de población en India ha sido de un 16,48%, en Tamil Nadu ha sido de un 11,2% y en Kanchipuram del 18,84%. El crecimiento de población por año en Kanchipuram fue del 2,48%.

⁷ Por lo general, a pesar de que nazcan más número de hombres que de mujeres, las mujeres exceden a los hombres en la mayoría de los países.

⁸ Véase Bhan, 2001.

⁹ En Tamil Nadu la densidad de población es de 429 y el 34,15% de la población es urbana. En el distrito de Kanchipuram, la densidad de población es de 545 y el 44,87% de la población es urbana.

grandes terratenientes. Las comunidades de casta alta como *Brahmines*, *Komati Chettis*, etc. son muy pequeñas. Las comunidades más numerosas entre SC son *Adi-Dravidas* aunque también habitan en la zona *Paraiyan* y *Chakkiliyan* entre otras. La población SC total asciende a 51.547 habitantes (25.983 hombres y 25.564 mujeres). En cuanto a la población tribal (ST), suele ser *Irular* pero es muy reducida en esta región, no llegando al millar de habitantes (939, 490 hombres y 449 mujeres). Si lo traducimos a porcentajes, la proporción conjunta de SC/ST es del 48,93%, el 48,05% son SC y el 0,87% son ST. La proporción de SC/ST en Chithamur es bastante más alta en comparación con el distrito (27,21%), Tamil Nadu (20,21%) o India (24,56%¹⁰).

La religión mayoritaria es el hinduismo. En el distrito, los hindúes forman el 88,67% de la población, 5,47% son musulmanes y 5,69% cristianos, siendo los sikhs, los jainistas y los adeptos de otras religiones, grupos muy minoritarios.

En Tamil Nadu los movimientos migratorios se producen por diversas razones, que son reflejo de las diferencias sociales que aún persisten entre hombres y mujeres. La causa principal de migración entre mujeres es el matrimonio pues cuando se casan han que abandonar su lugar de residencia y su familia y seguir a su marido. Esta costumbre de patrilocalidad se sigue practicando por la gran mayoría de la población. Los hombres, en cambio, emigran fundamentalmente bien por búsqueda de empleo bien por traslado familiar. Obsérvese en el cuadro 5.1. las principales razones de migración y en el cuadro 5.2. la proporción de personas que cambian de residencia y el sentido de su migración (rural-rural, rural-urbana, urbana-rural y urbana-urbana).

Cuadro 5.1. Distribución de migrantes por tipo de migración en Tamil Nadu (1981)

Razones de migración	Mujeres		Hombres	
	Número	(%)	Número	(%)
Empleo	89.235	4,61	474.722	34,44
Educación	71.702	3,70	139.675	10,13
Traslado familiar	635.728	32,88	457.803	33,23
Matrimonio	861.288	45,54	19.741	1,43
Otros	275.815	14,27	286.271	20,77
Total	1.933.768	100,00	1.378.212	100,00

Fuente: Government of Tamil Nadu (1995).

Cuadro 5.2. Migración en Tamil Nadu (1981)

	Rural a rural	Rural a urbana	Urbana a rural	Urbana a urbana	Total
Mujer	55,9	16,4	10,6	17,1	100,0
Hombre	33,2	27,3	11,6	27,9	100,0

Fuente: Government of Tamil Nadu (1995)..

¹⁰ Dato de 2001 para India.

5.2.5. Distribución sectorial de la economía

La economía de Chithamur es principalmente agraria. El sector primario llega a emplear al 88,5% de la población. El principal cultivo es el arroz, y otros cultivos importantes de la zona son la caña de azúcar, el cacahuete, el anacardo, el *ragi* y el *gingilee*. Cocos, mangos y *jack fruits* también crecen en la región. Pueden distinguirse tres estaciones agrarias: *sornawari* (mayo a septiembre), *samba* (agosto a febrero) y *navarai* (diciembre a mayo) y las tres estaciones son apropiadas para el cultivo de arroz. Sin embargo, los sistemas de irrigación son insuficientes, e incluso pudiéndose cultivar la tierra los doce meses del año y producir dos o tres cosechas en buenas condiciones, a menudo sólo se produce una cosecha al año. Por este motivo, las oportunidades de trabajo son más reducidas y los costes de alimentación elevados.

Chithamur es una de las regiones con menor porcentaje de superficie irrigada del distrito. La superficie cultivable de Chithamur constituye el 62,3% de la superficie total, de la cual sólo el 28,2% es superficie irrigada. El promedio de área irrigada del distrito es de 53,2% respecto al área cultivable, por lo que Chithamur muestra un considerable atraso en términos de irrigación en comparación con el distrito al que pertenece.

No existe ningún sistema especial de irrigación como reservas de agua o grandes canales en la región. Las operaciones agrícolas dependen de canales de lagos y pozos y depósitos de agua. Según el censo de 1991, de las 5.795,7 hectáreas de superficie irrigada, 5.576,5 ha. se suministran con depósitos de agua. Estos depósitos se abastecen de la lluvia de los dos monzones, el monzón sudoeste (junio a septiembre), y el monzón nordeste (octubre a diciembre) que es el que trae más agua. Sin embargo, los depósitos de agua son fuentes de irrigación que dependen de estas lluvias estacionales, y cualquier fracaso en la estación de lluvia afecta considerablemente el cultivo.

Por otro lado, junto al agua de superficie, también se utiliza el agua subterránea para propósitos de irrigación. En Chithamur 120,94 hectáreas están irrigadas con pozos sin electricidad y 98,26 ha. con pozos eléctricos. Sin embargo, no todas las personas que se dedican a la agricultura pueden permitirse tener su propia tecnología de irrigación, la cual es accesible sólo para las medianas y grandes terratenientes. Además, debido a que este tipo de irrigación baja el nivel freático de la zona, sólo aquéllas con más recursos pueden perforar pozos cada vez más profundos, y se está condenando al resto de la población a obtener cada vez menos agua¹¹.

¹¹ Charlton y Everett, 1998.

El sector ganadero está también presente en la región aunque más reducidamente, y a pesar de que no destaca ninguna raza de ganado especial, la proporción de la fuerza laboral que se dedica a la ganadería es del 2,31%, principalmente a actividades de cría de ganado caprino, avicultura o ganado bovino para la producción y venta de leche.

En relación con el sector secundario, no existen grandes industrias en la región. Resaltan una factoría manufacturera de componentes de automóvil en Pollambakam, una fábrica de sal del gobierno central en Villivakkam (Chunampet) y una central lechera de la *Association of Serva Sava Farms* (ASSEFA) en Pooriampakkam.

El comercio tampoco es muy floreciente en la región. El mercado principal que abastece a la población local se encuentra en Chunampet, al sur de Chithamur. Al nordeste de la región, en el pueblo de Melmaruvathur está el templo de Adhi Paraskthi, un lugar de peregrinaje importante donde la afluencia de peregrinos ha beneficiado a pueblos como Sothupakkam, Kilmaruvathur o Kesavarayanpettai, que se han podido nutrir de otras oportunidades de empleo fuera del sector primario. Por Sothupakkam pasa además una de las principales autovías de Tamil Nadu, por lo que la actividad comercial se está desarrollando rápidamente y esta mejora en la comunicación permite a la población residente de la zona acceder a otros lugares para obtener otras fuentes de ingreso alternativas.

5.2.6. Pobreza, desigualdad y exclusión

En Chithamur, la pobreza es endémica y hay signos de exclusión social, explotación económica y *disfranchisement* político. En 1987/88, el 39,2% de la población urbana y el 51,3% de la población rural de Tamil Nadu era oficialmente reconocida como población por debajo del umbral de pobreza, niveles de pobreza que se encuentran por encima del promedio en India (36,5% y 44,9% respectivamente). El índice de Sen de Tamil Nadu urbano es de 14,5 y el rural alcanza el 20,2. Tras los estados de Bihar y Orissa, el índice de Sen de Tamil Nadu es uno de los más altos de India. Por otro lado, los índices de Sen para la India rural y urbana son 12,8 y 15,5 respectivamente. El coeficiente Gini (1987-8) para Tamil Nadu es de 0,33 rural y 0,36 urbano, que son los índices más altos en comparación con el resto de estados de India lo que refleja un alto nivel de desigualdad en Tamil Nadu.

Chithamur es una de las regiones económicamente menos desarrolladas del distrito de Kanchipuram con una renta considerablemente baja en relación con otras partes del distrito. Si consideramos que el 51,3% de la población de Tamil Nadu rural es pobre, se presupone que ésta debe ser también como mínimo la proporción de la población de Chithamur que está por debajo del umbral de

pobreza. Personal de la Oficina de Desarrollo (BDO¹²) de Chithamur estima que, de tal proporción, aproximadamente un 70% pertenecen a comunidades SC/ST y el 30% restante pertenece a otras comunidades (OC).

En India, los niveles de pobreza se definen sobre la base de renta familiar anual media en una familia de cinco personas. El gobierno de India definió oficialmente el umbral de pobreza como la renta anual familiar de 11.000 Rs. (317 USD). Por debajo de este umbral, los grupos de renta anual 1992 (revisados) son: a) Destituidos (0-4000 Rs.); b) Extremadamente pobres (4001-6000); c) Muy pobres (6001-8500); d) Pobres (8501-11.000). Según datos de DISNIC sobre el estatus de renta de las familias de Chithamur, se registraron 9.880 familias con una renta inferior a 6.400 Rs. anuales. El siguiente cuadro (5.3.) recoge la distribución de renta de dichas familias.

Cuadro 5.3. Distribución de renta de las familias de Chithamur

	< 2.265 Rs.	2.266-3.500 Rs.	3.501-4.800 Rs.	4.801-6.400 Rs.	Total
Numero de familias	5.410	2.285	1.317	868	9.880
Proporción	54,76%	23,13%	13,33%	8,79%	100,00%

Fuente: DISNIC, 1996.

En términos comparativos con India, Tamil Nadu tiene un alto *ratio* de sexo (974 frente a 927 de India), una baja tasa de mortalidad infantil (0-4 años; 90,5% frente a 107,4%), una alta participación de mujeres con empleo fuera de la vivienda (25,1% frente el 16% de India) y una edad de matrimonio muy alta (20,3 años). No obstante, la cultura e ideología patriarcal y los estereotipos de género siguen visibles y la segregación de las mujeres todavía se mantiene en Tamil Nadu. El modo en que los recursos productivos se distribuyen sigue marginando a las mujeres rurales pobres, particularmente el reparto de tierra y crédito, así como un discriminado acceso al mercado laboral y a otros recursos como educación y salud. Todo ello ha afectado adversamente a las mujeres, que se encuentran no sólo sin recursos sino también sin control ni poder sobre ellos.

Otra dimensión de exclusión social que es evidente en India es la exclusión basada en la casta que, como dice Nayak (1995) es “una categoría que los sociólogos típicamente estudian, y los economistas tienden a ignorar pero que su importancia no puede dejar de acentuarse” (14). Una creciente evidencia apunta a que las personas que pertenecen a ciertas comunidades (SC/ST) sufren la pobreza más severamente que aquéllas de otras comunidades (OC). Como veremos más adelante, la mayoría de las personas SC rurales trabajan como obreras agrícolas sin tierra o agricultoras marginales que soportan largas jornadas laborales con trabajos mal remunerados y de baja rentabilidad, sufren exclusión física y financiera y, en una altísima proporción son analfabetas.

¹² Block Development Office

A pesar de que la intervención estatal ha ampliado el acceso de grupos desaventajados a ciertos activos, a educación y a empleo en el sector público, todavía son enormes las disparidades entre estos grupos y el resto de la sociedad. Además, por su condición rural, Chithamur adolece de una insuficiente provisión de servicios sociales e infraestructura social básica. El deficiente suministro de agua y electricidad incomoda el trabajo doméstico, el mal estado de caminos y carreteras dificulta el transporte y la movilidad, la escasez de agua y facilidades de irrigación provocan una explotación de la tierra a bajo rendimiento, y la falta de oportunidades laborales no agrarias perpetúa el estancamiento económico de la región.

5.3. El mercado y la exclusión del proceso económico en Chithamur

El acceso a factores básicos como el empleo, la tierra, el crédito y otros recursos productivos es fundamental para la subsistencia y seguridad de las personas. Sin embargo, tal y como se explicaba en el primer capítulo, en ciertas ocasiones, estos mercados básicos funcionan excluyendo a ciertas categorías de personas por su pertenencia a determinados grupos sociales al ser considerados menos fiables, menos productivos o de mayor riesgo que el resto de la población. En este apartado se describe cómo actúa el mercado laboral, el factor tierra y otros recursos productivos en el proceso de exclusión. Más adelante, en el epígrafe 5.3., se describe específicamente y con más detalle cómo funciona el mercado de crédito en Chithamur.

5.3.1. El mercado laboral

El mercado laboral puede operar como uno de los principales mecanismos de exclusión¹³ y Tamil Nadu es uno de los estados con mayor tasa de desempleo de India. Según el *National Sample Survey* (NSS), la tasa oficial de desempleo rural de Tamil Nadu es del 0,4% para mujeres y del 1,2% para hombres. Sin embargo, estas cifras no son significativas por sus problemas de medición. Las dificultades de medir exactamente la tasa de desempleo no impiden afirmar que el alcance del desempleo y el subempleo es sustancial y se configuran como uno de los grandes problemas económicos de la zona, causando una inmediata exclusión a los colectivos a los que afecta. El desempleo rural produce además, como consecuencia del aumento de la migración laboral de los hombres, una mayor carga de trabajo en las mujeres, responsables de soportar el peso de la familia y la vivienda rural.

¹³ Como dice Rodgers (1995): “El mercado laboral proporciona no sólo la renta sino también los valores sociales y simbólicos que vinculan al individuo con la sociedad. Cuanto más persiste el desempleo, más son puestos estos valores en riesgo” (254).

5.3.1.1. Acceso a empleo

Un total de 51.983 personas constituyen la fuerza laboral de Chithamur. Los hombres constituyen el 58,29% y las mujeres el 41,71%. Esta proporción de mujeres que trabajan fuera de casa es bastante alta en comparación con India y Tamil Nadu, aunque se acerca más a lo que ocurre en el distrito¹⁴. Los niveles de participación laboral, en conjunto, en la fuerza laboral han sido estables y la proporción de mujeres en la fuerza laboral ha variado poco en el tiempo. Sin embargo, ha habido una creciente temporalidad de la fuerza laboral rural con un empleo inseguro y temporal¹⁵. Alrededor del 14% de la fuerza laboral de Chithamur se encuentra subempleada. Además, desagregar la cifra en función del sexo denota que el subempleo es un problema muy serio, principalmente para las mujeres, siendo del 30,4% la proporción de mujeres subempleadas frente al 2,5% de los hombres.

El censo de India diferencia a las trabajadoras regulares de aquéllas eventuales¹⁶. El primer grupo se define como aquellas personas que trabajaron 183 días o más durante el año anterior a la recogida de los datos censales, y el segundo grupo se refiere a aquellas personas que trabajaron menos de 183 días. Las ‘no trabajadoras’ son todas aquellas personas que no han sido tratadas como ‘trabajadoras’, es decir, personas ocupadas en tareas domésticas no remuneradas, estudiantes a tiempo completo, hijas menores de edad, personas discapacitadas a causa de enfermedad o vejez, personas jubiladas, mendigas, prisioneras u otro tipo de ‘no trabajadoras’ fuera de las anteriores categorías. Teniendo en cuenta esta diferenciación, Chithamur cuenta con 44.669 personas trabajadoras regulares de las cuales el 66,2% son hombres y el 33,8% son mujeres. Las trabajadoras eventuales suman 7.314, un 9,9% son hombres y un 90,1% son mujeres. Entre los hombres en activo un 97,6% ha trabajado un periodo superior a 183 días; entre las mujeres, en cambio, sólo un 69,6% ha tenido trabajo durante más de 183 días.

Según el censo, se estima que la tasa de ocupación en Chithamur es del 96,2% para hombres y de 68,9% para mujeres. Sin embargo, la tasa de ocupación eventual es de 2,3% para hombres frente al 20,9% para las mujeres. La tasa de subempleo es de 2,5% para hombres frente al 30,2% para las mujeres. Todo ello permite deducir no sólo que la mujer participa en menor grado en actividades económicas remuneradas (aunque en comparación con India sea alta) sino que los trabajos de las mujeres rurales son discontinuos e inseguros.

¹⁴ La participación de la mujer en la fuerza laboral en Kanchipuram es del 29,1%, en Tamil Nadu es del 25,1% y en India es del 16%.

¹⁵ Nayak (1995) habla de *casualization* del mercado laboral.

¹⁶ Las traducciones han sido hechas de *main workers* y *marginal workers*.

La continuidad laboral es un importante factor para determinar la vulnerabilidad económica de una persona y estos datos reflejan la gran disparidad por razón de género en relación a continuidad laboral y seguridad en el empleo. La marginación de las mujeres dentro de la economía ha crecido, no sólo porque el trabajo de las mujeres es mayoritariamente eventual sino que, como se verá más adelante, han aumentando las diferencias salariales y el desempleo, incluso en sectores de empleo tradicional de la mujer. La agricultura, por ejemplo, es uno de los sectores que más adversamente ha afectado el estatus de las mujeres.

Cuadro 5.4. Población y empleo en Chithamur (1991)

	Hombres	Mujeres	Total
Población total	53.818	53.447	107.265
Población en edad de trabajar (15-59 años) ¹⁷ (d)	31.483	31.480	62.963
Trabajadoras regulares (a)	29577	15092	44669
Trabajadoras eventuales (b)	726	6588	7314
Trabajadoras en paro ¹⁸ (c)	378	126	504
Tasa de subempleo $[b/(a+b+c)]$	2,5%	30,2%	13,9%
Tasa de ocupación $[(a+b)/d]$	96,2%	68,9%	82,5%
Tasa de ocupación regular $[a/d]$	93,9%	47,9%	70,9%
Tasa de ocupación eventual $[b/d]$	2,3%	20,9%	11,6%

En relación a las diferencias de casta en el mercado laboral, no se disponen de datos para la región, pero por la evidencia de otros estudios se puede decir que es más probable que los hombres y las mujeres SC se concentren en empleos eventuales peor pagados que aquéllos de los hombres y las mujeres OC. También es más probable que las mujeres SC tengan una mayor proporción de participación en la fuerza laboral en relación a otros colectivos de mujeres¹⁹. No se disponen de datos sobre el porcentaje de empleo infantil en Chithamur, pero se estima que casi una cuarta parte de las personas trabajadoras rurales en India son menores de edad, y ello sin contar con que las estadísticas a menudo no incluyen las tareas domésticas de las niñas²⁰.

5.3.1.2. Distribución ocupacional

Como se decía anteriormente, la principal ocupación de la población, tanto para hombres como para mujeres, es la agricultura. El 88,5% de la población de Chithamur trabaja en el sector primario y sólo un 11,5% de la población tiene una ocupación no agraria.

¹⁷ Por no tener datos sobre la distribución de la población por grupos de edad en Chithamur se hace una estimación a partir de las estadísticas demográficas de Tamil Nadu, donde el 58,9% de las mujeres y el 58,5% de los hombres se encuentran en edades comprendidas entre 15 y 60 años.

¹⁸ La tasa de paro es también una estimación en función de la tasa de paro oficial de Tamil Nadu. Según el NSS, en Tamil Nadu rural la tasa de paro para mujeres y hombres es 0,4 y 1,2 respectivamente en 1991.

¹⁹ Bhan, 2001.

²⁰ Bhan, 2001.

En India, la población pobre se identifica por categoría ocupacional en relación a la tierra. Las obreras agrícolas, y las artesanas rurales son los grupos ocupacionales de la población más empobrecida. El censo clasifica a las trabajadoras regulares en diez categorías²¹, que recogemos en el cuadro 5.5., reflejo de la distribución ocupacional de la población de Chithamur. La información más significativa del cuadro es que, habiendo una proporción más o menos igual de hombres y mujeres que trabajan en la agricultura (89,6% de hombres y 92,1% de mujeres), hay un alto porcentaje de mujeres censadas como obreras agrícolas (74,6%) en comparación con los hombres (44,8%) y, para contrarrestar, el peso de las personas cultivadoras (aquéllas con propiedad de tierra) es mayor en hombres (38,5%) que en mujeres (sólo el 17,2%). Es decir, cómo máximo, sólo un 17,2 % de las mujeres de Chithamur tiene acceso a la titularidad de la tierra, lo que refleja la falta de derechos de propiedad de tierra de las mujeres.

Cuadro 5.5. Distribución ocupacional en Chithamur (1991)

	Hombres (%)	Mujeres (%)	Total (%)
Sector primario	89,6	92,1	88,5
Cultivadoras	38,5	17,2	31,3
Obreras agrícolas	44,8	74,6	54,9
Ganadería, forestales, pesca, caza y plantaciones, huerta y actividades aliadas.	3,3	0,3	2,3
Minería y explotación de canteras	0,05	0,01	0,04
Sector secundario	4,2	1,8	3,4
Manufacturas, procesamiento, servicio y reparación dentro de la industria doméstica	1,8	1,4	1,7
Manufacturas, procesamiento, servicio y reparación fuera de la industria doméstica	1,9	0,4	1,4
Construcción	0,5	0,04	0,3
Sector terciario	9,1	6,1	8,1
Comercio	3,3	2,5	3,0
Transporte, almacenaje y comunicaciones	1,1	0,04	0,7
Otros servicios	4,7	3,5	4,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Census of India, 1991.

En los últimos años, los hombres han abandonado su empleo agrícola en busca de otro empleo mejor remunerado y más seguro en pueblos o ciudades cercanas. Los jóvenes con estudios que no están dispuestos a trabajar como *coolies*²² buscan en la emigración una alternativa al desempleo. Este movimiento migratorio, en cambio, no suele ocurrir entre las mujeres, que continúan soportando el estancamiento de la agricultura y renunciando a unos salarios más altos en el sector

²¹ Según el Censo de India, una cultivadora es una persona que se ocupa como empleadora, trabajadora individual o trabajadora familiar en el cultivo de tierra propia o arrendada del gobierno, persona privada o instituciones a cambio de salario en dinero, especie o contribución. Una obrera agrícola es una persona que trabaja en la tierra de otra persona a cambio de salarios en dinero, en especie u otra contribución. La trabajadora en una industria familiar es aquella persona que dedica su actividad principal al procesamiento de la producción, los servicios o la reparación de artículos o bienes. La industria familiar está dirigida por el cabeza de familia y/o los miembros de la vivienda en el hogar o dentro del pueblo.

²² Jornaleras agrarias.

no agrario²³. Los factores socioculturales, el bajo nivel educativo, la falta de cualificaciones laborales y el sesgo en contratación de mujeres lleva a una baja movilidad de las mujeres entre sectores económicos y, por tanto, a una baja probabilidad de que las mujeres consigan empleos en sectores emergentes de la economía.

En relación con la distribución ocupacional por casta, las comunidades que tradicionalmente han trabajado como cultivadoras son *Vanniars* (o también conocidos como *Vanniakula Kshatrias* o *Naickers*), *Vellalas* y *Reddiars*. Las *Senguntha Mudaliars*, otra comunidad que habita en Chithamur, tradicionalmente tejedoras/hilanderas de algodón, emigraron a esta región durante el periodo Karikala Chola. Las comunidades de SC, principalmente formadas por *Adi Dravidas*, *Paraiyans* y *Chakkilinas*, suelen ser obreras agrícolas sin tierra. En cuanto a la población *Irular* tribal, su principal ocupación se orienta a la recolección de madera y leña en los bosques y al trabajo de vigilancia en plantaciones y jardines.

No se disponen de cifras sobre la distribución ocupacional de SC y ST a nivel de la región pero sí se cuentan con estadísticas de Tamil Nadu que pueden servir de aproximación (obsérvense los cuadros 5.6. y 5.7.). Dado que toda la población de Chithamur es rural, y si consideramos sólo la población que se dedica a la agricultura, únicamente el 18,5% son cultivadoras, es decir, trabajan en tierra propia o arrendada. El 81,5% restante de las personas trabajadoras agrícolas trabajan en tierra ajena, lo cual ofrece una aproximación de lo que puede ocurrir en Chithamur. Si se comparan estos porcentajes de Tamil Nadu con lo que ocurre en Chithamur teniendo sólo en cuenta las personas cultivadoras y las obreras agrícolas de la población total, se comprueba que el 36,3% son cultivadoras, frente al 63,7% que son trabajadoras en tierra ajena. Ello revela que la proporción de SC que trabaja en tierra ajena es mayor que la proporción de la población combinada (SC y OC). La ocupación de la mano de obra obrera agrícola de comunidades SC cuadruplica a la de las cultivadoras de estas comunidades. Por su parte, las mujeres SC suelen tener también más altas tasas de participación en la fuerza laboral y casi todas ellas no disponen de tierra en propiedad.

²³ Papola 1999, citado en Bhan, 2001.

Cuadro 5.6. Distribución ocupacional de SC en Tamil Nadu (1991)

	Recuento	(%)
Agricultura (personas cultivadoras)	718.359	14,6
Agricultura (obreras agrícola)	3.158.785	64,3
Agricultura (cultivadoras + obreras agrícolas)	3.877.144	78,9
Ganadería, forestales, pesca, caza y plantaciones, huerta y actividades aliadas.	122.476	2,5
Minería y explotación de canteras	9.111	0,2
Manufacturas, procesamiento, servicio y reparación dentro de la industria domestica	54.783	1,1
Manufacturas, procesamiento, servicio y reparación fuera de la industria doméstica	241.311	4,9
Construcción	80.812	1,6
Comercio	97.493	2,0
Transporte, almacenaje y comunicaciones	102.483	2,1
Otros servicios	328.002	6,7
Total	4.913.615	100,0

Fuente: *Government of Tamil Nadu, Statistical Handbook, 2002.*

Cuadro 5.7. Empleo en el sector agrario en Chithamur y Tamil Nadu (1991)

	Chithamur		Tamil Nadu	
	Recuento	%	Recuento	%
Personas cultivadoras (empleo en tierra propia)	13.973	36,3	718.359	18,5
Obreras agrícolas (empleo en tierra ajena)	24.509	63,7	3.158.785	81,5
Total trabajadoras agrícolas	38.482	100,0	3.877.144	100,0

Fuente: *Government of Tamil Nadu, Statistical Handbook, 2002.*

5.3.1.3. Salarios

Se ha visto que la mayoría de la fuerza laboral de Chithamur son obreras agrícolas (*coolies*), es decir, no tienen tierra o la cantidad de tierra que poseen es insuficiente para subsistir. Por este motivo, la mayoría de la población tiene que trabajar en tierra ajena como jornalera en unas condiciones nada favorables debido a los bajísimos niveles salariales, y en el marco de una actividad laboral caracterizada por la estacionalidad de las cosechas, el estancamiento de la agricultura y las limitadas oportunidades de empleo.

A finales de los años 80, el salario mínimo diario en el estado de Tamil Nadu era de 9 Rs. para mujeres y 12 Rs. para hombres, pero las obreras agrícolas ni siquiera alcanzaban este umbral mínimo. Las mujeres solían ganar entre 4 y 5 Rs. y los hombres entre 8 y 10 Rs. En la actualidad, los salarios han aumentado. A 30 de junio de 2000, el salario mínimo para una obrera agrícola sin cualificación de Tamil Nadu es de 54 Rs. por día de trabajo²⁴. Aún así, las obreras agrícolas siguen sin percibir el salario mínimo²⁵.

²⁴ Las tasas diarias de salarios mínimos para las trabajadoras agrícolas son fijadas por los diferentes estados-Uts bajo el Acta de Salarios Mínimos de 1948. Existen pues diferencias regionales en toda India. La tasa máxima se registra en Delhi con 93 Rs./día, y las mínimas en Karnataka y Himachal Pradesh con 26 Rs/día, bajando hasta los 20 Rs. en Karaikal y 20 Rs. en Yanam Region, Pondicherry (Ministerio de trabajo, Delhi).

²⁵ A lo cual se une el incremento de los precios de consumo básico, con lo cual la naturaleza de la pobreza rural permanece en gran medida invariable.

La situación empeora cuando se analizan las diferencias salariales entre hombres y mujeres pues se aprecia una fuerte desigualdad. El *ratio* de tasas salariales de mujer a hombre por equivalente trabajo agrícola es muy bajo, pudiendo llegar en Chithamur a ser hasta del 0,375. Los obreros agrícolas de Chithamur suelen cobrar 40 o 50 Rs., las obreras sólo cobran entre 15 y 30 Rs. diarias. En Chittur y Essur, los hombres trabajan por 50 Rs./día, las mujeres por 25Rs./día. En Periambakkan y Chinnakalakadi 40 Rs./día se pagan a los hombres y a las mujeres 20 Rs./día. En la colonia de Poraiyur los hombres SC reciben 40 Rs. y las mujeres SC 15 Rs. por una día laboral. En la colonia de Ayagoonam 30 Rs./día reciben los hombres SC y 20 Rs./día las mujeres SC. Los salarios en el sector de la construcción son un poco más elevados (50-60 Rs. para hombres) aunque también existen diferencias salariales entre hombres y mujeres. En Kilmaruvathur, por ejemplo, las mujeres sólo reciben 15 Rs. diarias. Aún así, este tipo de trabajo escasea y es difícil de encontrar.

En resumen, la tasa de subempleo es muy alta durante largas temporadas del año, no hay trabajo agrario en los seis meses que dura la estación seca y tampoco existen otras oportunidades de empleo en la zona. Además, el hecho de que la proporción de obreras agrícolas (que trabajan en tierra ajena) sea muy superior a la de los hombres, junto con el hecho de que una mayor proporción de hombres tiene acceso a un trabajo remunerado, con un salario superior y una mayor continuidad y estabilidad laboral, son señales de que las mujeres de Chithamur son económicamente más vulnerables que los hombres y que las condiciones de inserción en el mercado laboral son claramente más desfavorables para las mujeres que para los hombres.

5.3.2. Acceso a la tierra

En un país predominantemente agrario, la pobreza es más severa para la población que no tiene tierra. Por ello, la propiedad de la tierra es ampliamente utilizada en India como indicador de pobreza. La población que no tiene acceso a tierra encuentra también obstáculos para acceder a otros recursos básicos. Es el caso, por ejemplo, de la exclusión financiera, la propiedad de la tierra es uno de los factores más importantes que influyen en la colocación de un préstamo²⁶.

La propiedad de la tierra es además un factor simple de cuantificar e improbable de cambiar a medio plazo por la ausencia de un mercado de tierra activo en India²⁷. El censo agrario de India divide las explotaciones agrarias en cinco categorías en función de su superficie de tierra, a saber,

²⁶ Para el conocido *Grameen Bank*, por ejemplo, las personas pobres son aquéllas con menos de medio acre (1 acre = 0,404686 hectáreas) de tierra agrícola y con activos domésticos (incluyendo la tierra agrícola) con un valor inferior a un acre de tierra agrícola de calidad media en su comunidad. Aunque también hay que tener presente que estos indicadores dependen del contexto y en tierras de una única cosecha necesitarían más de dos o tres acres de tierra agrícola para producir una renta suficiente por encima de la línea de pobreza (Getubig, Gibbons y Remenyi, en Remenyi y Quiñones, 2000).

²⁷ Kandkher, 1998.

explotación marginal (menos de 1 hectárea), pequeña (1-1,99 ha.), semimediana (2-3,99 ha.), mediana (4-9,99 ha.) y grande (más de 10 ha.). El cuadro 5.8. recoge la distribución de explotaciones agrarias de India, Tamil Nadu y Chithamur.

Cuadro 5.8. Distribución de las explotaciones agrarias en India, Tamil Nadu y Chithamur (1990-91)

	Número de propiedades (en miles)	Número de propiedades (%)	Superficie (miles de hectáreas)	Superficie (%)	Tamaño medio de propiedad (hectáreas)
INDIA					
Marginal (< 1 ha)	63.389	59,4	24.894	15,0	0,39
Pequeña (1-2 ha)	20.092	18,8	28.827	17,4	1,43
Semimediana (2-4 ha)	13.923	13,1	38.375	23,2	2,76
Mediana (4-10 ha)	7.580	7,1	44.752	27,0	5,90
Grande (> 10 ha)	1.654	1,6	28.659	17,3	17,33
Total	106.637	100	165.507	100	1,57
TAMIL NADU					
Marginal (< 1 ha)	5.848	73,11	2.118	28,34	0.36
Pequeña (1-2 ha)	1.275	15,94	1.794	24,00	1.41
Semimediana (2-4 ha)	618	7,73	1.687	22,57	2.73
Mediana (4-10 ha)	228	2,85	1.301	17,41	5.71
Grande (> 10 ha)	31	0,39	574	7,68	18.52
Total	7.999	100	7.474	100	0.93
CHITHAMUR*					
Marginal (< 1 ha)	20,759	79,93	7,02591	34,43	0,34
Pequeña (1-2 ha)	3,173	12,22	4,35554	21,34	1,37
Semimediana (2-4 ha)	1,320	5,08	3,55517	17,42	2,69
Mediana (4-10 ha)	0,601	2,31	3,54633	17,38	5,90
Grande (> 10 ha)	0,118	0,45	1,92543	9,43	16,32
Total	25,971	100	20,408385	100	0,79

Fuente: Agricultural Census Division, Ministry of Agriculture, 1991

(*) Datos de 1995-96

El cuadro anterior muestra la existencia de una gran dispersión en la distribución de la tierra. Hay una enorme acumulación de explotaciones de dimensiones extremadamente pequeñas, un menor número de explotaciones pequeñas, un reducido número de explotaciones de tipo medio y una casi ausencia de grandes explotaciones. En India, las explotaciones marginales superan el 59% del total, representando el 15% de la tierra; las explotaciones pequeñas alcanzan el 19% con más del 17% de la tierra; las explotaciones de tamaño medio suman más del 20% con más 50% de la tierra; y las grandes explotaciones apenas existen (1,6% con el 17,3% de la tierra).

Existen también variaciones regionales en la distribución de la tierra. En Tamil Nadu, el panorama es algo distinto, donde encontramos una mayor concentración de explotaciones marginales y casi una total ausencia de grandes explotaciones. La concentración de explotaciones de minúsculas proporciones es incluso mayor en Chithamur en comparación con los ámbitos nacional y estatal. Casi el 80% de las explotaciones con un 34,4% de la tierra son propiedades de menos de 1 hectárea; el 12,2% de las explotaciones son pequeñas y comprenden el 21,3% de la tierra; un reducido 7% con casi el 35% de la tierra son explotaciones de tipo medio y sólo el 0,45% son grandes

propiedades ocupando casi el 10% del total de la tierra. Destacar que las grandes explotaciones (0,45%) ocupan el 9,43% de la tierra mientras que las propiedades marginales (79,93%) ocupan el 34,3% de la tierra. La diferencia es considerable.

Fijémonos también en la forma en que está distribuida la propiedad de la tierra por sexo y casta en Chithamur (observar los gráficos y cuadros de las páginas siguientes). Hay muy pocas mujeres con títulos de propiedad y esto las hace extremadamente vulnerables en caso de divorcio o viudedad. De las 25.971 explotaciones de tierra sólo 4.691 son de mujeres (frente a 21.167 de hombres y 113 de personas jurídicas), es decir, un 18% frente al 81,5% de hombres. La cifra es similar en términos de superficie de la tierra (18% de la tierra pertenece a mujeres frente al 81,5% que pertenece a hombres). Y existen también diferencias de género en relación con el tamaño promedio de la propiedad: el tamaño medio de las explotaciones de los hombres es de 788 ha. frente a 746 ha. de las mujeres.

En cuanto a la distribución de tierra por casta, observamos que de las 25.971 explotaciones, 8.446 son de SC (32,5%) y sólo 2 propiedades son de ST (0,007%) que ocupan el 17,7% y 0,004% respectivamente, de la tierra. Existe también disparidad en casta en relación con el tamaño promedio de propiedad: 428 Ha. de SC y 443 Ha. de un ST frente a 951 ha. de OC.

Si se desagregan aún más los datos, los gráficos 5.1. a 5.6. y los cuadros 5.9 a 5.12. reflejan la distribución de tierra (tanto en número de propiedades como en superficie) en función de cuatro grupos sociales: mujer SC, mujer OC, hombre SC y hombre OC. Las explotaciones agrarias se reparten del siguiente modo: un 5,1% (con el 2,8% de la tierra) pertenecen a mujeres SC (con el 2,8% de la tierra), el 12,9% (con el 14,3% de la tierra) a mujeres OC, el 27,4% (14,8% de la tierra) a hombres SC y el 54,1% (con el 66,8% de la tierra) restante a hombres OC. De aquí se desprende que el grupo social con una mejor posición respecto al acceso a tierra son los hombres OC mientras que las mujeres SC son las que se soportan la peor situación.

Si nos fijamos en el tamaño medio de las explotaciones para cada grupo social, se observa que 433 ha. es la dimensión media de las explotaciones de las mujeres SC, 870 Ha. de las de mujeres OC, 427 Ha. de las explotaciones de hombres SC y 971 ha. el tamaño medio de la propiedad de los hombres OC. Aquí también existe dispersión tanto en casta como en género aunque la primera es significativamente mayor que la segunda.

Esto también se puede contrastar con las gráficas centrales, que reflejan que el peso de las explotaciones agrarias marginales de los hombres (tanto SC como OC) es mayor que el de las mujeres. Sin embargo, las explotaciones de tipo medio y grande recaen mayoritariamente en

hombres y mujeres OC, es decir, el acceso de mujeres y hombres SC a propiedades de mayor tamaño es mucho menor que el acceso que disfrutaban otras comunidades.

Observemos, para terminar, las dos últimas gráficas y comparemos mujeres y hombres SC frente a mujeres y hombres OC. El 64,7 % de la tierra de las mujeres SC son explotaciones marginales, el 21% son pequeñas, el 9,3% semimedianas, el 5% medianas y no hay grandes propiedades de tierra en manos de mujeres SC. En relación con la tierra de las mujeres OC, el 32,5% de las explotaciones son marginales, el 20,1% pequeñas, el 17,5% semimedianas, 23,24% medianas y 6,62% grandes. Algo similar ocurre si se comparan hombres de comunidades SC con hombres de otras comunidades. Por tanto, en términos de superficie, la proporción de explotaciones medianas y grandes de comunidades SC, tanto de mujeres como de hombres, es mínima o incluso nula en comparación con la de las comunidades OC.

Gráfico 5.1. Distribución de explotaciones agrarias por colectivo social en Chithamur (1995-96)

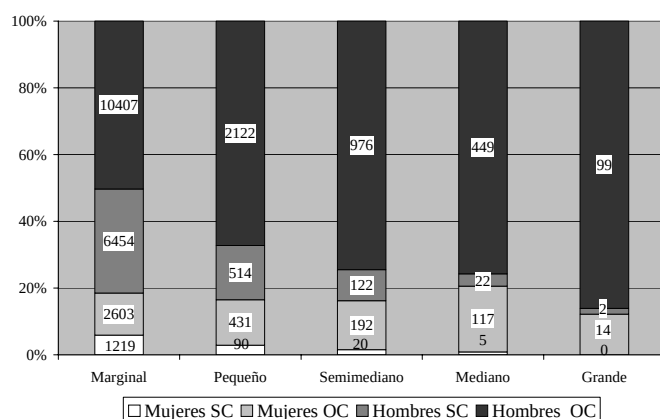


Gráfico 5.2. Distribución de tierra por tamaño de explotación agraria y colectivo social Chithamur (1995-96)

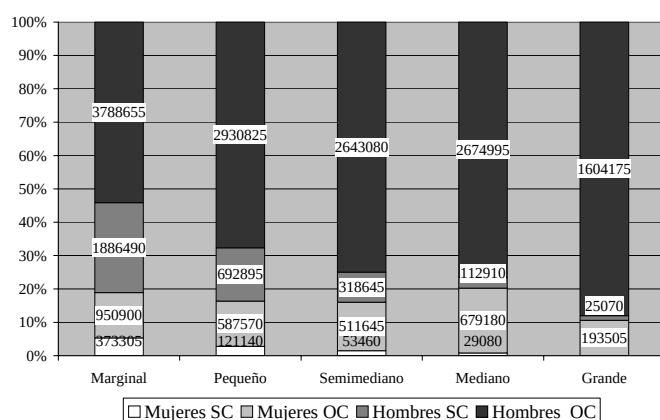


Gráfico 5.3. Distribución de colectivos sociales por tamaño de explotación agraria en Chithamur (1995-96)

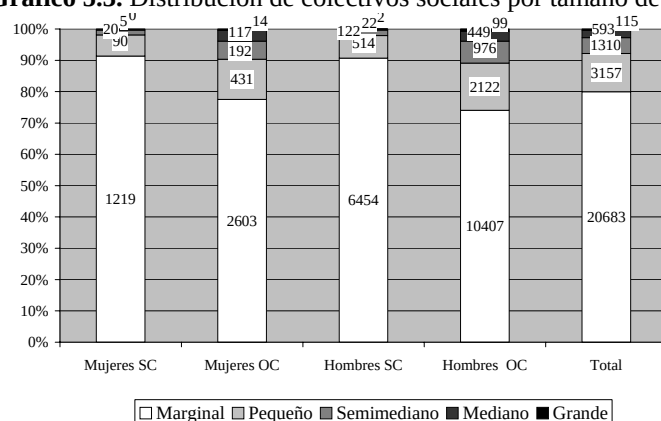
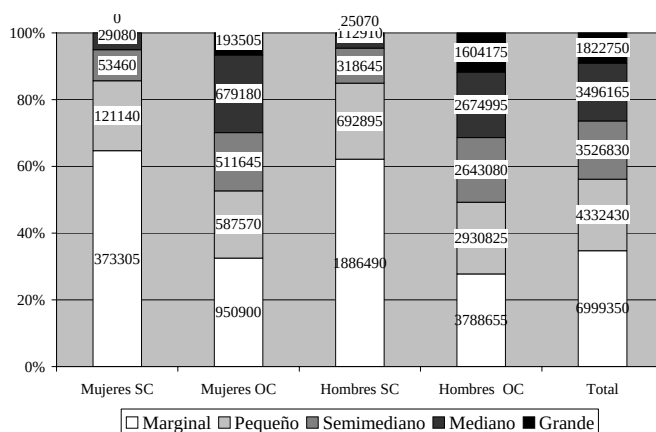


Gráfico 5.4. Distribución de tierra por colectivo social y tamaño de explotación agraria Chithamur (1995-96)



Cuadro 5.9. Distribución de explotaciones agrarias por colectivo social, Chithamur (1995-96) (% fila)

Categoría	Tamaño (Ha)	Mujeres SC	Mujeres OC	Hombres SC	Hombres OC	P.J.	Total
Marginal	<0,5	6,33	12,06	33,71	47,53	0,38	100,00
	0,5-1	4,48	14,01	23,08	58,10	0,33	100,00
Pequeña	1-2	2,84	13,58	16,20	66,88	0,50	100,00
Semimediiana	2-3	1,70	14,68	10,11	72,77	0,74	100,00
	3-4	1,05	14,21	7,11	76,84	0,79	100,00
Mediana	4-5	0,45	21,97	4,93	71,30	1,35	100,00
	5-7,5	1,49	18,96	3,72	74,72	1,12	100,00
	7,5-10	0,00	15,60	0,92	81,65	1,83	100,00
Grande	10-20	0,00	14,13	2,17	83,70	0,00	100,00
	>20	0,00	3,85	0,00	84,62	11,54	100,00
Total		5,14	12,93	27,39	54,11	0,44	100,00

Cuadro 5.10. Distribución de la tierra por tamaño de explotación y colectivo, Chithamur (1995-96) (% fila)

Categoría	Tamaño (Ha)	Mujeres SC	Mujeres OC	Hombres SC	Hombres OC	P. J.	Total
Marginal	<0,5	6,24	12,76	30,61	50,00	0,40	100,00
	0,5-1	4,43	14,27	23,28	57,66	0,36	100,00
Pequeña	1-2	2,78	13,49	15,91	67,29	0,53	100,00
Semimediiana	2-3	1,78	14,53	10,08	72,81	0,79	100,00
	3-4	1,03	14,15	7,04	76,98	0,81	100,00
Mediana	4-5	0,46	22,08	4,86	71,21	1,38	100,00
	5-7,5	1,52	19,26	3,56	74,45	1,20	100,00
	7,5-10	0,00	15,92	0,80	81,47	1,81	100,00
Grande	10-20	0,00	13,74	2,07	84,19	0,00	100,00
	>20	0,00	3,83	0,00	81,85	14,32	100,00
Total		2,83	14,32	14,88	66,84	1,13	100,00

Cuadro 5.11. Distribución de explotaciones agrarias por colectivo social, Chithamur (1995-96) (% columna)

Categoría	Tamaño (Ha)	Mujeres SC	Mujeres OC	Hombres SC	Hombres OC	P.J.	Total
Marginal	<0,5	74,21	56,18	74,12	52,90	52,21	60,23
	0,5-1	17,17	21,36	16,60	21,16	15,04	19,70
Pequeña	1-2	6,75	12,84	7,23	15,10	14,16	12,22
Semimediiana	2-3	1,20	4,11	1,34	4,87	6,19	3,62
	3-4	0,30	1,61	0,38	2,08	2,65	1,46
Mediana	4-5	0,07	1,46	0,15	1,13	2,65	0,86
	5-7,5	0,30	1,52	0,14	1,43	2,65	1,04
	7,5-10	0,00	0,51	0,01	0,63	1,77	0,42
Grande	10-20	0,00	0,39	0,03	0,55	0,00	0,35
	>20	0,00	0,03	0,00	0,16	2,65	0,10
Total		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Cuadro 5.12. Distribución de la tierra por tamaño de explotación y colectivo, Chithamur (1995-96) (% col.)

Categoría	Tamaño (Ha)	Mujeres SC	Mujeres OC	Hombres SC	Hombres OC	P.J.	Total
Marginal	<0,5	37,04	14,94	34,52	12,55	5,86	16,78
	0,5-1	27,66	17,59	27,62	15,22	5,65	17,65
Pequeña	1-2	21,00	20,10	22,82	21,48	10,01	21,34
Semimediiana	2-3	6,94	11,17	7,46	11,99	7,71	11,01
	3-4	2,33	6,34	3,03	7,38	4,57	6,41
Mediana	4-5	0,79	7,46	1,58	5,15	5,90	4,84
	5-7,5	4,25	10,61	1,89	8,79	8,41	7,89
	7,5-10	0,00	5,17	0,25	5,66	7,43	4,65
Grande	10-20	0,00	5,68	0,83	7,46	0,00	5,92
	>20	0,00	0,94	0,00	4,30	44,48	3,51
Total		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

5.3.3. Acceso a la educación

Tamil Nadu es uno de los estados más avanzados en educación básica. Tras Kerala, es el estado que alcanza una mayor proporción de población infantil rural, entre 5 y 14 años, que asisten al colegio. Sin embargo, en algunas partes de Tamil Nadu aún permanecen grandes colectivos analfabetos con bajas tasas de participación educativa (cuadro 5.13.). Así, en el distrito de Kanchipuram, en 1991 la tasa de analfabetismo es del 33,6%, ascendiendo a una media del 44,5% en las áreas rurales. Chithamur se encuentra con unos niveles de analfabetismo todavía más elevados, llegando a una tasa del 52,6%²⁸.

Cuadro 5.13. Asistencia escolar en Tamil Nadu e India (1987-88)

	5-9 años		10-14 años	
	Niñas	Niños	Niñas	Niños
Tamil Nadu	77,7%	84,9%	48,7%	70,7%
India	40,4%	52,5%	41,9%	66,1%

Fuente: Census of India, 1991.

Existen también diferencias de género en relación con el analfabetismo. En Chithamur, 42.308 personas están alfabetizadas (26.814 hombres y 15.494 mujeres), es decir, el 59,8% de los hombres están alfabetizados frente a sólo el 34,8% de las mujeres. Hay pues un 25% de brecha de género en analfabetismo en Chithamur.

El nivel educativo, tanto de hombres como de mujeres, se concentra en los grados inferiores, aunque como se aprecia en el cuadro 5.14., hay disparidad rural-urbana y en género. Las áreas rurales tienen una mayor población analfabeta que las urbanas, siendo igualmente mayor la brecha de género, tal y como se manifiesta en las más bajas tasas de matriculación de las niñas rurales. En 1986-87 se estimó que el 55% de niñas rurales, entre 6 y 11 años, nunca habían estado matriculadas frente al 23% de niñas urbanas. Las proporciones comparables para niños fueron del 35% y el 16% respectivamente. Desde entonces, ha habido mejoras, pero los *ratios* continúan siendo flojos. En este sentido, las mujeres siguen estando más desaventajadas que los hombres en el acceso a educación. Esta negligencia en la educación de las niñas es un fenómeno social que se explica tanto por factores económicos como culturales. Entre estos factores destaca que las niñas han de afrontar no sólo la identidad religiosa y de casta, sino también la carga del matrimonio a una edad temprana, y las preocupaciones de seguridad y de reputación.

²⁸ Las cifras de analfabetismo excluyen a la población en edad comprendida entre 0 y 6 años.

Cuadro 5.14. Nivel de estudios por colectivo social en India (1991)

	Mujer rural	Hombre rural	Mujer urbana	Hombre urbano
Inferior a V Grado (5-10 años)	33,2	27,2	20,4	17,1
Grados VI-VIII (10-13 años)	34,8	30,1	26,7	21,9
Grados VIII-X (13-16 años)	19,7	21,6	21,3	20,5
Grados X-XII (16-18 años)	10,9	17,7	23,0	28,3
Graduados de Bachiller y superior (más de 18 años)	1,4	3,4	8,7	12,3

Fuente: Census of India, 1991.

Obsérvense las tasas de matriculación bruta y las tasas de abandono escolar en Tamil Nadu en los siguientes cuadros. Las estadísticas muestran que hay más niños que niñas que asisten al colegio y, dentro de la misma lógica, hay más niñas que niños que abandonan el colegio. La brecha de género en relación con las tasas de matriculación a favor de los niños es de 11,6 puntos en enseñanza primaria, 20,1 puntos en primer ciclo de secundaria, 23,6 en segundo ciclo de secundaria y de 10,1 en bachillerato. El número de niñas por 100 niños matriculados en colegios y universidades es también indicador del sesgo de género llegando a sus niveles más altos en educación superior de carreras de ingeniería (véanse los cuadros 5.15, 5.16 y 5.17.)²⁹.

Cuadro 5.15. Tasa de matriculación bruta en Tamil Nadu (1994-95)

	Niñas (%)	Niños (%)	Total (%)
Edad 6-11	94,6	106,2	100,5
Edad 11-14	87,5	107,6	97,7
Edad 14-16	54,0	77,6	65,9
Edad 16-18	26,0	36,1	31,1

Fuente: *Government of Tamil Nadu*, 1995.**Cuadro 5.16.** Tasa de abandono escolar en Tamil Nadu (1995)

	Niñas (%)	Niños (%)
Educación primaria	17,6	15,6
Educación secundaria (primer ciclo)	39,4	30,7
Educación secundaria (segundo ciclo)	69,1	61,5
Bachillerato	84,2	80,6

Fuente: *Government of Tamil Nadu*, 1995.**Cuadro 5.17.** Escolarización en Tamil Nadu. Número de niñas por 100 niños (1994-95)

	(%)
Educación primaria	86,6
Educación secundaria (primer ciclo)	80,1
Educación secundaria (segundo ciclo)	67,9
Bachillerato	70,5
Universidad de artes y ciencias	78,1
Universidad de ingeniería	20,8
Politécnica	14,8

Fuente: *Government of Tamil Nadu*, 1995.

²⁹ India tiene una educación primaria y secundaria universal, por ello la tasa bruta puede exceder el 100% porque algunos alumnos están por debajo o por encima de la edad oficial de educación primaria (o secundaria).

Asimismo, existe un considerable sesgo en el acceso a educación para los grupos socialmente desaventajados SC/ST. El analfabetismo de SC en 1991 era el doble que el de OC, y el de los ST era más alto todavía. En India, el censo de 1991 muestra que sólo el 46% de los hombres SC y el 19% de las mujeres SC sabían leer y escribir; y a nivel de estado y de distrito las cifras son las siguientes:

Cuadro 5.18. Analfabetismo en Tamil Nadu y Kanchipuram (1991) (%)

	Tamil Nadu			Distrito de Chengalpattu*		
	Población total	Población SC	Población ST	Población total	Población SC	Población ST
Mujeres	48,7	65,1	79,7	44,8	62,2	84,1
Hombres	26,2	41,6	64,7	22,9	36,4	70,1
Combinada	37,3	53,3	72,1	33,6	48,1	77,0

* Nombre previo del distrito de Kanchipuram

Fuente: Census of India, 1991

Sin embargo, la brecha de género entre la población SC es más baja que la del resto de la población. La población infantil SC tiene la misma probabilidad de ausencia escolar, y tiene sólo marginalmente *ratios* más bajos de matrícula para niñas que la población nacional³⁰. Sin embargo, existen diferencias de género en relación con las tasas de matriculación para la población SC/ST. El censo no ofrece cifras desagregadas para Chithamur sobre niveles de educación de SC/ST pero el gobierno de Tamil Nadu sí ha publicado información a nivel estatal. Obsérvense los cuadros siguientes (5.19. y 5.20). Teniendo en cuenta que la proporción de SC y ST en Tamil Nadu es del 19,18% y del 1,03% de la población total respectivamente, las tasas de matriculación de SC y ST son ligeramente inferiores a lo que les corresponderían en una situación igualitaria.

Cuadro 5.19. Escolarización de población infantil de comunidades SC/ ST en Tamil Nadu (2000-2001)

	SC (%)	ST (%)
Educación primaria	18,51	1,20
Grado 1	17,24	1,12
Grado 2	19,15	1,25
Grado 3	17,36	1,13
Grado 4	18,21	1,15
Grado 5	21,58	1,44
Educación secundaria (primer ciclo)	16,90	0,87
Grado 6	16,74	0,90
Grado 7	16,29	0,83
Grado 8	17,82	0,90
Educación secundaria (segundo ciclo)	17,17	0,32
Grado 9	17,36	0,34
Grado 10	16,98	0,30
Bachillerato	17,99	1,04
Grado 11	17,99	1,04
Grado 12	17,99	1,05
Total	17,80	0,98

Fuente: Government of Tamil Nadu, 2002.

³⁰ Véase Bhan, 2001.

Cuadro 5.20. Proporción de población infantil entre los SC/ST escolarizados en Tamil Nadu(2000-2001)

	SC (%)		ST (%)	
	Niñas	Niños	Niñas	Niños
Educación primaria	47,94	52,06	47,62	52,38
Grado 1	50,81	49,19	48,95	51,05
Grado 2	48,77	51,23	48,51	51,49
Grado 3	49,82	50,18	46,40	53,60
Grado 4	47,46	52,54	45,27	54,73
Grado 5	41,99	58,01	24,19	75,81
Educación secundaria (primer ciclo)	46,67	53,33	64,20	35,80
Grado 6	47,44	52,56	42,03	57,97
Grado 7	47,36	52,64	35,15	64,85
Grado 8	45,08	54,92	34,62	65,38
Educación secundaria (segundo ciclo)	37,72	62,28	42,86	57,14
Grado 9	38,29	61,71	41,95	58,05
Grado 10	37,12	62,88	43,87	56,13
Bachillerato	46,95	53,05	46,96	53,04
Grado 11	44,97	55,03	44,98	55,02
Grado 12	49,20	50,80	49,21	50,79
Total	46,19	53,81	44,59	55,41

Fuente: *Government of Tamil Nadu, 2002.*

5.3.4. Acceso a la salud y la nutrición

Los diferentes indicadores en materia de salud y nutrición del distrito se muestran claramente en un nivel bajo. La esperanza de vida al nacer es de 58 años para las mujeres y de 58,5 años para los hombres, niveles que están ligeramente por debajo de los de Tamil Nadu (59,3 y 59,5). La tasa de mortalidad infantil (44) es, en cambio, más baja que la estatal (58) y la nacional (80); y lo mismo ocurre con la tasa de mortalidad, que en Kanchipuram es de 6,9, en Tamil Nadu de 8,6 y en India de 9,8. Obsérvese en el cuadro 5.21. la diferencia rural/urbana de estos indicadores demográficos en Kanchipuram.

Cuadro 5.21. Tasas de natalidad y mortalidad en el Distrito de Kanchipuram (1996)

	Rural	Urbana	Media
Tasa de natalidad (per 1000 población)	19,5	18,1	18,5
Tasa de mortalidad (per 1000 población)	7,5	6,4	6,9
Tasa de mortalidad infantil (per 1000)	44,9	35,2	44,0

Fuente: *District Rural Development Agency, Kanchipuram Revenue Division*

Por tanto, existen en este sentido disparidades en género. Aunque la esperanza de vida al nacer de mujeres y hombres es prácticamente la misma y en Tamil Nadu la tasa de mortalidad entre 0-4 años de las niñas (15,3) es menor que la de los niños (16,9), el aún bajo *ratio* de sexo y las tasas de mortalidad diferenciadas de género indican el desaventajado estatus de las mujeres. Las mujeres sufren una peor provisión de atención sanitaria con sesgos sociales y culturales y vulnerabilidades físicas específicas de género. Por ejemplo, la anemia en madres embarazadas, la falta de atención

médica prenatal³¹ y los altos riesgos laborales provocan altas tasas de mortalidad maternal. Además, un 31% de los partos en zonas rurales aún se realizan en el mismo hogar sin la asistencia de personal médico especializado. Todo ello provoca que la tasa de mortalidad maternal sea elevada situándola en 319 por 100.000 nacimientos en el periodo 1982-86 en el estado de Tamil Nadu, frente a 555 en India.

En cuanto a la planificación familiar, el Departamento de Bienestar Familiar de Tamil Nadu encontró en una muestra estudiada en 1993-94, que el 45,5% de las parejas han sido esterilizadas, el 8,3% utilizan el dispositivo intrauterino, el 1,7% la píldora y el 1,6% métodos anticonceptivos convencionales. La proporción de mujeres casadas menores de 49 años que han sido esterilizadas es del 38% (27% en India). Tamil Nadu es uno de los estados que ha tenido más éxito en la reducción de su tasa de fertilidad, siendo de 2 en 1999, que es exactamente el nivel de reemplazo.

La inseguridad alimentaria y la malnutrición infantil es otro de los principales rasgos de los habitantes de Chithamur. La malnutrición infantil ha sido medida en función del peso en edades comprendidas entre cero y seis años. La población infantil malnutrida es aquella cuyo peso es mayor a dos desviaciones típicas (malnutrición moderada) o más de tres desviaciones típicas (malnutrición severa) por debajo del estándar de referencia medio para su edad establecido por UNICEF. A octubre de 2000, se detectaron menores de 6 años que sufrían malnutrición en 33 de los 92 centros nutricionales de Chithamur. De población infantil entre 0 y 3 años que acudían a los centros se pesó al 90,9% y, entre 3 y 6 años, se pesó al 83,9%. Se encontró que un 17% de esta población sufría malnutrición moderada (grado II) y un 0,4% malnutrición severa (grado III y IV). Sin embargo, hay que tener en cuenta que la población infantil que fue pesada constituye apenas el 52% del total de la población infantil de Chithamur, y que probablemente sea esta población la que mejores prácticas sanitarias y nutricionales tenga, por lo que esta muestra no constituye una representación significativa del grado de malnutrición en Chithamur. En India, el porcentaje medio de población infantil con malnutrición moderada es del 52% y con malnutrición severa del 21%. En el quintil más pobre de la población, estas proporciones aumentan, siendo la malnutrición moderada de casi el 60% y la severa del 29% de la población infantil³².

³¹ En Tamil Nadu el porcentaje de nacimientos precedidos por atención prenatal es el más alto de los registrados en India, alcanzando un 78% de los nacimientos, y el 94% de los nacidos han sido vacunados contra el tétanos.

³² Gwatkin et al., 2000.

Cuadro 5.22. Malnutrición infantil en Chithamur (1998-1999)

	Población	
	Número	Proporción
Grado I Normal	7.757	82,6
Grado II	1.596	17,0
Grado III y IV	35	0,4
Total	9.388	100

Fuente: *Block Development Office*, ICDS, Chithamur.

5.3.5. Acceso a la vivienda

La vivienda es otro de los grandes problemas de las familias de Chithamur pues las condiciones de habitabilidad por lo general son muy precarias. La calidad de una casa se determina en función del material usado en su construcción o el número de personas que residen en ella en proporción a su tamaño o número de habitaciones. El material de las paredes y del tejado, así como el número de habitaciones se suelen tomar como indicadores de prosperidad económica. Chithamur es una de las áreas del distrito de Kanchipuram donde se ha registrado un mayor número de familias que vive en casas con paredes de barro y tejados de barda (cubierta de ramaje, paja, cañas, bambú o broza), que es la forma más barata y sencilla de construcción. Un reducido número de familias viven en casas de ladrillo. Hay también otro tipo de casas que han sido construidas bajo el programa *Indira Awaas Yojana* (IAY), los llamados *quarters* o *group houses* destinados a la población SC/ST o población que vive por debajo del umbral de pobreza. Sin embargo, aunque estas viviendas son de cemento, suelen tener poca resistencia y son muy calurosas. La gran mayoría de las viviendas no tienen ni agua corriente ni sanitarios³³.

Por último, resaltar que las comunidades de SC habitan separadas de las comunidades OC, lo cual recuerda que sigue existiendo exclusión física. De las 135 aldeas de Chithamur, 120 tienen asentamientos de SC separados de los de OC, a una distancia que puede llegar a ser de varios kilómetros.

5.3.6. Acceso a crédito y ahorro

El escenario financiero de Chithamur ha experimentado un gran crecimiento, fundamentalmente en su red de sucursales bancarias. *Indian Overseas Bank* (IOB), *Canara bank*, *Central Bank of India* (CBI) e *Indian Bank* junto con *Primary Agricultural Credit Societies* (PACS) y un *District Central Cooperative Bank* (DCCB) operan en la región con un total de 21 oficinas bancarias. El nivel de bancarización (*ratio* de población por oficina bancaria) es bueno, alcanzando los 5.107 habitantes por oficina.

³³ En el año 2000, sólo el 15 % de la población rural de India tenía sanitarios en sus casas.

Cuadro 5.23. Número de entidades y oficinas financieras en Chithamur (2001)

	Institución financiera	Oficinas bancarias
Banca comercial	4	8
Banca cooperativa	2	13

No obstante esta gran expansión bancaria, el sector financiero se encuentra altamente segmentado. El acceso a préstamos de pequeña cuantía en el sector formal es inaccesible para la mayoría de la población debido a los altos costes de transacción y racionamiento que tiene el sector en su concesión dirigida a la población rural empobrecida. Las instituciones financieras requieren una garantía física para la concesión de crédito, que para la población rural suele ser la propiedad de tierra, así por ejemplo, una propiedad mínima de un acre de tierra es necesaria para solicitar un préstamo de 3.400 Rs. a un interés del 15%³⁴. Sin embargo, la mayoría de la población no dispone siquiera de un acre de tierra³⁵ que le sirva de garantía, por lo que las posibilidades de obtener un préstamo bancario se reducen a la solicitud de los préstamos subsidiados que otorga el gobierno a través de programas como *Swarnajayanti Bram Swarozgar Yojana* (SGSY), *Rashtriya Mahila Kosh* (RMK) y *Jawahar Rozgar Yojana* (JRY). Aún así, estos préstamos también son, para la mayoría de las personas, difíciles de obtener pues, en muchas ocasiones, el conseguirlos depende de la habilidad que se tenga para hacer las adecuadas conexiones políticas.

El crédito está monopolizado por los segmentos más poderosos de la comunidad y los sectores social y económicamente desfavorecidos siguen estando tradicionalmente excluidos. La situación de las mujeres rurales pobres en el acceso a crédito formal se agrava fundamentalmente porque rara vez tienen derechos de propiedad que sirvan para ofrecer de garantía. Además, el nivel de analfabetismo entre las mujeres es más alto y tienen una menor disponibilidad de exponerse a dialogar con oficiales de crédito y tratar asuntos formales. El estudio de Lalitha (1997) sobre la banca comercial y cooperativa de Tamil Nadu muestra empíricamente la baja participación de las mujeres en el crédito formal que ni siquiera alcanza el 17%.

En cuanto al acceso a crédito formal de SC/ST, según datos del Registro de Sociedades Cooperativas de Tamil Nadu, en el año 1996-97, en el distrito de Kanchipuram, sólo un 6,5% de la clientela prestataria de *Primary Land Development Banks* (PLDB) son personas de comunidades SC/ST, a las que se destina un 4,4% del total de crédito agrario a largo plazo. Las cifras son aún

³⁴ En Tamil Nadu, el tipo de interés del RBI cargado de SCB a DCCB es del 0,5% sobre la tasa de refinanciación correspondiente cargada por NABARD. El tipo de interés de DCCB a PACS es del 9% y de PACS a los miembros del 12 al 15%. En cuanto a las tasas de interés de los *State Land Development Banks* (SLDB), antes de la desregulación (que tuvo lugar el 18 de octubre de 1994) las tasas de préstamo últimas (*Ultimate Lending Rates-ULR*) para préstamos inferiores a 25.000 Rs. eran de 12%, después de la regulación subieron al 13% (Karmakar, 1999) y en 1999 ascendieron al 15%.

³⁵ En el mercado de crédito, la falta de derechos de propiedad es uno de los factores clave para entender la desigualdad social pues la propiedad no puede usarse de garantía por la ausencia de un título legal ni los contratos de intercambio pueden ser legales (Figueroa et al., 1995).

menores en la totalidad del estado de Tamil Nadu, donde solamente un 2,3% del crédito total disponible es emitido para población SC/ST, que constituye el 5% de la clientela prestataria. En cuanto al crédito emitido por PACS en todo el distrito de Kanchipuram (que tiene una población de más de 2 millones de habitantes) únicamente 3.411 SC y 94 ST obtuvieron un préstamo agrario a corto plazo, y 2.994 SC y 11 ST obtuvieron un préstamo agrario a medio plazo.

Por consiguiente, la población rural pobre y otros grupos socialmente desfavorecidos se han visto obligados a acudir a fuentes financieras alternativas bien familiares, amigas o vecinas, bien otras prestamistas del sector informal para cubrir sus necesidades de financiación básicas. Las *marwadi* o tiendas de empeño registradas son una fuente de crédito muy extendida, especialmente para las mujeres, que pueden dejar en prenda pequeñas posesiones como joyas de oro o utensilios domésticos para obtener dinero de forma rápida para emergencias y consumo (gastos escolares y médicos, etc.). Las empleadoras rurales suelen ser otra fuente de financiación a través del anticipo del pago salarial. Las propietarias de pequeñas explotaciones agrarias para financiar su cosecha acuden a comerciantes de grano de las cuales obtienen crédito en especie que devuelven con la propia producción de arroz. Las grandes terratenientes, que también actúan como prestamistas informales en toda India, en Tamil Nadu casi no están presentes, lo cual puede ser consecuencia de la ausencia relativa de inquilinato en la región.

En ocasiones, las prestamistas rurales, que prestan mayoritariamente a obreras agrícolas y propietarias de pequeñas explotaciones agrarias, exigen la hipoteca de la cosecha. En otras ocasiones, simplemente se exige un elevado interés para cubrir el riesgo. Es el caso, por ejemplo, de las prestamistas Vadakkathiyar que son personas que obtienen fondos del Templo Tirupati en el estado vecino de Andhra Pradesh y prestan a corto plazo para cubrir las necesidades financieras de la estación de cosecha, cargando una tasa de interés semestral del 50%. En este caso, no es necesaria una garantía pues la vinculación que tienen de años atrás con ciertos municipios les permite tener un mayor conocimiento de la fiabilidad de la demanda. En otros casos, el préstamo se realiza a un tipo de interés del 10% mensual y con utensilios de cocina u otras pequeñas pertenencias domésticas que sirven de garantía³⁶. En Chithamur, se suele pedir dinero a prestamistas y tiendas de empeño de Acharapakam y de Melmaruvathur a un tipo de interés del 3% mensual.

Sin embargo, la demanda de préstamos del sector informal es peligrosa, en gran medida, por los altos tipos de interés de las prestamistas usureras. El problema que se repite es que al cargar estos intereses tan elevados se producen unas relaciones asimétricas de dominación y dependencia

³⁶ Véase Srinivas, sin fecha; Copestake, 1996.

financiera de las que es difícil y costoso salir, quedando esta población, ya de por sí muy vulnerable, atrapada en el círculo vicioso de la pobreza y con un endeudamiento que se perpetúa en el tiempo.

En relación al ahorro, aunque ha habido también una gran expansión, sólo las familias rurales más ricas depositan sus ahorros en entidades financieras formales. Las oficinas de correos son otra alternativa a disposición de la población rural. Sin embargo, el método más común de ahorro es esconder el dinero en tarros o en algún rincón de la casa. En los últimos años, diversos programas de los gobiernos central y estatal han estado fomentando la creación de grupos de ayuda mutua para estimular el ahorro entre la población más pobre y se ha creado un clima propicio para el ahorro especialmente para las mujeres, como se verá más adelante en el epígrafe 5.5.3.2.

5.4. El Estado, los derechos de ciudadanía y la exclusión del proceso político en Chithamur

5.4.6. Las garantías constitucionales y las reformas legislativas

La exclusión social puede igualmente concebirse en términos de negación o no realización de derechos de ciudadanía (derechos civiles, políticos y sociales). Los derechos fundamentales de ciudadanía reconocen la igualdad ante la ley, prohíben la discriminación contra cualquier ciudadana en función de religión, raza, casta, sexo o lugar de nacimiento, y garantizan la igualdad de oportunidades de todas las ciudadanas en materia de empleo y derechos de propiedad. Sin embargo, como veíamos en el primer capítulo, la exclusión puede ser vista como una ciudadanía incompleta debida bien a deficiencias en la posesión de derechos de ciudadanía bien a desigualdades en el estatus de ciudadanía. Para evitar estas desigualdades y proteger a esos grupos cuyos derechos son vulnerados con frecuencia, en ocasiones se presentan como medidas necesarias la discriminación positiva o la acción afirmativa.

En relación a las comunidades de SC/ST, la Constitución de India prescribe ciertos mecanismos de salvaguardia y protección para estas comunidades, de manera específica o reforzando sus derechos de ciudadanía. Las principales salvaguardias son: la abolición de la intocabilidad y la prohibición de su práctica en cualquier forma (art. 17); la promoción de la educación e interés económico y la protección contra la injusticia social y contra cualquier forma de explotación de SC y ST (art. 46); la retirada de cualquier desventaja, tendencia, restricción o condición en relación al acceso a tiendas, restaurantes públicos, hoteles y lugares de ocio público o uso de pozos, depósitos de agua, *ghats* de baño, carreteras y lugares de recreo público mantenidos total o parcialmente por fondos del Estado o dedicados al uso público (art. 15.2); la prohibición de negar la admisión en instituciones

educativas estatales o la recepción de ayudas de fondos públicos con reservas en la universidad para estudiantes SC/ST (art. 29.2); el permiso para que el Estado reserve a SC/ST puestos en la administración pública en caso de representaciones inadecuadas y que el Estado considere las demandas de SC y ST en estos puestos (art. 16 y 335); y la representación especial en el *Lok Sabha* (Cámara de los Comunes) y asambleas legislativas estatales de SC y ST (arts. 330, 332 y 335).

Asimismo, se reconoce la adopción de medidas de discriminación positiva a favor de las mujeres para neutralizar sus desventajas socioeconómicas y políticas. Provisiones legislativas como *The Maternity Benefit Act*, 1961; *The Medical Termination of Pregnancy Act*, 1971; *The Dowry Prohibition Act*, 1961; *The Immoral Traffic (Prevention Act)*, 1986; *The Indecent Representation of Women (Prohibition) Act*, 1986; *The Commission of Sati (Prevention) Act*, 1981 son mecanismos normativos que tratan de proteger los derechos de las mujeres.

En 1990, el gobierno de India crea la Comisión Nacional para SC y ST y en 1991 la Comisión Nacional para Mujeres. Se trata de dos cuerpos estatutarios con el mandato específico de estudiar y hacer seguimiento de todos los asuntos relacionados con la protección constitucional y legal proporcionada a las comunidades SC y a las mujeres, así como una revisión constante de la legislación existente para sugerir enmiendas cuando sean necesarias.

En caso de contratación pública laboral, el gobierno de India mantiene una reserva para población SC y ST del 15% y 7,5%, respectivamente, en caso de reclutamiento por concurso abierto, y de 16,6% y 7,5% en cualquier otro tipo de reclutamiento directo. Asimismo, el Gobierno de Tamil Nadu emite una G.O. el 17 de febrero de 1989 para que un mínimo del 30% de todas las vacantes en departamentos, corporaciones, sociedades gubernamentales y en cuerpos locales que deban ser ocupadas por reclutamiento directo sean reservadas a las mujeres, con independencia de que la regla de reserva se aplique o no al puesto de trabajo. En Tamil Nadu, la política de reserva de plazas en centros educativos y de reserva laboral en servicios públicos para SC y ST tiene una larga historia que se remonta a 1921. El gobierno estatal ha ido aumentando la reserva y actualmente alcanza el 18% para SC y el 1% para ST.

Asimismo, el grupo de trabajo sobre empleo de mujeres establecido por la Comisión de Planificación (1977-78) recomienda la creación de agencias especiales como las Corporaciones de Desarrollo de Mujeres en todos los estados del país. Su fin era y sigue siendo convertirse en catalizadores en la identificación de oportunidades, la promoción de formación, y otros servicios para asistir a las trabajadoras a organizarse en grupos colectivos con propósitos de producción y aprendizaje. *Tamil Nadu Corporation for Development of Women* (Corporación para el Desarrollo

de Mujeres) es establecida el 9 de diciembre de 1983 en Tamil Nadu con el principal objetivo de proporcionar oportunidades de empleo y mejorar el estatus educativo de las mujeres.

5.4.2. La democracia local y la participación política

El sistema de elecciones regulares que hoy existe ha permitido avanzar en el desarrollo de su democracia local. No obstante, el sistema no está del todo perfeccionado debido a que la falta de organización política de grupos desaventajados hace que la representación recaiga normalmente en miembros de la élite local, preocupados únicamente por sus intereses personales y que obstruyen la expansión de servicios públicos locales. Las imperfecciones de la gobernabilidad local rural se deben no sólo a la debilidad de las instituciones democráticas locales rurales sino también a las enormes desigualdades locales de género y casta, y a los altos niveles de analfabetismo que incapacitan a las personas a entender el funcionamiento del sistema y a tratar con la burocracia del gobierno.

Para combatir esta fragilidad y este fracaso de la democracia local, las enmiendas del *Panchayati Raj*³⁷ (enmiendas 73 y 74) de la Constitución obligan a que todos los gobiernos estatales introduzcan medidas legislativas para revitalizar las instituciones representativas locales, entre las que se encuentra la delegación de competencias a las autoridades locales, los intervalos obligatorios periódicos de elección y la reserva de puestos de representación pública para mujeres y SC/ST.

La Constitución prevé la reserva de puestos de representación para comunidades SC y ST en proporción a su población para ser miembro o presidente en el *panchayati raj* a todos los niveles, es decir, en *Panchayat Union Councils* (PUC), *Panchayats* de Distrito y *Gram Panchayats*. De forma similar, las enmiendas de la Constitución 72 y 73 de 1992 prescriben que un tercio del total de los puestos de representación de los cuerpos locales, tanto rurales como urbanos, deben ser ocupados por mujeres.

No obstante, las estadísticas sobre la representación de SC/ST en los órganos locales rurales muestran que la reserva de asientos aún no llega a los niveles prescritos. En el periodo 1996-2000, en Tamil Nadu la proporción de miembros SC y ST elegidos en los PUC fue del 12,6% y 0,5% respectivamente. La proporción de mujeres fue del 35,2%, de las cuales el 24,1% pertenecían a comunidades SC/ST. Los cargos de presidente y vicepresidente tanto del PUC como de los *Panchayats* de Distrito (PD) son elegidos por los miembros del PUC y PD respectivamente. En cambio, los miembros del PD son elegidos directamente. En esta ocasión, un 12,8% y un 0,6% de

³⁷ El *Panchayati raj* pretende estimular el desarrollo proporcionando a los pueblos de India un gobierno local estatutario democrático en vez de oligárquico, estando obligado por ley a elegir por votación a mujeres y a *jatis* intocables o tribus.

los miembros son SC y ST respectivamente, un 34,7% son mujeres y un 24% de esta proporción son SC/ST. En cuanto a los presidentes del *gram panchayat* que sí son elegidos directamente, un 14,8% y un 0,5% de la presidencia la ocupan SC y ST, hay un 34,2% de presidentas y, del total de mujeres que ocupan ese cargo, un 26,1% del total son SC/ST. Estas cifras revelan el buen funcionamiento de la reserva para mujeres, no obstante, la reserva establecida para SC y ST en cargos de órganos públicos todavía no cumple la normativa.

5.4.3. La seguridad social y la asistencia social

La legislación en materia de seguridad social en India comienza con: *Fatal Accidents Act* de 1885, remplazada en 1923 por *Workmens' Compensation Act*. En 1929, en el antiguo estado de Bombay fue pionera una *Maternity Benefit Act* que sirvió de modelo a legislación similar en otros estados principales durante los años 30 y 40. Sin embargo, no se promulga una *Central Maternity Benefit Act* a nivel nacional hasta 1961. El primer seguro sanitario data del año 1948 a partir del *Employees State Insurance (ESI) Act*. La ESI proporcionaba atención médica, asistencia por enfermedad, maternidad, discapacidad y accidente laboral. Posteriormente, se aprueba la *Employers Provident Fund Act* en 1952, que se amplía en 1976 con un programa de depósitos y en 1978 con un programa de pensión familiar. En 1972 *Payment of Gratuity Act* introduce también otros beneficios de jubilación³⁸.

A pesar de estos avances, los programas legislados de seguridad social en India están restringidos al sector público (que incluye al gobierno, empresas públicas, autoridades locales y órganos cuasigubernamentales) y a empresas no agrícolas del sector privado con diez o más empleadas, o una nómina mensual mínima de 1 millón de Rs. La cobertura es únicamente del 10% del total de la fuerza laboral del país. El resto de la población, desempleada, discapacitada o jubilada, no dispone de seguridad social, es excluida.

Por otra parte, existen distintos programas gubernamentales de asistencia social tanto a nivel nacional como estatal que sirven como seguridad social para la población pobre. Appasamy et al. (1995) agrupan estos programas en tres categorías: programas aseguradores, programas promocionales y programas protectores. Sin embargo, la eficiencia, la cobertura y las prestaciones de estos programas son mínimas. El programa de asistencia social más importante son las pensiones de la tercera edad para la población 'indigente'. Asimismo, existen pensiones por viudedad, incapacidad física y accidente laboral para ocupaciones de alto riesgo. Los esquemas que proporcionan beneficios en metálico a la población anciana tiene una tasa de cobertura en 1992 de

³⁸ Appasamy et al. 1995.

0.9%³⁹. La población mayor de 65 años en el 2000 constituye el 5% de la población total, pero el problema se agrava si consideramos el progresivo aumento de población anciana que se estima alcanzará el 8,3% en el 2025 y el 14,8% en el 2050. En el 2000 la población mayor de 65 años era de un 9,6% de la población entre 20 y 64 años. Pero se estima que llegue al 13,8% y al 25,1% en el 2025 y 2050 respectivamente⁴⁰.

Otros programas con fines proteccionistas y promocionales de la población más pobre se describen más adelante, y se darán cifras de algunos de ellos sobre su cobertura, su éxito y eficiencia en Chithamur, aunque como rasgo común se puede decir que estos programas todavía continúan dejando al margen a los colectivos en riesgo de exclusión.

5.4.4. La provisión de servicios públicos básicos

Las reformas legislativas dependen también de otro tipo de acción pública consistente en programas más activos de cambio social. La legislación social, por sí misma, es insuficiente y, además, difícil de implementar por lo que es necesaria una acción afirmativa a favor de grupos vulnerables para contrarrestar la discriminación. Por otro lado, no existe en India correlación entre la provisión y realización de derechos de ciudadanía y un buen desempeño económico. El caso, por ejemplo, de los divergentes niveles de bienestar en los estados de India no pueden explicarse en términos de diferencias en renta entre estados. El estudio de Dreze y Sen (1995) evidencia la divergencia en el acceso a servicios públicos de Kerala y Uttar Pradesh, dos estados con similares niveles de renta. Es necesario, por tanto, observar cómo los estados promocionan la calidad de sus servicios públicos.

A pesar de que el gasto público en servicios sociales ha disminuido en India desde que comenzó la liberalización económica en 1991, Tamil Nadu ha tenido fuertes iniciativas en el ámbito de la seguridad social, con programas de seguridad alimentaria en colegios, programas de nutrición, esquemas de pensiones y provisión de atención sanitaria⁴¹. Tamil Nadu es uno de los tres estados de India con mejores niveles en educación primaria, tiene una alta participación de mujeres en empleo fuera del hogar, una edad de matrimonio muy alta y una baja mortalidad infantil. Aun así, los programas públicos dirigidos a la población pobre se han caracterizado por su poca efectividad, que suele venir acompañada por corrupción y por fracaso a la hora de llegar a la población meta. Todo ello tiene como consecuencia que los grupos que son excluidos de los mercados básicos

³⁹ Asian Development Bank, 2002.

⁴⁰ Asian Development Bank, 2002.

⁴¹ Véanse los estudios de Babu y Hallam, 1989, Guhan, 1991,1993, Harris, 1991, Rajivan, 1991, Mina Swaminathan, 1991, Antony, 1992, Mahendra Dev, 1993, Visaria y Visaria, 1995, citados en Dreze y Sen, 1995.

también tienden a ser los mismos que los que son excluidos de los derechos de protección social y de servicios públicos básicos⁴². A continuación se presenta lo que ocurre en Chithamur.

5.4.4.1. Asistencia sanitaria pública

Chithamur dispone de doce centros de salud primaria, tres subcentros de salud primaria y una maternidad⁴³. Un total de 14 municipios (21,88%) tienen centros sanitarios y, en términos de población rural, un 61,56% de la población tiene facilidades médicas en su municipio. Del total de los 64 municipios, 39 están a menos de 5 Km. del centro de salud más cercano, 8 están entre 5 y 10 Km. y 2 están a más de 10 Km. de un centro de salud⁴⁴. Sin embargo, no hay ningún hospital en todo Chithamur, los hospitales más cercanos se encuentran en las ciudades de Madurantakam y Cheyur, en las que el número total de camas por 1.000 habitantes es de 0,62 y 1,56 respectivamente⁴⁵.

Como refleja el cuadro 5.24., el número de partos que se realizan en centros sanitarios en zonas rurales de Tamil Nadu es del 46,2%. La tasa está bastante por encima de la media en India (24%) aunque aún no llega a los mejores niveles alcanzados en otros estados como Kerala (92%).

Cuadro 5.24. Asistencia sanitaria en partos en Tamil Nadu (1991) (%)

	Rural	Urbano	Combinada
- En centros sanitarios	46,2	89,1	56,8
- En casa con personal especializado	22,7	6,8	8,8
- En casa sin personal especializado	31,1	4,1	24,4

Fuente: *Government of Tamil Nadu*, 1995.

La inseguridad alimentaria y la malnutrición infantil están aún presentes entre los habitantes de Chithamur. El Programa Nutricional de Tamil Nadu (TNIP) comienza en Chithamur en 1984. Posteriormente, el Departamento de Bienestar introduce el programa ICDS con financiación de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (SIDA) hasta 1998. A partir de entonces, los objetivos del programa han sido ofrecer alimentación complementaria, inmunización y tratamiento de enfermedades leves, para mejorar el estado de salud y nutricional infantil y conseguir un adecuado desarrollo psicológico, físico y social infantil. Además, se quiere concienciar a adolescentes en temas de salud, nutrición y bienestar familiar ofreciendo información sobre asuntos dietéticos, salud e higiene, todo ello complementado con temas sociales sobre alfabetización y derechos de mujeres para niñas adolescentes. En la actualidad existen 92 centros funcionando en Chithamur y

⁴² Véase Figueroa et al., 1995.

⁴³ Otras infraestructuras sanitarias en Chithamur son una leprosería y dos clínicas privadas.

⁴⁴ Censo 1991.

⁴⁵ El número promedio de camas por 1000 habitantes en aquellas ciudades con facilidades médicas del distrito de Kanchipuram es de 0,95. El promedio en India es de 0,7 y en Kerala de 2,4 (en España es 4,1).

24 subcentros. Sin embargo, como se veía anteriormente, a pesar de los esfuerzos del programa la malnutrición infantil aún persiste.

Las iniciativas de comidas escolares han sido una buena medida adoptada por el gobierno para aumentar las tasas de asistencia escolar y paralelamente mejorar la nutrición del alumnado. Existen 89 centros que ofrecen comida a mediodía en Chithamur, empleando a 87 organizadoras, 89 cocineras y 89 ayudantes, y alimentando a 15.690 menores de edad.

En cuanto a inmunización de la población infantil, a mayo de 1999, había un registro de 1.566 entre 0 y 1 año en ICDS (52% de la población infantil menor de 1 año en Chithamur). La inmunización de esta población fue la siguiente: 8,6% de BOG, 12,3% DPT, 12,3% de OPV y 11,5% de sarampión. De los 775 ANC elegibles a un 14,8% se le dió la primera dosis de T.T. y al 17% la segunda dosis. El 30,2% fue vacunado de FST.

Tamil Nadu ha implementado un programa muy activo de planificación familiar⁴⁶ y ha habido una expansión de las facilidades sanitarias en todo el estado. Sin embargo, las zonas rurales siguen en una situación desfavorable en comparación con las urbanas; y continúan igualmente manifestándose diferencias en el acceso a atención sanitaria en función del género, la casta y el nivel de renta⁴⁷.

5.4.4.2. Educación pública

Aunque la Constitución de India declara como obligatoria la educación primaria, y a pesar de que Tamil Nadu es uno de los estados más avanzados de India en cuanto a educación básica, no se han utilizado los suficientes instrumentos para aumentar la participación educativa de grupos sociales vulnerables, con lo que las desigualdades en educación aún persisten. El acceso a la educación es mucho más bajo para las mujeres y para las comunidades SC y existe también una correlación directa entre la renta familiar y la participación educativa de las hijas, es decir, cuanto más bajo es el estatus económico de una vivienda menor es su nivel de educación.

Según el censo de 1991, hay en Chithamur 82 colegios de enseñanza primaria, 12 centros de enseñanza secundaria de primer ciclo y 5 centros de enseñanza secundaria completa, un centro con bachillerato, un *junior college* y un *college* en Melmaruvathur. De los 64 municipios de Chithamur, 59 (92,2%) tienen centros de enseñanza y, en términos de población rural con acceso a distintos

⁴⁶ En el pasado se han implementado sistemas de incentivos monetarios para promocionar la anticoncepción definitiva. Ahora, las políticas intentan la descalificación de los *panchayats* a las personas que tengan más de dos hijas (Bhan, 2001).

⁴⁷ Bhan, 2001; John, 1995; Appasamy, 1995; Gwatkin et al., 2000.

servicios, la educación está disponible para el 97,6% de la población rural de Chithamur. En 2001, aunque el número de centros de educación secundaria y bachillerato ha aumentado, el número total de centros de enseñanza ha disminuido.

Cuadro 5.25. Centros de enseñanza en Chithamur⁴⁸ (2001)

	Instituciones		Aldeas (%)	
	1991	2001	1991	2001
Centros de enseñanza primaria	82	77	60,74	57,03
Centros de enseñanza secundaria (primer ciclo)	12	10	8,8	7,4
Centros de enseñanza secundaria (completa)	5	5	3,7	3,7
Centros de enseñanza secundaria con bachillerato	1	4	0,7	2,9
Universidades (*)	1	2	0,7	1,48
Total aldeas			135	135

(*) Las universidades son privadas (Melvaruvathur Adhi Paraskthi Trust)

Fuente: Census of India, 1991; *Statistics Educational Office*, BDO, Chithamur.

5.4.4.3. Agua, electricidad y vivienda

Todos los municipios de Chithamur están abastecidos con agua potable, no así sus hogares, por lo que dicho abastecimiento sigue siendo su principal necesidad. A menudo, los pozos están situados a gran distancia de las viviendas, con lo cual la población local tiene que desplazarse y esperar las interminables colas que se forman para la recogida de agua debido al número limitado de pozos y fuentes.

En cuanto al suministro eléctrico, las estaciones de Kadugapattu y Nugumbal abastecen de electricidad a todos los municipios de Chithamur. Sin embargo, la eficiencia operativa es muy baja. Como en el resto del país, los cortes de electricidad son frecuentes, estimándose en torno al 10% del total de energía eléctrica y al 20% de los requerimientos de capacidad pico. Además, no todas las viviendas tienen electricidad⁴⁹ y la mayoría de ellas usan queroseno o combustibles naturales para cocinar.

En relación a la vivienda, el programa *Indira Awaas Yojana* (IAY) fue lanzado en 1985 como un subprograma de *Jawahar Rozgar Yojana* (JRY) y desde 1996 funciona independientemente. Su objetivo es la construcción de viviendas para población SC/ST y OC por debajo del umbral de pobreza en áreas rurales. En muchos de los municipios de Chithamur las viviendas IAY han reemplazado a cabañas en muy malas condiciones. El inconveniente de este tipo de viviendas, como

⁴⁸ De los 77 colegios de primaria, 65 son colegios *panchayat*, 8 colegios 'welfare' y 4 pertenecen a la ONG ASSEFA. De los colegios de educación secundaria (primer ciclo), 9 son Panchayat y uno colegio es de ASSEFA. Los 9 colegios de secundaria y bachillerato son del *Panchayat* (Fuente: *Assistant Elementary Educational Office*, Chithamur Block, Marzo 2001). Los colegios 'welfare' dependen de la taluka Cheyur. Los colegios panchayat dependen de la *Assistance Elementary Educacion Office and Additional Assistance Elementary Educacional Office* (District Elementary Educational Office, Elementary Educational Directorate, Nungambakam, Chennai).

⁴⁹ En Tamil Nadu rural el 44,5% de las viviendas no tenía conexión eléctrica.

se decía previamente, es que suelen tener poca resistencia, goteras en la época de lluvia y son muy calurosas en la estación seca.

5.4.4.4. Transportes y comunicaciones

Como decíamos anteriormente, la población de Chithamur es dispersa. La distancia de los pueblos a la ciudad más próxima varía entre 6 y 30 Km. y el transporte se realiza principalmente por carretera. La red de carreteras de Chithamur tiene una longitud de 210 Km. de los cuales 3,4 Km. son carreteras B.T., 130,2 Km. son W.B.M. y 76,7 Km. son de grava. Según datos del censo de 1991, al 59,38% de los pueblos se puede acceder por una carretera *pucca*, que está a disposición del 73,5% de la población de Chithamur. Respecto al tráfico fluvial, el canal de Backingham, al Este de Chithamur, abre paso a un mejor transporte en barco. En cuanto al transporte ferroviario, aunque las vías férreas pasan por Sothupakam no hay ninguna estación de tren en la región.

Un bajo porcentaje de la población de Chithamur dispone de medio de locomoción privado, por lo que la mayoría de las personas se tienen que trasladar a pie o en transporte público. Según datos del censo de 1991, de los 64 municipios, 59 de ellos (92,19%) que representan el 92,83% de la población, están comunicados con una parada de autobús. Sin embargo, estas cifras no tienen en cuenta que los municipios están formados por varios asentamientos y que la distancia a la parada de autobús de algunos de ellos a veces se encuentra a varios kilómetros. Resaltar además que el transporte público es infrecuente y masificado.

En cuanto al ámbito de las telecomunicaciones, sólo existe conexión telefónica en siete municipios, aunque hay veintiuna oficinas de correo y dos de ellas con sistema de telegrafía. Esto se traduce en que un 35,94% de los municipios tienen servicio postal y al menos un 55,84% de la población rural dispone de este servicio en su municipios.

5.4.5. Los programas gubernamentales de protección y promoción económica

5.4.5.1. Programas de empleo

El empleo representa la mejor protección contra la exclusión social y el gobierno de India ha introducido en diferentes planes quinquenales programas de transferencia de renta o beneficios de empleo a distintos segmentos de la población desfavorecida de las áreas rurales. Estos programas son de empleo asalariado y autoempleo. Entre los programas de empleo asalariado se encuentran *Rural Manpower Program*, *Crash Scheme for Rural Employment (CSRE)*, *Pilot Intensive Rural Employment Project (PIRED)*, *Food-for-Work-Programs*, *Natinonal Rural Employment Program*

(NREP) y *Rural Landless Employment Guarantee Program* (RLEGP); Entre los programas de autoempleo destacan *Small Farmer Development Agency* (SFDA), *Marginal Farmers and Agricultural Labourers Development Agency* (MFALDA), *Integrated Rural Development Program* (IRDP), *Training of Rural Youth for Self-Employment* (TRYSEM) y *Development of Women and Children in Rural Areas* (DWCRA).

A partir del Sexto Plan Quinquenal (1985-90), las políticas y programas modifican su estrategia, pasando de un enfoque de bienestar a otro de desarrollo económico, dando prioridad a actividades generadoras de renta. En este cambio de estrategia orientada al desarrollo, programas como JRY, IRDP, DWCRA y TRYSEM cobran protagonismo. Los dos cuadros siguientes (5.26. y 5.27.) reflejan la asignación financiera y el número de población beneficiaria de estos cuatro programas en Chithamur durante toda la década de los 90, hasta que todos ellos son agrupados y reemplazados por *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana* (SGSY) en 1999.

Cuadro 5.26. Asignación financiera de programas de empleo en Chithamur (1990-2000) (miles de Rs)

	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	Total
JRY	6.211,3	6.413,3	7.333,2	10.009,5	14.641,4	8.024,0	6.277,8	1.021,6	4.992,0	-	64.924,1
IRDP	674,0	871,0	667,0	1.091,0	1.259,0	2.136,0	1.538,0	759,8	454,0	-	9.449,8
TRYSEM	48,8	109,6	106,4	63,9	96,2	26,1	200,8	292,8	43,6	-	988,2
DWCRA	-	-	-	15,0	15,2	75,0	50,4	113,4	226,8	-	495,8
Total	6934.1	7393.9	8106.6	11179.4	16011.8	10261.1	8067	2187.6	5716.4	-	75857.9

Fuente: DRDA, Kanchipuram, 2000

Cuadro 5.27. Número de población beneficiaria de programas gubernamentales en Chithamur (1990-2000)

	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	Total
JRY	320	269	224	278	300	249	83	137	181	-	2.041
IRDP	292	276	230	355	328	416	349	252	106	-	2.604
TRYSEM	10	45	100	29	30	25	43	113	12	-	407
DWCRA	-	-	-	45	15	45	35	85	135	-	360
Total	622	590	554	707	673	735	510	587	434	0	5.412

Fuente: DRDA, Kanchipuram, 2000

El esquema *Jawahar Rozgar Yojana* (JRY) es uno de los programas de garantía de empleo con más recursos. Su objetivo principal es la creación de activos comunitarios productivos que mejoren la calidad de vida de las personas y que aumenten las oportunidades de un empleo sostenible. El 22,5% de la asignación anual debe destinarse a comunidades SC/ST y el 30% de las oportunidades de empleo debe reservarse para las mujeres. Como objetivo secundario, el programa persigue la generación de empleo adicional para personas desempleadas de áreas rurales. El número de obras realizadas en Chithamur en la década de los 90 se recogen en el siguiente cuadro (5.28.).

Cuadro 5.28. Número de obras realizadas por el programa JRY en Chithamur (1990-2000)

	1990- 91	1991- 92	1992- 93	1993- 94	1994- 95	1995- 96	1996- 97	1997- 98	1998- 99	1999 -00	Total
IND	225	150	141	51	185	193	284	220	170	250	1.869
Carreteras de grava (nº)	4	0	4	0	0	0	0	0	0	0	8
Carreteras de grava (Km.)	6,5	0	0	2,7	7	0	0	0	0	0	16,2
Carreteras de alquitrán (nº)	1	7	5	0	0	0	15	17	11	0	56
Carreteras de alquitrán (Km.)	3,5	9	4	0	0	0	24,3	19,2	12,6	0	72,6
Construcción de colegios	3	2	3	3	3	3	8	9	6	0	40
PVD	0	0	0	1	0	0	1	6	6	0	14
Centros de almuerzo para población escolar	0	4	1	5	1	0	12	5	4	0	32
Oficinas públicas	7	1	0	32	0	0	0	0	0	0	40
Sociedades cooperativas lacteas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Salas de TV.	0	0	0	0	0	0	54	3	11	0	68
Obras de agua	0	0	17	21	28	18	26	18	0	0	128
Alcantarillas	44	0	0	0	0	0	34	7	33	0	118
Otras obras	36	105	53	165	83	35	31	377	172	0	1057
TOTAL	320	269	224	278	300	249	465	662	413	250	3.430

Fuente: DRDA, Kanchipuram, 2000

En cuanto al programa IRDP, su misión era proporcionar a la población pobre rural acceso a activos, cualificación, servicios y apoyo institucional para mejorar su empleo y su nivel de renta. Esto se preveía conseguir a través de la concesión de crédito subsidiado que variaba del 25% para propietarias de pequeñas explotaciones agrarias, al 33,3% para obreras agrícolas, propietarias de explotaciones marginales y artesanía rural, y al 50% para comunidades SC, tribales y población con discapacidad física. Las actividades financiadas por el programa IRDP en Chithamur abarcan desde pequeños comercios (tiendas de electricidad, de verduras y bicicletas), actividades agrarias y ganaderas (producción lechera, cría de ovejas), hasta carpintería y pequeña industria (cemento, ladrillos, molinos de harina). En cuanto a la participación de SC/ST en IRDP, como refleja el cuadro 5.29., un alto porcentaje de la población beneficiaria pertenece a estas comunidades.

Cuadro 5.29. Distribución de beneficiarios/as de IRDP por casta en Chithamur (1990-1999) (%)

	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
SC	43,4	n.d.	n.d.	44,8	45,5	46,5	n.d.	41,3	-
ST	4,1	n.d.	n.d.	5,9	6,7	10,5	n.d.	6,0	-
OT	52,5	n.d.	n.d.	49,3	47,8	43,0	n.d.	52,7	100,0
Total	100,0	n.d.	n.d.	100,0	100,0	100,0	n.d.	100,0	100,0

Fuente: BDO, Chithamur, 2000

En relación al programa TRYSEM, su objetivo era proporcionar cualificación técnica y empresarial a jóvenes rurales de familias que estuvieran por debajo del umbral de pobreza para capacitarles en la búsqueda de empleo o en el autoempleo. Al menos el 50% de jóvenes debían ser SC/ST, el 40%

mujeres y el 3% sufrir una discapacidad física. El programa TRYSEM en Chithamur se ha dirigido a la formación y empleo de jóvenes en actividades como la fabricación de juguetes, confección, tejido de alfombras, producción de incienso, reparación de motores y asistencia técnica de televisores y radios.

El programa DWCRA adoptó una estrategia diferente a IRDP y, en lugar de dirigirse a los hogares pobres se centraba en grupos de mujeres pobres que eran asistidas a través de un paquete que incluía préstamo y subsidio. Su objetivo era proporcionar a las mujeres oportunidades de autoempleo de forma sostenible. Durante los últimos años que se implementó el programa en Chithamur, el 97,6% de la población beneficiaria de DWCRA era de comunidades SC.

5.4.5.2. Otros programas de desarrollo rural

Otro de los focos principales de provisión pública desde los años 90 ha sido la mejora de infraestructura básica. La construcción de viviendas para SC/ST, carreteras, alcantarillado, paradas de autobús cubiertas, centros comunitarios, colegios, guarderías y letrinas en colegios, irrigación y fuentes de agua potable han sido algunas de las obras de infraestructura realizadas en Chithamur a través de múltiples programas tanto del gobierno central como del estatal.

Los cuadros 5.30. y 5.31. recogen la asignación y número de beneficiarias de estos programas de desarrollo rural. Los cinco primeros programas con presupuesto central y estatal fueron: *Indira Awaas Yojana*, *Million Wells Scheme*, *Employment Assurance Scheme (EAS)*, *Road Works*, *Central Rural Sanitation Programme*. Los cuatro últimos programas, estatales, han sido: *Anna Marumalarchi Thihhtam (AMT)*, *Namakkur Naame Thittam (NNT)*, *Member of Parliament Local Area Development Scheme (MPLADS)* y *State Finance Commission Equalization and Incentive Grant, Tenth Finance Comision*.

Cuadro 5.30. Asignación financiera de DRDA en Chithamur. 1993-2000 (miles de Rs.)

	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	Total
IAY				2.828,9	4.295,9	4.960,4	1.480,0	13.565,2
MWS				2.208,0	1.624,8	1.320,0		5.152,8
EAS	1.827,0			4.734,4	5.829,0	4.785,0		17.175,4
RW			4,7	84,0	325,6	119,8		534,1
CRSP					700,0			700,0
TFC					500,0	240,0	500,0	1.240,0
MPLADS			770,0	400,0	891,0	1,145,0		3.206,0
AMT					1.935,0		1.662,0	3.597,0
NNT					100,0			100,0
Total	1.827	0	774,7	10.255,3	16.201,3	12.570,2	3.642	45.270,5

Fuente: DRDA, Kanchipuram, 2000

Cuadro 5.31. Población beneficiaria de los programas de DRDA en Chithamur (1993-2000)

	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	Total
IAY				284	220	170	250	924
MWS				46	35	24		105
EAS	14			46	43	21		124
RW			100		150	3		253
CRSP				2				2
TFC					1	6		7
MPLADS		26	11	4	14	3		58
AMT					52			52
NNT					10	5		15
Total	14	26	111	382	525	232	250	1.540

Fuente: DRDA, Kanchipuram, 2000

Otros programas complementarios que también han tenido el propósito de dirigirse hacia la población más desfavorecida son los programas de bienestar destinados específicamente a mujeres, tal y como se recoge en el cuadro 5.32. Desde 1994 a 2000, el número de beneficiarias ha ascendido a 445, de las cuales el 41,8% son mujeres SC.

Cuadro 5.32. Población beneficiaria de otros programas gubernamentales en Chithamur (1994-2000)

	1994-95		1995-96		1996-97		1997-98		1998-99		1999-2000		Total	
	SC	OC	SC	OC	SC	OC	SC	OC	SC	OC	SC	OC	SC	OC
MRATM⁵⁰	9	13	13	18	45	27	80	75	25	15			172	148
Widow Daughter Marriage Scheme							5		7	3	12	4	24	7
Two Female Child Scheme	5	3	11	5	13	10	10	5	19	8			58	31
Intercaste marriage									2		1		3	0
Orphanage Female Child Scheme									1		1		2	0
Total	14	16	24	23	58	37	95	80	54	26	14	4	259	186

Fuente: BDO, Chithamur.

Durante toda la década de los 90, la asignación presupuestaria de la Agencia de Desarrollo Rural del Distrito (DRDA)⁵¹ para la región de Chithamur fue de 121,1 millones de Rs. y el número de beneficiarias fue de 6.952 (incluidos JRY, IRDP, DWCRA y TRYSEM). Durante el décimo plan anual (2002-2007), además de los programas anteriores se está implementando recientemente en Chithamur el Programa de Desarrollo *Watershed* en Poonkunam, Vilangadu y Madavilagam para mejorar la productividad de las cosechas con un presupuesto de 2.250.000 Rs. asignado a cada municipio. A enero de 2003, se ha autorizado la mejora en el suministro de agua en Sothupakkam, Irumpuli, Puliyani, Villankadu y Kolathur 23.

⁵⁰ Muvallur Ramaminathan Annaiyar Thirman Mettu (MRATM)

⁵¹ Las divisiones de planificación de desarrollo rural de Tamil Nadu son: *Directorate of Rural Development* (a nivel de estado), *District Rural Development Agency* (DRDA) (a nivel de distrito), *Block Development Office* (BDO) (a nivel de bloque) y *Village Administration Office* (VAO) en cada *gram panchayat*.

5.4.5.3. Programas de crédito

Hay una larga historia de intervenciones gubernamentales en India diseñadas para ampliar el acceso a crédito formal de los segmentos más desfavorecidos de la población. Para aumentar el flujo de crédito a la población empobrecida, el Banco de Reserva de India recomendó a la banca comercial proporcionar al menos un 10% de su crédito bancario neto o el 25% de sus préstamos al sector prioritario de propietarias de explotaciones agrarias pequeñas y marginales, obreras agrícolas, recolectoras, arrendatarias agrícolas, artesanías e industrias domésticas con un límite inferior a 25.000 Rs, así como a población SC/ST y a beneficiarias de distintos programas gubernamentales⁵².

Entre los principales programas gubernamentales de crédito (aunque con un componente de ahorro también importante) se encuentran *Rashtriya Mahila Kosh* (RMK) y *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana* (SGSY) que se describirán en los siguientes apartados. Otro programa de gran relevancia es *Differential Rate of Interest* (DRI). DRI fue introducido en 1972 y obliga a los bancos del sector público a prestar al menos el 1% del crédito autorizado al año a las secciones más débiles de la sociedad a un interés del 4% anual. Este esquema cubre a población cuya renta anual es inferior a 6.400 Rs en áreas rurales y 7.200 Rs. en otras áreas, siempre que no tengan más de un acre de tierra irrigada o 2,5 acres de tierra no irrigada.

A nivel estatal, Tamil Nadu tiene el clima propicio para que los programas de microfinanzas crezcan hacia la mujer, con el objetivo de que aumente su participación tanto en crédito como en ahorro. El Gobierno de Tamil Nadu emitió una circular en 1991 para que las *Primary Agricultural Credit Societies* (PACS) cubrieran el 30% de su participación con las mujeres. Otro intento para vencer los obstáculos de las mujeres en el acceso a crédito y ahorro es el desarrollado por *Tamil Nadu Women's Development Programme* (TNWDP), que representa un enfoque que trata de combinar las ventajas del modelo de los grupos de ayuda mutua con la asistencia financiera del sector formal a través de una mezcla de subsidio y crédito.

Sin embargo, uno de los inconvenientes de estos programas es que no proporcionan crédito para cubrir las necesidades básicas de consumo, que son las prioritarias de la población más pobre. Además, la mayoría de la población pobre rural no puede beneficiarse de estos programas debido al desconocimiento de los mismos, el analfabetismo, la inexperiencia en el trato con oficiales de

crédito y funcionarios gubernamentales o la falta de los adecuados vínculos políticos. Por tanto, aún queda un largo camino por recorrer para que la intervención estatal en microfinanzas sea la adecuada para los colectivos más desfavorecidos de la sociedad.

5.4.5.3.1. El programa *Rashtriya Mahila Kosh*

El programa *Rashtriya Mahila Kosh* (RMK) es un fondo de crédito nacional para mujeres establecido en 1993 con el objetivo de cubrir las necesidades de crédito de las mujeres pobres, particularmente del sector informal. Además de crédito, RMK ha lanzado un esquema para apoyar la formación y estabilización de grupos de ayuda mutua de mujeres.

En Chithamur, los préstamos RMK han sido canalizados a través de la organización microfinanciera *Sarva Jana Sewa Kosh* (SJSK) del grupo de ASSEFA. Para la operatividad del programa, el gobierno central concede un fondo de crédito a SJSK a un tipo de interés del 8% anual que luego subpresta a mujeres a un 12%. Un total de 285 préstamos RMK por una cuantía de 1.021.700 Rs. se concedieron exclusivamente a mujeres de Chithamur desde octubre de 1995 a junio de 1997. Estos préstamos se destinaron para invertir en agricultura, ganado bovino y caprino, y pequeños comercios. El 62,8% de estos préstamos RMK se destinaron a mujeres SC, a las que llegó el 40% del crédito. Sin embargo, hay diferencias de casta en relación con el tamaño del préstamo. El tamaño promedio del préstamo fue de 2.284 Rs. para SC y 5.782 Rs. para OC. Otro dato significativo es la disciplina y cuidado de las prestatarias SC en relación a la devolución de los préstamos RMK. Los préstamos concedidos a SC fueron devueltos en su totalidad. Sin embargo, de los préstamos concedidos a mujeres OC hay un 14% de morosidad.

5.4.5.3.2. El programa *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana*

A partir del 1 de abril de 1999, el programa *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana* (SGSY) reemplaza a los programas previos de autoempleo y otros asociados: IRDP, TRYSEM, DWCRA, SITRA, GKY y MWS que desde ese momento dejan de funcionar. SGSY es un esquema financiado por los gobiernos central y estatal a razón de 75:25 (a diferencia de IRDP que era financiado a partes iguales por el gobierno central y estatal). Su objetivo es establecer un gran número de microempresas a partir del potencial de la población pobre rural como fuente alternativa de ingresos y sostenible en el tiempo. Cubriendo a personas rurales por debajo del umbral de pobreza, el programa prevé que cada familia asistida bajo SGSY supere el umbral de pobreza en un periodo de

⁵² Programas gubernamentales como *Scheme of Urban MicroEnterprises* (SUME), *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana* (SGSY), *Scheme of Liberation and Rehabilitation of Scavengers* (SLRS) y *Differential Rate of Interest* (DRI)

tres años. El gobierno se propuso como meta para el 2004 haber llegado al 30% de la población pobre rural. Dentro de este grupo objetivo, se reserva el 50% del presupuesto del programa para SC/ST, el 40% para mujeres y el 3% para personas con discapacidad física.

En Chithamur, SGSY comienza a implementarse en diciembre de 1999. A partir de entonces, agencias de desarrollo gubernamentales y no gubernamentales se funden para llevar a cabo el programa, estableciéndose una colaboración institucional entre una asociación (entidad responsable de la organización y recomendación de grupos de ayuda mutua), el BDO/DRDA (agencias implementadoras del programa y emisoras de los subsidios), y los bancos financiadores del préstamo.

Existen dos tipos de esquemas bajo el programa SGSY: individual y grupal. El esquema individual es tanto para hombres como para mujeres por debajo del umbral de pobreza y la cuantía del préstamo es de 25.000 Rs., que han de destinarse para una actividad económica. Si la solicitante es de una comunidad de SC/ST, el subsidio es de 10.000 Rs.; para otras comunidades el subsidio es de 7.500 Rs. y el resto es préstamo. El tipo de interés es del 12% y el periodo de amortización de 3 años. En cuanto a la fórmula grupal, se exige al grupo haber estado funcionando durante 6 meses y tener un ahorro de 3.600 Rs. para acogerse al programa. En principio, el grupo sólo puede solicitar un ‘fondo rotatorio’ por una cuantía máxima de 25.000Rs. (15.000 es préstamo y 10.000 es subsidio) aunque tras un año, el grupo puede optar por un préstamo de mayor cuantía para emprender una actividad económica. Cada grupo puede obtener entonces una suma máxima de 300.000 Rs, de las cuales 175.000 Rs. se han de devolver a un tipo de interés anual del 12 % y el resto se considera subsidio. Tras conceder las 300.000 Rs. el banco mantiene el subsidio como respaldo en depósito sin interés durante un periodo de tres años y al final del tercer año se ha de devolver el préstamo.

Todas las beneficiarias del programa SGSY en Chithamur han sido mujeres. En el año 1999-2000 únicamente se concedieron préstamos subsidiados a 31 grupos, de los cuales 16 eran SC y el número de beneficiadas fue de 434, de las cuales un 46% eran SC. En el año siguiente se concedieron 47 préstamos grupales y 2 individuales. En resumen, desde el inicio del programa hasta julio de 2001, se ha concedido crédito subsidiado a 78 grupos a través de SGSY, de los cuales un 74,4% estaban integrados por población de SC.

Cuadro 5.33. Grupos de ayuda mutua beneficiarios de SGSY en Chithamur (1999-2001)

	SC		OC		Total
	Número	(%)	Número	(%)	Número
1999-2000	16	51,6	15	48,4	31
2000-2001	42	89,4	4	8,5	47

Total	58	74,4	19	24,4	78

En términos globales, han sido 78 los grupos beneficiarios de los 362 grupos de ahorro ya formados en Chithamur, es decir, un 21,5% de los grupos de ahorro de la región han podido optar a crédito subsidiado del gobierno a través de SGSY. Si se hace el cálculo en términos de población beneficiaria, SGSY ha llegado a 1.275 de las 22.980 familias de Chithamur, es decir, un 5,6% de las familias de Chithamur hasta julio de 2001.

El crédito se reparte de la siguiente manera: casi la mitad del crédito se dirige a 952 mujeres SC y la otra mitad se destina a 323 mujeres OC. Hay, por tanto, un mayor número de beneficiarias SC (74,4% del total). En cambio, el crédito recibido por SC es en relación a otras comunidades mucho menor. Hay, por tanto, diferencias de casta en relación al tamaño del crédito, siendo el crédito promedio para las beneficiarias SC de 3.800 Rs. frente a 11.394 Rs. para las beneficiarias de otras comunidades.

En el año 2000-01 a pesar de que el crédito concedido ese año fue muy limitado, la asignación presupuestaria llega a un mayor número de población SC. El crédito promedio es de 1.407,5 Rs. y 1.875 Rs. para SC y OC respectivamente. En el año 2000-2001, aún no se había concedido crédito grupal a julio de 2001 y los préstamos individuales iban dirigidos a 15 beneficiarias (16 SC y 9 OC). Obsérvense en los siguientes cuadros (5.34. y 5.35.) la distribución de crédito y el número de beneficiarias de SGSY en Chithamur.

Cuadro 5.34. Beneficiarias de SGSY en Chithamur (1999-2002)

	SC		OC		Total
	Recuento	(%)	Recuento	(%)	Recuento
1999-2000	200	46,1	234	53,9	434
2000-2001	746	90,3	80	9,7	846
2001-2002	6	40,0	9	60,0	15
Total	952	74,7	323	25,3	1295

Cuadro 5.35. Asignación de crédito SGSY en Chithamur (1999-2002)

	SC		OC		Total
	Rs.	(%)	Rs.	(%)	Rs.
1999-2000	2.425.000	42,3	3.305.440	57,7	5.730.440
2000-2001	1.050.000	85,7	150.000	12,3	1.225.000
2001-2002	150.000	40,0	225.000	60,0	375.000
Total	3.625.000	49,6	3.680.440	50,4	7.330.440

Se observa una colaboración entre agencias gubernamentales y no gubernamentales en Chithamur, lo que se aprecia especialmente a la hora de seguir el destino de cada préstamo. Al fijarse en el crédito recibido por los grupos de crédito constituidos por ASSEFA, que han sido los principales

receptores del programa SGSY, sólo en el primer año, los grupos de esta asociación obtenían el 98,9% del presupuesto anual, y hasta julio de 2001, el 71,7% del crédito total de SGSY se destinaba a los grupos de ASSEFA, que casualmente financiaba las actividades económicas que, en ese momento, la asociación desarrollaba con más intensidad en la región, es decir, la producción láctea y la floricultura.

En relación a la producción láctea, a pesar de que en 1999 no había grupos de ahorro constituidos por ASSEFA, se presentan los fondos rotatorios de la OMF SJSK para cubrir los requisitos del programa gubernamental SGSY en cuanto a disposición de ahorro, y los préstamos de este programa se conceden a aquellos grupos de mujeres que tienen un mejor desempeño, y entre ellos sólo a aquellos miembros que han saldado sus deudas con la OMF SJSK. Para la actividad de floricultura, SGSY otorga un crédito de 2 millones de Rs. El grupo no recibe directamente esta cantidad sino ASSEFA, que la utiliza para financiar un programa de empleo asalariado para población SC⁵³. Por tanto, el 34,9% del crédito otorgado por el programa gubernamental SGSY para floricultura no llega directamente a los grupos. Además, si descontamos el crédito que se llevan las intermediarias de este negocio, en el año 1999-2000, sólo un 46,1% de la población son SC, que pueden acceder únicamente a un 7,4% del crédito subsidiado de SGSY. Haciendo el cálculo global, a la población SC sólo le llega un 22,2% del crédito con un tamaño de préstamo medio de 1.744 Rs.

En los años siguientes, aunque el presupuesto de SGSY es menor, su distribución es más equitativa. Las actividades económicas a las que va destinado el crédito suelen ser comerciales (tiendas de ultramarinos, confección, productos lácteos, *snacks*, artículos eléctricos, repuestos de motos, piezas musicales, etc.) aunque también se financian pequeñas industrias (ladrillos, refrescos, etc.).

5.5. La sociedad civil y la exclusión del proceso sociocultural en Chithamur

La importancia de las instituciones de la sociedad civil radica en que pueden hacer un frente común contra la exclusión social. Paradójicamente, sin embargo, los agentes asociativos pueden tanto frenar como causar la exclusión, es decir, las instituciones de la sociedad civil se pueden mezclar con el mercado y el Estado para reforzar la exclusión social. Por tanto, a pesar de la retórica redistributiva e igualitaria, el asociacionismo civil puede operar como un mecanismo que reproduce patrones sociales y económicos excluyentes.

En los últimos años, se ha producido un crecimiento importante del número de asociaciones y ONG en India. Se estima que el número de ONG que trabajan en temas de desarrollo rural en el país

⁵³ Para una explicación en detalle consultar el anexo III.

asciende a un cifra que está en torno a las 15.000 y 20.000⁵⁴. Sin embargo, como Gupta (1987) argumenta, las ONG y asociaciones tienden a seguir la lógica del mercado y suelen concentrarse en zonas desarrolladas. Por ello, existe un mayor número de asociaciones en el Sur y Oeste de India que en los estados más pobres del norte y noroeste como Bihar, Orissa, Uttar Pradesh y Madhya Pradesh⁵⁵.

Los objetivos últimos de las asociaciones de desarrollo rural suelen ser la reducción de pobreza y el empoderamiento de las mujeres y pobres a través de proyectos de desarrollo a pequeña escala. Sin embargo, los enfoques son dispares y las prácticas varían desde los muchos movimientos de reforma del periodo nacionalista, pasando por el movimiento gandhiano de desarrollo descentralizado, hasta las actividades de servicio social de las iglesias cristianas. Los enfoques son muchos y las modas igualmente han ido cambiando con el tiempo.

A partir de finales de los años 60, un enfoque integral de desarrollo con actividades de educación y salud junto con programas de generación de renta proliferaba. A partir del activismo feminista de los años 70, emergieron también muchas asociaciones de mujeres luchando por el empoderamiento de las mujeres. Durante la segunda mitad de los años 70, las asociaciones de acción social consideraban que la pobreza era un fenómeno estructural que requería la movilización activa de la población pobre rural y cambios estructurales como la reforma de la tierra, los salarios y el trabajo en servidumbre. Posteriormente, desde mediados de los 80, emergió la tendencia que enfatizaba un enfoque ‘profesional’ basado en principios de gestión económica eficiente, planificación y coordinación. En la pasada década, parece que los distintos enfoques convergían combinando estrategias de desarrollo económico con una participación activa de la población pobre a través de la formación de grupos de acción social que buscaban escapar de la dominación de la élite rural que había caracterizado a las históricas instituciones de las aldeas: los *gram sabhas*. La base para la formación del grupo de acción social es, en algunos casos la afiliación a una comunidad de casta o tribu, en otros la pertenencia a una actividad económica común (pesca, producción láctea, hilado de seda o algodón, o agricultura marginal o remunerada)⁵⁶.

Frente a esta variedad de enfoques que decoran el panorama asociacionista de India, una actividad ha sido promovida por el gobierno en los últimos años y actualmente domina las intervenciones de desarrollo rural del país: las microfinanzas. Muchas asociaciones se han convertido en intermediarias entre el sistema bancario formal y los llamados *grupos de ayuda mutua*. Las asociaciones comienzan como promotoras en la creación de estos grupos de ayuda mutua y su labor

⁵⁴ Robinson y Riddell, 1995.

⁵⁵ Kabeer, 1996.

⁵⁶ Robinson y Riddell, 1995.

sigue ofreciendo asistencia técnica en el procedimiento financiero. Algunas acaban incluso convirtiéndose en agentes microfinancieros con capacidad de colocar fondos en forma de pequeños créditos para individuos y grupos; y otras, incluso cambian su estatus legal y se transforman en bancos, cooperativas o compañías financieras no bancarias.

En Chithamur, hay diversas asociaciones voluntarias étnicas, profesionales y religiosas que apoyan a colectivos excluidos de recursos económicos y de derechos legales. En el apartado siguiente se describen someramente, prestando una especial atención al ámbito de actuación de una asociación que lleva trabajando en Chithamur casi dos décadas, la *Association of Serva Sava Farms* (ASSEFA), por ser ésta la ONG que ha recibido financiación de la Cooperación Española, la pionera en las microfinanzas y la única que ofrece microcréditos en la región. Para terminar, se describe la actividad microfinanciera de la sociedad civil en Chithamur.

5.5.1. Asociaciones de desarrollo en Chithamur

Las asociaciones que han estado trabajando en Chithamur apoyando a los colectivos más pobres e implementando proyectos sociales, económicos y medioambientales para determinados grupos sociales son *Association of Sarva Seva Farms* (ASSEFA), *Rural Harijan Agricultural Development Association* (Rhada Sangam), *The Socially, Educationally and Economically Awareness of Indian Movement Society* (SEEAIMS), *Women Solidarity Foundation* (WSF), *Association for the Rural Poor* (ARP), *Rural Education and Economic Development Society* (REEDS), dos iglesias católicas y una iglesia protestante.

ASSEFA es una asociación de origen gandhiano que comienza con una estrategia inicial basada en ofrecer asistencia técnica a agricultoras sin tierra, pero con el tiempo un giro en su forma de actuación y enfoque de desarrollo provoca el abandono de ciertos servicios sociales por una inclinación hacia el mercado, con la puesta en marcha de distintas actividades económicas que han permitido seguir la línea de sus nuevos objetivos de crecimiento con sostenibilidad institucional. El cambio de la naturaleza del enfoque de desarrollo adoptado por esta asociación es uno de los determinantes subyacentes que pueden explicar algunas de las prácticas y procesos excluyentes que ocurren en la región, y que explicaremos en detalle más adelante.

Rural Harijan Agricultural Development Association (RHADA) comienza su actividad en 1974 con el nombre de *Rural Community Development Society*. En 1977 se registra y modifica su denominación a RHADA. En principio RHADA recibía fondos alemanes pero actualmente es financiada por la ONG belga *Internet Fraternity Group*. Quince trabajadores sociales trabajan en 93 aldeas de Chithamur y entre sus actividades figura la educación y la formación en cuestiones sobre intocabilidad y discriminación social. La concienciación social trata temas desde la discriminación

salarial a la discriminación en acceso a servicios como pozos, carreteras, cementerios, o templos y celebraciones religiosas. En febrero de 2000 se vincula con otra asociación de la comarca vecina y comienza su labor de formación de grupos de ayuda mutua de mujeres SC para promover el ahorro⁵⁷.

The Socially, Educationally and Economically Awareness of Indian Movement Society (SEEAIMS) tiene su sede en Acharapakkam. Esta organización se funda el 15 de abril de 1991, y en Chithamur comienza su intervención en 1996. Entre sus actividades está la concienciación de mujeres SC, la formación de grupos de ahorro, la formación profesional y la gestión de un centro de salud y un centro de formación vocacional. El centro de formación vocacional, que acoge a 25 niñas pobres desde julio de 2001, está financiado por el departamento de bienestar social de Tamil Nadu (*TN Social Welfare Board*). Sin embargo, la actividad de mayor envergadura de esta organización es el proyecto de reforestación que opera a través de la División Forestal de Chengalpattu con financiación y asistencia técnica japonesa (JBC). El objetivo de este proyecto es la protección de los bosques a través de plantaciones y crédito distribuidos entre las familias que están por debajo del umbral de pobreza. Este proyecto se lleva a cabo en los bosques de la vecindad de los *panchayats* de Thottacheri, Palayur, Karumbakkam, Pallambakkam y Villivakam.

Women Solidarity Foundation (WSF) se constituye en noviembre de 1998. Su oficina está en Acharapakam y trabaja en toda la región de Chithamur. Su patrocinador es *Tamil Nadu Resource Team (TNRT)* y su principal objetivo es la formación de grupos de ayuda mutua de ahorro aunque también realiza actividades culturales, especialmente danzas como *oil*, *colatam*, *rumi*, *tapur*, en diez colonias de SC. La danza es para WSF una forma de crear conciencia social y una vez al año celebran un festival cultural de mujeres. WSF enfatiza la necesidad de centrarse en la población SC, que comprende el 90% de la población más desfavorecida social, económica y culturalmente, con quienes se tratan problemas de dependencia de castas superiores, adicción al alcohol, bigamia y violencia doméstica.

Association for the Rural Poor (ARP) tiene su oficina central en Royapuram, Chennai. Asiste a mujeres en actividades económicas como sastrería, tejido de alfombras y cestas, y trabajo agrícola. Por otra parte, *Rural Education and Economic Development Society (Reeds)* está ubicada en Palaiyur, Cheyur Taluk (15 Km de Chithamur) y entre sus actividades se encuentran la educación en colegios nocturnos, la actividad microfinanciera con formación de grupos de ahorro de mujeres, los programas de formación para jóvenes y la asistencia en relación a electrificación, agua potable y acceso a tierra.

⁵⁷ En el epígrafe 5.5.3.2. se explica la formación de grupos de ahorro.

En los últimos años, para reducir la exclusión financiera de fuentes formales de crédito se ha dado mucho énfasis al ahorro. El gobierno ha puesto en marcha múltiples programas que vinculan a grupos de ahorro con la banca comercial y se ha servido de las asociaciones voluntarias para la formación de estos grupos. Todo esto ha desembocado en la desviación de la actividad de las asociaciones de Chithamur hacia la formación de estos grupos de ahorro. En el epígrafe 5.5.3. se presenta la actividad microfinanciera de estas asociaciones, pero antes se describe la intervención de desarrollo de ASSEFA en Chithamur.

5.5.2. *Association of Serva Sava Farms*

Se ha elegido la asociación ASSEFA entre el resto de las asociaciones que actúan en Chithamur por un doble motivo. Primero, porque está muy vinculada a la única organización microfinanciera (OMF) que opera en la región; por lo que se considera necesario un entendimiento previo de la filosofía y estrategia de ASSEFA para comprender la actuación microfinanciera⁵⁸. La segunda razón del énfasis en ASSEFA es que se trata de una asociación que ha sido receptora de AOD española canalizada a través de dos ONG españolas, que ha financiado distintos programas de desarrollo en Chithamur durante la década de los 90. Por todo lo anterior, se procede a continuación a describir el enfoque, la estrategia y la intervención de esta organización en la región de Chithamur⁵⁹.

5.5.2.1. Misión institucional y estrategia

ASSEFA fue fundada en 1969 y registrada como sociedad y fideicomiso en 1978. Originariamente, su misión era proporcionar asistencia a agricultoras que habían recibido tierra a través del movimiento *bhoodan*⁶⁰ con el fin de fomentar la producción agraria. La misión de esta asociación estaba originalmente basada en los principios gandhianos de *sarvodaya* y *gram swaraj*⁶¹ que inducen a la revitalización de las aldeas a través de una estrategia de descentralización, donde la agricultura y la industria local constituyen la base económica de las comunidades, con el fin de

⁵⁸ Véase en el epígrafe 5.5.3.1. una introducción a la labor de su intermediación microfinanciera, y en los capítulos 6 y 7 la explicación de la naturaleza de su actuación, su proceso y sus resultados.

⁵⁹ Véase al anexo II donde se explica con más detalle cada programa de ASSEFA.

⁶⁰ '*Bhoodan Yagna*' es el movimiento iniciado por Shri Acharya Vinobha Bhave, discípulo de Gandhi, para la distribución de tierras entre las personas pobres sin tierra o para propósitos comunitarios. En el estado de Tamil Nadu, el movimiento está regulado por la Ley *Madras Bhoodan Yagna* de 1958. Las tierras *bhoodan* son tierras donadas por terratenientes a población rural sin tierra y normalmente son tierras que nunca han sido cultivadas o de bajo rendimiento.

⁶¹ Que significan 'bienestar para todos' y 'autogobierno local'.

mejorar la calidad de vida de todos sus miembros y realzar el poder de las personas y la capacidad de autogestión⁶².

Desde principios de 1980, la asociación cambia de una estrategia operativa basada en la ‘tierra’ a una estrategia basada en la ‘aldea’. Se introducen programas de desarrollo integrales basados en la retórica de la planificación participativa para mejorar el estatus económico, social y cultural de las comunidades rurales y su capacidad de autogobierno. Sin embargo, este cambio de estrategia viene acompañado por un cambio de enfoque que tiende a la sostenibilidad de los proyectos con un énfasis en el crecimiento. Una vez que las comunidades alcanzan el estatus de autonomía, es decir, con la consolidación de estructuras colectivas populares y la construcción de los recursos adecuados para satisfacer las necesidades futuras de la comunidad, la asociación se retira a otras zonas para la expansión de su actividad.

ASSEFA define el desarrollo como un proceso continuo a largo plazo hacia la sostenibilidad. Su estrategia de trabajo consiste en que cada proyecto de desarrollo se consolide en un periodo de 10 a 15 años pasando por cinco etapas: proceso de comunicación, implementación inicial piloto, implementación avanzada, formación en autogestión y crecimiento espiral. Cuando el ciclo de las cinco fases se completa, la asociación dirige su atención a aldeas cercanas o implanta un nuevo proyecto en otro área geográfica y comienza de nuevo el ciclo. De esta forma, la asociación ha ido expandiendo su área operativa y diversificando su atención dentro de sus actividades de desarrollo. En 1997-98 llega a operar en 3.650 aldeas de 61 *Panchayat Unions* de seis estados (Tamil Nadu, Karnataka, Rajasthan, Bihar, Maharastra y Madhya Pradesh) llegando a 6.432 familias y 220.000 individuos.

Por último, a partir de mediados de los años 90, la asociación vuelve a redirigir su actuación hacia actividades económicas y microfinancieras para consolidar el proceso de autosuficiencia financiera. La actividad social va perdiendo magnitud y es la actividad de producción y comercialización la que cobra importancia. Este desvío de la intermediación hacia fines más económicos que sociales genera una disminución en el acceso a crédito y otros recursos básicos para los grupos de población más marginados.

5.5.2.2. Perfil organizativo

El grupo ASSEFA comprende el siguiente conjunto de estructuras de ‘orientación comunitaria’: *Sarva Jana Seva Kosh Ltd.* (SJSK), *Sarva Seva Gramodhyog Samithi, Co.* (SSGS), *Sarva Women Dairy Development, Co.* (SWDD), *Sarva Seva Education Trust* (SSET) y *Sarva Seva Habitat Promotion Ltd.* (SSHP).

⁶² ASSEFA, 1998.

Sarva Jana Seva Kosh, Ltd. es una compañía microfinanciera no bancaria que promociona la microfinanciación a través de 66 sucursales en toda India. *Sarva Women Dairy Development, Co.* (SWDD)⁶³ es una empresa dedicada al procesamiento lácteo que se abastece de la leche producida por más de 5.000 grupos de ayuda mutua y procesada en sus cuatro centrales lecheras. *Sarva Seva Gramodhyog Samithi, Co.* (SSGS) es la unidad de comercialización creada para la distribución y venta de productos lácteos (leche, *quee* y mantequilla), y también promociona productos artesanos rurales a través de más de 40 tiendas *khadi*. La actividad de *Sarva Seva Habitat Promotion Ltd.* (SSHP) se dedica a la promoción de viviendas. Y, por último, *Sarva Seva Education Trust* (SSET) es un fideicomiso a cargo del programa de educación.

La ubicación de cada una de estas estructuras institucionales en Chithamur está representada en el mapa 2 (véase Anexo I), y el cuadro 5.36. recoge el personal de ASSEFA en Chithamur, en el que destacan dos aspectos. Primero, la gran cantidad de personal contratado para la actividad de *Sarva Women Dairy Development* (SWDD) en relación a los otros programas, integrando a dos tercios de todo el personal de Chithamur. Segundo, a pesar del supuesto énfasis que se presta al desarrollo de la mujer, de toda la fuerza laboral del proyecto de Chithamur sólo 4 (8,3%) son mujeres y ninguna de ellas ocupa un alto cargo a nivel en la gestión o dirección empresarial.

Cuadro 5.36. Personal de ASSEFA en Chithamur (Julio 2001)

	Mujeres	Hombres	Total
Oficina de proyecto	-	2	2
SWDD	2	30	32
SJSK	2	9	11
Tienda <i>kadhi</i> (SSGS)	-	3	3
Total	4	44	48

Para la operatividad de cada proyecto, la asociación recibe fondos públicos y privados. El 10% es financiación gubernamental india y el 90% son donaciones de agencias y organizaciones no gubernamentales, en su mayoría extranjeras⁶⁴. En particular, el proyecto de Chithamur ha recibido ayuda principalmente de la Comisión Europea (CE)⁶⁵ y de España. Tal y como recoge el cuadro 5.37. la financiación española canalizada por ONG españolas proviene del Gobierno Vasco y de la Secretaría de Estado y Cooperación Internacional (SECI, antigua SECIPI).

⁶³ Antes *Sarva Seva Dairy Federation* (SSDF)

⁶⁴ ONGs de Francia (*Partege, Ecoliers du monde, Aid et Action*), Italia (ASSEFA Italia), Reino Unido (*Action Village India* (AVI) antes llamada *Friends of ASSEFA*, *West DEN, Community Action Network* (CAN), Grecia (*Kessa Dimitra*), Dinamarca (*Wetladen Herdern*), Suiza (*Sight and Life*) y España (Manos Unidas, Proclade Euskadi).

⁶⁵ Desde el 13 de marzo de 1999 hasta el 30 de diciembre de 2000, la UE financia en Chithamur tanto programas como los salarios de sus empleadas. A partir del 2001, la UE financia sólo salarios.

Cuadro 5.37. Proyectos de ASSEFA financiados por la Cooperación Española (1990-1998)

Año	Título del programa	Entidad Pública	ONG española	Localidad	Cuantía (Pts)
1990	Desarrollo Integral de 60 pueblos	Gobierno Vasco	Manos Unidas	Thirumangalam y Alangudi	50.000.000
1992	Desarrollo Integral de la Región de Chithamur	Gobierno Vasco	Proclade Euskadi	Chithamur	78.010.015
1994	Empleo Rural Cooperativo	Gobierno Vasco	Proclade Euskadi	Chithamur	18.494.517
1996	Mejora de la Producción Lechera en la Comarca de Chithamur	Gobierno Vasco	Proclade Euskadi	Pooriampakkam (Chithamur)	40.222.000
1996	Creación de Industrias Artesanales	SECIPI		Chithamur	21.110.800
1998	Desarrollo Regional Productivo de Mujeres Rurales	Gobierno Vasco	Proclade Euskadi	Gingee (Sengi) Viluppuram District	123.620.000

Fuente: SECI

5.5.2.3. Perfil de servicios

La actuación en Chithamur comienza en 1985 y, aunque en sus cinco primeros años no se cuenta con una estructura adecuada y la actividad es muy limitada y puntual, progresivamente la intervención de desarrollo va cobrando forma. Actualmente, la intervención de ASSEFA en Chithamur es principalmente económica, aunque en el pasado el componente social era prioritario. Entre los programas de desarrollo económico destacan un programa de desarrollo agrícola y ganadero, un programa de industria y empleo y, un pequeño programa medioambiental forestal; y la asociación también ha trabajado en temas de educación, salud y organización comunitaria.

ASSEFA comienza su intervención en Chithamur asistiendo en materia de irrigación colectiva a agricultoras con tierras *bhoodan*⁶⁶. Posteriormente, pasa a una estrategia subsectorial ganadera basada en el microcrédito, principalmente dirigido hacia la producción de leche y el procesamiento y la comercialización de productos lácteos. Al sector agrícola y ganadero se ha destinado el 87% del presupuesto total de la asociación en Chithamur, principalmente, en forma de intermediación microfinanciera. El microcrédito agrario se concede para irrigación, utensilios de labranza, animales de carga, carros, fertilizantes, semillas y otros insumos agrarios. El microcrédito ganadero es también importante y se dirige principalmente a ganado bovino, aunque también a la cría de ganado ovino y caprino, y avicultura. Una pequeña partida de recursos se destina para asistencia técnica y veterinaria.

La asociación comienza a desarrollar industrias rurales con el doble objetivo de disminuir el desempleo de jóvenes rurales y la migración, y de proporcionar un mejor precio a las materias

primas. Los dos programas de industria y empleo asalariado que se implementan en Chithamur son la unidad de cuero y las granjas colectivas para floricultura, aunque con unos resultados no demasiado favorables⁶⁷. Por otro lado, ASSEFA ha intervenido también en educación, salud, vivienda y organización comunitaria. El programa de salud abarcaba nutrición e higiene, agua potable, construcción de biogas y *smokeless chula*, provisión de medicinas y sensibilización en temas de salud, aunque en la actualidad este programa ha cesado su funcionamiento.

El programa de educación incluye tanto enseñanza reglada como educación informal de adultos. Se construyeron varios centros de enseñanza primaria y secundaria y un centro de formación profesional, pero la actividad educativa ha disminuido considerablemente e incluso algunos colegios han cerrado en los últimos años. En 1990, la asociación tenía en Chithamur nueve colegios y un centro de formación técnica profesional. En julio de 2001, permanecían abiertos sólo cinco centros, cuatro colegios de educación primaria y uno de educación secundaria.

La organización comunitaria se centra en la formación de estructuras colectivas comunitarias como *mahila mandal* (comités de mujeres), *clubs* de jóvenes y otros foros sectoriales que nacen a partir de *gram sabhas* (asambleas populares vecinales de las aldeas). Un *gram sabha* sirve de foro para que todos los miembros de la comunidad tengan una oportunidad de discutir temas relacionados con el bienestar y desarrollo de su aldea, identificar problemas y buscar soluciones, y movilizar y gestionar los recursos locales para el beneficio socioeconómico tanto de individuos como de la aldea en su totalidad. La misión de ASSEFA es influenciar al *gram sabha* con el espíritu de la filosofía gandhiana de *gram swaraj* e incentivar a la comunidad valores e identidad en base a la idea de *sarvodaya*. Aunque en bastantes ocasiones los líderes de los *gram sabha* son poco democráticos y el *gram sabha* se convierte más en arena de conflicto que de cooperación, se trata de que en las reuniones de los *gram sabha* la población pobre, las mujeres y las personas marginadas tengan una oportunidad de participar en la toma de decisiones de asuntos que afectan a sus vidas⁶⁸.

En los últimos años, la asociación ha ido cambiando su estrategia de actuación y se ha centrado más en actividades de intermediación financiera y económica que en tareas de intermediación social. La actividad de comercialización ha ganado igualmente protagonismo y ahora no sólo las tiendas

⁶⁶ Véase el Anexo III.

⁶⁷ Véase el Anexo III.

⁶⁸ Un funcionamiento activo de un *gram sabha* implicaría: realizar reuniones al menos cuatro veces al año, decidir las obras de desarrollo a emprender por los *panchayats*, aprobar el plan anual del *gram panchayat*, una participación activa de mujeres, SC y ST, asegurar la transparencia del *gram panchayat*, tomar medidas para tener un control pleno de la gestión de los recursos naturales de la aldea y discutir los estados financieros anuales del *gram sabha*.

kadhi, que llevan años en Chithamur, van sacando pequeñas producciones artesanales, sino que, a partir de la construcción de una central lechera en Pooriambakam y con la implementación del programa lácteo, la comercialización ha cobrado magnitud.

Cuadro 5.38. Distribución de recursos de ASSEFA en Chithamur (%)

	Hasta 1993	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1998-99	Total
Desarrollo agrícola	79,41	66,45	67,14	55,59	69,95	48,70	69,14
Ganadería (producción láctea)	10,46	4,89	12,18	15,04	14,43	45,58	17,01
Industria y empleo	1,54	16,40	14,69	25,33	14,37	5,72	10,92
Actividades sociales	1,00	7,01	0,94	1,48	0,07	-	1,61
Organización comunitaria	0,82	0,01	0,42	0,05	-	-	n.d.
Educación	1,47	0,09	0,38	0,54	-	-	n.d.
Salud	5,55	4,94	2,58	1,45	1,18	-	0,96
Programa forestal	0,58	0,21	1,67	0,53	-	-	0,36
Total	100,00	100,00	100,00	100,01	100,00	100,00	100,00

Fuente: Oficina de proyecto de ASSEFA, Chithamur.

5.5.2.4. Alcance

Aunque ASSEFA opera en seis estados de India (Tamil Nadu, Bihar, Rajasthan, Maharashtra, Karnataka y Uttar Pradesh), es Tamil Nadu el estado con una mayor concentración de proyectos. A efectos operativos, la asociación divide Tamil Nadu en dos regiones: Región Norte y Región Sur, cada una de las cuales tiene sus respectivas divisiones de desarrollo. El proyecto de Chithamur, se encuentra en la División de Madurantakam de la Región Norte.

Según datos de ASSEFA, a 31 de marzo de 1999, se habían alcanzado en Chithamur a 6.840 beneficiarias pertenecientes a 110 aldeas. A julio de 2001, el número de beneficiarias aumenta a 9.331, tal y como reflejan los cuadros 5.39. y 5.40. Las comunidades SC y las mujeres han sido las grandes receptoras de la ayuda de ASSEFA. Sin embargo, estas cifras no nos revelan casi nada si no conocemos nada más del proceso de intervención de la asociación⁶⁹. En el último epígrafe de este capítulo se describe la práctica de la actuación microfinanciera de esta organización, y cómo a través de ella ocurre el proceso de exclusión institucional. Pero antes, tras este breve inciso dedicado al principal agente social de Chithamur se pasa a describir al otro dominio institucional que puede provocar o reducir la exclusión social: el estado y las instituciones gubernamentales.

Cuadro 5.39. Grupos de ayuda mutua de ASSEFA en Chithamur (distribución por programa) (Julio 2001)

Aldeas	Crédito	Ahorro	SWDD	Floricultura	Irrigación
SC	88	10	8	4	4
OC	114	52	48	-	2
Mixto	-	-	4	-	-
Total	202	69	58	4	6

⁶⁹ Para conocer en más detalle lo que ocurre dentro de cada programa de ASSEFA véase el anexo III donde se detalla la historia de los principales proyectos de la asociación.

Cuadro 5.40. Distribución de beneficiarios/as de ASSEFA por colectivo social en Chithamur (Julio 2001)

Programa	Número de beneficiarios									
	SC				Casta				Total	
	Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres		Número	(%)
	Número	(%)	Número	(%)	Número	(%)	Número	(%)	Número	(%)
Crédito Social*	1.048	13,4	3.236	51,5	2.063	26,5	1.445	18,5	7.792	100
Granjas colectivas	-	-	127	86,4	-	-	20	13,6	147	100
Floricultura	-	-	40	100,0	-	-	-	-	40	100
Marroquinería	-	-	1	16,7	-	-	5	83,3	6	100
SSDF	188	14,0	3	0,2	1.139	84,6	16	1,2	1.346	100

(*) Número de préstamos.

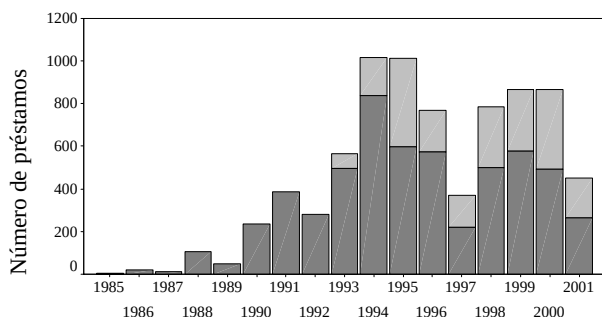
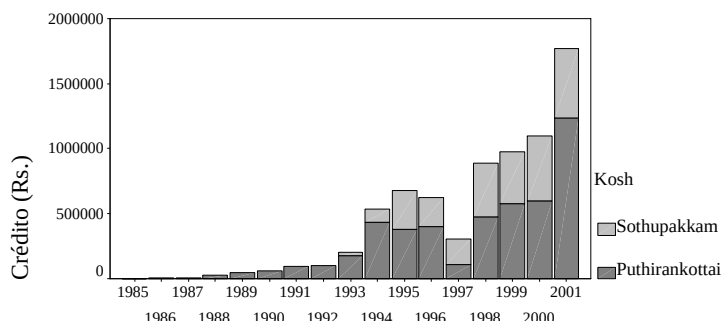
5.5.3. La sociedad civil en las microfinanzas de Chithamur

5.5.3.1. La distribución de microcrédito

En cuanto a la distribución de crédito, el principal agente proveedor semiformal microfinanciero en Chithamur es la OMF (SJSK/SNFL) constituida por la asociación ASSEFA. La actividad principal de esta organización es proporcionar microcrédito, fundamentalmente para fines productivos y con metodología crediticia grupal. Aunque se conceden préstamos individuales y se han empezado a conceder préstamos de responsabilidad solidaria, la metodología crediticia está mayoritariamente basada en grupos de ayuda mutua, es decir, cada miembro que recibe un préstamo responde únicamente de su deuda y el grupo en conjunto sirve para hacer acompañamiento, seguimiento y presión social para la devolución del crédito pero no existe responsabilidad solidaria.

La actividad microcrediticia ha experimentado una expansión tanto geográfica como en volumen de crédito⁷⁰. La *kosh* de Puthirankottai es la de mayor alcance tanto en número de grupos como en concesión de crédito. A noviembre de 2001, la *kosh* de Puthirankottai había concedido 5.692 préstamos por una cuantía de 18.915.750 Rs. Por su parte, la *kosh* de Sothupakkam había emitido 2.143 préstamos por una cuantía de 10.776.500 Rs., es decir, durante el periodo 1989-2001, se habían repartido en Chithamur 7.792 microcréditos por un valor de 29.692.250 Rs.

⁷⁰ Únicamente en 1997 se observa una caída importante de la cartera de crédito ocasionada por la inversión que supuso la construcción de la central lechera de Pooriambakam y la consiguiente desviación de fondos hacia tal propósito.

Gráfico 5.5. Número de microcréditos en Chithamur**Gráfico 5.6.** Volumen de microcrédito en Chithamur**Cuadro 5.41.** Distribución de microcrédito en Chithamur (1985-2001)

Año	Puthirankottai				Sothupakkam				Total			
	Recuento	%	Suma (Rs)	%	Recuento	%	Suma (Rs)	%	Recuento	%	Suma	%
1985	6	100,00	12.500	100,00	-	-	-	-	6	100	12.500	100
1986	19	100,00	39.000	100,00	-	-	-	-	19	100	39.000	100
1987	11	100,00	19.500	100,00	-	-	-	-	11	100	19.500	100
1988	104	100,00	106.900	100,00	-	-	-	-	104	100	106.900	100
1989	47	100,00	179.000	100,00	-	-	-	-	47	100	179.000	100
1990	234	100,00	245.900	100,00	-	-	-	-	234	100	245.900	100
1991	387	100,00	383.450	100,00	-	-	-	-	387	100	383.450	100
1992	282	100,00	404.900	100,00	-	-	-	-	282	100	404.900	100
1993	497	87,65	699.800	86,95	70	12,35	105.000	13,05	567	100	804.800	100
1994	840	82,68	1.725.800	80,26	176	17,32	424.500	19,74	1016	100	2.150.300	100
1995	596	58,95	1.520.600	56,33	415	41,05	1.178.800	43,67	1011	100	2.699.400	100
1996	573	74,71	1.603.200	64,04	194	25,29	900.200	35,96	767	100	2.503.400	100
1997	219	59,19	436.000	35,96	151	40,81	776.500	64,04	370	100	1.212.500	100
1998	500	63,61	1.894.200	53,27	286	36,39	1.661.500	46,73	786	100	3.555.700	100
1999	577	66,55	2.317.000	59,3	290	33,45	1.590.000	40,70	867	100	3.907.000	100
2000	491	56,57	2.379.500	54,04	377	43,43	2.023.500	45,96	868	100	4.403.000	100
2001	266	59,11	4.948.500	70,04	184	40,89	2.116.500	29,96	450	100	7.065.000	100
Total	5.649	72,5	18.915.750	63,7	2.143	27,5	10776500	36,3	7.792	100	29.692.250	100

El primer paso que da esta OMF para emprender la intermediación financiera rural en una aldea es dirigirse al *gram sabha*. Partir del *gram sabha* permite a la OMF una identificación más rápida de las potenciales participantes, a partir de los cuales una fundación *nidhi* se constituye. La fundación *nidhi* es el órgano necesario que permite la canalización del crédito en cada aldea, y que convierte a sus participantes en accionistas y en potenciales receptoras de crédito.

En un principio, las fundaciones *nidhi* se agrupaban a nivel de región (*block*) en una federación de fundaciones *nidhi Serva Sava* (FSSNF), posteriormente pasan a ser MBT, y a un nivel inferior, los miembros de cada *nidhi* se organizan en grupos de ayuda mutua como *mahila mandal* (comités de mujeres) o grupos sectoriales en función de la actividad económica a la que va destinada el

préstamo (agrarios, ganaderos o comerciales). A julio de 2001, había fundaciones *nidhi* en 78 de las 135 aldeas de Chithamur, es decir, en un 57,7% de las aldeas, y hasta ese momento, 105 grupos de ayuda mutua habían recibido crédito (55 de SC y 50 de OC).

En relación a la localización geográfica del microcrédito, el 55% de los préstamos se concentra en 11 municipios: 9 son las *nidhis* que acaparan el 32% de los mismos. Véase el mapa del anexo I que representa el área de operación de la OMF en Chithamur con sus divisiones operativas (*clusters*) y municipios. El cuadro 5.42. muestra la concentración geográfica del microcrédito y el cuadro 5.43. la relación de fundaciones *nidhis* con mayor número de préstamos durante el periodo objeto de estudio.

Cuadro 5.42. Concentración geográfica de microcrédito en Chithamur

Número de préstamos	Recuento de municipios	Municipio (%)	Recuento prestamos	Préstamos (%)
0-100	20	41,67	1.096	14,08
100-200	17	35,42	2.425	31,15
200-300	6	12,50	1.448	18,60
300-500	3	6,25	768	15,70
> 500	2	4,17	1.594	20,48
Total	48	100,00	7.331	100,00

Cuadro 5.43. *Nidhis* con mayor concentración de microcrédito en Chithamur

<i>Nidhi</i>	Número de préstamos	Proporción (%)
83 – Theneripattu	207	2,66
70 – Parukkal	208	2,67
90 – Pulieni	218	2,8
14 – Palaiyur	229	2,94
112 – Vilankadu	252	3,24
68 – Nugumbal	258	3,31
30 – Pudupettai	277	3,56
32 – Chinakalakadi	389	4,99
73 - Periakalakadi	454	5,83
Total. 9 <i>nidhis</i>	2.492	31,99

En los capítulos siguientes se describe más detalladamente esta práctica microcrediticia y los efectos que produce entre los grupos tradicionalmente excluidos. Se puede adelantar que en los comienzos, las comunidades SC constituían los grupos meta de la intervención. Sin embargo, el crédito hacia SC ha ido disminuyendo considerablemente con el tiempo. En relación al alcance de mujeres, el efecto ha sido inverso y con los años se les ha ido concediendo mayor protagonismo. No obstante, las condiciones de su integración financiera y económica no han sido favorables tal y como veremos en los próximos capítulos. El gráfico 5.7. representa la formación de las fundaciones *nidhis* en Chithamur en función de la casta, el gráfico 5.8. refleja la proporción préstamos concedidos a mujeres, y los gráficos 5.9. y 5.10. representan la distribución del volumen de crédito segmentado por casta y sexo.

Gráfico 5.7. Número de *nidhis* (por casta)

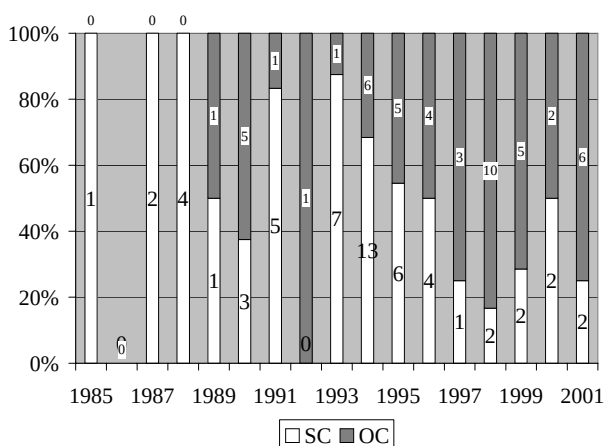


Gráfico 5.8. Número de microcréditos (por sexo)

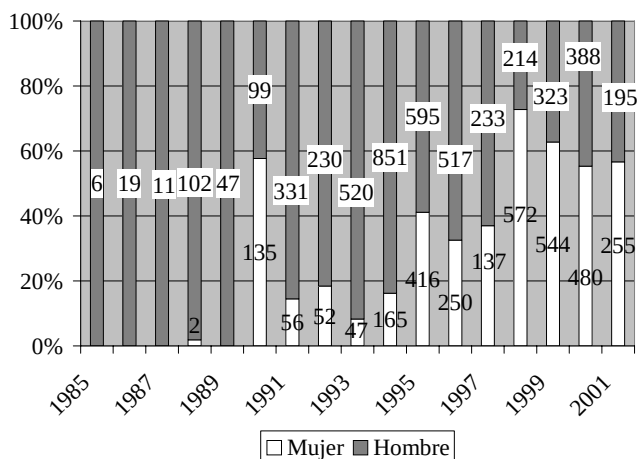


Gráfico 5.9. Distribución del microcrédito (por casta)

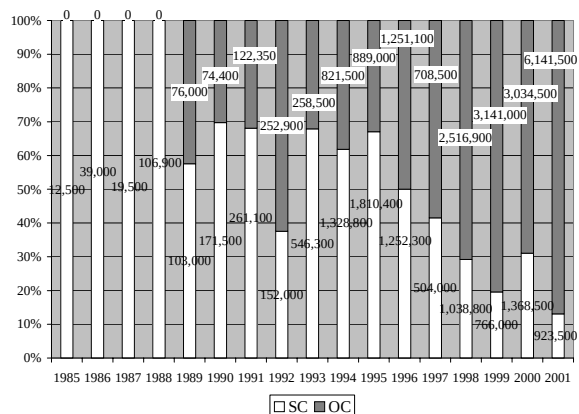
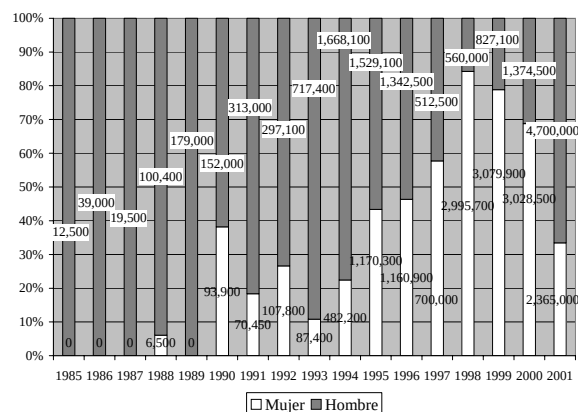


Gráfico 5.10. Distribución del microcrédito (por sexo)



Aparte de ASSEFA, la asociación SEEAIMS también ha concedido crédito por valor de 210.000 Rs. a 42 personas. Son préstamos de 5.000 Rs./persona a devolver proporcionalmente en 25 meses a un 1% mensual. Sin embargo, es el ahorro la actividad dominante de las asociaciones civiles de Chithamur que en los últimos años se ha concentrado en la formación de grupos de ahorro de mujeres.

5.5.3.2. La constitución y formación de grupos de ahorro

Las asociaciones de Chithamur están jugando un papel fundamental en la formación de grupos de ayuda mutua. En los últimos años, algunas de las asociaciones antes mencionadas y otras nuevas han dedicado sus esfuerzos a la formación de estos grupos de mujeres con el principal cometido de

estimular el ahorro. Asociaciones como DGSEA, WEEDS, ALF, *Arivoli*, INRLF, TANWA y WSF han sido los principales agentes promotores de grupos de ahorro en Chithamur.

Dentro del modelo de grupo de ayuda mutua, la función de cada asociación no es proporcionar crédito sino simplemente reunir a mujeres y constituir las en grupos, dándoles formación y asistencia en sus primeros meses de funcionamiento. Por impartir las sesiones de formación, la asociación recibe una ayuda gubernamental de 2.000 Rs. por grupo. Los principales aspectos de estas sesiones son la concienciación en la actividad del ahorro y la gestión del dinero. Se ofrece pues una educación informal a las mujeres en temas como la preparación de un presupuesto mensual para sensibilizarlas sobre el gasto ‘útil’, el gasto ‘extravagante’ y sobre como evitar el despilfarro y usar productivamente los ahorros. Paralelamente, se tratan temas de igualdad de género y toma de decisiones dentro de la familia.

El proceso de formación de los grupos de ayuda mutua, tal y como ha ocurrido en Chithamur, es el siguiente. En primer lugar, se convoca a las mujeres de una aldea y se les motiva para agruparse con el fin principal de fomentar su ahorro. Una vez constituidos los grupos, cada uno de ellos, decide voluntariamente ahorrar una cantidad periódica que al cabo de un tiempo, y cuando ya se ha acumulado el suficiente capital, los miembros podrán pedirla prestada. Es el mismo grupo el que decide la tasa de interés, el tamaño del préstamo y los esquemas de devolución de los préstamos que concede. La decisión sobre el uso del crédito es, en cambio, personal, y abarca desde la educación de hijas, la celebración de eventos sociales y religiosos, hasta las actividades de generación de renta o las emergencias familiares.

Para la permanencia y el buen funcionamiento del grupo se recomienda la cooperación entre sus miembros, que han de tratar de resolver los problemas que vayan surgiendo a través de reuniones regulares. Además, se enfatiza la importancia de la asistencia a las reuniones para aprender a utilizar los servicios financieros de los bancos, comenzar a desenvolverse con el personal del banco, así como para hacer un seguimiento y control del ahorro de cada miembro. En este punto, resulta de especial importancia el papel de liderazgo que ostenta la presidenta y la secretaria para mantener la motivación de sus miembros.

Para que la gestión sea correcta se recomienda la regularidad y la homogeneidad en la cantidad ahorrada, que la toma de las decisiones se haga en asamblea y que los préstamos vayan dirigidos sólo a los miembros del grupo y no a terceras personas. Además, para lograr una buena gestión, es necesario que los miembros mantengan al día ocho libros de registro (un libro de caja, un libro de acuerdos, un libro de asistencia a reuniones, una libreta individual, un registro de préstamo interno, un archivo de liquidez, un registro de préstamo y un registro general para festivales y otros eventos

sociales). La presidenta, a su vez, debe igualmente mantener todos los recibos de los gastos en los que incurre para desarrollar su actividad (tickets de autobús, cuadernos, etc.).

Diversas son las ventajas de pertenecer a un grupo de ahorro aunque, como se veía en el anterior capítulo, también tiene sus inconvenientes. Los ahorros son importantes porque permiten suavizar el consumo, financiar la inversión y amortiguar el riesgo. Por otro lado, se sostiene que los grupos de ahorro facilitan a la mujer el control y el uso del dinero, junto con una disciplina de ahorro semanal o mensual que permite una gestión y planificación de los ahorros, además de la posibilidad de conseguir más fácilmente un préstamo subsidiado a través de distintos programas gubernamentales. Sin embargo, a las mujeres de Chithamur les surgían dificultades y temores a la hora de poner en funcionamiento este esquema de ahorro, entre las que destacaban la posibilidad de ser engañadas por el personal del banco, la falta de cooperación entre las vecinas de la aldea y cónyuges, y la dificultad de ahorrar semanal o mensualmente, especialmente en la estación seca del año en la que, por lo general, no hay trabajo ni, por tanto, liquidez.

Hasta el mes de julio de 2001, las ocho asociaciones que han estado trabajando en Chithamur han constituido 359 grupos de ahorro. Cada grupo está formado por un promedio de 20 mujeres, que abren una cuenta conjunta de ahorro en una institución financiera formal a nombre de los líderes del grupo, es decir, la presidenta y la secretaria. Las instituciones financieras colaboradoras en Chithamur donde los grupos han depositado sus ahorros son *Central Bank of India* (CBI), *Indian Overseas Bank* (IOB), *Canara Bank*, *IBK*, *District Central Cooperative Bank* (DCCB) y *Primary Agricultural Credit Societies* (PACS).

Cuadro 5.44. Grupos de ahorro en Chithamur (2000, 2001)

ONG	Julio 2000		Julio 2001	
	Número grupos	(%)	Número grupos	(%)
DGSEA	78	39,59	153	42,27
WSFT	44	22,34	60	16,57
ASSEFA	0	0,00	69	19,06
WEEDS	60	30,46	40	11,05
ALF	2	1,02	25	6,91
Arivoli	7	3,55	7	1,93
INRLF	4	2,03	6	1,66
TANWA	2	1,02	2	0,55
Total	197	100,00	362	100,00

Fuente: BDO, Chithamur, 2001.

La asociación más activa en la constitución de grupos de ahorro ha sido DGSEA formando a más del 40% de los grupos de Chithamur. En enero de 2000, esta asociación comienza la formación de los primeros grupos, a julio de ese mismo año ya funcionan 82 grupos integrados por 1.552 miembros y, a julio de 2001, DGSEA ya ha agrupado a 2.926 mujeres en 153 grupos. Del total de

miembros, el 90,1% son SC. Cada grupo suele estar formado por 20 miembros que depositan sus ahorros en cuatro entidades financieras de Chithamur: CBI (44,4% de los grupos), PACS (28%), IOB (22,2%) y DCCB(5,2%).

De los 82 grupos que primero se constituyeron, todos los miembros son mujeres y el 91% son SC. Las mujeres tienen una edad comprendida entre 21 y 60 años con una edad media que se sitúa en 35 años. La tasa de analfabetismo en los grupos es muy elevada y pocas han acabado la educación primaria. El 81,4% son analfabetas, apenas el 7,2% ha finalizado sus estudios primarios, el 4,9% ha concluido el primer ciclo de secundaria, el 1,2% ha completado secundaria y sólo el 0,17% ha estudiado bachillerato⁷¹. En cuanto a la renta familiar de las participantes, todas están por debajo del umbral de pobreza excepto una. En base a la categorización que se emplea en India, el 4,6% son destituidas, el 9,4% son extremadamente pobres, el 64,9% son muy pobres, y el 20,9% son pobres. El nivel de renta más bajo registrado es de 1.550 Rs y el más alto de 12.000 Rs. anuales. La renta media es de 7.422 Rs⁷². Se puede decir en efecto que estos grupos incluyen a población socialmente excluida: SC, analfabeta y de renta por debajo del umbral de pobreza. Sin embargo, ¿cual es el efecto de estos grupos en sus participantes?

Cuadro 5.45. Nivel de estudios de las participantes de los grupos de ahorro de DGSEA (Julio 2000)

Nivel de estudios	Frecuencia	Proporción (%)
Analfabetas	480	81,36
Educación primaria		
Grado 1	-	-
Grado 2	6	1,02
Grado 3	12	2,03
Grado 4	7	1,19
Grado 5	43	7,29
Educación secundaria (primer ciclo)		
Grado 6	5	0,85
Grado 7	-	-
Grado 8	28	4,75
Educación secundaria (segundo ciclo)		
Grado 9	1	0,17
Grado 10	7	1,19
Bachillerato		

⁷¹ La muestra sobre edad es de 823 mujeres (53% de los miembros) y la muestra de educación es de 590 mujeres (38% de los miembros).

⁷² En India, los niveles de pobreza se definen sobre la base de renta familiar anual media (una familia de cinco personas). El gobierno de India definió oficialmente el umbral de pobreza como la renta anual de la vivienda de 11.000 Rs. (317 USD). Por debajo de este umbral, los grupos de renta anual 1992 (revisado) son: a) Destituidos (0-4.000 Rs.); b) Extremadamente pobres (4.001-6.000 Rs.); c) Muy pobres (6.001-8.500 Rs.); d) Pobres (8.501-11.000 Rs.).

Grado 11	1	0,17
Grado 12	-	-
Total muestra	590	100,00

Cuadro 5.46. Nivel de pobreza de las participantes de los grupos de ahorro de DGSEA (Julio 2000)

	Nivel de pobreza	Frecuencia	Proporción (%)
Destituidos	(0 - 4.000 Rs.)	71	4,58
Pobres extremos	(4.001 - 6.000 Rs.)	146	9,41
Muy pobres	(6.001 - 8.500 Rs.)	1.008	64,99
Pobres	(8.501 - 11.000 Rs.)	325	20,95
No pobres	(más de 11.000 Rs.)	1	0,06
Total		1.551	100,00

5.5.3.3. La colaboración con instituciones estatales en la canalización de crédito

Las asociaciones que han colaborado con el programa SGSY en la formación de grupos de ahorro en Chithamur han sido ASSEFA, *Duraisamy Generous Social, Education Association* (DGSEA), *Women's Educational and Economic Development Society* (WEEDS), *Agricultural Labour Federation* (ALF), *Arivoli, Indian National Rural Labour Federation* (INRLF), TANWA y WSF. De todas ellas, como ya se ha dicho, es ASSEFA la que ha canalizado una mayor proporción de los fondos de SGSY. Otras dos asociaciones con una actuación relevante en Chithamur han sido WEEDS y DGSEA. A través de la primera asociación, 509 SC han conseguido un crédito subsidiado por valor de 900.000 rupias, y a través de la segunda, 327 SC han obtenido financiación por valor de 425.000 rupias. Un detalle del número de beneficiarias del programa distribuidos por asociación se recoge en los dos cuadros siguientes (5.47. y 5.48.).

Cuadro 5.47. Distribución de beneficiarios/as de SGSY por asociación, Chithamur (1999-2002)

	1999-2000		2000-01		2001-02*		Total	
	Recuento	(%)	Recuento	(%)	Recuento	(%)	Recuento	(%)
ASSEFA	185	42,63		0,05			185	14,29
INRLF	109	25,12					109	8,42
WEEDS	140	32,26	369	43,62			509	39,31
ALF			40	4,73			40	3,09
DGSEA			327	38,65			327	25,25
WSFT			108	12,77			108	8,34
Individual			2	0,24	15	100,00	17	1,31
Total	434	100,00	846	100,00	15	100,00	1295	100,00

(*) Los datos del ejercicio fiscal 2001-2002 no están completos pues la información fue recogida en julio de 2001.

Cuadro 5.48. Asignación de recursos de SGSY por asociación, Chithamur (1999-2002)

	1999-2000		2000-01		2001-02		Total	
	Rs.	(%)	Rs.	(%)	Rs.	(%)	Rs.	(%)
ASSEFA	5.255.440	91,71	-	-	-	-	5.255.440	71,69
INRLF	75.000	1,31	-	-	-	-	75.000	1,02
WEEDS	400.000	6,98	500.000	40,82%	-	-	900.000	12,28
ALF	-	-	50.000	4,08%	-	-	50.000	0,68
DGSEA	-	-	425.000	34,69%	-	-	425.000	5,80

WSFT	-	-	200.000	16,33%	-	-	200.000	2,73
Individual	-	-	50.000	4,08%	375.000	100,00	425.000	5,80
Total	5.730.440	100.00%	1.225.000	100.00%	375.000	100,00	7.330.440	100,00

5.6. Conclusión

Chithamur es una de las regiones económicamente menos desarrolladas del estado de Tamil Nadu: más del 50% de la población está por debajo del umbral de pobreza y las diferencias de género y de casta son aún patentes; la infraestructura social básica y la provisión de servicios sociales es insuficiente; y el acceso a bienes y servicios básicos y la distribución de recursos productivos continúa marginando a las mujeres y a las comunidades de SC.

Dentro del dominio institucional del mercado, el acceso a factores básicos como la tierra, el empleo, el crédito y otros recursos productivos es imprescindible para la subsistencia y seguridad de las personas; asimismo, el acceso a educación, salud, nutrición y una vivienda digna son elementos descriptores fiables de la situación de exclusión social que vive la región y las diferencias significativas que se producen contra los colectivos tradicionalmente excluidos. Destacar sobre todo que el mercado laboral de Chithamur está caracterizado por unas altas tasas de subempleo, especialmente entre la mujeres. No sólo la mujer tiene una menor participación en actividades económicas bien remuneradas o rentables, sino que cuando ésta participa, su trabajo es eventual e inestable. Esto aumenta su vulnerabilidad económica así como la disparidad por razón de género en relación a la continuidad laboral y seguridad en el empleo. Por otro lado, la principal ocupación para la población es la agricultura. Sin embargo, hay una alta proporción de mujeres, especialmente de comunidades SC, que trabajan como obreras agrícolas, lo cual es reflejo de la falta de derechos de propiedad de tierra entre estos colectivos que, al no disponer de este factor para su subsistencia, se ven obligados a trabajar como jornaleras en tierra ajena con unos niveles salariales muy bajos y en condiciones desfavorables, agudizadas igualmente por las limitadas oportunidades de empleo rural, el estancamiento de la agricultura y la estacionalidad de las cosechas. El acceso a tierra es, por tanto, uno de los principales mecanismos de exclusión en Chithamur. Casi el 80% de las explotaciones agrarias de la región son inferiores a una hectárea. Las grandes explotaciones (0,45%) ocupan casi el 10% de la tierra, mientras que las propiedades marginales (79,9%) ocupan el 34% de la tierra. Como es habitual, las mujeres y las comunidades SC son los colectivos más perjudicados.

En relación al dominio de la sociedad civil, entre las distintas asociaciones que actúan en Chithamur destaca la intervención de *Association for Serva Sava Farms* (ASSEFA). Con el paso del tiempo, esta organización ha tenido una considerable expansión, sin embargo, la provisión de sus servicios ha aumentado, o al menos preservado, las diferencias de género y casta. Ha habido una merma de

sus servicios sociales y los resultados de los programas de desarrollo económico implementados en la región han tenido pocos efectos positivos para la población. En el capítulo sexo, se analiza más detenidamente el proceso de integración de determinados grupos sociales en relación al acceso a crédito y autoempleo, y cómo les ha afectado el marcado cambio de estrategia operativa de la asociación hacia un enfoque de desarrollo más expansivo y comercial.

Dentro del dominio estatal, las garantías constitucionales y las reformas legislativas prescriben determinados mecanismos de salvaguardia y protección de la población SC y de las mujeres para reforzar sus derechos de ciudadanía. Se han enfatizado los acuerdos institucionales formales a través de la provisión de reservas en legislaturas, *panchayats*, servicios públicos, etc., pero aún es necesaria una mayor redistribución de activos productivos, empleo, educación y otros servicios sociales para los colectivos en riesgo de exclusión. En Chithamur, la provisión de servicios públicos básicos como centros de atención sanitaria, centros de enseñanza, e infraestructura social básica que permita un adecuado acceso a agua potable y electricidad es aún deficiente; y los principales programas de generación de renta, empleo y crédito han alcanzado a un gran número de beneficiarias y de población SC, pero los resultados son aún insatisfactorios. Las críticas se dirigen principalmente hacia los problemas de corrupción y malversación de fondos entre aquellos segmentos que cuentan con una posición política y económica más fuerte, la falta de los adecuados vínculos políticos, la falta de información y el desconocimiento de los programas, el analfabetismo o la inexperiencia de la población destinataria en el trato con el funcionariado, hace que mucha población quede al margen de estos programas y de los beneficios que puedan aportar.

Centrándonos en nuestro ámbito de estudio, las microfinanzas, este capítulo ha explorado cómo las instituciones de mercado, Estado y sociedad civil de Chithamur operan en este sector. A pesar de que la banca comercial ha experimentado una expansión de su red de oficinas, el sector bancario está altamente segmentado y los servicios financieros son aún inaccesibles para la mayoría de la población. Los sucesivos gobiernos han puesto en marcha diversos programas para ampliar el acceso a crédito formal subsidiado de los segmentos más desfavorecidos (JRY, RMK, IRDP, TRYSEM, DWCR, SITRA, GKY y MWS, y SGSY). Sin embargo, existen trabas que limitan una amplia cobertura y un beneficio para la población.

Existe dentro del sector microcrediticio cierta colaboración entre las agencias gubernamentales y no gubernamentales en Chithamur, siendo los grupos de crédito creados por ASSEFA los principales receptores de la ayuda de los programas gubernamentales de crédito, a través de aquellos grupos de ayuda mutua que tienen un mejor desempeño, y que previamente han saldado su deuda con la OMF. Otras asociaciones (como DGSEA, WEEDS, ALF, *Arivoli*, INRLF, TANWA y WSF) también han colaborado con la agenda microfinanciera gubernamental pero, más que en crédito, han concentrado

su actuación en la capacitación de las mujeres para la constitución de grupos de ahorro. A través de estos grupos, se les ofrece a las mujeres la posibilidad de acceso a servicios financieros formales por medio de cuentas conjuntas de ahorro en agencias financieras formales (CBI, IOB, *Canara Bank*, IBK, DCCB o PACS), lo cual les permite financiar sus propias actividades económicas, y les da esperanza de elegibilidad en la concesión de un crédito público subvencionado. La ventaja de estos grupos es que incluyen en efecto población socialmente excluida: SC, analfabeta y de renta por debajo del umbral de pobreza; su inconveniente es que la permanencia del grupo es difícil de asegurar si no hay una asesoría técnica que los acompañe en el proceso futuro de generación de ingresos.

Por último, esta investigación centra su atención en la actividad del principal agente proveedor microfinanciero de Chithamur, una compañía financiera no bancaria fundada en 1989 por la ONG ASSEFA, primero denominada *Sarva Jana Sewa Kosh* (SJSK) y posteriormente *Savodaya Nano Finance Limited* (SNLF), que cuenta con 24 sucursales en toda India, dos de cuales se encuentran en la región de Chithamur. La actividad principal de esta intermediaria microfinanciera es la provisión de microcrédito grupal para fines productivos, aunque también ofrece otros servicios financieros como la capacitación de grupos, la constitución de grupos ahorro, la intermediación en pagos y la actividad aseguradora de ganado. La provisión de sus servicios microfinancieros ha ido creciendo con el tiempo, pero la distribución de crédito para comunidades de SC ha sido cada vez menor, y han surgido desigualdades en función de la casta y el género. Las mujeres han experimentado con los años un mayor acceso a crédito, no obstante, las condiciones de esta integración financiera han sido en la mayoría de los casos desfavorables. En los capítulos siguientes se describe en detalle este proceso de integración económica y exclusión institucional, y los resultados que ha provocado en los colectivos tradicionalmente excluidos.

Capítulo 6

El *proceso* de exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur

Capítulo 6

El *proceso* de exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur

6.1. Introducción

Este capítulo pretende analizar el *proceso* de exclusión institucional que produce el programa de microfinanzas y desarrollo rural de la Association of Sarva Seva Farms (ASSEFA) y Sarva Sana Sewa Kosh (SJSK, actualmente Sarvodaya Nano Finance Limited, SNFL) en colectivos en riesgo de exclusión. Esta intervención combina la distribución de crédito con la provisión de otros servicios complementarios donde interactúan instituciones de mercado, sociedad civil y Estado. La actuación consiste en un proyecto de generación de ingresos que se basa en tres tipos de intervenciones: a) la constitución de grupos de ayuda mutua de mujeres para la producción láctea a través de la ONG, b) la distribución de crédito para la adquisición de ganado bovino como eje principal del programa microfinanciero a través de una compañía financiera no bancaria y con apoyo financiero público, y c) la asistencia en la producción, el procesamiento y la comercialización de productos lácteos a través de dos entidades con ánimo de lucro.

La intervención es definida por la propia ONG promotora como un proyecto de desarrollo integral y reducción de pobreza, y el objetivo de este estudio de caso es analizar la exclusión institucional de esta intervención, observando su diseño, sus procedimientos y su gestión. Se estudia cómo ocurre la exclusión institucional desde un punto de vista financiero, económico, social y político. Las dimensiones financiera y económica de la exclusión institucional hacen referencia a la intermediación financiera (epígrafe 6.2.) y los servicios de desarrollo empresarial, el procesamiento y la comercialización de la producción (epígrafe 6.3.). La condición social de la exclusión se refiere a las redes sociales y las estructuras colectivas informales constituidas, principalmente los grupos de ayuda mutua de crédito de mujeres (epígrafe 6.4.); y, por último, la dimensión política hace referencia a la relación de los colectivos participantes con las instituciones gubernamentales (epígrafe 6.5.).

El capítulo se estructura en tres apartados, y en cada uno de ellos se analizan los dos aspectos de todo proceso de exclusión institucional: el aspecto distributivo y el aspecto relacional. En una primera parte se describe la dimensión financiera del proceso de exclusión institucional, que incluye el análisis del perfil organizativo y del perfil de servicios microfinancieros (fundamentalmente la estrategia y la tecnología crediticia de la intervención, con especial énfasis en los préstamos para ganado bovino que son los que mayoritariamente han recibido los colectivos tradicionalmente

excluidos: las mujeres SC). A continuación, se presta atención a la relación de endeudamiento que se produce entre la OMF y cada colectivo prestatario, estudiando cuatro dimensiones de la deuda: la *anchura de la deuda*, la *profundidad de la deuda*, la *longitud de la deuda* y la *variedad de la deuda*.

Una vez descrito el proceso financiero, es preciso explicar el porqué de esa deuda a partir del análisis de los factores que influyen en la capacidad de absorción de deuda de cada colectivo social prestatario. Se estudian pues los términos de integración económica, donde surgen peculiaridades que han de tenerse en consideración, y la atención se dirige hacia los factores económicos en los que se interviene, a saber, los términos o condiciones de adquisición de insumos, el procesamiento y la comercialización de la producción; así como el tipo de relación económica en la que se imbuyen las participantes dentro de un contrato vinculado con venta monopsonística.

Por último, se observa cómo se produce el proceso social y político de exclusión, es decir, cómo se realiza la distribución de recursos sociales y de poder a través de las fundaciones *nidhi*¹ organizadas en grupos de ayuda mutua por sector productivo; y cómo ello afecta a las relaciones sociales y determina las relaciones que suceden entre las participantes y el resto de la comunidad en términos de clausura social, capacidad de negociación, capacidad de movilización colectiva y participación en programas públicos. Se trata pues de describir la naturaleza de estas estructuras sociales y de su participación y empoderamiento dentro del proceso de desarrollo, si es que ocurre.

El procedimiento de recogida y procesamiento de la información primaria fue descrito en el capítulo introductorio, sólo queda señalar que la información que se ha utilizado en este capítulo proviene de diversas fuentes. Se obtiene información de los libros y registros de las oficinas de la OMF SJSK, de la sede central de la ONG ASSEFA a cargo del programa en Chennai, de la oficina del proyecto de Chithamur y de la central láctea en Pooriambakkam, donde se mantienen entrevistas con el personal de las distintas entidades: los gerentes, los administradores, los contables y los trabajadores sociales. Asimismo, se recaba información de la Oficina de Desarrollo de la Región (BDO) de Chithamur y de 42 grupos (10 comunidades de población SC y 32 comunidades de población de *Other Communities* (OC)) de los 58 grupos participantes del programa que, a fecha del estudio estaban constituidos, de quienes se procede a la recogida de información a través de diversos instrumentos como entrevistas grupales, cuestionarios y entrevistas individuales en profundidad. Las entrevistas grupales son llevadas a cabo con once grupos de mujeres de diez aldeas de la zona para recoger una primera aproximación sobre su situación económica y una explicación sobre el funcionamiento de la

¹ Una fundación *nidhi* es un fideicomiso financiero común que se constituye en cada pueblo para canalizar el crédito que concede la OMF para las actividades productivas de los grupos, siendo los miembros de los distintos grupos los fideicomisarios de cada fundación *nidhi*.

intervención². Posteriormente, se aplica un cuestionario³ que recoge las opiniones de 839 mujeres del total de 1.346 participantes, es decir, se trata de una muestra que incluye al 62,3% de las participantes de 38 municipios de los 45 de Chithamur donde se ha implementado el programa. Por último, las entrevistas en profundidad se realizan con 75 mujeres participantes en el programa procedentes de seis grupos de la zona de estudio.

6.2. Los recursos financieros en el proceso de exclusión institucional en Chithamur

En esta primera sección se pretende averiguar cómo la intermediación microfinanciera puede convertirse en un proceso de exclusión institucional. Para ello se estudian las condiciones de distribución de recursos microfinancieros entre los distintos colectivos sociales a través del racionamiento de la oferta, y de la relación de endeudamiento que esta práctica genera en cada colectivo social.

6.2.1. Los elementos institucionales en el racionamiento de la oferta⁴

En la distribución de recursos financieros, particularmente de microcrédito, el racionamiento de la oferta puede estar condicionado tanto por factores sociales como por factores económicos. Sin embargo, la identidad de los colectivos socialmente excluidos está definida tanto por la posesión de activos económicos como por la posesión de activos sociales, y ambos están plenamente interrelacionados. En un análisis de exclusión institucional es preciso saber si el racionamiento de la oferta de crédito está correlacionado con determinadas categorías sociales, y si es así, es oportuno explicar cómo el ambiente institucional específico de tal práctica microfinanciera produce tal desigualdad. El contexto institucional microfinanciero favorece o limita tal desigualdad, es decir, según cómo se definan los parámetros sobre los que opera la función microfinanciera, la intervención operará a favor o en contra de la exclusión institucional. Por tanto, este primer apartado se dedica a explorar cómo el ambiente institucional específicamente microfinanciero, a partir de los principales procedimientos o parámetros sobre los que opera la función microfinanciera, puede generar exclusión institucional.

Primero se presenta el perfil organizativo de la intervención, donde se describe el sistema de distribución microfinanciera, la oferta de servicios microfinancieros, el sistema de financiación y el sistema de valoración del desempeño de la OMF. A continuación, se estudian específicamente los

² Los pueblos visitados fueron Agaram, Kesavarayanpetai, Mazhuvankaranai, Polambakam, Sirukaranai, Sothupakkam, Theneripattu, Thenpakkam, Venbalagaram, Venkatesapuram.

³ Véase el Anexo XVII.

⁴ Este apartado aplica el marco institucional presentado en el capítulo cuarto.

diversos componentes de la tecnología microcrediticia que definen explícitamente el racionamiento de oferta en Chithamur, particularmente, se describe el sistema de selección de participantes, el destino del préstamo, el tamaño del crédito, la metodología crediticia, el tipo de garantía, el plazo de amortización, el esquema de devolución, el tipo de interés, el sistema de incentivos y penalizaciones. Posteriormente, se describe la evolución de la estrategia microfinanciera, con especial énfasis en los préstamos para ganado bovino, que son los que mayoritariamente han recibido los colectivos tradicionalmente excluidos, las mujeres SC.

6.2.1.1. El perfil organizativo

6.2.1.1.1. El sistema de distribución microfinanciera

En Chithamur, la actividad microfinanciera comienza en 1985 pero hasta 1989 no se constituye legalmente la primera OMF, *Sarva Sana Sewa Kosh* (SJSK): el 29 de marzo de 1989 una primera sucursal o *kosh* se establece en Putirankottai y tras unos años, el 27 de octubre de 1994, se constituye la *kosh* de Sothupakkam⁵. A finales de los años 80, la asociación ASSEFA, a la que hacíamos referencia en el capítulo anterior, considera que los fondos provenientes de diversos donantes para los programas de desarrollo se estaban gastando de forma inviable y se debía imponer un orden en su canalización y gestión. *Sarva Jana Sewa Kosh* (SJSK) surge entonces como una compañía de servicios microfinancieros que gestiona los recursos comunitarios de los programas de ASSEFA⁶. Se registra en 1989 como una compañía financiera no bancaria, y como tal, es una compañía con ánimo de lucro limitada por garantía bajo la Ley de Compañías de 1956 y sujeta a las directrices impuestas por el Banco de Reserva de India (RBI) de 1977. El problema de esta OMF es que no está adecuadamente capitalizada, y a partir del cambio de legislación ocurrido en 1997, SJSK no puede conseguir el registro para funcionar como una compañía financiera no bancaria. Surge entonces una nueva estructura similar a SJSK: *Sarvodaya Nano Finance Limited* (SNFL), que se constituye en 1996 en Hyderabad como parte del grupo de compañías BASIX y se registra en el RBI como una compañía financiera no bancaria.

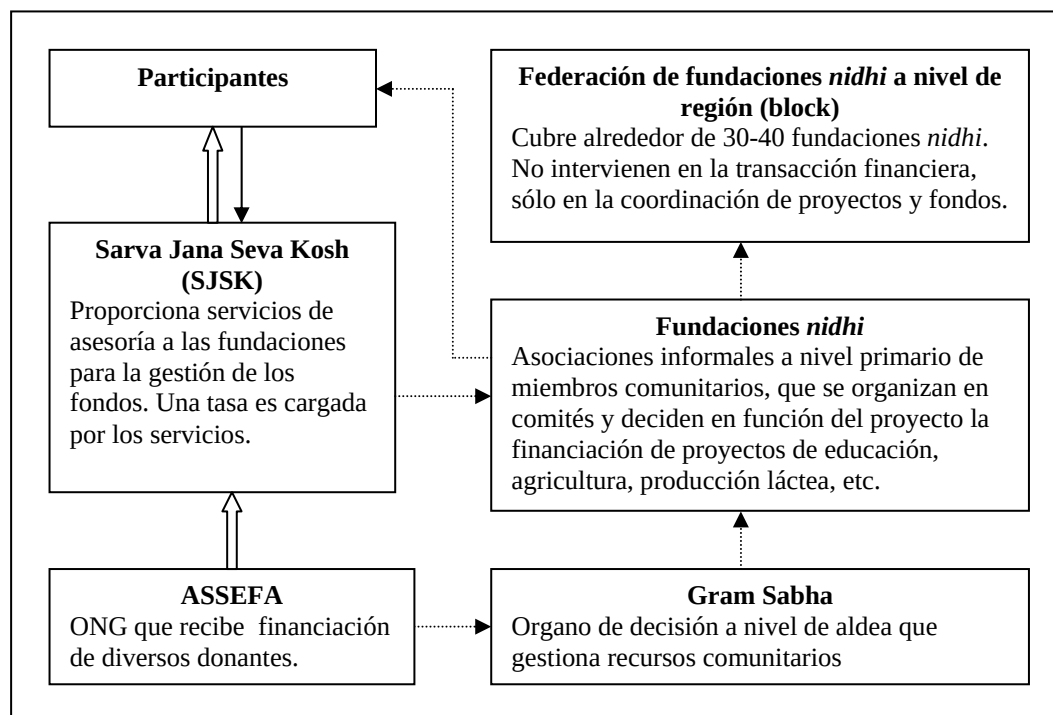
Los primeros grupos de ayuda mutua surgen a partir de la colaboración con un programa de desarrollo de mujeres de la agencia gubernamental *Tamil Nadu Women's Development Corporation* (TNWDC) apoyados por el *International Fund for Agriculture and Development* (IFAD); y en julio de 1993, SJSK cuenta ya con 24 oficinas (19 de ellas en Tamil Nadu), los depósitos individuales exceden los 5 millones de Rs. y el fondo rotatorio combinado (constituido inicialmente con

⁵ Aunque lleva en funcionamiento desde 1993.

⁶ Pathak y Sriram, 2005.

donaciones de ASSEFA) asciende a 390 millones de Rs. El siguiente cuadro (6.1.) recoge la forma de operar de SJSK y su vinculación con las comunidades rurales.

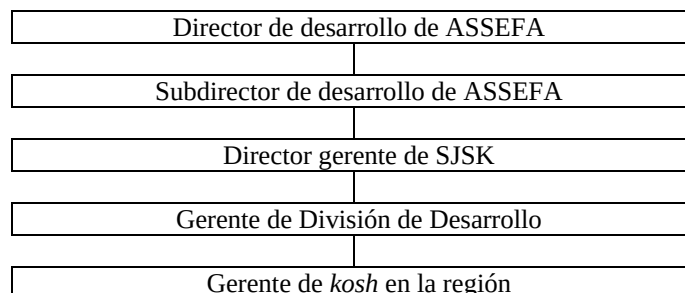
Cuadro 6.1. Estructura organizativa de SJSK y vínculos con la comunidad



Nota: Las flechas discontinuas indican relaciones informales, las flechas con doble línea indican el movimiento de los fondos de préstamos, y las flechas sencillas indican las inversiones de capital.

Bajo la supervisión de un gerente, trabaja en cada *kosh* un contable. Junto a ellos, los eslabones que engarzan a la asociación ASSEFA y a la OMF SJSK son siete trabajadores sociales (uno por *cluster*), que se ocupan de la captación de participantes a través de la formación de fundaciones *nidhis* y grupos de ayuda mutua, y de la supervisión del desempeño de cada grupo a través de reuniones regulares con sus miembros. Los siguientes cuadros (6.2 y 6.3) recogen el organigrama de la organización y su distribución de personal en Chithamur.

Cuadro 6.2. Organigrama de SJSK



Cuadro 6.3. Personal de SJSK en Chithamur (2001)

	Mujeres	Hombres	Total
Kosh de Sothupakkam:			
Gerente	0	1	1
Contable/cajera	1	0	1
Supervisores de campo	1	2	3
Kosh de Puthirankottai:			
Gerente	0	1	1
Contable/cajero	0	1	1
Supervisores de campo	0	4	4
Total	2	9	11

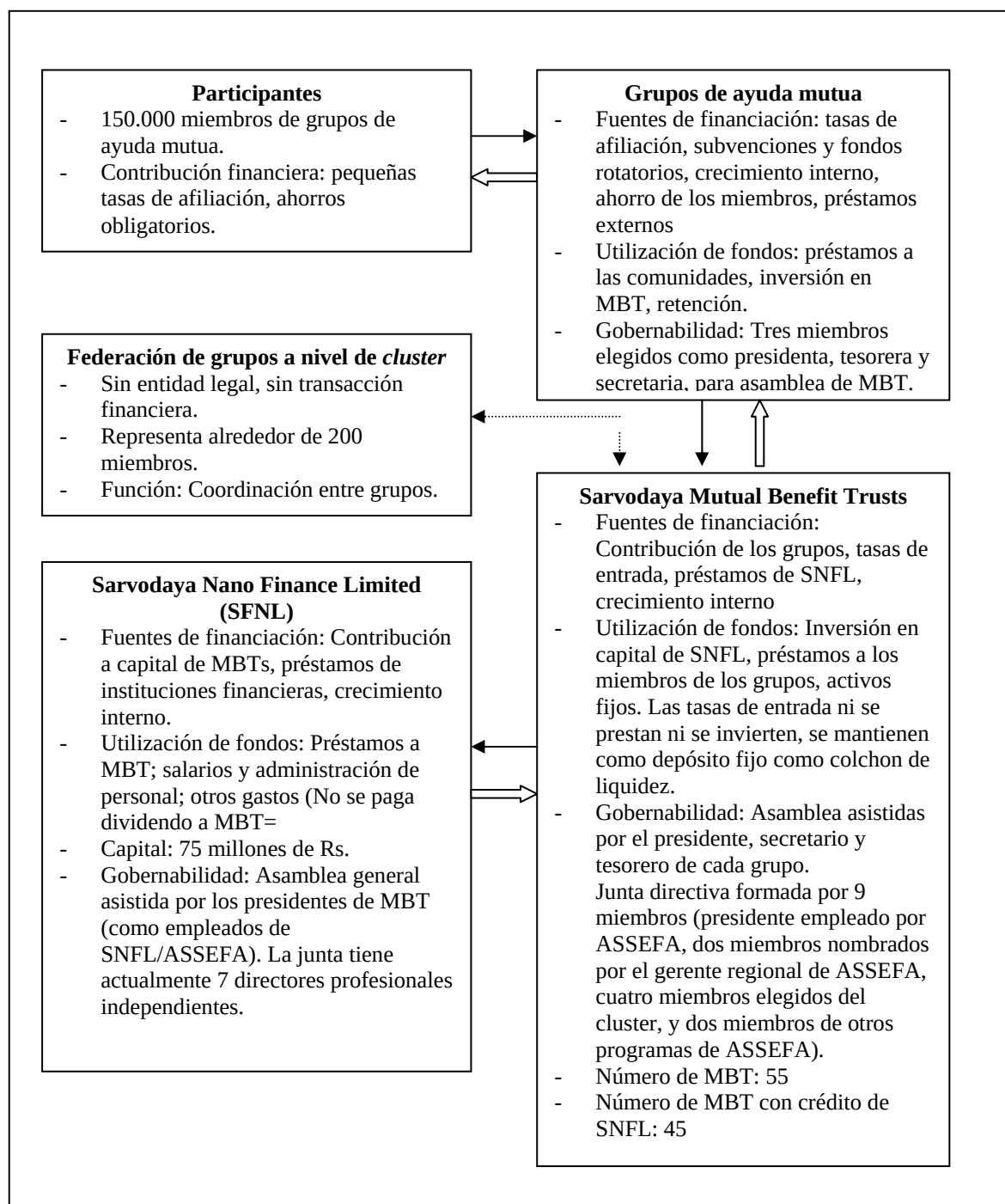
Nota: Nótese que únicamente dos son mujeres y no hay SC.

Con la nueva compañía *Sarvodaya Nano Finance Limited* (SNFL) se pretende garantizar capital para asegurar un patrimonio adecuado y disponer de fondos suficientes para el préstamo a los grupos de ayuda mutua. A 31 de marzo de 1999, la OMF dispone ya de 62 sucursales, de las cuales dos tercios estan en Tamil Nadu, los fondos rotatorios se elevan a 229 millones de Rs., los ahorros movilizados localmente suman 13 millones de Rs. y los préstamos RMK ascienden a 17 millones de Rs. A 31 de agosto de 1999, la cartera vigente es de casi 180 millones de Rs.⁷ A marzo de 2005, la cartera de la nueva estructura SNFL es de más de 238 millones de Rs. con más de 47.000 miembros activos, mayoritariamente mujeres y emplea a 613 personas. La nueva estructura organizativa es la siguiente (véase el cuadro 5.48. en la página siguiente).

La diferencia que produce este cambio organizativo a nivel comunitario es que, a partir del año 2001, las fundaciones *nidhi* a nivel primario y los grupos de ayuda mutua sectoriales de SJSK se convierten directamente en grupos de ayuda mutua de SNFL. La consecuencia es que las primeras estructuras colectivas informales, en principio, negociaban con otros proyectos de generación de ingresos y no sólo microfinancieros. A partir de este momento, la intermediación económica, la estrategia de desarrollo, y particularmente la política microcrediticia, cambian hacia un enfoque más comercial.

⁷ Planet Finance, 2002.

Cuadro 6.4. Estructura organizativa de SNFL y vínculos con la comunidad



Fuente: Akhileshwar Pathak y M.S. Sriram, 2005.

Nota: Las flechas discontinuas indican relaciones informales, las flechas con doble línea indican el movimiento de los fondos de préstamos, y las flechas sencillas indican las inversiones de capital y las relaciones de gobernanza.

6.2.1.1.2. La oferta de servicios microfinancieros

La actividad principal de SJSK es la provisión de microcrédito. Ya se hacía referencia a esta actividad microcrediticia en el epígrafe 5.5.3.1. del capítulo anterior, y más adelante se describe en detalle la tecnología microcrediticia y la cobertura social del microcrédito. Nos centramos, por tanto,

en este apartado en presentar los otros servicios microfinancieros que ofrece la OMF objeto de estudio, a saber, la movilización de ahorros y seguros.

Desde el principio, la OMF incluye entre sus servicios el depósito individual en sus dos sucursales microfinancieras de Chithamur. Sin embargo, durante los años 1995 y 1996 todas las cuentas de ahorro tienen que ser canceladas, ya que la entrada en vigor de una nueva legislación a nivel nacional prohibía la captación de ahorro a aquellas entidades que no estuvieran adecuadamente capitalizadas. Durante un tiempo, SJSK no puede entonces legalmente tener depósitos de ahorro voluntario. No obstante, la creación de la nueva compañía SNFL permite de nuevo ajustarse a este requerimiento que, con una nueva estructura y un fortalecimiento patrimonial, comienza de nuevo a promover la captación de ahorro a través de los grupos de ayuda mutua. En agosto de 2001, ya se habían constituido en Chithamur 69 grupos de ahorro, de los cuales 14 (20,3%) pertenecían a comunidades SC y 55 (79,7%) a comunidades OC; 38 (55,1%) eran de mujeres y 31 (44,9%) de hombres.

Estos nuevos grupos de ahorro se forman en función de la inversión que se prevé vayan destinados los ahorros. Hasta el momento (agosto 2001), se han constituido 34 grupos de mujeres para ganado bovino (6 de SC y 28 de OC); 1 grupo de mujeres para ganado caprino; 19 grupos para pequeñas actividades comerciales (ninguno de SC, 16 de hombres y 3 de mujeres); y 15 grupos agrarios de hombres (7 de SC y 8 de OC). Sin embargo, y pesar de que los depósitos fortalecen los incentivos de sostenibilidad y la longitud de alcance de cualquier organización microfinanciera, SJSK ha enfatizado poco la formación de estos grupos de ahorro en Chithamur y la financiación de su actividad crediticia depende principalmente de los fondos de donantes y gobiernos.

En cuanto a la actividad aseguradora de SJSK, ésta se reduce a seguros de vida de ganado que van vinculados a los préstamos que se conceden para la adquisición de ganado bovino. Es el denominado '*ASSEFA Cattle Development Scheme*'. A partir de agosto de 1998, la OMF obliga a que este tipo de préstamos vayan ligado a un seguro para que en caso de muerte del animal, se cumpla con la devolución del préstamo. La prima es del 6,5% de la cuantía del préstamo y tiene una duración anual. Este seguro es obligatorio el primer año, pero la renovación no lo es, lo cual es peligroso pues nadie renueva, y ni siquiera las propias usuarias de este servicio tienen conocimiento del trámite a seguir. A septiembre de 1999, de los 166 animales asegurados durante 1999 hubo 12 demandas resueltas. La frecuencia de siniestro fue del 7,23%.

6.2.1.1.3. El sistema de financiación

Los fondos que la OMF ha estado prestando en forma de microcréditos durante el periodo 1985-2001 provienen bien de fondos del programa gubernamental *Rashtriya Mahila Kosh* (RMK), bien de donaciones de ASSEFA procedentes de donantes nacionales e internacionales. Los fondos RMK son concedidos a la OMF a un tipo de interés del 8% anual, y que luego la OMF subpresta a un 12%. De ese 4% de ingreso, un 2% cubre los costes operativos en que incurre la organización y el otro 2% se destina al fondo rotatorio de los grupos. Un total de 285 préstamos RMK por una cuantía de 1.021.700 Rs. se conceden exclusivamente a mujeres de Chithamur desde octubre de 1995 a junio de 1997. Estos préstamos se destinan para invertir en agricultura, ganado bovino y caprino, y pequeños comercios. El 62,8% de estos préstamos se destina a mujeres SC, que pudieron acceder a un 40% de dichos fondos. Sin embargo, hay diferencias de casta en relación con el tamaño del préstamo pues el crédito medio era de 2.284 Rs. para población SC y de 5.782 Rs. para población OC.

Por otra parte, desde 1985 hasta noviembre de 2001 un total de 7.507 microcréditos han sido concedidos a partir de donaciones concedidas a ASSEFA. Estos préstamos se destinan principalmente a actividades económicas productivas; un 37,6% de los mismos es dirigido a mujeres y un 54,7% es destinado a población SC. En relación al tamaño del préstamo, las mujeres reciben en promedio un préstamo de mayor tamaño que los hombres. El préstamo medio para mujeres es de 5.070 Rs. y para hombres es de 3.064 Rs. Sin embargo, hay diferencias de casta en relación con el tamaño del préstamo, siendo para SC en promedio 2.435 Rs. y para OC 5.489 Rs. Por tanto, en términos de cuantía de crédito, las mujeres y los hombres están equiparados, pero la población SC tiene acceso a una menor proporción de crédito (34,9% del total).

Asimismo, y como ya se ha mencionado, se promueve la movilización del ahorro a través de la constitución de grupos de ahorro. A través de los *gram sabha* de las comunidades rurales se incentiva entre la población a acumular un pequeño fondo de ahorro a partir de pequeñas contribuciones del orden de 1 a 5 Rs. diarias. Transcurrido un periodo de entre seis meses y un año, cuando la capacidad de autogestión de estos pequeños ahorros es evidente, la OMF aconseja que el grupo utilice sus propios fondos para asistir con crédito a sus miembros en la manera y para el propósito que ellos consideren oportuno.

A partir del año 2001 y, como consecuencia de la nueva estrategia de autosuficiencia financiera, se quiere dar un mayor énfasis a la captación de fondos de inversoras privadas. La nueva compañía SNFL ya se está sometiendo a las valoraciones de desempeño financiero que las agencias de *rating* realizan para dar a conocer, con la mayor transparencia posible, la actividad de distintas entidades microfinancieras en el mercado. En el siguiente apartado se explica en qué consiste esta valoración

y cuales son los indicadores utilizados para medir el éxito en términos financieros de las OMF, lo cual permite además su comparación con otras entidades a nivel nacional e internacional.

6.2.1.1.4. El sistema de valoración del desempeño institucional

La valoración del desempeño de la OMF se basa en criterios exclusivamente financieros. Los criterios de buen desempeño financiero de las *koshes* de Chithamur en sus primeros años se habían centrado en la recaudación del fondo rotatorio, la eficiencia de los mecanismos coercitivos sobre la morosidad, y el mantenimiento de los registros contables. Sin embargo, según el gerente financiero de la División de Madurantakam, la recaudación de los préstamos en Chithamur nunca había sido buena por varias razones. Primero, por el uso de una metodología de crédito basada en grupos sin responsabilidad solidaria, que no obligaba a los miembros del grupo a la devolución de la deuda en caso de incumplimiento de alguno de ellos. Segundo, por la dificultad en la recaudación, al ser costoso el seguimiento y el control de la población prestataria. Y por último, la concentración de la cartera en préstamos agrarios dejaba que factores exógenos, como la escasez de agua, las pérdidas frecuentes de la cosecha y los fracasos en la comercialización de la producción agraria hicieran difícil asegurar la devolución.

En los últimos años, se produce un cambio de estrategia, y el fin que se persigue es mejorar el apalancamiento de los ahorros e intereses obtenidos de los grupos de ayuda mutua hacia una estructura financiera a la que los bancos y otros agentes financieros quisieran prestar. ASSEFA encuentra un mecanismo intermedio que redirige los recursos financieros de los grupos y los transfiere a SNFL como capital. Se idea una estructura legal única a partir de la federación de pequeños grupos de ayuda mutua, una compañía con ánimo de lucro y el adecuado capital que permite el acceso a financiación privada para estos grupos de ayuda mutua. Se opta pues por una unidad confederada a nivel de región (*block*), que sirve no sólo para crear capital sino también como agencia de préstamo para los grupos de ayuda mutua, que son los llamados *Mutual Benefit Trusts* (MBT). Cada unidad confederada registrada en la oficina de distrito, representa a alrededor de 200 grupos de ayuda mutua, informalmente federados a nivel de *cluster*.

El proceso de formación de MBT no comienza hasta junio de 2001, a partir de la exigencia a cada grupo del pago de una contribución no reembolsable de 1.000 Rs., así como una cantidad equivalente al fondo de desarrollo de capital y otros fondos rotatorios dados por ASSEFA. Las 1.000 Rs. son retenidas por los MBT, mientras que el resto de contribuciones son invertidas como capital en la nueva OMF SNFL. SNFL sólo presta a los MBT, y los MBT sólo reciben préstamos de SNFL⁸. Las fundaciones *nidhi* de SJSK pasan a convertirse en grupos de ayuda mutua, y las

⁸ Pathak y Sriram, 2005.

informales confederaciones de fundaciones *nidhi* pasan a ser entidades regionales registradas como MBT. Se planifica que los fondos de las fundaciones *nidhi* conectadas a SJSK fueran consolidados en SNFL. Todas las fundaciones *nidhi*, a través de una estructura similar, contribuirían pues a SJSK, y ésta haría la inversión bruta en SNFL. De este modo, los fondos que pertenecen a las comunidades quedan centralizados y pueden utilizarse para mejorar el apalancamiento. El objetivo final es que a partir de esta nueva estructura de capitalización es posible conseguir financiación suficiente de fuentes externas, especialmente de instituciones indias interesadas en microfinanzas como SFMC, ICICI Bank, ABN-Amro Bank y otros bancos comerciales. El siguiente cuadro recoge la información financiera de la nueva compañía SNFL en comparación con el promedio de otras OMF indias.

Cuadro 6.5. Información financiera de SNFL. Situación a 31 de marzo de 2005 (USD)

	PROMEDIO	SNFL
Alcance		
Personal	162	613
Número de prestatarias activas	52.107	47.282
Préstamo promedio (USD)	97	115
Préstamos por debajo de 300 USD	96,00%	100,00%
Mujeres prestatarias	89,77%	100,00%
Balance		
Cartera de crédito (USD)	5.423.581	5.447.984
Activo (USD)	6.262.206	6.870.273
Ahorros (USD)	237.339	0
Patrimonio (USD)	841.783	2.350.446
Estructura financiera/Solvencia financiera		
Patrimonio/Activo	12,47%	34,21%
Deuda/Patrimonio	2.124,68%	192,30%
Depósitos/Cartera bruta	8,69%	0,00%
Depósitos/Activo	7,29%	0,00%
Cartera bruta/Activo	82,64%	79,30%
Desempeño financiero		
Rentabilidad sobre activos (ROA)	-1,73%	0,32%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	72,04%	0,84%
Autosuficiencia operativa	97,91%	106,07%
Ingresos		
Ratio de Ingreso Financiero	20,41%	9,40%
Margen de beneficio	-8,27%	5,72%
Gastos		
Ratio de Gastos Totales	22,00%	8,86%
Ratio de Gastos Financieros	8,17%	5,37%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	1,31%	0,38%
Ratio de Gastos Operativos	12,52%	3,11%
Eficiencia		
Gastos operativos/Cartera bruta	15,78%	4,02%
Coste por prestataria	16	4
Productividad		
Prestatarias por Personal	272	77
Ahorradoras por Personal	94	0
Riesgo		
Cartera en riesgo > 30 días	4,49%	0,70%
Ratio de Provisión para incobrables	1,70%	0,61%
Ratio de Cobertura de Riesgo	479,99%	86,92%
Write Off Ratio	0,53%	0,00%

Fuente: MIX (Tasa de cambio (INR/USD): 43,73)

En términos de alcance, SNFL dispone de un mayor número de personal empleado (613) que el promedio de la muestra (162), de una cartera de préstamos ligeramente superior a la media y de un mayor número de participantes actualmente activas. El préstamo promedio, en cambio es un poco superior a la media, 115 USD de SNFL frente a 97 USD.

En cuanto a la estructura financiera de la entidad, el *ratio* deuda/patrimonio, que refleja la adecuación de capital como medida del apalancamiento de la entidad, es apenas de 2, lo cual indica que el colchón en forma de patrimonio de la entidad para absorber pérdidas es bajo. En comparación con el promedio en India, SJSN tiene un apalancamiento inferior y, por tanto, el *ratio* de ingreso financiero es también menor. La relación entre el patrimonio y el activo de la entidad (34,21%) es superior que el promedio de las microfinancieras indias (12,47%) lo cual indica que la estructura financiera de la entidad se apoya más en recursos propios que en ajenos en comparación con otras OMF. Por último, la relación entre cartera bruta y activo de la entidad es similar al promedio en India, y SNFL tampoco es captadora de ahorros privados.

La rentabilidad sobre activos (ROA) mide la eficiencia de la institución en la utilización de sus activos. En promedio, las OMF en India tienen pérdidas. SNFL tiene un nivel positivo aunque aún bajo, por lo que su nivel de eficiencia está por debajo de los niveles que se alcanzan en otras partes del mundo. Por otra parte, el dato que ofrece la rentabilidad del patrimonio (ROE), al medir el retorno de la inversión de las propietarias en la entidad, no tiene mucha importancia ya que SNFL no reparte dividendos, aunque este *ratio* puede servir de base para medir la viabilidad comercial de la entidad, y en comparación con las OMF indias, la rentabilidad del patrimonio de la entidad es muy baja. A pesar de ello, la entidad es operativamente autosuficiente.

El margen de beneficio es superior que el promedio negativo de las microfinancieras indias. Sin embargo, el *ratio* de gastos operativos por cartera bruta es inferior que el promedio, lo cual indica que la eficiencia de la entidad (4,02%) es mayor que el promedio de las OMF indias (15,78%), es decir, el coste institucional en la distribución de servicios de préstamo (4 USD) es menor que el promedio indio (16 USD), siendo igualmente menor el número de personas prestatarias por personal en SNFL (77) que el promedio (272), por tanto, con menor productividad.

En cuanto a la calidad de la cartera, se observan bajos niveles de riesgo de la cartera, siendo la cartera en riesgo de SNFL (0,70%) incluso inferior a la media (4,49%). Asimismo, la proporción de cartera en riesgo de SNFL cubierta por reservas por incobrabilidad se mantiene en un nivel adecuado (86,92%). Un más alto nivel del promedio (479,99%) indica que el sector es aún conservador, lo cual refleja que la intervención del mercado microfinanciero es un fenómeno nuevo, con una actitud cauta frente a posibles crisis económicas o con precaución frente a un riesgo de no devolución de

préstamo, aún fuera de control y no garantizado. Sin embargo, el *ratio write off* es muy bajo en India, a pesar de esa elevada provisión para incobrables, lo cual puede ser signo de la elasticidad de las carteras frente a crisis económicas o de simplemente una política de cancelación no consecuente con la realidad. Para más información consultar el anexo III, donde se recoge la información financiera de todas las entidades microfinancieras de la muestra.

Los indicadores financieros recién comentados ofrecen información sobre la posición financiera y la capacidad organizativa de una OMF, pero son insuficientes para entender el desempeño social y el proceso de exclusión que puede provocar la intermediación financiera en determinados colectivos. Por tanto, en el siguiente apartado se describe más en detalle la tecnología microcrediticia que tan importante es para reducir costes, aumentar la eficiencia y conseguir un buen desempeño financiero aunque, como veremos, se puede convertir al mismo tiempo en mecanismo institucional que daña la equidad de una intervención.

6.2.1.2. La tecnología microcrediticia

González-Vega (1998) se refiere a la tecnología de crédito como aquel conjunto de acciones y procedimientos que tratan de resolver los problemas de información, de incentivos y de cumplimiento contractual. Hay incertidumbre sobre la voluntad y la capacidad de las prestatarias de devolver los préstamos, hay también imperfecciones en relación con la información disponible para evaluar las probabilidades de devolución y hay comportamientos oportunistas de las prestatarias (riesgo moral); en consecuencia, una OMF busca una tecnología de crédito adecuada que le permita reducir estos riesgos.

Entre las ‘buenas prácticas’ microfinancieras para mejorar la eficiencia y aumentar la devolución del préstamo destacan: (i) la regularidad en la devolución, (ii) una metodología crediticia de responsabilidad solidaria para aquellas que no tienen otra garantía con que respaldar la deuda, (iii) plazos de amortización cortos, (iv) tipos de interés comerciales e (v) incentivos a personal y a usuarias para una pronta recuperación del préstamo. Estos determinantes de acceso a crédito mejoran la eficiencia y la sostenibilidad de la OMF, pero también condicionan la equidad de las transacciones financieras. Los términos de inserción financiera determinan la posición y el poder de los colectivos sociales en relación al acceso, el control y el beneficio del crédito. Por este motivo, en este apartado se describe la tecnología crediticia de la OMF objeto de estudio, con el propósito de conocer los términos en que se consigue la integración financiera de colectivos en riesgo de exclusión, y si ésta es fuente de exclusión institucional.

La tecnología crediticia de un agente proveedor microfinanciero se manifiesta en las condiciones del contrato de crédito, es decir, en el destino del crédito (productivo o no productivo), el tamaño del préstamo, la metodología crediticia (individual o grupal), el tipo de garantía (física, fiduciaria, solidaria), el plazo de amortización (corto, medio o largo), el esquema de devolución (regular o intermitente, rígido o flexible, con o sin periodos de gracia), el tipo de interés (comercial o subvencionado), así como en otros procedimientos institucionales como el sistema de selección de participantes, el sistema de incentivos a personal y participantes, los sistemas de control, seguimiento y coerción, los sistemas de gestión de información, y la integración con otros servicios financieros y/o sociales. A continuación, se presentan pues los procedimientos de reducción de costes y la tecnología crediticia de la OMF objeto de estudio, con el propósito de conocer esos términos de acceso al mercado de crédito de los colectivos tradicionalmente excluidos.

6.2.1.2.1. El sistema de selección de participantes

La OMF no establece un criterio ni exige unos requisitos para el acceso a crédito, es decir, no se identifican a las participantes en función de su nivel de renta o la posesión de un nivel de activos ni la pertenencia a un determinado grupo social. Hay pues un vacío en cuanto a guías de acción para identificar y reclutar a la población participante del programa. Es cierto que la actuación va dirigida hacia personas sin tierra y en extrema pobreza, sobre todo en sus orígenes, pero tampoco se limita la participación de personas con niveles de renta más altos y en situación económica favorable. Por tanto, aparte de ser la mujer rural OC la principal receptora de crédito, la entidad no ha establecido un sistema de identificación y valoración de pobreza, ni tiene una estrategia de selección sesgada hacia colectivos en riesgo de exclusión. Al contrario, como se verá más adelante, ha habido un cambio en la estrategia de *targeting* y un desvío de la disponibilidad de crédito hacia determinados colectivos sociales⁹.

Si nos fijamos en el crédito para ganado bovino, que es el que se analiza en profundidad a continuación, se produce un sesgo en la selección de prestatarias hacia la población OC. Para cada nivel económico (medido en función de la propiedad de tierra y del índice de pobreza relativa) existe un mayor número de mujeres OC, lo cual no es indicio de racionamiento económico sino de racionamiento social o discriminación por casta¹⁰.

⁹ Véase el epígrafe 6.4. donde se trata la constitución de grupos de ayuda mutua y se amplía la explicación sobre el procedimiento de selección.

¹⁰ Las razones que da la OMF para no dirigirse a la población de las comunidades SC son de incumplimiento en los préstamos previamente concedidos, ya que al ser estas comunidades muy pobres, tener familias numerosas y gastar el dinero en beber y en celebraciones religiosas no pueden absorber la deuda.

Cuadro 6.6. Reclutamiento de mujeres para grupos de crédito pecuario por casta y propiedad de tierra

	Sin tierra		Con tierra (< 1Ha)		Con tierra (> 1 Ha)		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
SC	103	12,3%	19	2,3%	6	0,7%	128	15,3%
OC	264	31,5%	317	37,8%	130	15,5%	711	84,7%
Total	367	43,8%	336	40,1%	136	16,2%	839	100,0%

Cuadro 6.7. Reclutamiento de mujeres para grupos de crédito pecuario por casta y pobreza relativa

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
SC	86	10,3	28	3,3	14	1,7	128	15,3
OC	194	23,1	251	29,9	266	31,7	711	84,7
Total	280	33,4	279	33,3	280	33,4	839	100,0

6.2.1.2.2. El destino del crédito

La tendencia del desarrollo empresarial es que conforme aumenta el nivel de renta, se invierta más en capital fijo o mano de obra. Entre la población con escasos recursos, en cambio, son más frecuentes las inversiones en capital trabajo, e incluso la población más pobre en lugar de utilizar el crédito para actividades económicas, lo utiliza para cubrir las necesidades de liquidez del día a día. En India, así como en otros países en desarrollo que tienen una gran cantidad de población por debajo del umbral de pobreza, suele haber mayor demanda de crédito para consumo que para inversión, pues las necesidades de proteger las fluctuaciones estacionales de ingreso y las situaciones de crisis imprevistas son más inmediatas en las familias pobres. Sin embargo, la oferta crediticia formal suele ser inexistente para cubrir las necesidades de consumo de las personas más pobres y otros colectivos tradicionalmente excluidos.

Éste es el caso de Chithamur, donde se conceden mayoritariamente préstamos productivos, ya sea para agricultura, ganadería, comercio, pequeñas industrias o artesanía local. El crédito agrario suele destinarse para capital trabajo (semillas o fertilizantes), aunque también para capital fijo (utensilios de labranza, carros, bueyes de arrastre o tecnología de irrigación, como tuberías, motores eléctricos o de aceite, o utensilios para la perforación de pozos en suelos donde el nivel freático es muy bajo). El crédito pecuario, va destinado a la adquisición principalmente de ganado bovino y, en menor medida, de ganado caprino. El crédito para pequeños comercios, a diferencia de la tendencia del mercado microfinanciero mundial, ha permanecido a la sombra en todo el periodo, si bien en los últimos años ha ganado bastante protagonismo. La artesanía rural y la pequeña industria han sido los sectores productivos menos financiados. Por último, el crédito de consumo destaca por su ausencia.

Se han concedido algunos préstamos para la reparación de viviendas y otros de emergencia de pequeña cuantía, pero su peso en la cartera total es mínimo¹¹.

El cuadro 6.8. refleja el número de préstamos y el volumen de crédito que se ha concedido en el periodo 1986-2001 en función de su destino. En número de préstamos, el destino agrario domina el mercado (68,7%), seguido por los préstamos pecuarios (27,5%). En volumen de crédito, las actividades agrarias (41,0%) y pecuarias (40,7%) se reparten la financiación y, tras ellas se sitúa el crédito comercial (17,5%).

Cuadro 6.8. Distribución de microcrédito en función de su destino

		Recuento	(%)	Rs.	(%)
Préstamos productivos					
Agrarios:	Agrarios a corto plazo	5.159	66,2	1.1251.400	37,9
	Agrarios a medio plazo	192	2,5	934.800	3,1
Pecuarios:	Ganado bovino (vacas y búfalas)	1.907	24,5	11.730.650	39,5
	Ganado caprino	235	3,0	372.400	1,2
Otros:	Pequeños comercios	264	3,4	5.184.000	17,5
	Sericultura	7	0,1	28.000	0,1
	Artesanía	1	0,01	55.000	0,2
Préstamos de consumo					
Emergencia		10	0,1	3.000	0,01
Vivienda		17	0,2	133.000	0,4
TOTAL		7.792	100,0	2.9692.250	100,0

Observemos ahora en el cuadro 6.9. cómo se distribuye cada tipo de crédito entre las cuatro categorías sociales objeto de análisis, a saber, mujeres SC, mujeres OC, hombres SC y hombres OC. Las mujeres SC reciben mayoritariamente crédito agrario a corto plazo (60,6%) o crédito para ganado bovino (23,1%) y caprino (13,6%); la mujer OC recibe crédito fundamentalmente para ganado bovino (79,8%); y los hombres SC y OC tienen acceso a crédito principalmente agrario (94,87% y 89% respectivamente), aunque los hombres OC han empezado a obtener también crédito para pequeños comercios (5,5%). Según estos datos, parece que el crédito agrario es utilizado preferentemente por hombres y el pecuario por mujeres, lo cual tiene mucha relación con la posesión de derechos de propiedad. Es más probable que el hombre tenga la propiedad de la tierra y que la mujer, sin títulos ni propiedades a su nombre, garantice el crédito con la inversión en el propio activo que adquiere. En el siguiente capítulo, se especifica con más detalle la variedad de cobertura social, aunque ya se puede apreciar que existe segregación en el acceso a crédito por colectivo social, especialmente entre mujeres SC y mujeres OC.

¹¹ A pesar de su nombre, el crédito de emergencia no se concedía para financiar una situación de crisis sino más bien fue un ajuste puntual de la OMF para saldar las cuentas de ahorro de aquéllos y aquéllas que habían depositado algunos fondos y que por razones legales la OMF se vio obligada a cancelar durante los años 1995 y 1996.

Cuadro 6.9. Distribución del microcrédito por destino y colectivo social (% por columna)

	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC
Agrarios a corto plazo	60,9	8,1	94,9	89,0
Agrarios a medio plazo	1,5	0,2	3,5	4,0
Ganado bovino	23,1	79,8	0,1	1,1
Ganado caprino	13,6	3,5	0,6	0,1
Pequeños comercios	1,1	7,6	0,5	5,5
Sericultura	-	-	0,2	-
Artesanía	-	-	-	0,1
Viviendas	-	0,3	0,2	0,3
Emergencia	0,1	0,4	-	-
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Cuadro 6.10. Distribución del microcrédito por destino y colectivo social (% por fila)

	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC	Total
Agrarios a corto plazo	12,0	3,8	56,0	28,2	100,0
Agrarios a medio plazo	9,1	2,1	58,0	30,8	100,0
Ganado bovino	12,6	86,4	0,1	0,9	100,0
Ganado caprino	61,4	19,7	18,5	0,4	100,0
Pequeños comercios	0,4	28,5	4,5	66,6	100,0
Vivienda	0,0	39,8	39,1	21,1	100,0
Emergencia	10,0	90,0	0,0	0,0	100,0
Sericultura	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0
Artesanía	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0

6.2.1.2.3. El tamaño del préstamo

El tamaño del préstamo se suele utilizar como indicador de la profundidad de alcance. En Chithamur, es cierto que los préstamos más pequeños son los agrarios a corto plazo, que se utilizan para la compra de semillas, fertilizantes, etc. y van dirigidos a pequeñas agricultoras, y los préstamos agrarios de mayor cuantía se destinan a irrigación o a la compra de capital fijo, que sólo las propietarias de explotaciones agrarias mayores se pueden permitir. Sin embargo, el tamaño del préstamo no siempre es reflejo del nivel de pobreza o del nivel de marginación social, éste no sólo depende de los rasgos económicos de la demanda sino también de los rasgos contractuales, el contexto institucional y la situación económica local. Por ejemplo, los préstamos que se conceden en Chithamur de más elevado tamaño son los de ganado bovino, y éstos van destinados a mujeres no necesariamente con un mayor nivel de riqueza.

Además, la profundidad de alcance no sólo se refiere a los rasgos económicos de la población prestataria sino también a su identidad social, de la cual el tamaño del crédito nada puede indicar. Tal y como indica el cuadro 6.11., el tamaño del préstamo varía en función del uso del crédito. Los préstamos para viviendas y ganado bovino son en promedio los de mayor cuantía; y los de emergencia, para ganado caprino y agrarios a corto plazo los de más baja cuantía. Casualmente, los préstamos de menor cuantía, es decir, los agrarios a corto plazo y para ganado caprino, se dirigen

principalmente a población SC, y los préstamos para ganado bovino y viviendas se destinan a población OC. Existe pues discriminación en el tamaño en relación a la casta pues, como representa el cuadro 6.12., tanto mujeres como hombres SC reciben en promedio un crédito inferior que las mujeres y hombres OC. Si nos fijamos en la distribución por sexo, en promedio, las mujeres reciben un crédito superior que los hombres tanto SC como OC, sin embargo, el tamaño del crédito para la población de comunidades OC es superior que para comunidades SC.

Cuadro 6.11. Tamaño medio del microcrédito, por destino

	Rs.
Viviendas	7.823
Ganado bovino	6.022
Agrarios a medio plazo	4.483
Pequeños comercios	4.031
Sericultura	4.000
Agrarios a corto plazo	1.928
Ganado caprino	1.585
Emergencia	300

Cuadro 6.12. Tamaño medio del microcrédito, por colectivo social

	Rs.
Mujer OC	5.907
Hombre OC	4.914
Mujer SC	3.017
Hombre SC	2.238

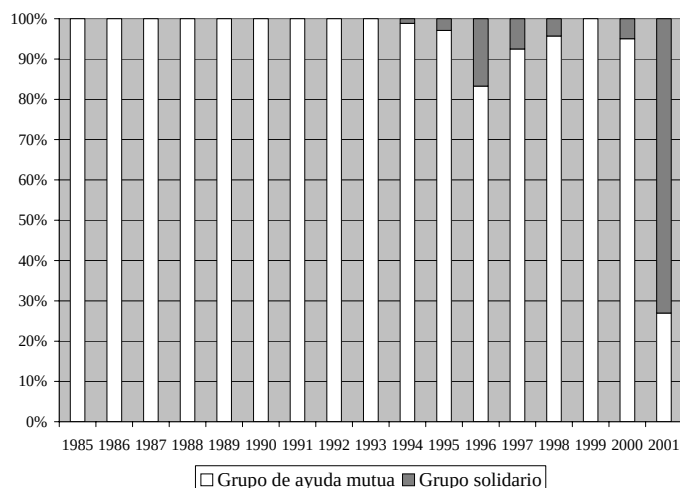
6.2.1.2.4. La metodología crediticia

En Chithamur se utiliza una metodología de grupo basada en un modelo de grupo de ayuda mutua que a su vez arranca de las denominadas fundaciones *nidhi*. La constitución de una fundación *nidhi* es un mecanismo de selección que reduce los costes de identificación ya que, al disponer de un mejor acceso a información local, los propios miembros del grupo se autoseleccionan en base a su solvencia y voluntad de devolución, y así ofrecen una referencia fiable para la OMF. Por otro lado, la fundación *nidhi* también asume la función de seguimiento del uso del préstamo y de control de su devolución, que a través del grupo se ejerce mediante la presión social.

A partir de 1994, la OMF comienza a conceder tímidamente créditos de responsabilidad solidaria; en el periodo 1994-2000 apenas un 4,8% de los préstamos concedidos son solidarios; y es a partir de abril de 2001 cuando se produce un cambio de estrategia y se lanza definitivamente un tipo de metodología preferentemente solidaria donde el grupo no ejerce sólo presión social sino responsabilidad conjunta en la devolución de la deuda, es decir, cada miembro no sólo se responsabiliza de su propia deuda sino que el grupo asume la obligación compartida de devolución, y si un miembro no devuelve su parte de deuda y el grupo tampoco, ningún miembro puede recibir

un segundo préstamo. El gráfico siguiente (6.1.) representa la proporción de crédito emitido con metodología de grupo solidario cada año.

Gráfico 6.1. Metodología microcrediticia (1985-2001)



En la literatura de microfinanzas hay divergencia de opiniones en cuanto a la existencia o no de relación entre la metodología de crédito y la profundidad de alcance. En este caso, con el cambio de metodología crediticia a partir de 2001, se observa una limitación en el acceso a crédito de los grupos sociales más desfavorecidos. El crédito solidario se destina sobre todo a grupos de hombres (79,3%) donde particularmente son los hombres OC los que obtienen la mayor proporción (64,4%), las mujeres OC reciben el 18,3% del crédito, los hombres SC el 14,9% y las mujeres SC sólo un 2,4%. La explicación de esta predominancia de hombres OC se encuentra en que el crédito solidario se utiliza principalmente para pequeños comercios que precisamente se dirige a hombres OC.

Al desagregar el crédito en función del destino, se observa en el cuadro 6.13. que la metodología solidaria predomina en los préstamos para pequeños comercios y artesanía, mientras que una metodología de grupo de ayuda mutua es la característica del resto de los préstamos. En el cuadro 6.14. se observa igualmente que el crédito de responsabilidad solidaria se concede principalmente para financiar pequeñas actividades comerciales (65,7% del total de préstamos que representa el 71,7% del crédito). En el año 2001, cuando la metodología solidaria verdaderamente entra en práctica, se comprueba que la tendencia se confirma. En este año, un 72,3% del crédito es de responsabilidad solidaria, del cual un 56,2% se dirige a pequeños comercios y un 16,1% a préstamos agrarios a corto plazo. Para el resto de préstamos, la responsabilidad de la devolución sigue siendo individual: un 21,4% es crédito dirigido a grupos de ayuda mutua de productoras lácteas y el 6,3% restante se destina a crédito para agricultura y artesanía.

Cuadro 6.13. Metodología microcrediticia, por destino (%)

	Grupo de ayuda mutua	Grupo solidario
Agrarios a corto plazo	87,9	12,1
Agrarios a medio plazo	93,7	6,3
Ganado bovino	97,7	2,3
Ganado caprino	100,0	-
Pequeños comercios	15,0	85,0
Sericultura	100,0	-
Artesanía	-	100,0
Vivienda	100,0	-
Consumo	100,0	-
Total	79,3	21,0

Cuadro 6.14. Distribución del microcrédito de metodología grupal solidaria, por destino

	Recuento	%	Rs.	%
Pequeños comercios	71	65,7	4.406.000	71,7
Agrarios a corto plazo	30	27,8	1.363.000	22,2
Agrarios a medio plazo	3	2,8	55.000	0,9
Ganado bovino	3	2,8	264.000	4,3
Artesanía	1	0,9	55.000	0,9
Total	108	100,0	6.143.000	100

6.2.1.2.5. El tipo de garantía

La ventaja que ofrecen a primera vista las microfinanzas frente a la banca comercial de Chithamur es que no exigen una garantía física. La tenencia de una cantidad mínima de tierra o de bienes son requeridos por el sector financiero formal, lo cual limita el acceso a crédito a una gran mayoría de población que no dispone de activos físicos. No obstante, la propiedad de tierra es un factor implícito determinante en la distribución del crédito¹². El 100% del crédito agrario va dirigido a individuos con tierra; el crédito comercial se dirige en un 75% a individuos con tierra; y el crédito pecuario se dirige en un 66,1% a individuos con tierra.

Por otro lado, la OMF resuelve el problema de la garantía utilizando el grupo que, como se veía en el apartado anterior, aprovecha la información local y los activos sociales como formas de control en la devolución. Sin embargo, el mecanismo de grupo que solventa los problemas de información imperfecta puede al mismo tiempo generar otros problemas, por ejemplo, que todos los miembros inviertan en cubrir la misma demanda (falacia de la composición), que todos desarrollen el mismo

¹² A partir del estudio que realizó Copestake (1996) en Tamil Nadu, el autor señala que “la propiedad de la tierra emergía como la consideración más importante y potencialmente exclusiva que influencia la colocación del préstamo. Los préstamos para cosechas anuales, por ejemplo, eran generalmente colocados a una tasa fija por acre hasta un techo acordado, mientras que una gran proporción de crédito a más largo plazo era autorizado para la perforación de pozos y equipo de irrigación. Las necesidades de aquellas sin tierra eran también consideradas, pero el valor de los préstamos que recibían (principalmente para la adquisición de ganado pequeño, herramientas para artesanía tradicional, o bienes para un pequeña tienda) eran generalmente relativamente pequeño. El acceso de las mujeres a crédito a través de los comités de mujeres estaba también restringido por la falta de control sobre actividades basadas en la tierra” (41).

recurso de propiedad (falacia de los comunes), autoexclusión por falta de capacidad de endeudamiento o miedo por falta de recursos suficientes, exclusión del grupo a la población más pobre por desconfianza en el reembolso a tiempo del préstamo, segregación de grupos por casta, presión de grupo que a partir de las relaciones de confianza y las amenazas también puede crear desincentivos y corrupción, aumento de costes por las reuniones de grupo, reducción de la cohesión social por tratar sólo temas financieros, injusticia por ignorar las relaciones de poder y vínculos verticales en los propios grupos¹³.

6.2.1.2.6. El plazo de amortización

El microcrédito de Chithamur suele tener una amortización a corto o medio plazo. Los préstamos a seis y veinticuatro meses son los más abundantes (66,6% y 27,7% respectivamente), los préstamos a un año apenas llegan al 4,8% y los préstamos a 100 días representan sólo el 0,9% del total del crédito concedido (véase el cuadro 6.15.).

El crédito agrario para semillas, fertilizantes y tuberías para irrigación, el crédito para sericultura y artesanía, y el crédito para consumo (o emergencia) tienen un plazo de amortización de seis meses. Los préstamos agrarios para carros, bueyes e irrigación menor (pozos y motores), el crédito para ganado bovino y para la reparación de viviendas tienen plazos de amortización de dos años. Los préstamos para ganado caprino varían entre seis y veinticuatro meses, y aquéllos para actividades comerciales suelen tener una amortización entre uno y dos años hasta el 2001, pero a partir de entonces se exige a los pequeños comerciantes una mayor regularidad en la devolución, con plazos de amortización no superiores a 100 días, una medida que ayuda a la OMF a reducir el riesgo.

Cuadro 6.15. Plazos de amortización

		Recuento	%
Cien días	Comercio	71	0,1
Seis meses	Agrarios	5.159	66,2
	Ganado caprino	11	0,1
	Consumo	10	0,1
	Sericultura	7	0,1
	Artesanía	1	0,0
	Total	5.188	66,5
Un año	Ganado caprino	183	2,4
	Comercio	188	2,4
	Total	371	4,8
Dos años	Agrarios	192	2,5
	Ganado bovino	1.907	24,5
	Ganado caprino	41	0,5
	Comercio	5	0,1
	Reparación Viviendas	17	0,2
	Total	2.162	27,8

¹³ Véase más en detalle el epígrafe 6.4.

En cuanto a la relación entre periodo de amortización y casta, se observa en los siguientes gráficos que la población SC tiene acceso principalmente a préstamos a seis meses (86,7%), mientras que la población de otras comunidades, aunque también es importante el peso de los plazos a seis meses (42%), tiene posibilidad de obtener también préstamos a dos años (49,6%). En cuanto a las diferencias de género, las mujeres disponen de plazos de amortización mayores que los hombres debido principalmente a la obtención de créditos con regularidad en la recuperación. Al desagregar en función de las cuatro categorías sociales, se observa que la mujer SC y los hombres, tanto SC como OC, principalmente acceden a crédito a 6 meses, y la mujer OC accede principalmente a crédito a dos años.

Cuadro 6.16. Amortización del microcrédito por casta y sexo (%)

	SC	OC	Mujer	Hombre
Cien días	0,1	1,8	0,4	1,3
Seis meses	86,7	42,0	26,5	93,2
Un año	3,2	6,6	10,1	1,2
Dos años	9,9	49,6	63,0	4,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Cuadro 6.17. Amortización del microcrédito por colectivo social (%)

	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC
Cien días	-	0,6	0,2	3,7
Seis meses	61,0	9,0	95,1	89,1
Un año	10,5	9,9	0,9	1,9
Dos años	28,5	80,5	3,8	5,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

6.2.1.2.7. El esquema de devolución

Las ‘buenas prácticas’ financieras apuestan por una mayor regularidad en la devolución del préstamo pues una más rápida recuperación de préstamos a plazos no sólo permite a la OMF conocer antes la voluntad de devolución de la prestataria sino además aumenta la rotación de los fondos para otros préstamos. En general, no hay estipulada una periodicidad en la devolución de los préstamos, excepto para los préstamos para ganado bovino, que por la especificidad de su condición, se devuelven quincenalmente en función del ingreso de la venta de leche, tal y como se explica más adelante.

6.2.1.2.8. El tipo de interés

A través del tipo de interés una OMF autosostenible cubre sus costes de capital, administrativos y de pérdidas por incumplimiento. El tipo de interés del microcrédito en Chithamur, en cambio, no cubre aún todos los costes operativos y financieros ya que está parcialmente subvencionado con fondos de donantes y del gobierno local. A pesar de ello, los tipos de interés se han ido equiparando a los

intereses comerciales de la zona. Desde sus comienzos, la *kosh*¹⁴ de Puthirankottai comenzó emitiendo préstamos a un interés del 10% anual que ha ido ascendiendo hasta el 15% actual para todos sus tipos de préstamo y para todas sus prestatarias.

Cuadro 6.18. Tipos de interés

	Puthirankottai Kosh	Sothupakkam Kosh
Hasta julio 1993	10%	-
Julio 1993 - Octubre 1994	12%	-
Octubre 1994 - Abril 1999	14%	14%
A partir de abril 1999	15%	15%

6.2.1.2.9. Los sistemas de incentivos y penalizaciones

Algunas OMF utilizan tipos de interés piramidales como incentivo de devolución del préstamo, ofreciendo altos tipos de interés para préstamos pequeños y bajos tipos de interés para préstamos de mayor tamaño. Esto es un aliciente para las prestatarias para acceder a préstamos de mayor cuantía y de menor interés. No es el caso de nuestra OMF, que utiliza la misma tasa para todo tipo de préstamos sea cual fuere su tamaño.

Para incentivar una pronta recuperación del préstamo, nuestra OMF lo que utiliza en ocasiones es la graduación en la concesión de préstamos como incentivo de devolución, es decir, aumenta progresivamente el tamaño del préstamo cuando el comportamiento de la prestataria ha sido satisfactorio.

En caso de incumplimiento de la deuda, penaliza a la persona morosa aplicando un 2% anual sobre el préstamo pendiente. Aparte de la multa, se deniega la concesión de otro crédito hasta que no se haya devuelto la totalidad del préstamo anterior, es decir, sólo si se devuelve el primer préstamo la prestataria puede acceder a otro, con la única excepción de los préstamos para ganado bovino, a los que la OMF exige una recuperación de al menos un 60% del crédito para que la prestataria pueda acceder a un préstamo futuro.

6.2.1.3. La evolución de la política microcrediticia

La estrategia crediticia de la OMF ha evolucionado con los años desde un enfoque de servicio social hacia un modelo de eficiencia financiera con un enfoque más comercial. En una primera etapa (1986-1996), la actividad crediticia se dirige principalmente a hombres SC, a los que se les concede mayoritariamente créditos agrarios. Como se mencionaba anteriormente, el acondicionamiento de la

¹⁴ Sucursal de la OMF

tierra y la concesión de crédito para irrigación era la actividad principal de desarrollo de la ONG. En esta primera etapa se utiliza una metodología crediticia de grupo de ayuda mutua constituidos entre 10 y 20 miembros, con préstamos de pequeño tamaño, plazos de amortización cortos, y sin exigencia de una garantía física. Sin embargo, las tasas de devolución son bajas debido tanto a las dificultades de hacer un adecuado seguimiento y control de los préstamos como a factores exógenos estacionales de la economía agraria.

A partir de 1996 y hasta el año 2000, la metodología crediticia continua basada en el modelo de grupo de ayuda mutua pero, a partir de entonces, ganan protagonismo los créditos para ganado bovino, y los préstamos agrarios quedan relegados a una segunda posición. La especificidad de los primeros se encuentra en la facilidad y la regularidad de su recaudación. A partir de ese momento, la ONG crea el fideicomiso *Sarva Sewa Dairy Federation* (SSDF), que posteriormente se convierte en sociedad de responsabilidad limitada bajo el nombre de *Sarva Women Dairy Development* (SWDD), y construye en Pooriambakam una central lechera para el procesamiento de productos lácteos. Esta compañía se abastece de la producción de leche de los grupos de mujeres receptoras de préstamo para ganado bovino de la OMF, y cuya recaudación es automática, ya que la deuda se va cancelando a través de los pagos periódicos por la leche vendida a SWDD. Es decir, las prestatarias no devuelven su deuda a la OMF sino que es aquella entidad quien realiza el pago por la venta de leche a la OMF, quedándose con el 50% de tales ingresos para la cancelación del préstamo y reembolsando el otro 50% de los ingresos de tal venta a los grupos de mujeres¹⁵.

Para disminuir el riesgo de sus transacciones y asegurar la devolución del préstamo se fomenta pues este tipo de crédito ligado a la producción, procesamiento y comercialización de un producto controlado al cien por cien por la asociación madre. Anteriormente no se aplicaba un esquema regular en la devolución del crédito. Ahora, en cambio, con el énfasis en los préstamos para ganado bovino, la OMF se asegura la devolución del crédito con una periodicidad quincenal, al estar el préstamo condicionado a la venta de la producción láctea a una de las entidades de la propia ONG. Este procedimiento no sólo ayuda a controlar el cumplimiento del préstamo sino a que la recolocación del crédito sea más rápida. El mayor tamaño de estos préstamos favorece igualmente que los costes operativos disminuyan. Sin embargo, el nuevo reparto del crédito perjudica a los pequeños agricultores SC, que dejan de percibir gran parte del crédito, trasladándose el crédito principalmente a las mujeres de las comunidades OC, que se convierten en el grupo social objetivo del crédito en este periodo.

¹⁵ *Sarva Women Dairy Development* (SWDD) forma parte de un programa de desarrollo rural para mujeres que la asociación ASSEFA lleva años implementando en distintas regiones de Tamil Nadu y cuyo objetivo es la mejora del estatus socioeconómico de las mujeres rurales. Una descripción más detallada de este programa se ofrece en el epígrafe 6.3.1.

A partir de 2001, hay otro salto cualitativo a una nueva política crediticia en la que destacan los siguientes rasgos: (i) la responsabilidad solidaria, (ii) la obligatoriedad de un depósito de garantía; (iii) los plazos de amortización cortos y (iv) el énfasis en préstamos para pequeños comercios. Con esta nueva tecnología microcrediticia se espera reducir el incumplimiento y la mejora en la devolución del préstamo principalmente a través de la responsabilidad solidaria. La metodología microcrediticia basada en el grupo sigue presente, la diferencia es que el grupo en conjunto se hace responsable de toda la deuda, es decir, todos los miembros responden conjuntamente de la deuda y si un miembro incumple el resto ha de cubrirle para que cada uno de ellos pueda tener acceso a un préstamo futuro. Asimismo, se exige que un 10% del préstamo permanezca depositado en la *kosh* como garantía líquida hasta que se complete la devolución del préstamo. Se trata de créditos de corta duración con plazos de amortización reducidos a 100 días, práctica crediticia que hace disminuir igualmente el riesgo para la OMF. La cuantía del préstamo varía entre 50.000 y 100.000 Rs. y se restringe sólo a aquellos grupos cuyos negocios ya iniciados tengan viabilidad económica y capacidad de devolución. Por último, el sector no agrario gana protagonismo al destinarse el crédito principalmente a pequeños comercios rurales, que son más rentables debido a la rápida rotación de capital y flujo de caja. No obstante, estos pequeños negocios pertenecen a hombres OC, con lo cual la actividad pecuaria de las mujeres OC queda relegada a una segunda posición y el crédito agrario para los grupos de SC se reduce más aún que en años anteriores.

En resumen, se puede decir que la estrategia de la OMF ha pasado por tres fases. En una primera etapa (1986-1996) predomina un modelo basado en el crédito agrario que persigue la reducción de la exclusión financiera de agricultores SC con insuficiente propiedad de tierra para tener acceso a la banca comercial (aunque aún así la naturaleza del crédito exige cierta tenencia de tierra). En una segunda fase (1997-2000), la actividad social pierde magnitud y es la actividad láctea la que cobra importancia, a través del procesamiento y la comercialización de la producción de los grupos de mujeres. Esto provoca un desvío del crédito hacia la adquisición de ganado bovino, y la mujer OC se convierte en la principal receptora de crédito y objeto de desarrollo de la asociación. Sin embargo, esta práctica provoca una peor profundidad de cobertura ya que se reduce considerablemente el acceso a crédito a las comunidades SC. Finalmente, a partir de 2001, la OMF decide adoptar unas ‘mejores prácticas’ bancarias para alcanzar la meta de sostenibilidad financiera. Lamentablemente, el objetivo social se pierde cada vez más de vista pues al reducir su riesgo la OMF reduce igualmente el acceso a crédito de los grupos sociales con más riesgo. En el año 2001, sólo un 0,8% del crédito se dirige a mujeres SC, un 12,7% a hombres SC, un 14,5% a mujeres OC y un 71,9% a hombres OC.

Hasta el año 1996 el crédito se destina fundamentalmente a hombres SC, en los cuatro años siguientes son las mujeres OC las principales destinatarias, y a partir del año 2001 el crédito recae

principalmente en los hombres OC. El cuadro 6.19. ofrece la distribución de crédito por categoría social en cada uno de estos periodos. Y más abajo se ofrece una representación gráfica del destino del crédito y sus receptoras a lo largo del periodo 1985-2001, donde se observa cómo el crédito de cada año va redirigiéndose a distintas actividades económicas y a distintos colectivos sociales.

Cuadro 6.19.. Distribución del microcrédito por periodo y colectivo social (%)

	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC
1. 1985-1996	17,6	15,7	43,2	23,5
2. 1997-2000	10,2	64,7	17,9	7,1
3. 2001	2,1	31,4	11,0	55,5

Gráfico 6.2. Evolución del destino del microcrédito (1985-2001) (%)

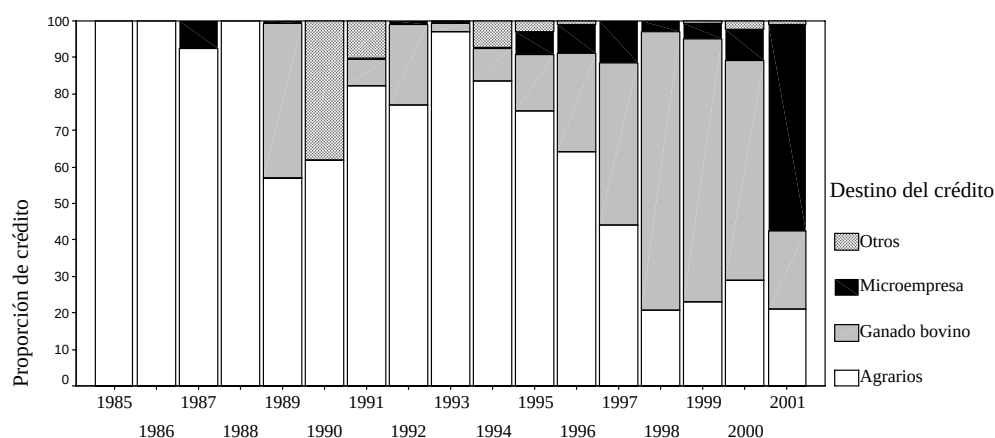


Gráfico 6.3. Evolución del microrédito por colectivo social (1985-2001) (%)

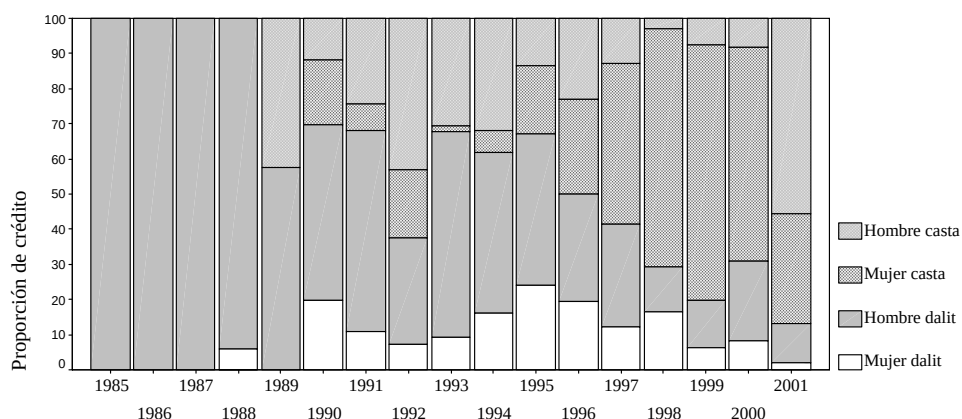


Gráfico 6.4. Evolución del microcrédito por colectivo social (1985-2005) (Rs.)

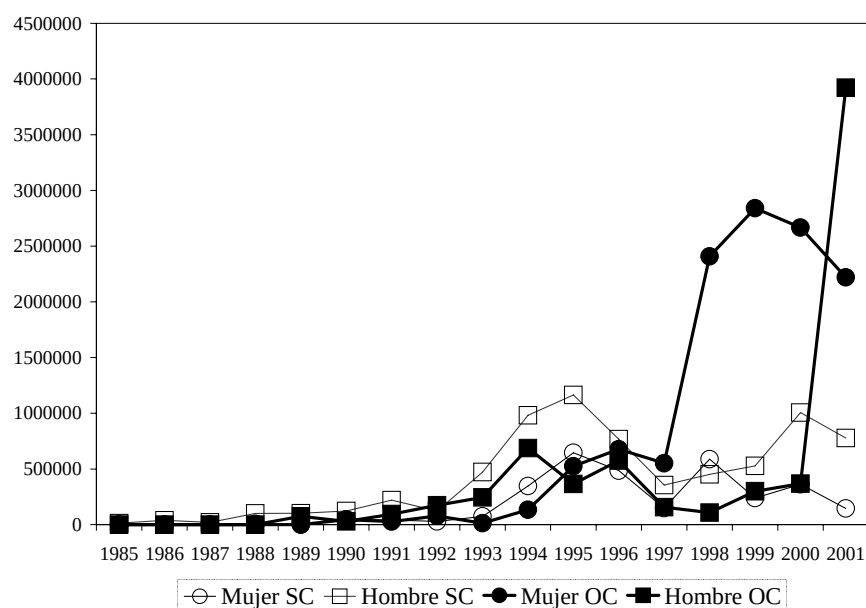
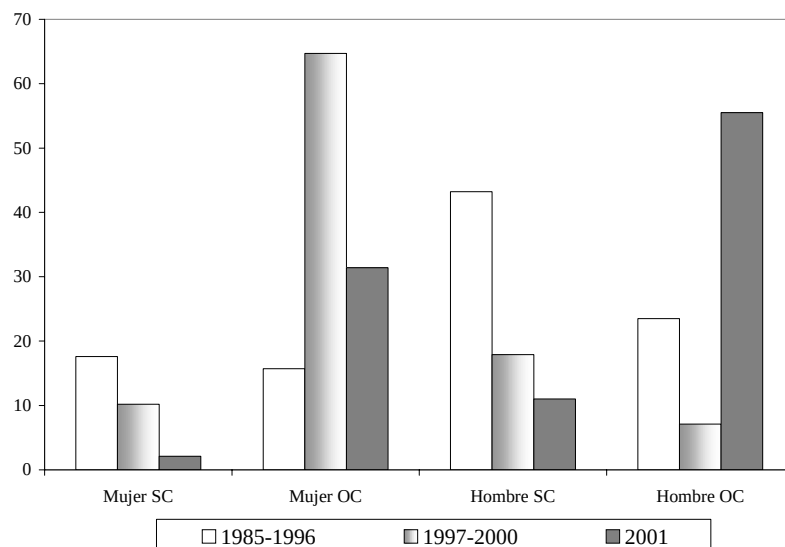


Gráfico 6.5. Distribución del microcrédito por periodo y colectivo social (%)



6.2.2. El endeudamiento

El acceso a crédito origina inmediatamente en la población prestataria una deuda, que es la otra cara del crédito. En muchas ocasiones, esta deuda coloca a la población prestataria en una débil posición de negociación con los agentes relacionados con su actividad económica, lo cual perpetúa su bajo nivel de renta, surgiendo un círculo vicioso de pobreza, desigualdad y endeudamiento que puede fácilmente aislar económica, social y políticamente a las usuarias de crédito. Por tanto, analizar el aspecto relacional de la exclusión institucional que surge en la intermediación financiera significa estudiar la relación de endeudamiento que surge entre la prestataria y la prestamista, es decir,

estudiar la capacidad de absorción de deuda de la prestataria una vez obtenido un crédito bajo determinadas condiciones financieras y dentro de un contexto institucional dado.

El análisis se centra en el endeudamiento de los colectivos en riesgo de exclusión en un momento de tiempo determinado a partir de cuatro dimensiones de la deuda: *anchura*, *profundidad*, *longitud* y *variedad*. El objetivo es, por consiguiente, valorar cómo se distribuye la deuda y cómo afecta a cada colectivo social, examinando la magnitud y la composición de la deuda, así como las variaciones en su distribución entre los distintos grupos socioeconómicos. Este análisis se realiza en primer lugar para toda la deuda provocada por la OMF en la región de Chithamur y, a continuación, se estudia particularmente la deuda de las mujeres que han obtenido crédito pecuario bovino.

6.2.2.2. El endeudamiento de los colectivos tradicionalmente excluidos

6.2.2.2.1. La anchura de la deuda

La *anchura de la deuda* indica el número de participantes, de cada colectivo social, endeudadas con la entidad microfinanciera, una vez ha finalizado ya el periodo de amortización de la deuda. Al no disponer de datos a nivel de prestataria se ofrecen cifras en función del préstamo. Al segmentar por casta, se observa que de los 4.107 préstamos concedidos a población SC, un 41,7% son préstamos vencidos y no devueltos en su totalidad; y de los 2.646 préstamos concedidos a población OC el 40,5% están igualmente vencidos sin que se haya producido su devolución. Al segmentar por sexo, se observa que el endeudamiento de las mujeres es mayor que el de los hombres. De los 2.219 préstamos concedidos a mujeres, el 46,5% no ha sido devuelto en su totalidad, y tampoco lo ha sido el 38,6% de los 4.534 préstamos concedidos a hombres. El endeudamiento de la población SC es similar al de la población OC, en cambio el endeudamiento de las mujeres es ligeramente superior al de los hombres.

Cuadro 6.20. Número de microcréditos con y sin deuda, por casta y sexo

	Sin deuda		Con deuda		Total	
	Recuento	(%)	Recuento	(%)	Recuento	(%)
Casta						
SC	2.396	58,3	1.711	41,7	4.107	100,0
OC	1.575	59,5	1.071	40,5	2.646	100,0
Sexo						
Mujer	1.187	53,5	1.032	46,5	2.219	100,0
Hombre	2.784	61,4	1.750	38,6	4.534	100,0
Total	3.971	58,8	2.782	41,2	6.753	100,0

6.2.2.2.2. La profundidad de la deuda

El término de *profundidad de la deuda* se refiere al peso o carga de la deuda que recae en cada colectivo social. La profundidad puede medirse en relación bien al crédito desembolsado bien al nivel de pobreza. Como indicadores de la profundidad de deuda se pueden utilizar el endeudamiento medio, la tasa de endeudamiento o el *ratio* deuda/pobreza¹⁶. A continuación se calculan los dos primeros.

Un primer indicador que se puede utilizar para medir la profundidad de la deuda es el endeudamiento medio. El tamaño medio de los préstamos con vencimiento anterior a agosto de 2001 es de 1.144 Rs. Si además se toma en cuenta la acumulación de intereses, la deuda media asciende a 1.426 Rs. Como refleja el siguiente cuadro (6.21.), al segmentar en función de la casta y el sexo, el tamaño medio es mayor para las mujeres y para la población OC, lo cual es fundamentalmente debido a que el tamaño del crédito medio para estos colectivos es mayor. Igualmente se observa en el cuadro 6.22. que existe correlación entre endeudamiento y tamaño del crédito.

Cuadro 6.21. Tamaño medio de la deuda, por casta y sexo (Rs.)

	Principal pendiente	Deuda pendiente	N
Por casta			
SC	929	1.186	4.107
OC	1.478	1.799	2.646
Por sexo			
Mujer	1.465	1.832	2.219
Hombre	988	1.225	4.534
Total	1.144	1.426	6.753

Cuadro 6.22. Correlación entre la deuda y el tamaño del préstamo

		Deuda incumplida
Tamaño del préstamo	Correlación de Pearson	0,691**
	Sig. (bilateral)	000
	N	6.753

** . La correlación es significativa al nivel 0.01 (bilateral)

Por tanto, utilizamos mejor la tasa de endeudamiento que no depende del tamaño del préstamo. La tasa de endeudamiento relaciona la cantidad prestada con la cantidad pendiente por devolver, es decir, mide el peso de la deuda en relación al crédito recibido en cada prestataria¹⁷.

¹⁶ El *ratio* deuda/pobreza mide la carga de la deuda en relación al nivel de pobreza de la prestataria y puede servir como un buen indicador para medir la vulnerabilidad financiera de la prestataria. Para medir el nivel de pobreza de las prestatarias se puede utilizar bien la cantidad de tierra en propiedad o el índice de pobreza relativa.

¹⁷ En los cálculos de la tasa de endeudamiento sólo se incluye el principal pendiente sin incluir los intereses pendientes, ya que si se incluyen deformarían la tasa de endeudamiento, es decir, al comparar dos préstamos de igual cuantía desembolsados en dos momentos distintos de tiempo y devueltos en la misma cuantía, acumularía más intereses el que tuvo un desembolso más temprano.

$$e = \frac{\text{Deuda pendiente}}{\text{Crédito desembolsado}}$$

La tasa de endeudamiento media de los préstamos con vencimiento anterior al 1 de agosto de 2001 es de 0,329 con una desviación típica de 0,431. Si segmentamos en función de la casta, la tasa de endeudamiento media es ligeramente mayor para población SC que para población OC, siendo los valores respectivos de 0,340 y 0,312. Si segmentamos en función del sexo, la tasa de endeudamiento media es muy similar situándose en promedio en 0,331 en los préstamos de hombres frente a 0,325 en los préstamos de mujeres. Asimismo, se observa que existe correlación al nivel de significación 0,01 entre la tasa de endeudamiento y la casta (0,032), es decir, la tasa de endeudamiento es mayor para la población de comunidades SC.

Cuadro 6.23.. Tasa de endeudamiento por casta y sexo.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Casta					
SC	4.107	0	1	0,34028	0,43726
OC	2.646	0	1	0,31206	0,42133
Sexo					
Mujer	2.219	0	1	0,32520	0,40197
Hombre	4.534	0	1	0,33120	0,44495
Total	6.753	0	1	0,32923	0,43128

Cuadro 6.24. Correlaciones entre la tasa de endeudamiento, la casta y el sexo

	Tasa de endeudamiento	
Casta	Correlación de Pearson	-0,032**
	Sig. (bilateral)	0,009
	N	6.753
Sexo	Correlación de Pearson	0,007
	Sig. (bilateral)	0,591
	N	6.753

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Por otra parte, hay que considerar que el nominal del préstamo es sólo una parte de la deuda. Los intereses se van acumulando a lo largo de los años y una persona morosa acumula una deuda que supera muchas veces el crédito original. Si se considera la deuda total, la tasa de endeudamiento media se sitúa en 0,4312 con una desviación típica de 0,5878. Del total de 6.753 préstamos con vencimiento anterior a agosto 2001, un total de 1.720 (25,5%) tienen un endeudamiento superior al crédito concedido.

6.2.2.2.3. La longitud de la deuda

La *longitud de la deuda* indica la duración de la relación financiera entre la prestataria y la prestamista, es decir, indica el periodo de tiempo en que un colectivo social permanece endeudado con una entidad microfinanciera. Como indicador de la longitud se utiliza la duración de la deuda hasta su completa devolución. En esta intervención microfinanciera, sólo un 49,5% de la deuda es devuelta en su totalidad; el 22% de la deuda es devuelta dentro del periodo de amortización; el

21,2% es devuelta dentro del año siguiente a la fecha de vencimiento; el 3,6% se devuelve dentro del segundo año; y la proporción va disminuyendo progresivamente para años posteriores. El 50,5% restante corresponde a prestatarias que no tienen capacidad de absorción de deuda o de devolución para saldar completamente su deuda¹⁸.

Cuadro 6.25. Longitud de la deuda

	Número de préstamos	%	Rs.	%
Crédito desembolsado	7.792		29.692.250	
Crédito vencido	6.750	100,0%	19.912.200	100%
Crédito vencido y devuelto	3.968	58,8%	9.848.000	49,5%
Fecha vencimiento (t)	1.337	19,8%	4.374.350	22,0%
t+1	2.037	30,2%	4.224.500	21,2%
t+2	347	5,1%	726.350	3,6%
t+3	161	2,4%	361.650	1,8%
t+4	26	0,4%	47.750	0,2%
t+5	27	0,4%	67.200	0,3%
t+6	22	0,3%	38.500	0,2%
t+7	11	0,2%	7700	0,0%
Crédito vencido incumplido	2.782	41,2%	10.064.200	50,5%
Devuelto			2.336.976	11,7%
A devolver			7.727.224	38,8%

Por otra parte, se observa que en promedio la devolución del préstamo se retrasa 145 días por encima de su vencimiento. Hay un retraso medio en la devolución de 145 días, siendo el periodo medio de amortización de 272 días. Por tanto, el *ratio* de retraso medio es de 0,533, es decir, en promedio, se tarda aproximadamente un 53,3% de tiempo más del periodo de amortización fijado por la OMF para poder devolver el crédito. Sin embargo, el retraso no es el mismo para todos los grupos sociales. Al segmentar por casta y sexo, el *ratio* de retraso de la población SC es de 1,024 frente al 0,111 de la población OC, y el *ratio* de retraso de las mujeres es de 0,290 frente al 0,760 de los hombres. La población SC y los hombres son pues los colectivos que más tardan en devolver el préstamo.

Sin embargo, la tasa de devolución media no repite el patrón anterior para estos colectivos sociales. La proporción de préstamos devueltos en su totalidad de la población SC es del 58,3%, ligeramente inferior al 59,4% de la población OC. La diferencia en devolución entre población SC y OC no es pues demasiado grande. En cambio, la diferencia en devolución entre hombres y mujeres es mayor, siendo paradójicamente las mujeres las que muestran una menor devolución que los hombres: un 53,4% de las mujeres devuelven la totalidad del préstamo frente al 61,4% de los hombres. Sin embargo, como se aprecia en el siguiente cuadro, en términos de volumen de crédito, la devolución

¹⁸ En Tamil Nadu, el desempeño en la devolución de crédito es mejor que el promedio indio siendo del 100% en los SCB (frente al 90%), 78% en los DCCB (frente al 69%), 79% en los RRB (frente al 55%), 85% en los PCARDB (frente al 61%), y un poco menor 49% en los SCARDB (frente al 61%) en el año 1995-96 (Karmakar, 1999).

de las mujeres es mayor que la de los hombres. Esto tiene su explicación en las diferencias que existen en el reparto de crédito entre los distintos grupos sociales y en las diferencias en devolución de cada tipo de crédito como se verá mas adelante. Las mujeres OC, destinatarias de los préstamos de ganado bovino, son las receptoras de un mayor tamaño del crédito, y son a la vez las más disciplinadas con más altas tasas de devolución que, en principio, puede ser debido a que la devolución está ligada a la venta de su producción. En cambio, las mujeres SC receptoras principalmente de crédito pequeño agrario acusan una mayor proporción de incumplimiento¹⁹.

Cuadro 6.26. Duración de la devolución de los/as cumplidores/as, por casta y sexo

	(a) Periodo medio de amortización (días)	(b) Periodo medio de devolución (días)	(c) = (b - a) Retraso medio (días)	(d) = c/a Ratio de retraso	N válido	Tasa de devolución (número)	Tasa de devolución (cuantía)
Promedio	272	417	145	0,533	3.968	58,8%	49,5%
Casta							
SC	208	421	213	1,024	2.395	58,3%	61,0%
OC	370	411	41	0,111	1.573	59,4%	63,8%
Sexo							
Mujer	442	570	128	0,290	1.184	53,4%	65,0%
Hombre	200	352	152	0,760	2.784	61,4%	58,6%

La devolución de cada colectivo social tiene mucho que ver con el tipo de préstamo que provoca el endeudamiento. Por tanto, es importante ver cual es la relación entre las tasas de devolución, la duración de devolución y el tipo de producto crediticio, es decir, ya sea el destino del crédito la agricultura, la ganadería, el comercio, la vivienda, etc. El siguiente cuadro (6.27) representa la duración de la devolución de cada tipo de préstamo. En él se observa que son los préstamos destinados a sericultura, los agrarios a medio plazo y los de ganado bovino los más puntuales en su devolución. En cuanto a tasas de devolución, son los préstamos para vivienda, comercio y agricultura a medio plazo los que tienen unas más bajas tasas de devolución.

Por otra parte, el análisis de la devolución del préstamo puede también hacerse longitudinalmente. Si se segmenta anualmente el periodo de estudio, se comprueba que la devolución de los préstamos emitidos cada año varía, pero ni mejora ni empeora con los años. Hay un declive en la devolución del crédito hasta 1996, mejora en el periodo 1997-1999 y vuelve a descender a partir de entonces (véase el cuadro 6.28.).

¹⁹ Consultar el Anexo V. Situación de la deuda por colectivo social.

Cuadro 6.27. Longitud de la deuda por destino del préstamo

	Crédito devuelto en su totalidad										Morosidad	
	Desembolso	Vencido	Fecha vencimiento (t)	t+1	t+2	t+3	t+4	t+5	t+6	t+7	Parte devuelta	Parte no devuelta
Agrarios a corto plazo	11.105.500	9922500	1.186.000	3303800	602.250	335950	40.750	58.200	22.000	7.700	587.710	3.778.140
		100%	11,95%	33,30%	6,07%	3,39%	0,41%	0,59%	0,22%	0,08%	5,92%	38,08%
Agrarios a medio plazo	932.800	782.800	281.500	35.000							79.275	387.025
		100%	35,96%	4,47%							10,13%	49,44%
Ganado bovino	11.704.500	6335500	2.247.050	426.500	47.000	10.000	5.000	4.000	4.000		1.490.702	2.101.248
		100%	35,47%	6,73%	0,74%	0,16%	0,08%	0,06%	0,06%		23,53%	33,17%
Ganado caprino	371.400	361.400	24.400	53.100	27.400	7.700	2.000	2.000	8.500		68.151	168.149
		100%	6,75%	14,69%	7,58%	2,13%	0,55%	0,55%	2,35%		18,86%	46,53%
Pequeños comercios	5.181.000	2463000	618.500	401.500	48.500	8.000		3.000			119.328	1.264.172
		100%	25,11%	16,30%	1,97%	0,32%		0,12%			4,84%	51,33%
Vivienda	133.000	28.000									677	27.323
		100%									2,42%	97,58%
Emergencia	3.000	3.000	900	600	1200						233	67
		100%	30,00%	20,00%	40,00%	0,00%					7,77%	2,23%
Sericultura	28.000	28.000	16.000	4000					400		2.900	1.100
		100%	57,14%						1,43%		10,36%	3,93%
Artesanía	55.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 6.28. Endeudamiento por colectivo social y origen del crédito (número de préstamos)

	Mujer SC	Hombre SC	Mujer OC	Hombre OC	Total	Mujer SC	Hombre SC	Mujer OC	Hombre OC	Total
1985		6			6					
		6			6		100,0%			100,0%
1986		19			19					
		19			19		100,0%			100,0%
1987		11			11					
		11			11		100,0%			100,0%
1988	2	100			102					
	2	98			100	100,0%	98,0%			98,0%
1989		33		10	43					
		32		9	41		97,0%		90,0%	95,3%
1990	72	70	62	29	233					
	6	11	20	0	37	8,3%	15,7%	32,3%	0,0%	15,9%
1991	46	239	9	90	384					
	3	17	1	10	31	6,5%	7,1%	11,1%	11,1%	8,1%
1992	30	91	17	139	277					
	0	5	4	3	12	0,0%	5,5%	23,5%	2,2%	4,3%
1993	41	357	4	163	565					
	18	154	1	40	213	43,9%	43,1%	25,0%	24,5%	37,7%
1994	125	568	39	267	999					
	90	239	26	31	386	72,0%	42,1%	66,7%	11,6%	38,6%
1995	231	484	160	103	978					
	74	197	31	50	352	32,0%	40,7%	19,4%	48,5%	36,0%
1996	134	293	116	220	763					
	49	143	64	186	442	36,6%	48,8%	55,2%	84,5%	57,9%
1997	42	161	95	72	370					
	25	42	45	48	160	59,5%	26,1%	47,4%	66,7%	43,2%
1998	137	167	433	47	784					
	113	11	218	0	342	82,5%	6,6%	50,3%	0,0%	43,6%
1999	58	186	282	132	658					
	21	34	155	41	251	36,2%	18,3%	55,0%	31,1%	38,1%
2000	41	328	28	31	428					
	30	232	26	25	313	73,2%	70,7%	92,9%	80,6%	73,1%
2001	5	30	10	88	133					
	5	25	8	31	69	100,0%	83,3%	80,0%	35,2%	51,9%
Total	964	3.143	1.255	1.391	6.753					
	436	1.276	599	474	2.785	45,2%	40,6%	47,7%	34,1%	41,2%

6.2.2.2.4. La variedad de la deuda

La *variedad de la deuda* se refiere al tipo y fuente de deuda en la que incurre cada colectivo social. Con base en los datos disponibles, en este apartado segmentamos el endeudamiento por colectivo social y por tipo de crédito y observamos que cada colectivo tiene una deuda distinta en función del destino de su inversión. Las mujeres OC están principalmente endeudadas en los préstamos agrarios, las mujeres SC tienen un mayor endeudamiento en los préstamos destinados a ganado bovino y a comercio. La deuda de los hombres SC es más favorable en los préstamos agrarios a corto plazo, en los agrarios a medio plazo, comercio y vivienda suelen tener altos niveles de incumplimiento. Y los hombres OC suelen ser los que menos deuda tienen en todos los tipos de préstamos.

Cuadro 6.29. Endeudamiento por colectivo social y destino del crédito (número de préstamos)

		Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC	Total	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC	Total
		Recuento					Porcentaje				
Agrarios a corto plazo	(1)	601	163	3.005	1.270	5.039					
	(2)	193	101	1.192	420	1.906	32,1%	62,0%	39,7%	33,1%	37,8%
Agrarios a medio plazo	(1)	12	3	93	53	161					
	(2)	6	2	59	18	85	50,0%	66,7%	63,4%	34,0%	52,8%
Ganado bovino	(1)	196	873	3	16	1.088					
	(2)	161	430	1	9	601	82,1%	49,3%	33,3%	56,3%	55,2%
Ganado caprino	(1)	143	69	19	1	232					
	(2)	64	21	11	0	96	44,8%	30,4%	57,9%	0,0%	41,4%
Pequeños comercios	(1)	11	138	16	47	212					
	(2)	11	45	12	23	91	100,0%	32,6%	75,0%	48,9%	42,9%
Vivienda	(1)				4	4					
	(2)				4	4				0,0%	0,0%
Emergencia	(1)	1	9			10					
	(2)	1	0			1	100,0%	0,0%			10,0%
Sericultura	(1)			7		7					
	(2)			1		1			14,3%		14,3%
Artesanía	(1)										
	(2)										
Total	(1)	964	1.255	3.143	1.391	6.753					
	(2)	436	599	1.276	474	2.785	45,2%	47,7%	40,6%	34,1%	41,2%

(1) Préstamos desembolsados; (2) Préstamos incumplidos

Cuadro 6.30. Endeudamiento por colectivo social y destino del crédito (Rs.)

	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC	Media	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC	Total
	Endeudamiento medio					Tasa de endeudamiento				
Agrarios CP	656	1.332	725	778	750	0,276	0,332	0,592	0,305	0,327
Agrarios MP	2.37	1.562	3.139	1.087	2.404	0,444	0,566	0,312	0,217	0,438
Ganado bovino	3.090	1.667	1.667	2.211	1.931	0,517	0,333	0,289	0,276	0,330
Ganado caprino	777	203	2.266	0	725	0,299	0,453	0,184	0,000	0,276
Pequeños comercios	1.763	2.867	8.357	15.223	5.963	0,906	0,675	0,243	0,468	0,360
Vivienda	-	-	-	6.831	6.831	-	-	-	0,976	0,976
Emergencia	67	0	-	-	7	0,223	-	0,000	-	0,022
Sericultura	-	-	157	-	157	-	0,039	-	-	0,039
Artesanía	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1.207	1.663	844	1.311	1.144	-	-	-	-	0,329

Las causas de endeudamiento son varias. Entre las razones que aducen las endeudadas para la no devolución del crédito son las malas cosechas, las enfermedades de los animales, el bajo nivel de producción, el bajo precio de la producción, etc. La entidad microfinanciera, en cambio, considera que la principal razón del incumplimiento es simplemente la voluntad de las prestatarias en el 94,3% de los casos; y otros motivos de incumplimiento son la pobreza de la (3,8%), la muerte (1,2%) y la emigración (0,8%) de la población prestataria. Sin embargo, existen otras razones subyacentes al incumplimiento del préstamo que son inherentes a cada tipo de préstamo. En este capítulo (epígrafe 6.3.) se presta atención al crédito para ganado bovino y se explican los obstáculos institucionales que dificultan la devolución y mantienen a las prestatarias en un continuo endeudamiento²⁰.

Cuadro 6.31. Razones de incumplimiento según la OMF

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Voluntad de incumplimiento	2.165	44,9%	94,3%
Pobreza	87	1,8%	3,8%
Muerte	27	0,6%	1,2%
Migración	18	0,4%	0,8%
Total	2.297	47,6%	100,0%
Valores perdidos	231	4,8%	
Total	4.825	100,0%	

6.2.2.3. El endeudamiento de la mujer²¹

El microcrédito para las mujeres de Chithamur se concede principalmente para la adquisición de ganado bovino a un tipo de interés del 15% y con un periodo de amortización de dos años. El tamaño del préstamo ha ido aumentando con el tiempo desde las 1.500 Rs. iniciales a las 8.000 Rs. del último año. Las especificidades de estos préstamos en comparación con el resto son las siguientes: la posibilidad de solicitud de otro préstamo una vez devuelto el 60% del anterior; el servicio de intermediación de pagos por la producción; la penalización por incumplimiento aumenta del 2% al 3%; y por último, la contratación obligatoria de un seguro en caso de muerte del animal durante el primer año.

6.2.2.2.1. La anchura de la deuda de la mujer

La anchura de la deuda indica el número de participantes endeudadas con la entidad microfinanciera, por colectivo social. Un 63,9% de las mujeres que recibieron crédito para ganado bovino antes de

²⁰ Es importante que una entidad microfinanciera sea capaz de funcionar con mecanismos que distingan a la población morosa en función de la causa de no devolución, y aplique las medidas oportunas para cada uno de ellos.

²¹ Para el cálculo de este tipo de deuda la unidad de análisis es la prestataria en lugar del préstamo como en el apartado anterior. El análisis se centra en la categoría social de la casta por ser el 99% del crédito destinado a la mujer, y la muestra (N=908) incluye una población prestataria de crédito con vencimiento anterior a 1 de agosto de 2001.

agosto de 1999 siguen endeudadas con la OMF a septiembre de 2001 que es la fecha en la que finaliza el plazo de amortización del crédito. Sólo un 36,1% ha liberado su deuda a tiempo. Si segmentamos la población endeudada por categoría social, se observa que la proporción de población SC endeudada es muy superior a la población OC.

Cuadro 6.32. Distribución de participantes con y sin deuda, por casta

	Sin deuda		Con deuda		Total	
	Recuento	(%)	Recuento	(%)	Recuento	(%)
SC	14	8,5	150	91,5	164	100,0
OC	314	42,2	430	57,8	744	100,0
Total	328	36,1	580	63,9	908	100,0

Por otra parte, se ha realizado un análisis en función del nivel de pobreza relativa²² y de la propiedad de tierra de las prestatarias, apreciándose que cuanto mayor es el índice de pobreza menor es el endeudamiento. Un 66,3% de las prestatarias que se encuentran en el grupo con mayor pobreza están endeudadas, la proporción de endeudadas del grupo medio de pobreza disminuye a 59,2% y entre las prestatarias menos pobres la proporción de endeudadas se reduce al 53,2%. En cuanto a la propiedad de tierra, el endeudamiento es mayor para las prestatarias sin tierra: un 68,7% de las prestatarias sin tierra siguen endeudadas. Sin embargo, la cantidad de tierra en propiedad no es señal de mejora en la absorción de deuda. Un 52,5% de las prestatarias propietarias de explotaciones agrarias marginales (menos de 1 hectárea) están endeudadas, así como un 56,1% de las prestatarias con explotaciones pequeñas (entre 1 y 2 ha), un 50% de las prestatarias con explotaciones semimedias (entre 2 y 4 ha) y un 57% tienen explotaciones medianas (entre 4 y 10 ha)²³. Por tanto, el tamaño de la explotación agraria no garantiza la absorción de la deuda.

En relación a la casta, continúa siendo la población SC la más perjudicada en cuanto a endeudamiento. Segmentando por nivel de pobreza, la población SC está más endeudada que la población OC para cada nivel de pobreza. Asimismo, si segmentamos en función de la propiedad de tierra, las mujeres SC siguen siendo las más endeudadas tanto si son agricultoras sin tierra y marginales como si son agricultoras con explotaciones agrarias de mayor tamaño. Por tanto, cuanto mayor es el índice de pobreza (mayor riqueza) menor es el endeudamiento. Los siguientes cuadros reflejan la posición de cada colectivo.

²² Véase el anexo IX. Índice de pobreza relativa.

²³ No hay prestatarias con explotaciones agrarias mayores a 10 hectáreas.

Cuadro 6.33. Distribución de participantes con y sin deuda, por colectivo socioeconómico

Casta	Índice de pobreza	Sin deuda		Con deuda		Total	
		Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
SC	Bajo	9	12,3	64	87,7	73	100
	Medio	3	15,8	16	84,2	19	100
	Alto	-	-	9	100,0	9	100
OC	Bajo	55	47,0	62	53,0	117	100
	Medio	66	44,0	84	56,0	150	100
	Alto	66	50,0	66	50,0	132	100
Total		199	39,8	301	60,2	500	100

Cuadro 6.34. Distribución de participantes con y sin deuda, por colectivo socioeconómico II

Casta	Propiedad de tierra	Sin deuda		Con deuda		Total	
		Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
SC	Sin tierra	11	12,6	76	87,4	87	100
	Marginal	1	10,0	9	90,0	10	100
	Otra agricultora			4	100,0	4	100
OC	Sin tierra	60	42,9	80	57,1	140	100
	Marginal	95	49,5	97	50,5	192	100
	Otra agricultora	32	47,8	35	52,2	67	100
Total		199	39,8	301	60,2	500	100

6.2.2.2.2 La profundidad de la deuda de la mujer

La profundidad de la deuda indica el peso de la deuda que recae en cada colectivo social. Como indicadores de la profundidad de deuda se utilizan la tasa de endeudamiento y el endeudamiento medio. La tasa de endeudamiento relaciona la cantidad prestada con la cantidad pendiente por devolver, es decir, mide el peso de la deuda en relación al crédito recibido.

La tasa de endeudamiento media para las prestatarias que han recibido préstamos con anterioridad a agosto de 1999 es de 0,348 con una desviación típica de 0,332. Sin embargo, si segmentamos en función de la casta, la tasa de endeudamiento media es mayor para SC que para OC, siendo los valores respectivos de 0,547 y 0,303. Si segmentamos en función del índice de pobreza relativa, son las prestatarias más pobres las que tienen una mayor tasa de endeudamiento que se sitúa en promedio en 0,367 en comparación con las inferiores tasas de las prestatarias que se encuentran en unos niveles relativos de pobreza medios y altos con promedios de 0,326 y 0,268 respectivamente. Y si se utiliza la tierra como indicador de pobreza, se observa que son las mujeres sin tierra las que tienen una mayor tasa de endeudamiento (0,394) en comparación con las agricultoras marginales (0,267) y el resto de agricultoras (0,271).

Cuadro 6.35. Tasa de endeudamiento por casta, pobreza relativa y propiedad de tierra

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
Casta					
SC	164	0,0000	1,0000	0,547048	0,275100
OC	739	0,0000	1,0000	0,303927	0,327746
Pobreza relativa					
Bajo	190	0,0000	1,0000	0,367941	0,322772
Medio	169	0,0000	1,0000	0,326221	0,338335
Alto	141	0,0000	1,0000	0,268081	0,306850
Valores perdidos	403	0,0000	1,0000	0,375878	0,338531
Propiedad de tierra					
Agricultora sin tierra	227	0,0000	1,0000	0,394344	0,331603
Agricultora marginal	202	0,0000	1,0000	0,267633	0,310917
Otra agricultora	71	0,0000	0,9844	0,271289	0,308635
Valores perdidos	403	0,0000	1,0000	0,375878	0,338531
Total	903	0,0000	1,0000	0,348082	0,332202

Si se agrupan los niveles de endeudamiento de las prestatarias en rangos de endeudamiento nulo, bajo, medio, alto y máximo, se observa que es la población SC la que tiene unos niveles de endeudamiento mayores que la población OC. Los niveles de endeudamiento son más altos para la población SC que para la población OC. Por otra parte, los mayores niveles de endeudamiento se encuentran entre las prestatarias con un índice de pobreza más bajo. Aunque es el grupo de pobreza de nivel medio el que cuenta con mayor número de prestatarias que no destina el crédito al uso para el que se concedió, con un 3,6% frente al 1,1% del nivel de pobreza más bajo y al 0,7% del nivel de pobreza más alto. Por último, si se utiliza como indicador de pobreza la propiedad de tierra, son las prestatarias sin tierra las que tienen unos mayores niveles de endeudamiento (consultar los cuadros 6.36., 6.37 y 6.38).

Existe correlación entre la tasa de endeudamiento y la pobreza relativa de las prestatarias. Las prestatarias más pobres están correlacionadas con un mayor nivel de endeudamiento. Asimismo, existe correlación entre endeudamiento y propiedad de tierra, es decir a menor propiedad de tierra mayor endeudamiento. Igualmente, existe correlación entre endeudamiento y casta, es decir, el pertenecer a una comunidad SC supone un mayor endeudamiento. El valor de la correlación y el grado de significatividad se recogen en el siguiente cuadro (6.39).

Cuadro 6.36. Endeudamiento por casta

	SC		OC		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Sin deuda (e = 0)	14	8,5	308	41,7	322	35,7
Endeudamiento bajo ($0 < e < 0.3$)	13	7,9	99	13,4	112	12,4
Endeudamiento medio ($0.3 < e < 0.6$)	57	34,8	165	22,3	222	24,6
Endeudamiento alto ($0.6 < e < 1$)	75	45,7	149	20,2	224	24,8
Máximo endeudamiento (e = 1)	5	3,0	18	2,4	23	2,5
Total	164	100,0	739	100,0	903	100,0

Cuadro 6.37. Endeudamiento por nivel de pobreza relativa

	Bajo		Medio		Alto	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Sin deuda ($e = 0$)	64	33,7	69	40,8	66	47,1
Endeudamiento bajo ($0 < e < 0,3$)	19	10,0	14	8,3	15	10,7
Endeudamiento medio ($0,3 < e < 0,6$)	48	25,3	45	26,6	37	26,4
Endeudamiento alto ($0,6 < e < 1$)	57	30,0	35	20,7	21	15,0
Máximo endeudamiento ($e = 1$)	2	1,1	6	3,6	1	0,7
Total	190	100,0	169	100,0	140	100,0

Cuadro 6.38. Endeudamiento por propiedad de tierra

	Sin tierra		Marginal		Otro	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Sin deuda ($e = 0$)	71	31,4	96	47,5	32	45,1
Endeudamiento bajo ($0 < e < 0,3$)	22	9,7	19	9,4	7	9,9
Endeudamiento medio ($0,3 < e < 0,6$)	61	27,0	50	24,8	19	26,8
Endeudamiento alto ($0,6 < e < 1$)	65	28,8	35	17,3	13	18,3
Máximo endeudamiento ($e = 1$)	7	3,1	2	1,0		
Total	226	100,0	202	100,0	71	100,0

Cuadro 6.39. Correlaciones entre tasa de endeudamiento, pobreza, propiedad de tierra y casta

		Tasa de endeudamiento
Pobreza relativa	Correlación de Pearson	-0,154**
	Sig. (bilateral)	0,001
	N	500
Propiedad de tierra	Correlación de Pearson	-0,095*
	Sig. (bilateral)	0,034
	N	500
Casta	Correlación de Pearson	-0,240**
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	1.088

** . La correlación es significativa al nivel 0.01 (bilateral)

* . La correlación es significativa al nivel 0.05 (bilateral)

Si se considera además la deuda total, es decir no sólo el nominal del préstamo pendiente sino también los intereses acumulados, la tasa de endeudamiento media aumenta situándose en 0,449 con una desviación típica de 0,4522. Del total de 908 prestatarias con préstamos ya cumplidos con vencimiento anterior a agosto 1999, 129 (14,2%) son prestatarias que tienen un endeudamiento superior al crédito concedido. Si además se tiene en cuenta el total de prestatarias, son 226 las que tienen una deuda mayor al crédito, lo cual quiere decir que 97 prestatarias con crédito vigente están acumulando deuda y su deuda ya excede el crédito concedido. En algunos casos la deuda llega a triplicar el valor del crédito²⁴.

La tasa de endeudamiento es un buen indicador para determinar el grado de exclusión financiera ya que una de las condiciones que impone la OMF para que una mujer tenga acceso a otro préstamo es la devolución de al menos el 60% del crédito. Sin embargo, a septiembre de 2001 del total de prestatarias cuyo plazo de vencimiento acaba de cerrarse, sólo algo más de la mitad (51,1%) puede

²⁴ Se podría realizar el mismo análisis anterior segmentando la muestra en función de la casta, el índice de pobreza y la propiedad de tierra.

tener acceso a otro préstamo; el 48,9% restante se encuentra financieramente excluido hasta que logre saldar su deuda. El cuadro 6.40. refleja esta situación.

Cuadro 6.40. Posibilidad de acceso a más crédito de las participantes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin deuda	322	35,5	35,7	35,7
Endeudamiento menor al 40%	139	15,3	15,4	51,1
Endeudamiento mayor al 40%	442	48,7	48,9	100,0
Total	903	99,4	100,0	
Valores perdidos	5	0,6		
Total	908	100,0		

Por último, el tamaño medio de la deuda o endeudamiento medio es otro indicador útil para medir la profundidad de la deuda. Para las prestatarias que recibieron un crédito con anterioridad a agosto de 1999, el tamaño medio del nominal pendiente es de 2.287 Rs., y 2.889 Rs. es el tamaño medio de la deuda pendiente total. De las 129 prestatarias con una deuda superior al principal del préstamo concedido, el tamaño del nominal pendiente en promedio es de 4.919 Rs. y el tamaño medio de la deuda pendiente global asciende a 6.840 Rs. Al desagregar en función de la casta, el índice de pobreza y la propiedad de tierra se observa que en promedio el tamaño de la deuda aumenta en los grupos más desfavorecidos. Como reflejan el siguiente cuadro (6.41.), los grupos con mayor riesgo de exclusión son aquéllos con un tamaño de deuda superior.

Cuadro 6.41.. Tamaño medio del crédito y la deuda, por casta, pobreza relativa y propiedad de tierra (Rs.)

	Principal pendiente	Deuda pendiente	N
Por casta			
SC	3.613	5.048	164
OC	1993	2.410	744
Por pobreza relativa			
Bajo	2.476	3.169	190
Medio	2.197	2.695	171
Alto	1.864	2.185	141
Por propiedad de tierra			
Sin tierra	2.732	3.440	227
Marginal	1.745	2.134	204
Otro	1.857	2.165	71
Total	2.287	2.889	908

6.2.2.2.3. La longitud de la deuda de la mujer

La longitud de la deuda indica la duración de la relación financiera entre la prestataria y la prestamista, es decir, indica el periodo de tiempo en que una persona o colectivo social permanece endeudado con una entidad financiera. Como indicadores de la longitud de la deuda se utilizan la duración de la devolución del crédito y el número de préstamos.

La longitud de la deuda puede medirse en base a la duración de la deuda hasta su completa devolución. Este indicador refleja si el plazo de amortización del crédito está bien definido para la capacidad de absorción de deuda de la prestataria. Desde esta perspectiva, la capacidad de absorción de deuda puede medirse en unidades temporales que representen el periodo de tiempo que la prestataria tiene que soportar una deuda, hasta que es capaz de devolverla por completo. Si la capacidad de devolución es la adecuada, el préstamo se devuelve dentro de su periodo de amortización. En cambio, si la capacidad de devolución es pequeña, la deuda se perpetúa en el tiempo.

El cuadro 6.42. representa los años que tardan las prestatarias en devolver el préstamo. El 35,5% del crédito es devuelto dentro del periodo de amortización; el 6,7% del crédito se devuelve dentro del año siguiente a la fecha de vencimiento; el 0,7% se devuelve dentro del segundo año de mora. La proporción va disminuyendo para periodos superiores. Apenas un 43,3% del crédito es devuelto en su totalidad, y el 56,7% restante corresponde a prestatarias sin capacidad de absorción de la deuda.

Cuadro 6.42. Duración de la deuda, por año

	Rs.	%
Crédito desembolsado	11.704.500	
Crédito vencido	6.335.500	100,00%
Cumplido	2.743.550	43,30%
Devuelto antes de fecha de vencimiento (t)	2.247.050	35,47%
Devuelto en el año t+1	426.500	6,73%
Devuelto en el año t+2	47.000	0,74%
Devuelto en el año t+3	10.000	0,16%
Devuelto en el año t+4	5.000	0,08%
Devuelto en el año t+5	4.000	0,06%
Devuelto en el año t+6	4.000	0,06%
Devuelto en el año t+7	-	-
Incumplido	3.591.950	56,70%
Devuelto	1.490.702	23,53%
No devuelto	2.101.248	33,17%

Si se toman en consideración sólo las prestatarias que han cumplido sus obligaciones financieras y han devuelto la totalidad de la deuda, se observa que conforme aumenta el número de préstamos recibidos aumenta el número promedio de días que una prestataria tarda en devolver el préstamo. El número medio de días de devolución del primer préstamo es de 545, el segundo préstamo se tarda en devolver un promedio de 581 días, la devolución del tercero aumenta a 678 días, y los préstamos concedidos por cuarta vez se devuelven en 448 días. Al segmentar por colectivo socioeconómico, el cuadro 6.43 muestra el promedio de la duración de la devolución de cada préstamo. En términos generales, no existe correlación entre la devolución y la identidad social y la posición económica de la prestataria. Se observa que en el primer y cuarto préstamo, no existe correlación entre la duración de la devolución con la casta, la propiedad de tierra y el nivel de pobreza. En contraste, en el

segundo préstamo, existe correlación negativa entre la duración de la devolución y la pobreza con un nivel de significación de 0,05 así como entre la duración de devolución y la casta a un nivel de significación de 0,01. En el tercer préstamo existe igualmente correlación significativa a nivel 0,05 de signo negativo entre devolución y propiedad de tierra (véase el cuadro 6.44.).

Cuadro 6.43. Duración de la deuda de los/as cumplidores/as, por colectivo socioeconómico (días)

	Primer préstamo			Segundo préstamo			Tercer préstamo			Cuarto préstamo		
	Media (días)	N válido	% devuelto	Media (días)	N válido	% devuelto	Media (días)	N válido	% devuelto	Media (días)	N válido	% devuelto
Promedio	545	N=380	41,9%	581	N=75	46,3%	678	N=18	47,4%	448	N=7	53,8%
Casta												
SC	606	N=18	11,0%	889	N=8	28,6%	885	N=3	37,5%	355	N=1	50,0%
OC	542	N=362	48,7%	544	N=67	50,0%	637	N=15	50,0%	464	N=6	54,5%
Pobreza												
Grupo bajo	533	N=90	39,6%	693	N=23	59,0%	582	N=6	50,0%	533	N=3	100,0%
Grupo medio	498	N=106	52,0%	537	N=16	50,0%	959	N=5	83,3%	305	N=2	40,0%
Grupo alto	540	N=36	50,7%	493	N=21	60,0%	463	N=4	50,0%	465	N=2	66,7%
Propiedad de tierra												
Sin tierra	507	N=75	39,5%	690	N=21	43,8%	821	N=8	53,3%	394	N=3	50,0%
Marginal	527	N=77	45,0%	524	N=32	71,1%	510	N=7	70,0%	489	N=4	80,0%
Otro	520	N=80	56,7%	519	N=7	53,8%	N=0	0,0%	-	-	-	-
Casta y pobreza												
SC bajo	553	N=11	15,1%	1.182	N=4	33,3%	537	N=2	40,0%	355	N=1	100,0%
OC bajo	499	N=64	54,7%	590	N=19	70,4%	605	N=4	57,1%	622	N=2	100,0%
SC medio	513	N=3	15,8%	411	N=1	16,7%	1582	N=1	100,0%	-	-	-
OC medio	528	N=74	48,7%	545	N=15	57,7%	803	N=4	80,0%	305	N=2	50,0%
SC alto	1.376	N=1	11,1%	457	N=1	33,3%						
OC alto	509	N=79	59,8%	495	N=20	62,5%	463	N=4	50,0%	465	N=2	66,7%
Casta y tierra												
SC sin tierra	606	N=14	16,1%	933	N=6	33,3%	885	N=3	50,0%	355	N=1	50,0%
OC sin tierra	519	N=76	54,3%	-	-	-	783	N=5	55,6%	414	N=2	50,0%
SC marginal	512	N=1	10,0%	593	N=15	50,0%	-	-	-	-	-	-
OC marginal	498	N=105	54,1%	524	N=32	83,3%	510	N=7	70,0%	489	N=4	80,0%
Otro SC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otro OC	540	N=36	53,7%	519	N=7	53,8%	N=0	0,0%	-	-	-	-

Cuadro 6.44. Correlaciones entre duración de la devolución, pobreza, propiedad de tierra y casta

		1er	2º	3er	4º
		préstamo	préstamo	préstamo	préstamo
Índice de pobreza relativa	Correlación de Pearson	0,010	-0,317 *	-0,152	-0,011
	Sig. (bilateral)	0,876	0,013	0,588	0,981
	N	232	60	15	7
Propiedad de tierra	Correlación de Pearson	-0,006	-0,088	-0,555 *	0,016
	Sig. (bilateral)	0,927	0,504	0,032	0,972
	N	232	60	15	7
Casta	Correlación de Pearson	-0,050	-0,405 *	-0,267	0,213
	Sig. (bilateral)	0,333	0,000	0,284	0,646
	N	380	75	18	7

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral); * La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Si nos fijamos ahora no sólo en las mujeres que han cumplido su deuda sino en todas las receptoras de crédito, el siguiente cuadro recoge el comportamiento en la devolución del primer préstamo, donde se aprecia que sólo un 33,3% de las mujeres que recibieron su primer préstamo han podido devolverlo a tiempo. El resto ha tardado en devolver el crédito un tiempo superior e incluso muchas de ellas aún no lo han devuelto.

Cuadro 6.45. Duración de la deuda del primer microcrédito

	Origen de la deuda de primer crédito										Prestatarias	
	1989	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Recuento	(%)
Menos de un año		2	2			8	1	3	47	18	81	8,9
Entre 1 y 2 años		4	6	2		27	3	25	96	66	229	25,2
Entre 2 y 3 años			4	3		6	3	5	223	99	343	37,8
Entre 3 y 4 años						2	3	50	19		74	8,2
Entre 4 y 5 años							3	7			10	1,1
Entre 5 y 6 años						29	83				112	12,3
Entre 6 y 7 años			1			2					3	0,3
Entre 7 y 8 años	1				39						40	4,4
Entre 8 y 9 años			2								2	0,2
Entre 9 y 10 años		2	2								4	0,4
Undécimo año											0	0,0
Duodécimo año		9									9	1,0
Total	10	8	17	5	39	74	96	90	385	183	907	100,0

Nota: El mismo ejercicio se podría hacer para las prestatarias que adquieren más préstamos

El cálculo de la duración de la deuda implica igualmente conocer la duración de la exclusión financiera, ya que la entidad microfinanciera niega el acceso a más crédito a aquellas mujeres que no pueden devolver la deuda vigente. En el cuadro 6.46 se observa que el 14,8% de las prestatarias han devuelto la deuda pero no han accedido a más crédito; el 20,8% ha devuelto su deuda y sigue recibiendo préstamos de la entidad; el 19,0% aunque están endeudadas con la entidad siguen obteniendo más préstamo pues han cumplido con una devolución superior al 60% del principal. Sin embargo, el 45,3% de las prestatarias están endeudadas con la entidad en más de un 40% del nominal del crédito y, por tanto, a fecha del estudio sufren exclusión financiera. No pueden absorber la totalidad de la deuda y, por tanto, se les niega el acceso a más crédito. Si nos fijamos ahora sólo en las participantes excluidas se observa en el cuadro de más abajo (6.47.), que la duración de esta exclusión es realmente larga para algunas de las participantes siendo la exclusión financiera media de las participantes de 3,8 años.

Cuadro 6.46. Evolución de la deuda de las participantes del programa

Año de inicio	Bajas voluntarias (sin deuda)		Participantes (sin deuda)		Participantes (deuda inferior al 40%)		Excluidos (deuda superior al 40%)		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
1989	1	10,0		0,0	4	40,0	5	50,0	10	100,0
1991	3	42,9	2	28,6	1	14,3	1	14,3	7	100,0
1992	10	62,5	3	18,8	2	12,5	1	6,3	16	100,0
1993	5	100,0		0,0		0,0		0,0	5	100,0
1994	2	5,1		0,0	17	43,6	20	51,3	39	100,0
1995	15	20,3	12	16,2	16	21,6	31	41,9	74	100,0
1996	4	4,2	3	3,1	36	37,5	53	55,2	96	100,0
1997	6	6,7	3	3,3	14	15,6	67	74,4	90	100,0
1998	58	15,1	107	27,8	66	17,1	154	40,0	385	100,0
1999	30	16,6	58	32,0	16	8,8	77	42,5	181	100,0
Total	134	14,8	188	20,8	172	19,0	409	45,3	903	100,0

Cuadro 6.47. Duración de la exclusión financiera de las participantes del programa

Participantes excluidas de crédito	5	1	1	20	31	53	67	154	77	Total = 409
Duración de la exclusión financiera (años)	12	10	9	7	6	5	4	3	2	Media=3,8

Por último, el número de préstamos puede igualmente servir de indicador para medir la duración de la relación financiera entre prestamista y prestataria, y la capacidad de absorción de deuda de la prestataria. Del total de prestatarias que han recibido crédito con anterioridad a 1 de agosto de 1999, un 63,9% no ha cumplido el plazo de devolución del crédito y, por tanto, la relación financiera de estas mujeres se extiende por encima del periodo contractual, y pasa a convertirse en una relación de incumplimiento. Por tanto, el incumplimiento tiende a incrementar con el aumento del número de préstamos recibidos. Sólo se observa un mejor cumplimiento en las mujeres que han recibido cuatro o más préstamos (véase el cuadro 6.48.). Es decir, la concesión de más crédito no es señal de mejora en la capacidad de devolución de las prestatarias.

Cuadro 6.48. Participantes con y sin deuda, por número de préstamos recibidos

Número de préstamos	Con deuda		Sin deuda		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	(%)
1	475	63,5%	273	36,5%	748	100,0%
2	79	64,8%	43	35,2%	122	100,0%
3	19	76,0%	6	24,0%	25	100,0%
4	6	66,7%	3	33,3%	9	100,0%
5	1	33,3%	2	66,7%	3	100,0%
6	0	-	0	-	0	100,0%
7	0	0,0%	1	100,0%	1	100,0%
Total	580	63,9%	328	36,1%	908	

Al segmentar el endeudamiento por nivel de pobreza y casta se observa que el endeudamiento de la población SC, independientemente de su nivel de pobreza, aumenta conforme aumenta el número de préstamos. El endeudamiento de la población OC, en cambio, no sigue un patrón creciente o decreciente pues disminuye en el segundo préstamo y vuelve a aumentar a partir del tercero. Algo

similar ocurre al segmentar en función de la casta y la tierra (véanse los cuadros 6.49., 6.50. y 6.51.).

Cuadro 6.49. Distribución de endeudamiento, por casta y por número de préstamos recibidos

Número de préstamos	SC endeudadas		OC endeudadas		Total endeudadas	Total		
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	SC	OC	Total
1	122	89,7%	353	57,7%	475	136	612	748
2	20	100,0%	59	57,8%	79	20	102	122
3	6	100,0%	13	68,4%	19	6	19	25
4	2	100,0%	4	57,1%	6	2	7	9
5	0	-	1	33,3%	1	0	3	3
7	0	-	0	-	0	0	1	1
Total	150	91,5%	430	57,8%	580	164	744	908

Cuadro 6.50. Distribución de endeudamiento por casta y tierra

Número de préstamos	Endeudadas SC sin tierra	Endeudadas OC sin tierra	Endeudadas SC marginal	Endeudadas OC marginal	Otras SC endeudadas	Otras OC endeudadas
1	84,1% N=69	54,5% N=112	85,7% N=7	55,3% N=152	100,0% N=4	51,9% N=54
2	100,0% N=12	63,2% N=19	100,0% N=3	28,1% N=32		50,0% N=12
3	100,0% N=12	80,0% N=5		60,0% N=5		100,0% N=1
4	100,0% N=12	50,0% N=4				
5				33,3% N=3		
Total	72,4% 105	56,4% 140	90,0% 10	50,5% 192	100,0% 4	52,2% 67

Cuadro 6.51. Distribución de endeudamiento por casta y pobreza relativa

Número de préstamos	Endeudadas SC bajo	Endeudadas OC bajo	Endeudadas SC medio	Endeudadas OC medio	Endeudadas SC alto	Endeudadas OC alto
1	85,2% N=61	55,6% N=90	76,9% N=13	56,3% N=126	100,0% N=6	51,0% N=102
2	100,0% N=7	45,0% N=20	100,0% N=5	42,9% N=21	100,0% N=3	40,9% N=22
3	100,0% N=4	60,0% N=5		100,0% N=1		80,0% N=5
4	100,0% N=1	N=2	100,0% N=1	66,7% N=3		
5						0,0% N=3
6						
7				0,0% N=1		
Total	87,7% N=73	53,0% N=117	84,2% N=19	54,6% N=151	100,0% N=9	50,0% N=132

6.2.2.2.4. La variedad de la deuda de la mujer

La variedad de la deuda se refiere al tipo y fuente de deuda en la que incurre cada mujer prestataria o cada colectivo social. Es frecuente entre la población rural acudir a fuentes de crédito informal. De las 75 entrevistas en profundidad analizadas, 15 mujeres han acudido a prestamistas informales para hacer frente al pago de la deuda con la OMF, de las cuales dos tercios (10) siguen endeudadas con los prestamistas, y un tercio (5) ya ha saldado su deuda. En cuanto a la deuda con otros prestamistas del sector formal, de las 839 prestatarias entrevistadas que han recibido crédito de la OMF, un 92,2% no ha recibido otro tipo de crédito del sector formal. Sólo un 12% ha recibido otro microcrédito de la OMF, el 5,1% ha recibido crédito subvencionado del gobierno a través de algún programa de ayuda al empleo, y sólo el 0,4% ha recibido con anterioridad crédito de la banca comercial. En cuanto al tipo de otro crédito recibido, del 7,8% de mujeres que han recibido crédito del sector formal, se destinó para la adquisición de ganado bovino (4,7%), para pequeños comercios (1,2%) y, en menor medida, para insumos agrarios (0,4%), vivienda (0,2%) y ganado caprino (0,1%) (véanse los cuadros 6.52. y 6.53.).

Cuadro 6.52. Fuentes de deuda de las participantes

	Recuento	%
Ninguna	765	92,2%
OMF SJSK	10	1,2%
District Rural Development Agency (DRDA)	42	5,1%
Entidad bancaria	3	0,4%
Total	830	100,0%

Cuadro 6.53. Otros tipos de deuda

	Recuento	%
Ninguno	765	92,2%
Ganado bovino	39	4,7%
Pequeños comercios	10	1,2%
Agrario	3	0,4%
Vivienda	2	0,2%
Ganado caprino	1	0,1%
Total	830	100,0%

6.3. Los recursos económicos en el proceso de exclusión en Chithamur

En este apartado se aborda cómo el crédito se integra en otras intervenciones de desarrollo y cómo la provisión de otros recursos complementarios al crédito es clave para que la intervención sea verdaderamente considerada como una actuación integradora e integral de desarrollo. El Programa de desarrollo de mujeres a estudiar se ejecuta a través de tres entidades, a saber, una entidad microfinanciera (*Sarva Jana Sewa Kosh Ltd.*, SJSK), una compañía manufacturera que se ocupa de

la recogida y el procesamiento de leche (*Sarva Women Dairy Development Co.*, SWDD²⁵) y una comercializadora de productos lácteos (*Sarva Sewa Gramodhyog Samathi Co.*, SSGS). Todas pertenecen al grupo ASSEFA. Ya se ha descrito en el epígrafe anterior cómo funciona la intervención financiera y, a continuación, se describe la estructura y funcionamiento de este programa a través de estas dos sociedades mercantiles, particularmente de SWDD.

SWDD es una compañía de procesamiento lácteo financiada con ayuda extranjera que se abastece de las pequeñas producciones de mujeres ganaderas organizadas en grupos de ayuda mutua. Existen cinco sucursales de esta sociedad en Tamil Nadu y una de ellas está ubicada en Chithamur, en la localidad de Pooriambakkam. Su cometido principal es recoger y transportar la producción de leche de los grupos de ayuda mutua a la central lechera y ofrecer asistencia veterinaria y otros servicios de apoyo empresarial. Una vez procesada la leche, SSGS es la sociedad encargada de la distribución y la venta de los productos lácteos. La cadena de producción y comercialización es la siguiente:

Cuadro 6.54. Cadena de producción y distribución de la intervención

Productoras ⇒ Grupo de ayuda mutua ⇒ SWDD Ltd. ⇒ SSGS ⇒ Unidades de venta ⇒ Consumidoras

6.3.1. La distribución de recursos económicos

La provisión de microcrédito está ligado a la adquisición de determinados activos. En concreto, las mujeres han de constituirse en grupos de ayuda mutua para obtener crédito, comprar ganado y producir leche. Esta fórmula de crédito vinculado puede ser ventajosa pues permite la disponibilidad de crédito rápido y sin garantía física. No obstante, puede convertirse en un obstáculo de desarrollo. Algunas autoras ya han señalado algunas limitaciones que tienen las personas pobres cuando el acceso a crédito está ligado a la adquisición de determinados activos, que no siempre se traduce en un aumento de capacidad de utilizar tales activos rentablemente. Kabeer (1996) indica que estas limitaciones que sufren determinados colectivos están impuestas por ciertas indivisibilidades básicas en producción y poder que constituyen la base de su exclusión. Es lo que Osmani (1988) llama el ‘desajuste a nivel micro’ que se produce entre el activo generador de ingreso proporcionado por el programa y la disponibilidad de recursos complementarios para utilizar el activo de forma sostenible²⁶. Por tanto, para que la prestataria haga un uso efectivo del crédito, un esquema complementario de desarrollo social y de apoyo empresarial con una adecuada infraestructura, y que actúe sobre ciertos factores que influyan sobre la capacidad y voluntad de

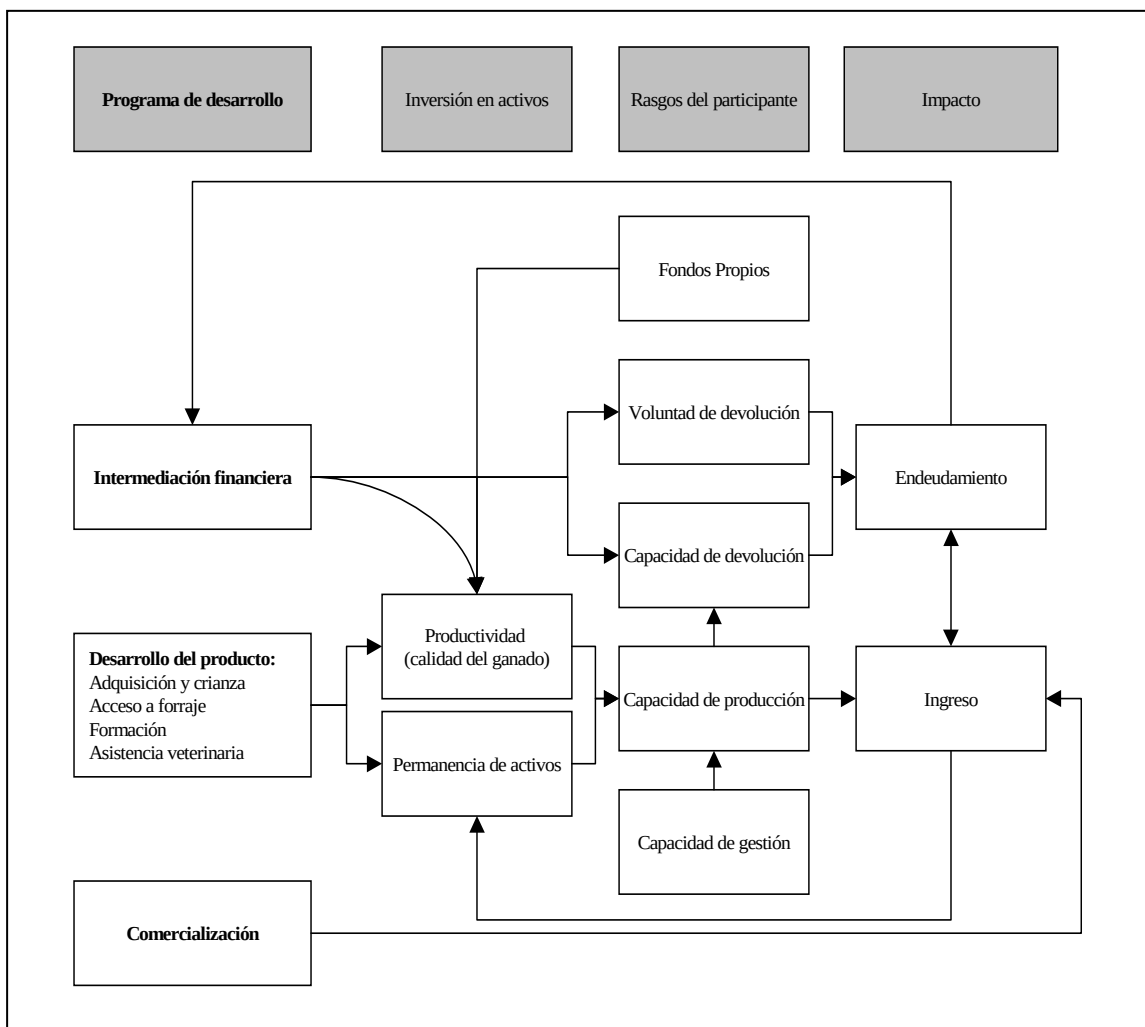
²⁵ Su nombre previo era *Sarva Sewa Dairy Federation*. El cambio de nombre y de forma jurídica se justifica por la conveniencia fiscal y económica.

²⁶ Kabeer, 1996.

devolución del préstamo, podrían asegurar la viabilidad de las inversiones. De otra manera una intervención de crédito puede no sólo no beneficiar a las prestatarias sino perjudicarlas.

En el caso de un programa de producción láctea, los factores que podrían favorecer la capacidad de producción de una usuaria de crédito y, por tanto, capacitar también la devolución del préstamo son²⁷: el apoyo en la adquisición, la manutención y el mantenimiento del ganado, la formación ganadera, los servicios veterinarios y la comercialización. Por tanto, el éxito de un programa de este tipo debe ofrecer una serie de condiciones en relación a los anteriores aspectos para que el resultado de la intervención actúe a favor de la capacidad de absorción de deuda de las prestatarias y sea consistente con sus intereses económicos. El siguiente cuadro recoge las interacciones de estos componentes con las capacidades de la prestataria, es decir, aparecen las variables sobre las que el agente interventor tiene capacidad de actuación para conseguir que la capacidad de producción de la participante mejore, aumente su ingreso y, consecuentemente, mejore su capacidad de absorción de la deuda.

Cuadro 6.55. Componentes y efectos del programa de microcrédito ligado a la producción láctea



²⁷ Chen et al., 1986.

En el programa objeto de estudio, paralelamente a la provisión de crédito, para fortalecer y dar salida a la producción de las mujeres del grupo, la asociación ofrece una serie de recursos complementarios. Veamos a continuación cuales son estos recursos y las condiciones de su distribución.

6.3.1.1. El acceso a ganado

El ganado bovino en India se utiliza para una doble función: la carga o el arrastre para actividades agrícolas, y la producción láctea²⁸; con una tendencia hacia la especialización del ganado vacuno en el arrastre (más eficiente que las búfalas), y de las búfalas en la producción de leche (más productivas que las vacas). Tradicionalmente, al ser el ganado vacuno empleado en tareas de arrastre, la producción láctea de las vacas indias es muy baja, oscilando la producción diaria por animal entre 0,5 y 1,5 litros. Por esta razón, a principios del siglo XX se comienza a sugerir el cruce de los bovinos indios con razas extranjeras de más alta producción como *Jersey*, *Red Dane*, *Holstein*, *Brown Swiss*, etc.; y ya en los años 70, se empiezan a implementar programas a gran escala de cruce de ganado en distintas partes del país²⁹.

El coste de producción en el caso de las búfalas es más bajo que el de las vacas locales. La búfala requiere mucha menos financiación inicial y bajo coste de mantenimiento. Esta es la razón por la que tradicionalmente se prefiere a la búfala como animal lechero en India. La producción de las búfalas suele ser inferior a la de las vacas híbridas, sin embargo, la razón de valorar las primeras sobre las segundas es que aquéllas consumen principalmente residuos de cosechas que no se destinan al consumo humano. Asimismo, se ha sostenido, aunque también criticado, que la producción de leche de animales de raza cruzada es mayor. De ahí el énfasis que se ha dado a estos animales en la industria láctea. Sin embargo, los híbridos son animales física y económicamente ineficientes para las tareas agrícolas con altas tasas de mortalidad y con limitaciones de forraje para su manutención³⁰.

Las búfalas más comunes que se suelen adquirir en la región de Chithamur son *nathu erumai*, *shmithi* y *mura*. Las primeras suelen costar alrededor de 5.000 Rs y producen entre 2 y 3 litros de

²⁸ Sólo en áreas montañosas de Tamil Nadu como Nagaland y Nilgiris, y en Kerala donde el consumo de carne de vaca es habitual, el ganado vacuno se mantiene también por su carne. La preferencia de la hembra sobre la del macho por fines productivos conlleva a la venta de los machos para matanza o a su muerte por malnutrición, falta de cuidados u abandono (A. R. Rajapurohit, 1979). Un 75% de los terneros se venden normalmente a los carniceros (Alvares, 1983).

²⁹ Los expertos ganaderos indios clasifican el ganado Zebu de India y Pakistan en cinco ordenes. De los cuales, sólo Sahiwal, Red Sindhi, Tharparkar, Karkrej y Gir tienen una más alta producción, animales que ya han sido cruzados con razas de fuera desde que los programas de desarrollo de ganado vacuno fueron introducidos durante el periodo británico (Rajapurohit, 1979).

³⁰ Rajapurohit, 1979.

leche diarios. El valor de las búfalas *Shmithi* es bastante mayor, alrededor de 15.000 Rs., pero su producción también es más elevada: 5 o 6 litros diarios. Sin embargo, los animales de mayor precio y producción son las búfalas *Mura* que a un precio de 20.000 Rs pueden producir más de 15 litros diarios. En cuanto al ganado vacuno, los animales más populares de Tamil Nadu son las vacas *jersey* y *sindhi*, aunque también existen otras variedades. Las vacas locales *nattu* tienen un precio de 4.000 Rs. y producen 1 ó 2 litros diarios, las vacas *sindhi* de cruce indopakistani suelen costar en el mercado 10.000 Rs. y su producción diaria es de 7 u 8 litros, las vacas *jersey* de cruce inglés tiene un precio de 15.000 Rs. y pueden producir hasta 20 litros diarios, y las vacas HF de cruce extranjero pueden llegar a producir hasta 45 litros diarios pero están normalmente fuera del alcance de la mayoría de granjeros por su precio, que gira en torno a las 27.000 Rs.

Si nos fijamos en estos precios y comparamos con el pequeño tamaño de los préstamos (6.000 y 7.000 Rs.) que concede nuestra OMF en Chithamur, el ganado que pueden adquirir las participantes del programa suele ser de baja calidad y sus niveles de producción también suelen ser muy bajos. Por tanto, las dos únicas opciones para invertir en animales más productivos sería bien utilizar fondos propios bien pedir préstamos adicionales a prestamistas locales. Esto sigue creando segmentación en el mercado, donde sólo las mujeres más ricas son capaces de adquirir animales más productivos, mientras que las mujeres sin tierra y granjeras marginales siguen limitando su productividad y forzando una débil producción³¹. Las mujeres participantes en el programa adquirieron búfalas locales o vacas *sindhi* y *jersey*.

Por otro lado, el programa no ofrece servicios de asesoramiento para la adquisición de ganado, siendo responsabilidad de cada mujer la adquisición de un animal que produzca leche en cantidad y calidad suficientes para conseguir la devolución del préstamo y conseguir un excedente. Normalmente las mujeres no han tenido experiencia en esta actividad económica, lo cual puede ocasionar que los mercantes de ganado se aprovechen de la situación, alzando el precio u ofreciendo un animal con un periodo de lactancia avanzado, de baja calidad y bajos niveles de producción de leche³². Por tanto, dada la inexperiencia de las mujeres, que no reciben ningún tipo de asesoría en este aspecto, es muy probable que la compra resulte en animales de edad avanzada,

³¹ Hace más de veinte años Alvarés (1983) ya advertía que “tenemos dos clases de propietarias de animales: las campesinas ricas que poseen las razas cruzadas caras y las campesinas pobres que continúan manteniendo el ganado indígena degradado. *Science Today* informa que ‘las tendencias actuales en la financiación institucional pone a la vaca de raza cruzada más allá del alcance de la agricultora marginal y pequeña, la agricultora sin tierra, la artesana rural, la pequeña comerciante y la *adivasi*’ el 70 por cien de la población rural’. Las campesinas pobres forzadas a la adquisición de este ganado (con la ayuda de subsidios) invariablemente se arruinan” (12).

³² El precio del animal se acuerda en base a la producción de leche y la fortaleza de la vaca. Y según las directrices emitidas por la Corporación de Desarrollo Tribal de Gujarat, la edad de la búfala en el momento de la compra debe estar entre 4 y 5 años y no debe haber pasado la tercera fase de lactancia (Bank of India, 1981).

poco productivos, débiles y con problemas de salud. La única solución a esta situación es que el programa ofrezca formación con directrices sobre la selección y adquisición de los animales, sobre todo a las familias más pobres. A través de un comité de asistencia en la compra, la asociación salvaguardaría el interés de sus prestatarias de ser explotadas por las intermediarias y al mismo tiempo prevendría posibles desvíos y malos usos de los préstamos. La falta de asesoramiento en la adquisición de ganado es pues una seria laguna del programa.

6.3.1.2. El acceso a forraje

El ganado vacuno en India ha estado malnutrido durante años y se ha deteriorado en eficiencia y producción debido por un lado, a la gran cantidad de ganado vacuno necesario por su función agrícola, y por otro lado, a la limitada cantidad de tierra, donde sólo un 4% del área total de India es pasto permanente. Por estos motivos, fuertes limitaciones sobre la tierra arable y la disponibilidad de pienso y pastos para el ganado provocan que no se pueda obtener la suficiente cantidad de alimentación necesaria para que los animales produzcan³³.

La producción de leche está muy relacionada con factores naturales de disponibilidad de pienso, ya que la alimentación principal para los rumiantes indios consiste en pienso seco y verde. El pienso seco deriva de pajas de cereales, mijo, heno y residuos vegetales de leguminosas, y el pienso verde proviene del forraje de las cosechas, hierbas del bosque, pastos, barbechos permanentes y tierras sin cultivar. En ocasiones, se les alimenta con leguminosas inferiores como *horsegram* y bagazos que sirven como fuentes principales de proteínas³⁴. En términos generales la cantidad de forraje que una vaca necesitaría para alimentarse gira en torno a los 15 kg. diarios, y una búfala alrededor de 20 kg. diarios. Sin embargo, hay que tener en cuenta también que la alimentación es distinta para cada variedad de animal. Los requerimientos de forraje del ganado de raza cruzada son mayores que los del ganado local. El primero necesita no sólo más cantidad de pienso sino una alimentación superior más equilibrada basada en concentrados y mejores cuidados. El segundo, en cambio, raras veces se alimenta con pastos o concentrados. Del mismo modo, animales lecheros de alta producción sólo pueden mantenerse con raciones muy elevadas de alta calidad y concentrados³⁵. Por este motivo, la población rural con menores recursos de pienso se decantan por animales locales, y el ganado

³³ Huria, 1980.

³⁴ A. R. Rajapurohit, 1979.

³⁵ *Khor*, *khure* y *bushy* (serrín, paja y heno) o gur (melaza) son ingredientes básicos en la manutención del ganado. La práctica habitual es mezclar punak con agua del arroz cocido aunque también se aconseja no dar el agua del arroz cocido, pues la vaca entonces produce leche con menos grasa. Una mezcla nutritiva usada por algunos ganaderos de la zona tendría la siguiente composición (para 100 kg): 40% de distintas variedades de cereales (*kelvasahu*, *kumbai*, *cholan*, *rice kurunai*), 30% de *oil cake* (*punak*), 20% del desperdicio del arroz (*thavad*), 5-6% de distintas variedades de legumbres (*gram dal* negro, *moongdal*), 1 kg. de sal, 1 Kg. de urea (ganadero de Kayapakam, 2001).

cruzado es más explotado por los grandes granjeros pues son ellos los que tienen vastos recursos de forraje³⁶.

El coste de mantenimiento del ganado varía en función de la disponibilidad de forraje. Como el pienso es un derivado de las cosechas de cereales, su disponibilidad se basa en la posesión de tierra. A más tierra, mayor cosecha y más forraje. El pastoreo se ve ocasionalmente, pero es raro por la escasez de tierra para tal fin. La tierra es pues un condicionante importante en la economía rural india. Además, hay numerosos estudios que prueban que la disponibilidad de forraje es inferior al requerido, lo cual afecta sobre todo a las productoras con explotaciones agrarias más pequeñas o sin ellas que, además de verse limitadas por la falta de tierra, se ven obligadas a pagar un elevado precio por el pienso al tratarse de un recurso limitado y, en consecuencia, sus posibilidades de obtener un beneficio también disminuyen³⁷. En Chithamur, el 43,7% de las mujeres que obtienen crédito para ganado bovino no tienen tierra, por lo que han de acudir a vecinas o al mercado para la obtención de forraje, lo cual les hace incurrir en unos costes de alimentación aún más elevados. Para las participantes de este programa, el coste medio de alimentación de cada animal es de 20 Rs. diarios.

Por tanto, es fácil y seguro tener un animal bien nutrido si se dispone de tierra para la producción de forraje y de recursos necesarios que aporten todos los nutrientes básicos al ganado para que la producción sea abundante. Sin embargo, la malnutrición del ganado es habitual entre aquella población que no tiene tierra. Desde esta perspectiva, distintas autoras han presentado evidencia de que la producción de leche varía entre aquéllas que pertenecen a distintos grupos socioeconómicos³⁸. Estas variaciones en producción son sin duda debidas, en gran medida, a diferencias en el patrón de alimentación del ganado. Las mujeres con tierra juegan con ventaja, pues de la cosecha se obtiene el forraje requerido por el ganado. Sin embargo, los que no tienen tierra tienen que comprarlo o pastorear el ganado, lo cual igualmente es insuficiente, ya que el pasto no suele aportar al ganado el valor nutritivo que necesita para que la producción de leche sea de la calidad deseada en el mercado. El coste de mantenimiento del ganado para la agricultora sin tierra aumenta y la producción depende entonces de la disponibilidad de recursos monetarios para la

³⁶ En Kerala, tradicionalmente pequeñas propietarias con escasos recursos prefieren mantener vacas y búfalas locales porque requieren bajos niveles de forraje. En Bangalore, la mayoría de las vacas cruzadas de las agricultoras pequeñas se secan por malnutrición (Rajapurahit, 1979). La escasez o falta de acceso a forraje tiene además como consecuencia añadida la mala alimentación del ganado joven. A las terneras no se les cuida adecuadamente y esto provoca que la mortalidad sea muy alta.

³⁷ Véase V. N. Amble, 1965; N. Geetha, A.R., Rajapurahit, 1974, citados en Rajapurahit, 1979; *National Commission on Agriculture*, 1976 citado en K. Narayanan Nair, 1980.

³⁸ Rajapuhorit, 1979.

compra de pienso. Son pues estos problemas de alimentación y forraje los que determinan en gran medida que las familias sin tierra generalmente no se dediquen a la producción láctea³⁹.

En conclusión, un programa de acceso a forraje, bien subsidiado o a crédito, podría influir favorablemente en la producción de las mujeres. Chen (1986) señala que medidas que apoyen el acceso y la administración de tierras baldías para la producción de pienso, el reclamo de tierras cedidas bajo el *Land Sealing Act*, la provisión de ‘melaza de urea’ (sustancia que proporciona más nutrientes y hace más digestivas las hierbas secas), la concesión de plantaciones de *subabul* y de otras plantas apropiadas para forraje en los bordes de los caminos, carreteras y granjas, la oferta de forraje subsidiado durante épocas de sequía, o la asistencia para el cuidado y la higiene del ganado, son prácticas aplicables para la mejora de la manutención y el mantenimiento del ganado y, por tanto, para la mejora de la economía de las productoras agrícolas.

Estas son prácticas, no obstante, que nuestro programa no ha desarrollado. Nunca ha trabajado en la oferta de un programa de desarrollo de forraje, a pesar de que muchas prestatarias han reportado una pobre alimentación de los animales por falta de pienso verde, por carecer de espacios de pastoreo o por falta de ingresos para la compra de los derivados adecuados. Estas limitaciones alimentarias para el ganado son pues un aspecto importante a resaltar para cualquier crédito que se encuentre vinculado a un negocio pecuario.

6.3.1.3. El acceso a formación

La ONG recoge en sus memorias anuales que un programa de formación ha sido implementado en Chithamur a tres niveles. A nivel de producción, se ha ofrecido formación a 110 personas durante una semana con el propósito del mantenimiento de la calidad, el análisis de costes, la llevanza de la contabilidad y el incremento de la producción láctea. A nivel de procesamiento, quince personas han recibido adiestramiento durante un mes sobre medición, control de calidad y funcionamiento técnico. Y por último, a nivel de comercialización, quince personas durante dos semanas fueron formadas en temas relacionados con estudios de mercado, marketing, trato con la clientela, análisis de costes y llevanza de contabilidad.

³⁹ El estudio de Chen (1986) ha encontrado que “las familias pobres, particularmente las familias sin tierra con un promedio de un animal lechero, afrontan producciones de leche bajas debido a una alimentación pobre, periodos secos más largos y falta de prácticas de crianza científicas” (12). Según NCA (1971) sólo un 11.5% de los agricultores sin tierra de Gujarat tenían ganado en 1971. En 1971, un 48% de las familias indias poseían animales lecheros. Sin embargo, y aunque la distribución de animales lecheros es menos acusada que la distribución de explotaciones agrarias, la propiedad de estos también se concentraba más en los grupos de familias del decil superior, es decir, la distribución se inclinaba a favor del estrato superior. (Nair, 1980).

No obstante, la formación es necesaria a todos los niveles. Las mujeres necesitan formación sobre prácticas ganaderas (crianza, alimentación, cuidados veterinarios y hábitos higiénicos), sobre prácticas de gestión para poder llevar la administración y contabilidad del negocio, así como concienciación en temas de género y casta, y conocimientos sobre sus derechos y obligaciones para proteger sus intereses y fortalecer la autogestión y empoderamiento de los grupos de ayuda mutua.

Es muy común que las prestatarias no tengan conocimiento de la cantidad que adeudan, ni de cual es el tipo de interés impuesto o el periodo de amortización del préstamo. La falta de una formación adecuada puede incluso exponer a las mujeres a más abusos y engaños. Así por ejemplo, en Venkatesapuram ocurrieron irregularidades con los depósitos que el grupo ahorra, y finalmente la contable del grupo desapareció con todos los recibos y libros de cuentas. En Mazhuvankaranai, se depositaron 250 Rs. de cada préstamo concedido en la *kosh* pero no se volvió a saber nada de este suma, que puede haber sido utilizada para saldar los préstamos incumplidos o bien ha sido un fraude de la contable del grupo. Otro miembro de Sothupakkam argumenta que ha devuelto todos los préstamos pero la *kosh* no le ha proporcionado los recibos pertinentes. Estos abusos habituales en los grupos pueden en ocasiones prevenirse con una formación sencilla pero continuada.

Conforme los grupos van desarrollando su actividad, la ONG dice ofrecer sucesivas capacitaciones en función del progreso de cada grupo. Los grupos más cualificados (grado A) recibirían formación una vez cada seis meses; y los grupos con un peor funcionamiento (grado C) deberían tener una formación más frecuente cada tres meses. Sin embargo, según algunas participantes del programa esta formación se ha reducido a cubrir temas sobre mantenimiento de cuentas (dos días) y liderazgo y desarrollo personal (tres días). A pesar de que la mayoría de las participantes no tenían experiencia en la producción láctea, el programa no ha ofrecido una sólida formación para el buen mantenimiento del ganado y la gestión del negocio. Incluso otros grupos como los de Kilmaruvatur, Mazhuvankaranai, Sirukarani, Kesavarayanpettai y Venkatesapuram, que no disponían de conocimientos previos sobre ganadería ni sobre el negocio de producción láctea, dicen no haber recibido formación alguna. En Agaram se ofreció un periodo de formación de dos días antes de la concesión del préstamo para enseñar los cuidados básicos del animal. El grupo de Polambakam recibió formación en cuatro ocasiones, pero únicamente dirigida a la presidenta y la secretaria⁴⁰. El grupo de Thempakkam recibió formación sobre el mantenimiento del ganado únicamente un día. En Venbalagaram, con la concesión del crédito, se ofreció formación a todos los miembros sobre mantenimiento del ganado y posteriormente, en cinco o seis ocasiones se ofreció formación adicional sobre concienciación de género a la presidenta y la secretaria del grupo.

⁴⁰ El resto de los miembros, declara la presidenta, no tiene tiempo para recibir formación.

En resumen, a la mayoría de las productoras nuevas en esta actividad les falta experiencia y formación en materia de alimentación y mantenimiento de los animales, y un conocimiento básico sobre las enfermedades y el cuidado diario que es necesario para sacar una rentabilidad a la inversión. Además, muchas de las mujeres son analfabetas y ni siquiera tienen los conocimientos básicos para realizar las cuentas del negocio. Tampoco se ha educado a las mujeres para que ofrezcan una alimentación completa y nutritiva, ni a mantener el ganado en unas adecuadas condiciones higiénicas. Todo esto influye desfavorablemente en los resultados del negocio así como en temas de empoderamiento, vulnerabilidad y bienestar de las propias mujeres.

6.3.1.4. El acceso a asistencia veterinaria

En cuanto a la asistencia veterinaria, algunas personas han informado sobre los elevados precios de los servicios y las medicinas. La tarifa por visita veterinaria oscila entre 10 y 25 Rs., aunque en ocasiones no se pagan los servicios de visita, únicamente el coste del tratamiento. La inseminación artificial es gratuita pero los costes de las medicinas son en ocasiones demasiado altos. En cuanto a la regularidad de la atención, algunos grupos dicen recibir visitas del veterinario quincenalmente, otros grupos mencionan la irregularidad de las mismas y señalan que los servicios veterinarios que ofrece la asociación son insuficientes para todas las participantes, por lo que, en ocasiones, tienen que acudir a un veterinario privado. No obstante, a pesar del precio y la irregularidad de la atención veterinaria, en general, las participantes del programa están satisfechas con estos servicios.

6.3.1.5. El procesamiento y la comercialización del producto

Cuando la OMF comenzó a autorizar préstamos para ganado bovino, la producción de leche de los grupos se vendía en los propios pueblos o en los centros semiurbanos cercanos como Melmaruvathur y Acharapakam. Sin embargo, en India la leche es considerada un bien de lujo y aunque existe un mercado local que compra leche, éste se satura muy rápidamente. Por esta razón, si la OMF quería seguir concediendo préstamos para ganado bovino, tenía que apoyar su distribución hacia poblaciones urbanas y semiurbanas para que los grupos de productoras dieran salida a su producción.

Por otra parte, además del limitado alcance de la comercialización láctea por la saturación del mercado, influyeron en la construcción y puesta en marcha de la central lechera los siguientes factores: la extensión de programas lácteos intensivos en áreas adyacentes a Chithamur; la pérdida de abundante cantidad de leche por falta de facilidades de refrigeración y almacenaje a nivel de

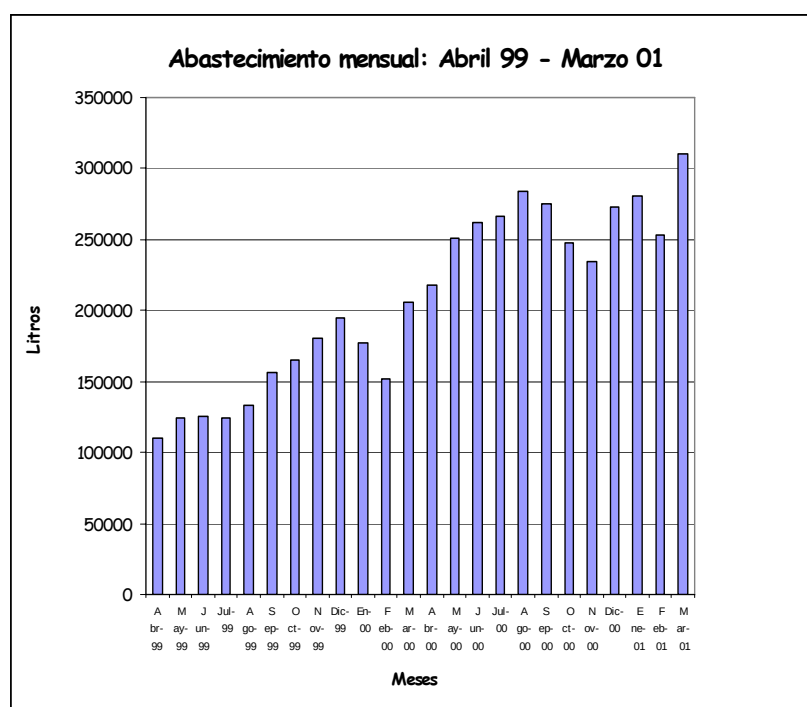
pueblo; y los bajos precios de comercialización en comparación con las áreas urbanas⁴¹. La central lechera de Chithamur, que lleva en funcionamiento desde 1998, tiene una capacidad de 20.000 litros diarios y actualmente emplea a 31 personas. El área de comercialización ha creado empleo a diez personas cuyas principales funciones son la identificación de potenciales áreas geográficas de expansión, el mercadeo de la leche, la llevanza de la contabilidad y el mantenimiento de los sistemas informáticos de gestión. Sin embargo, a pesar de tratarse de un programa dirigido a la mujer, sólo un 6,25% del personal empleado son mujeres.

Cuadro 6.56.. Personal de SWDD en Chithamur

	Mujeres	Hombres	Total
Area económica	1	3	4
Gerente	0	1	1
Contable	1	0	1
Cajero	0	1	1
Informático	0	1	1
Area de control y calidad	0	4	4
Técnicos de laboratorio	0	2	2
Asistentes técnicos de laboratorio	0	2	2
Area industrial	1	12	13
Ingeniero	0	1	1
Operadores de maquinaria	0	2	2
Mantenimiento de stock	0	1	1
Mantenimiento de maquinaria	0	2	2
Limpieza	1	4	5
Seguridad	0	2	2
Area de distribución	0	11	11
Conductor	0	1	1
Carga	0	10	10
Total	2	30	32

El abastecimiento y procesamiento de leche de la central es de 1.400-1.500 litros diarios (véase el gráfico 6.6.). Los productos que salen de la central son: *SEVA Milk*, leche homogeneizada y pasterizada (3% grasa, 8.5% de materia no grasa); *SEVA Butter*, mantequilla en contenedores; *ANACHI MORE*, *ghee* (suero de mantequilla); y nata en contenedores de 15 kg. Por último, se vende leche refrigerada a granel a grandes compañías y hoteles. Son productos que se distribuyen a través de las cuatro agencias de venta de la compañía y se venden en mercados urbanos y semiurbanos de los distritos de Kanchipuram, Chengalpattu y Chennai (consúltese el cuadro 6.57.).

⁴¹ Además de la central de Chithamur que está ubicada en el pueblo de Pooriambakkam, hay otras cuatro centrales lecheras que pertenecen a la asociación en Tamil Nadu: Uchupatti, Madurai; Nattam, distrito de Dindical; Chinaselam, distrito de Selam y Senji, distrito de Thirumanali (en proyecto). De las cinco centrales, Chithamur es la segunda más antigua.

Gráfico. 6.6. Abastecimiento de producción láctea mensual**Cuadro 6.57.** Unidades de venta de SWDD, Chithamur

Agencias	Mercados	Centros urbanos y semiurbanos	Sub-agencias
Melmaruvathur Propia (ventas directas)	Distrito de Kanchipuram	Madurantakam Melmaruvathur Kanchipuram Chengalpattu Vandavasi	25
Marakanam		Marakanan Pondichery (principalmente) Dindibanam	30
Lathur	Lathur Block	Pouchner (3.000 l/mes)	20
Uthiramerur	Chennai I Chennai II	Chennai	40

Nota: Si hay exceso de producción se vende a otras centrales lecheras privadas: Quality Dairy en Kanchi, y Thirumalai en Chennai. Julio 2000.

En conclusión, la disponibilidad de crédito, la adquisición y crianza de ganado, la producción de forraje, la formación empresarial y ganadera, la asistencia veterinaria y la comercialización del producto son factores económicos determinantes del buen desempeño de la actividad de las participantes del programa. Como se ha expuesto, el proyecto de desarrollo de Chithamur ha incorporado algunos de estos componentes pero ha descuidado otros y, como consecuencia, estos fallos institucionales han afectado negativamente a los resultados de las mujeres integrantes ‘beneficiarias’ del proyecto. A continuación, se resumen los servicios del programa y sus efectos sobre la exclusión en función de las tres categorías analizadas.

Cuadro 6.58. Distribución de servicios y efectos en la casta, la pobreza y el género

Servicios	Acciones o intervenciones	Inconsistencias	Casta	Pobreza	Género
Formación de grupos de ayuda mutua	Identificación de grupos y miembros	Grupos desapoderados y sin poder de negociación	Discriminación en la constitución de grupos SC	Fallo en la selección de mujeres sin tierra y sin otros activos	La contabilidad del grupo recae en un no miembro, normalmente hombre
Financiación	Negociación de préstamos, oferta de otros servicios financieros (seguros, etc.)	Tamaño de crédito limitado. Número de préstamos insuficientes. Seguros irregulares. Esquema de devolución con retraso	Escasa cobertura Insatisfacción en condiciones financieras	Escasa cobertura Insatisfacción en condiciones financieras	Insatisfacción en condiciones financieras.
Adquisición de ganado	Asistencia y acuerdos para la adquisición de ganado. Formación sobre calidad del ganado para todas las mujeres de los grupos	No existe este servicio	Animales de mala calidad e improductivos	Animales de mala calidad e improductivos	Actividad poco rentable, división laboral
Manutención del ganado	Asistencia, vía tasas subsidiadas o préstamos para forraje. Trabajo de tierras privadas o comunales para la producción de forraje. Oferta de semillas	No existe este servicio.	Los SC no suelen disponer de tierras para pienso. Malnutrición del ganado	La población más pobre no suele disponer de tierras para pienso. Malnutrición del ganado	Mayor carga de trabajo en pastoreo y cuidado del ganado
Formación	Formación a todos los niveles en crianza, cuidado, gestión, etc.	La formación es escasa	Baja cualificación		
Servicios veterinarios	Oferta de servicios veterinarios gratuitos y ayudas para medicinas a la población más pobre	Los servicios son irregulares	Enfermedad y muerte de animales		
Comercialización	Recogida, transporte, procesamiento y distribución del producto	Irregularidad y retraso en los pagos. Bajo precio del producto	Bajos ingresos		

6.3.2. Las relaciones económicas dentro de monopolios y monopsonios espaciales

El principal problema de las microfinanzas para el enfoque institucionalista dominante es la imperfección de la información. Las OMF necesitan conocer la solvencia de la demanda pero no disponen de suficiente información que les permita disminuir ese riesgo de insolvencia financiera y coste de incumplimiento por la no devolución del crédito. Desde el punto de vista de la demanda, en contraste, el problema fundamental quizás no es tanto la información imperfecta del mercado sino las asimetrías, las desigualdades y los problemas que surgen al operar en dominios institucionales excluyentes.

En Chithamur, una región con relativo aislamiento y de difícil acceso al mercado, los elevados costes y riesgos de ofrecer servicios microfinancieros e infraestructura mercantil complementaria básica para el desarrollo y comercialización de las inversiones que se financian, provocan

situaciones de competencia monopolística y monopsonística. En estas situaciones donde la empresaria controla el mercado local ya sea como comprador o como vendedor, los precios se distorsionan fácilmente, se convierten en explotadores y la comunidad empeora su posición⁴².

Existe evidencia en India de que prestamistas informales como terratenientes, empleadoras y comerciantes, ofrecen préstamos a cambio de transacciones de tierra, de trabajo o de cosecha bajo unas condiciones muy desfavorables para las prestatarias. Badhuri (1981) descubre que en el Sur de Asia se usan contratos entrelazados entre prestatarias y prestamistas que fuerzan a un intercambio con condiciones desfavorables para las personas pobres. Rogaly (1985) observa en Tamil Nadu las relaciones de poder entre productoras agrícolas y comerciantes de grano, que actúan como agentes proveedores microfinancieros informales, y apunta que las comerciantes controlan las condiciones de venta del producto si prestan a agricultoras pequeñas, en cambio si prestan a agricultoras grandes son éstas las que controlan la venta⁴³.

Del mismo modo en Chithamur, el programa de microfinanzas está vinculado al programa lácteo para mujeres que gestionan dos sociedades mercantiles, y precisamente en esas relaciones entre el grupo de mujeres participantes y las compañías que intervienen en el proceso de producción surgen asimetrías y desigualdades. La única diferencia aquí con los citados estudios es que la contraparte no es una empresaria particular sino una asociación civil que emprende un negocio de desarrollo económico rural a través de un programa de microfinanzas vinculado a la producción láctea. Por esta razón, si una parte del contrato se está aprovechando de ciertas ventajas por su posición en el mercado, es importante conocer los términos en los que se realizan las transacciones económicas, así como el grado en que los grupos en riesgo de exclusión se perjudican de esa transacción.

Al tratarse de un crédito ligado a la producción láctea, se describen someramente los contratos vinculados y la relación monopsonística en la que entran los grupos de mujeres con la entidad que da salida a su producción láctea (SWDD). La central lechera de Pooriambakam se abastece de la leche producida por los 58 grupos de ayuda mutua de Chithamur, así como de la producción de los proyectos de las regiones adyacentes de Maduranthakam, Lathur, Uthiramerur y Marakkapam/Marakanam⁴⁴. El transporte de leche se realiza fundamentalmente en camioneta, aunque hay también algunos grupos que transportan la leche en bicicleta a la central lechera.

⁴² Véase Gaile y Foster, 1996.

⁴³ Véase Johnson y Rogaly, 1997.

⁴⁴ En ocasiones hay productoras de leche en el pueblo que no han recibido crédito de la OMF pero que participan en el programa. En Kesavarayanpettai hay 10 mujeres que no pertenecen al grupo porque no han recibido préstamo pero que poseen ganado y venden su leche a SWDD.

La recogida de leche se realiza dos veces al día con cinco camionetas que recorren alrededor de 260 Km. diarios cada una de ellas⁴⁵. Entre las 3 y las 6 horas, cada mañana y cada tarde, los miembros de los grupos se reúnen en un lugar común para el ordeño de su ganado y así evitar la adulteración de la leche. Resulta fácil añadir agua a la leche, con el consecuente riesgo de que haya materia fecal y otros elementos dañinos para el organismo; o utilizar sosa cáustica para evitar su descomposición, o prescindir de la vaca, y preparar un combinado de jabón, aceite vegetal y urea para producir una sustancia de aspecto similar a la leche. Por ello, el ordeño se realiza en un lugar común y la producción de cada día se distribuye entre el mercado local y la sociedad procesadora de la leche.

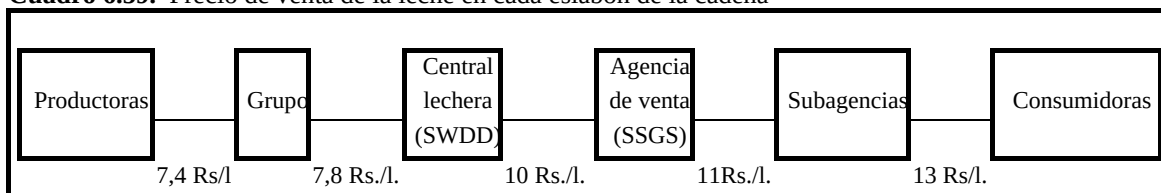
Primero, los miembros venden a 11 Rs. el litro de leche a la población local. Una vez terminada la venta, la camioneta recoge el contenedor con el producto restante. Cada contable registra la cantidad de leche producida por cada miembro y entrega a la recolectora una factura con la cantidad de leche total producida por el grupo, desagregando la cantidad vendida en el mercado local de la adquirida por la SWDD. De los 50 grupos de la muestra, 8 grupos no venden en el mercado local, pero el resto sí vende parte de la leche a granel entre las vecinas del pueblo: 37 grupos venden la leche a un precio de 11 Rs., 2 grupos a 10 Rs. y 3 grupos al precio que marca SWDD. El promedio de venta de leche en el mercado local es de 10,7 Rs./litro. Sin embargo, el precio final que recibe cada miembro es inferior, estando el promedio en 7,4 Rs./litro. ¿Qué ocurre?

Una vez procesada y empaquetada, la leche es vendida a las agencias de venta a través de la empresa distribuidora a una tasa de 11 Rs./litro, siendo el precio de mercado que paga el consumidor final de 13 Rs./litro. No hay riesgo en la operación para las empresas pues el pago a los grupos se realiza una vez vendida la leche en el mercado y, por lo general, se coloca toda la producción. El precio que SWDD paga a los grupos proveedores de leche es fijado por SSGS a una tasa equivalente al 0,68 por rupia vendida, es decir, el 68% de 13 Rs./litro, los grupos recibirían entonces una media de 8,84 Rs./litro. El 32% restante es utilizado para cubrir los costes de transporte y procesamiento de la leche. Sin embargo, se suele pagar a una tasa de 0,60 por rupia vendida y litro al precio de mercado y el 0,08 restante cubre otros gastos del programa. Además, la tasa que recibe cada uno de los grupos de mujeres proveedores varía dependiendo de la calidad de la leche que éstas ofrezcan, que se determina en función de su composición grasa. Por tanto, el precio que finalmente recibe cada grupo es distinto. Por último, se han de deducir los salarios de la presidenta, la secretaria y el contable del

⁴⁵ Las camionetas son privadas y se alquilan a 5 Rs./km.; el alquiler de los vehículos asciende a 1.300 Rs./diarias además de las 100 Rs. diarias del salario del conductor y del peón de carga que recibe 30 Rs. diarias. Los costes de transporte son los que más pesan para SWDD. En los años 1998-1999 y 1999-2000 ascendieron al 78% y 73% del total de costes respectivamente.

grupo, por lo tanto, el precio medio que reciben las productoras por litro de leche suele ser de 7.4 Rs. (en el periodo enero 2000 a mayo 2001)⁴⁶.

Cuadro 6.59. Precio de venta de la leche en cada eslabón de la cadena



En cuanto al cobro del producto y la intermediación de los pagos por parte de la OMF, han surgido numerosas quejas entre las participantes del programa por la irregularidad y el retraso en el pago de la leche y, consecuentemente, retrasos en la devolución de los préstamos. Las condiciones contractuales exigían el cobro tras dos semanas de entrega del producto. Sin embargo, las participantes confiesan que el pago del producto comenzó retrasándose una o dos semanas, y a finales del 2001 el retraso era ya de uno o, incluso, dos meses. Una demora en el pago implica también un retraso en la devolución de la deuda con acumulación de intereses y una mayor vulnerabilidad de las participantes del programa por la ausencia de ingreso tanto para la familia como para cubrir los gastos fijos del negocio lácteo.

Nos encontramos pues en Chithamur con un tipo de contrato financiero, ofrecido por un monopolista vinculado a un monopsonio espacial para la comercialización del producto, que es perjudicial, al menos para una de las partes que intervienen en esa relación económica, y que provoca una situación de atadura y dependencia financiera y comercial, que afecta la vulnerabilidad de las participantes. En el capítulo siguiente se tratará más detenidamente este tema en relación con la sostenibilidad y cómo afecta a cada uno de los colectivos sociales tradicionalmente excluidos del proceso económico.

6.4. Los recursos sociales y políticos en el proceso de exclusión institucional en Chithamur

Tamil Nadu cuenta con una estructura legal y organizativa que favorece la implantación de programas basados en grupos de ayuda mutua, y como veíamos en el capítulo quinto, los programas gubernamentales que utilizan estos grupos como unidades destinatarias de la asistencia pública son abundantes. El programa de Chithamur también está basado en un modelo de grupo de ayuda mutua. Informe tras informe la asociación insiste en confirmar la adopción de un enfoque de actuación basado en las personas que, a través del grupo, se convierten en participantes activas en el diseño, la

⁴⁶ En algunos pueblos de Chithamur, la sociedad pública láctea de Tamil Nadu: AAVIN opera con cooperativas de leche locales que paga un precio de 8,5 Rs./litro.

gestión y el control del programa. A continuación recogemos algunas citas de sus informes y la retórica de su discurso:

“El enfoque de ASSEFA hacia el proceso de desarrollo se basa en las personas, donde la participación de la comunidad es asegurada a todos los niveles. Incluye una participación en materia planificación y toma de decisiones estratégicas, diseño de política y programas, acción, implementación, seguimiento y control, evaluación y reparto de beneficio” (Annual report, 1997-98:7).

“La participación de las comunidades locales es, por tanto, esencial para que se implique en todas las etapas, desde la identificación de los problemas clave, hasta la implementación, seguimiento y valoración de resultados ... De este modo, en cada proyecto, las comunidades locales se implican desde el comienzo y se les da asistencia adecuada. Gram Sabha, una asamblea del pueblo, es formada en cada pueblo, que actúa como un cuerpo supremo a la hora de decidir los programas sociales y económicos para las necesidades del pueblo” (Annual report, 1998-99:3).

“La participación de la comunidad en la toma de decisiones sobre recursos comunes generados para propósitos de desarrollo económico hace de la comunidad un guardián de los recursos y crea un sentido de propiedad, que hace efectivo el funcionamiento del sistema de microcrédito” (Annual report 1997-98:27).

“Muchas son las ventajas que se ven en el enfoque de grupo. Por ejemplo, da tiempo a las mujeres para interactuar con otras mujeres y pensar sobre sí mismas. Además, facilita a los miembros del grupo a compartir y debatir una amplia gama de asuntos sobre sus vidas: la pobreza, la falta de empleo, los bajos salarios, la escasez de agua potable, el tratamiento dado por los hombres y la falta de espacio para su desarrollo” (Annual report, 1997-98:32).

Sin embargo, la retórica de desarrollo de las organizaciones sociales a veces no coincide con la práctica del desarrollo, y aunque en principio la misión social apoye la constitución de estructuras colectivas informales con recursos y derechos, la participación en el desarrollo puede que no sea tan activa ni genere beneficios tan claros para sus miembros⁴⁷. Por tanto, en este apartado se trata de describir cómo se produce la distribución de recursos sociales y cómo las relaciones de poder surgen en los grupos de ayuda mutua en Chithamur.

6.4.1. La distribución de recursos sociales y poder

6.4.1.1. Los grupos de ayuda mutua

La identificación de los miembros del programa normalmente se realiza en aquellos pueblos donde no opera ninguna cooperativa de producción láctea. El primer paso de ASSEFA es dirigirse a alguna persona de contacto del pueblo que se convierte en el ‘promotor’ del programa. Esta persona es la encargada de convocar a las mujeres a asistir a sesiones informativas donde se ofrece la posibilidad de formar grupos de 20 miembros para participar en la producción láctea. El tamaño medio de los grupos de Chithamur es de 24 miembros.

⁴⁷ Como dice Inack Inack et al. (1995) “en la reagrupación de las personas excluidas, las asociaciones también excluyen” (235). Véase también Gore, 1995 sobre exclusión étnica en Camerun.

La participación de las mujeres en el programa es autoselectiva. Entre los motivos de la población local para no participar destacan los siguientes: carencia de un sitio apropiado en la casa para el mantenimiento del ganado; miedo al endeudamiento e incapacidad de devolución del crédito; elevada carga de trabajo y falta de tiempo para atender el ganado, al ser el trabajo agrícola la principal ocupación; inadecuada manutención de los animales al no disponer de tierra para el pastoreo; dificultad de gestionar los negocios; o falta de mano de obra ya que la población menor de edad va a la escuela y no puede ocuparse del ganado. Todas éstas son razones clave para una adecuada participación en el programa y causan dificultades a quienes apuestan por ella.

El grupo elige a una presidenta y a una secretaria y, en ocasiones también a un contable. La elección de los cargos se realiza democráticamente y, en principio, son rotatorios pero en la mayoría de las ocasiones los miembros están satisfechos con sus representantes y los mantienen año tras año. La mayoría de las mujeres son analfabetas, y los cargos suelen recaer en mujeres que saben leer y escribir, algunas con conocimientos básicos de contabilidad, y con liderazgo. La tasa de analfabetismo entre las participantes del programa es del 66,5%. Los cargos de secretaria y presidenta son desempeñados por mujeres en todos los grupos. Sin embargo, apenas el 2% de los grupos tienen mujeres contables. Se delega pues a hombres familiares de las mujeres miembros o vecinas el registro de las cuentas del préstamo y la llevanza de la contabilidad de la producción, a cambio en muchas ocasiones de un goloso salario que oscila entre 90 y 600 Rs. mensuales. El promedio mensual es de 260 Rs.

El modelo de los grupos de ayuda mutua desarrollado en esta intervención es débil e ineficaz políticamente con unas estructuras participativas desapoderadas que no permiten a sus miembros superar su fragmentaridad. No sólo la ausencia recursos financieros y económicos adecuados sitúa a las participantes del programa en una posición de desventaja y explotación, sino que además la ausencia de una participación real en los grupos sin agencia ni poder de negociación deja a las participantes en una situación de dependencia y vulnerabilidad económica de la que resulta difícil salir.

6.4.1.2. La participación en la gestión

En los últimos años, ha habido una transición de un programa gestionado de forma descentralizada a uno más centralizado. A partir de la nueva estructura organizativa con la creación de los *Mutual Benefit Trust* (MBT), cada MBT tiene un órgano de gestión formado por 9 personas. El presidente junto con otros dos miembros son nombrados por el Gerente de Desarrollo de ASSEFA en cada región, y son empleados de esta ONG. Otras cuatro personas representan a cada uno de los *clusters*

de la región, y los dos miembros restantes son miembros de la comunidad beneficiarios de otras actividades de la ONG.

Esta estructura organizativa asegura que los fondos comunes de los grupos procedentes de fuentes externas vayan a un fondo común. En principio, la nueva OMF *Sarvodaya Nano Finance Limited* (SNFL) no quería inversiones de capital de fuentes institucionales, sino que quedara en propiedad de la comunidad de MBT junto con el capital inicial del grupo BASIX, que constituía menos del 1% del total de capital. No obstante, aunque la OMF es propiedad de la comunidad, no es gestionada por ella, es decir, la propiedad está desvinculada de la gestión. La junta de SNFL consta de siete directores, tres de ellos directores fundadores de BASIX, otros dos jefes ejecutivos de dos compañías BASIX, y el director ejecutivo de SNFL también de BASIX. El único representante de las comunidades es el director ejecutivo de la ONG ASSEFA, que también es el presidente de SNFL.

Por tanto, la junta tiene poca representación de la comunidad. Además, en la estructura SNFL-MBT los representantes de las comunidades tienen un derecho a voz limitado en la Asamblea General de SNFL. Las MBTs están representadas por sus respectivos presidentes en la Asamblea General, que son elegidos por los gerentes regionales de la ONG y empleados de la OMF; y la única participación que tienen los miembros de los grupos de ayuda mutua se limita a la elección de cuatro representantes de la junta de MBT, que como mucho podrían sacar a la luz asuntos de interés en las asambleas generales. La participación es, por tanto, débil y la representación de la comunidad en la estructura de gobierno de la OMF es nominal. El problema está pues en la centralización de la toma de decisiones que recae en el director ejecutivo de la ONG. No hay derechos de control para los MBT por no existir un vínculo formal entre los grupos de ayuda mutua y los MBT. Esta estructura incentiva la participación de la comunidad, pero no existe un proceso democrático. Existe pues una brecha entre la participación de las personas y los derechos de participación.

Por otra parte, debido a la condición de fideicomiso de esta estructura, las contribuciones de los grupos de ayuda mutua a los mismos son participaciones no reembolsables (a diferencia de las cooperativas o sociedades mercantiles). Del mismo modo, SNFL es difícil de liquidar, a menos que existiese una bolsa activa donde cotizara, lo cual es improbable debido a la política de no declarar dividendos y no tener otros accionistas. El 10% de los beneficios anuales se mantiene como reserva general, y el resto aunque se distribuye a los grupos en función de su contribución inicial, no puede ser retirado por los miembros del grupo en caso de que alguien se saliera del grupo o en caso de que un grupo se disolviese, es decir, no se puede liquidar la inversión en la MBT. Por tanto, no está reconocido el derecho a reclamar una liquidación. La legislación de estos fideicomisos es pues un vía para obtener recursos comunitarios, pero falta una estructura intermedia que permita una

intermediación participativa en el proceso microfinanciero. Asimismo, falta un marco legal apropiado en el país que asegure que las subvenciones y los fondos de los donantes, que al convertirse en contribuciones a capital, puedan apalancarse como base de capital para conseguir un efecto multiplicador y beneficio de las comunidades pobres⁴⁸.

6.4.2. Las relaciones sociales y de poder

6.4.2.1. La clausura social

Un rasgo de los grupos de ayuda mutua de Chithamur es su homogeneidad en cuanto a su composición en función de la casta. Los grupos están normalmente formados exclusivamente bien por mujeres OC o por mujeres SC. Excepto en Kesavarayanpettai, Poongunam y Methukolathur donde los grupos son mixtos de SC y OC. Esta separación entre grupos SC y OC es debida principalmente a la segregación geográfica de las comunidades de SC, que por norma general viven a una distancia de unos cientos de metros o incluso kilómetros de las otras comunidades de OC. No obstante, si la asociación a través de su intervención mantiene esa separación de castas a través de grupos socialmente homogéneos, puede ser indicador de perpetuidad de tal exclusión.

Por otra parte, de los cincuenta y ocho grupos que han sido constituidos por la asociación, ocho son población SC, cuatro son mixtos y los otros cuarenta y seis grupos se formaron con población de otras comunidades (OC)⁴⁹. Es decir, del total de las participantes sólo un 14,2 % son SC, el 7% de los grupos son mixtos y el 79% de los grupos son de OC. Hay pues cierto sesgo hacia la constitución de grupos OC y en contra de SC. Además, de los grupos de SC que se formaron, cinco han abandonado el programa por razones que se explorarán en el capítulo séptimo, con lo cual la participación de SC aún se reduce más y la exclusión institucional de este colectivo aumenta.

6.4.2.2. La cohesión del grupo

Las relaciones entre las mujeres de los grupos suele ser buena. El desempeño de los puestos de presidenta y secretaria suele percibirse como satisfactorio, y existen buenas relaciones entre los miembros. Sin embargo, el desvío de funciones contables hacia personas ajenas al grupo y la imposibilidad de flexibilidad y rotación del resto de los cargos puede ocasionar problemas y fraude, así como malestar entre los miembros. Algunos grupos han denunciado malversación de fondos e irregularidades en la gestión. En Venkatesapuram, Mazhuvankaranai, Sirukaranai, Sothupakam y Puthur ocurrieron malentendidos en relación al interés del crédito y al destino de los ahorros del

⁴⁸ Pathak y Sriram, 2005.

⁴⁹ Véase el anexo VI.

grupo. En Venkatesapuram, por ejemplo, la contable del grupo desapareció con todos los recibos y libros de cuentas. En Mazhuvankaranai, originalmente la kosh retuvo 250 Rs. de cada préstamo pero nada se ha vuelto a saber de esta suma, y también surgieron disputas con la contable del grupo. Un miembro de Sothupakkam se queja porque ha devuelto todos los préstamos pero la OMF no le da los recibos apropiados. Y en Kesavarayanpettai denuncian a los transportistas por la venta de la leche a puestos locales, pues las cuentas prueban la falta de 100 litros de leche cada mes, que quedan sin cobrar porque la central lechera no los recibe. Quizás una formación en contabilidad básica hubiera permitido una mayor participación de las propias mujeres en la gestión del grupo y evitado ciertos abusos.

6.4.2.3. La capacidad de negociación

La siguiente pregunta que nos hacemos es si la participación en el programa dentro de un grupo incrementa el poder de negociación de las mujeres. Las mujeres soportan la responsabilidad financiera de la deuda y la carga empresarial de la actividad económica emprendida pero ¿qué decisiones controlan? ¿tienen poder de decisión? ¿qué mujeres y a qué nivel?

Tras realizar entrevistas personalizadas y grupales se advierte que los grupos de mujeres no tienen capacidad de negociación ni poder en la toma de decisiones en relación con las condiciones del programa, tanto financieras (uso del crédito, tamaño del crédito, etc.) como no financieras (precio del producto, condiciones de venta, etc.). Los grupos de ayuda mutua de estas mujeres están desapoderados, no existe interacción entre los distintos grupos, ni siquiera existe una participación activa en la federación que pudiera proteger los intereses de las mujeres. La supuesta federación de grupos de mujeres que se encarga del procesamiento de la producción (la denominación previa de SWDD era *Women Dairy Sarva Federation*) en realidad no funcionaba como tal.

Para lograr una mejora de las condiciones crediticias, los propios grupos han sugerido el incremento del tamaño del préstamo a 10.000 Rs., un interés más bajo que no se coma los ingresos, y préstamos subsidiados como los del gobierno que les permita sacar un beneficio. En cuanto a los términos no financieros del programa subrayan el aumento del precio de la leche como mínimo a 8 Rs./l., la asistencia en manutención del ganado, la mejora en la gestión con regularidad en los pagos y en la asistencia veterinaria, y bonos o beneficios extraordinarios para mejora de la producción e incluso para festivales y celebraciones religiosas, como ofrecen otras empresas⁵⁰. Sin embargo, hasta el momento los grupos no han conseguido avanzar en ninguno de estas cuestiones.

⁵⁰ La asociación prometió una ayuda de 500 Rs. si la vaca paría una ternera hembra, pero hasta el momento no ha cumplido. Grupos como los de Agaram, Thenpakkam, Venbalagaram y Kesavarayanpettai con buen patrón de producción y devolución tras años de solicitar una subida del precio del producto nada han logrado.

En definitiva, los grupos de mujeres no controlan la gestión del negocio: ni las condiciones del préstamo, ni el desarrollo del producto, ni el precio del producto. A pesar de que en India la crianza y explotación de ganado bovino es una ocupación tradicionalmente de la mujer y, a pesar de que se integra a la mujer en grupos dentro del sector lácteo modernizado, donde son ellas las destinatarias de crédito, las propietarias del ganado y las productoras de leche, aún así se consienten relaciones de dependencia dentro del grupo y no se atienden las condiciones de esa participación y producción fuera del grupo, donde las mujeres además sostienen igualmente su desventaja respecto a la asociación por estar atrapadas en una deuda.

6.4.2.4. La capacidad de movilización colectiva

Aparte de la actividad crediticia, algunas de las mujeres que participan en el programa también forman parte de otros grupos de ahorro que recientemente proliferan en Chithamur. La ventaja de estos grupos reside en la capacidad de forjar sus propias condiciones financieras y a su propio ritmo para incentivar la inversión en actividades económicas que, a su vez, generen un aumento de su renta.

En cuanto a la capacidad de los grupos de mujeres de promover una participación comunitaria con sus propias iniciativas poco se puede decir al respecto. El único grupo de crédito que se ha movilizado socialmente es el grupo de Keelmaruvathur que consiguió el cierre de una *sharai arrack* (taberna) y acabó con la venta de alcohol. Los grupos de Agaram, Polambakam, Kesavarayanpettai, Venbalagaram, Sothupakkam, Venkatesapuram y Sirukaranai no han tenido ninguna iniciativa. La iniciativa del grupo de Thenpakkam se ha limitado a la impresión de panfletos para festivales, que pagan con sus propios ahorros porque piensan que tienen que hacer algo por el pueblo. Mazhuvankaranai como grupo no ha tenido ninguna iniciativa pero su presidenta es muy activa y emprendedora, yendo a diversas instancias gubernamentales para quejarse de diversos asuntos como los problemas de agua potable y del camino del que disponen actualmente. En Porur, en caso de que surjan problemas, las mujeres acuden al presidente del *panchayat*⁵¹. El último asunto fue la solicitud de suministro eléctrico para el templo, pero se denegó la petición pues parece haber conflictos entre el grupo de mujeres y algunos hombres de la aldea.

En cuanto a la participación en instituciones de la sociedad civil, de las 839 participantes entrevistadas del programa, sólo dos son miembros de alguna asociación o partido político. Tres mujeres SC participantes del programa también forman parte en *panchayats* o en grupos de mujeres,

⁵¹ Órgano de gobierno local.

pero sólo una de ellas parecía tener aspiraciones de mejora de su comunidad, las otras perseguían más bien metas de promoción personal.

6.4.2.5. La participación en programas gubernamentales

El principal programa gubernamental de empleo y crédito en Chithamur es *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana* (SGSY). Como se mencionaba en el capítulo anterior, el objetivo de este programa es incentivar la creación de microempresas como fuente alternativa de ingresos, y va especialmente dirigido a la población rural situada por debajo del umbral de pobreza. A partir de 1999 agencias de desarrollo gubernamentales y no gubernamentales junto con entidades financieras privadas colaboran para llevar a cabo el programa, y son los grupos de ayuda mutua de nuestro programa los primeros que se han acogido al mismo.

Las condiciones financieras del préstamo subsidiado de SGSY son las siguientes. Cada miembro del grupo recibe 14.000 Rs. durante dos años, de las cuales 6.000 Rs. es subsidio, y el resto es un crédito a devolver a una entidad financiera. Se entregó una cantidad de 7.000 Rs en octubre de 2000 y el resto, en septiembre de 2001, diez meses después. El motivo de la oferta de dos préstamos es conseguir continuidad en la producción de leche pues los dos animales van alternando el periodo de lactancia. El plazo de vencimiento del primer préstamo es de un año y los dos préstamos se han de devolver en un máximo de dos años y medio. El tipo de interés anual es del 16%: un 15% para el banco, y un 1% se ahorra como fondo del grupo para eventos sociales, celebraciones, reuniones, regalos, etc. La devolución del préstamo se realiza a través de la OMF y es ésta la que va devolviendo al banco a medida que recibe el ingreso de la venta de la leche. Además, cada préstamo tiene vinculado un seguro en caso de muerte del animal por un periodo de tres años. La prima es de 250 Rs. por los dos animales y la indemnización es de 5.000 Rs. Las condiciones son mucho más favorables para las participantes que las que ofrece la OMF, pero aún así surgen ciertas irregularidades en su implementación.

Entre los grupos de mujeres del programa estudiado que reciben esta financiación, los grupos seleccionados para recibir subvención gubernamental para la adquisición de más ganado son aquellos grupos que han recibido una mejor calificación de la asociación (grado A y B), es decir, son aquéllos que realizan reuniones con frecuencia, los miembros cooperan dentro del grupo, y tienen altas tasas de devolución de los préstamos y altos niveles de producción⁵². Durante 1999-2000, la asignación de fondos del programa gubernamental SGSY se dirigió hacia los grupos de crédito de Theneripattu, Chinnakalakadi, Venbalagaram, Agaram (2), Puthupattu, Essur, Kavanur II y

⁵² Véase el Anexo VII.

Andarkuppam. Y en el año 2000-2001 ha recibido financiación el grupo de Kesavarayanpettai. Todos los grupos están formados por población OC, ningún grupo de población SC dedicado a la producción de leche ha recibido fondos del gobierno.

Por otra parte, uno de los requisitos de elegibilidad para acogerse a este programa es no tener ninguna deuda previa con una entidad bancaria. Por esta razón, sólo los miembros que están al corriente de sus obligaciones con la OMF pueden acceder a financiación pública. El grupo de Agaram, por ejemplo, se encuentra en esta situación. Ha recibido ya varios préstamos de la OMF y han sido seleccionados 14 miembros por sus altos niveles productivos para acogerse al programa SGSY. Sin embargo, todas ellas tienen que saldar la totalidad de la deuda con la OMF para poder recibir el préstamo y el subsidio del gobierno. De manera que si el grupo no puede devolver toda su deuda a la OMF, el grupo queda excluido de ayuda gubernamental, incluso a pesar de su buena capacidad de producción.

En definitiva, los grupos con incapacidad de absorción de deuda son excluidos del programa gubernamental SGSY. El caso de Agaram es también un buen ejemplo de los fallos que surgen entre instituciones sociales de mercado, Estado y sociedad civil y de las relaciones acumulativas excluyentes que sufren determinados colectivos sociales. A pesar de que el crédito para Agaram fue concedido en 1999, a septiembre de 2001 el grupo de Agaram todavía no ha obtenido los fondos. El banco desconfía de las mujeres y duda de que éstas utilicen el dinero para la adquisición de ganado. Algunos miembros están pues pensando en endeudarse con prestamistas informales para poder comprar los animales, mostrarlos en el banco y así conseguir la ayuda del gobierno. Las mujeres se ven incapaces de acceder a un crédito y un subsidio ya concedido, y por su incapacidad de absorción de la deuda pendiente con la OMF, algunas ven como única vía un nuevo préstamo en el mercado informal, lo cual puede convertirse de nuevo en un callejón sin salida, que las atrapa en una situación crónica de endeudamiento y dependencia.

6.5. Resumen del proceso de exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur

En principio, el sistema de selección de participantes no establece niveles mínimos de renta ni posesión de activos productivos ni pertenencia a un determinado colectivo social. Sin embargo, el cambio de estrategia crediticia ha desviado la disponibilidad de crédito hacia determinados colectivos, sesgando la selección de participantes hacia la población OC, lo cual es indicio de discriminación o racionamiento en función de la casta.

El crédito se dirige fundamentalmente hacia actividades económicas agrarias, pecuarias y comerciales. La artesanía rural y la pequeña industria han sido los sectores productivos menos financiados. Se ha financiado la reparación de viviendas y se han concedido algunos préstamos de emergencia de pequeña cuantía, pero el peso de este crédito de consumo en la cartera es mínimo. El crédito de consumo apenas existe. En términos de volumen de fondos, es el crédito para ganado bovino el que ocupa la primera posición con una proporción del 39,5% del total, tras él se sitúa el crédito agrario a corto plazo (37,9%) y el crédito para pequeños comercios (17,5%). El crédito agrario es utilizado preferentemente por hombres y el pecuario por mujeres, lo cual tiene mucha relación con la posesión de derechos de propiedad. Asimismo, existe segregación en el uso del crédito por grupo social especialmente entre mujeres SC y OC.

Por otro lado, el tamaño del préstamo varía en función del uso del crédito. En promedio, las mujeres reciben un crédito superior que los hombres, por tanto, no hay racionamiento por razón de sexo. No obstante, los préstamos de menor cuantía, es decir, los agrarios a corto plazo y pecuarios para ganado caprino, se dirigen principalmente a población SC, mientras que el crédito de mayor tamaño para adquisición de ganado bovino y viviendas se destinan a población OC. El tamaño del crédito discrimina pues en función de la casta: mujeres y hombres SC reciben en promedio un crédito inferior que mujeres y hombres OC.

Originariamente, los préstamos eran concedidos a fundaciones *nidhi* donde cada miembro asumía una responsabilidad individual frente al pago de la deuda. A partir de abril de 2001, se produce un cambio de estrategia financiera y se lanza definitivamente un tipo de metodología preferentemente solidaria, donde el grupo no ejerce sólo presión social sino responsabilidad conjunta en la devolución de la deuda. Con este cambio, se limita el acceso a crédito a los grupos sociales más desfavorecidos ya que comienzan a priorizarse los préstamos para pequeños comercios fundamentalmente para hombres OC (64,4%), frente al crédito destinado para mujeres OC (18,3%), los hombres SC (14,9%) y las mujeres SC (2,4%).

En cuanto al tipo de garantía, la ventaja del microcrédito frente a la banca comercial es la no exigencia de una garantía física, ya que aprovecha la información local y los activos sociales como formas de control en la devolución. No obstante, hay que tener en cuenta que una garantía social puede generar otros problemas, a saber, la falacia de la composición, la falacia de los comunes, la autoexclusión por falta de capacidad de endeudamiento, la exclusión del grupo hacia los individuos más pobres por desconfianza en el reembolso, el aumento de los costes de transacción para los mismos, la menor cohesión social por un reduccionismo financiero o la reproducción de relaciones

asimétricas e injustas por incluir procedimientos de representatividad y gobernabilidad ineficientes en y entre los grupos.

Se suelen ofrecer préstamos con periodos de amortización a corto y medio plazo. La población SC accede principalmente a crédito a seis meses (86,7%), mientras que la población de otras comunidades (OC) accede no sólo a crédito a seis meses (42%), sino que tiene la oportunidad de obtener también préstamos a dos años (49,6%). En relación a la distribución por sexo, aunque las mujeres disponen de plazos de amortización mayores que los hombres, existe unos requerimientos de mayor regularidad en la devolución por la especificidad del tipo de crédito pecuario que implica una devolución quincenal en función del ingreso de la venta periódica de su producción láctea. Sin embargo, esto no siempre ayuda a una buena gestión de su actividad económica.

Los tipos de interés han seguido el interés comercial de India, siendo actualmente el 15% anual común a todo tipo de préstamo y prestataria. Y tampoco se ha detectado discriminación en los sistemas de incentivos.

La estrategia crediticia de la OMF ha pasado de un enfoque de servicio social hacia un enfoque comercial. En una primera etapa (1986-1996), el crédito se dirige principalmente a agricultores SC que no disponen de la suficiente propiedad de tierra para acceder a crédito formal. En una segunda fase (1997-2000), gana protagonismo la actividad de procesamiento y comercialización de productos lácteos, y el crédito se desvía mayoritariamente para mujeres OC para la adquisición de ganado bovino. Este reparto de la cartera perjudica a los agricultores marginales de comunidades SC, que dejan de percibir gran parte del crédito. A partir de 2001, hay otro salto cualitativo hacia una política crediticia caracterizada por la responsabilidad solidaria, la obligatoriedad de un depósito de garantía, los plazos de amortización cortos y el énfasis en préstamos para comercio. Esta nueva tecnología crediticia aspira a la mejora del desempeño financiero. Sin embargo, es crédito dirigido principalmente a hombres OC, lo cual provoca una creciente marginación de la actividad pecuaria de las mujeres OC así como de la actividad agraria de toda la población SC. En resumen, el objetivo social progresivamente se va relegando frente al objetivo de viabilidad financiera, se reduce el riesgo pero al mismo tiempo se reduce el acceso a crédito para los grupos sociales más desfavorecidos. En el año 2001, sólo un 0,8% del crédito se dirige a mujeres SC, un 12,7% a hombres SC, un 14,5% a mujeres OC y un 71,9% a hombres OC.

Un segundo componente en el análisis del proceso de exclusión en el mercado de crédito es su aspecto relacional, es decir, la relación de endeudamiento que surge entre la prestataria y la prestamista. Este análisis se ha realizado a partir de cuatro dimensiones de la deuda: anchura, profundidad, longitud y variedad; en primer lugar, sobre toda la deuda provocada por la OMF y, a

continuación, sobre la deuda de las mujeres originada para la adquisición de ganado bovino, por ser este crédito el que ha implicado una mayor financiación para las mujeres.

En términos de anchura de la deuda, al segmentar por casta se observa que los préstamos vencidos y no devueltos de la población SC (41,7%) es similar a los de la población OC (40,5%). Al segmentar por sexo, se observa que el endeudamiento de las mujeres (46,5%) es mayor que el de los hombres (38,6%).

En términos de profundidad de la deuda, la segmentación por casta nos dice que la tasa de endeudamiento media es ligeramente mayor para la población SC (0,340) que para la población OC (0,312). Si segmentamos en función del sexo, la tasa de endeudamiento media es muy similar, siendo para los hombres de 0,331 y para las mujeres de 0,325. Asimismo, el tamaño medio de la deuda es mayor para las mujeres y para la población OC. Sin embargo, esto es fundamentalmente debido a que el tamaño del crédito medio para estos colectivos es también más elevado.

En términos de longitud de la deuda, al segmentar por casta y sexo, el *ratio* de retraso en el pago de la deuda de la población SC es de 1,024 frente al 0,111 de la población OC, y el *ratio* de retraso de las mujeres es de 0,290 frente al 0,760 de los hombres. La población SC y los hombres son pues los grupos que más tardan en devolver el préstamo.

Sin embargo, la tasa de devolución media no sigue el mismo patrón. La proporción de préstamos devueltos en su totalidad de la población SC (58,3%) es similar a la de la población OC (59,4%). En cambio, la diferencia en devolución entre hombres y mujeres es mayor, siendo paradójicamente las mujeres (53,4%) las que muestran una menor devolución que los hombres (61,4%). Contrariamente, las mujeres SC receptoras principalmente de crédito pequeño agrario acusan una mayor proporción de incumplimiento. Sin embargo, el incumplimiento en la devolución de cada colectivo social tiene mucho que ver con el tipo de préstamo que provoca el endeudamiento. Por ello, es imprescindible observar la relación que existe entre las tasas de devolución y la duración de devolución con el uso del crédito. Son los préstamos para vivienda, comercio y agricultura a medio plazo los que tienen unas más bajas tasas de devolución, y son los préstamos destinados a sericultura, los agrarios a medio plazo y los de ganado bovino los más puntuales en su devolución.

En cuanto a la variedad de la deuda, se observa que cada grupo social tiene una deuda distinta en función del destino de su inversión. Las mujeres OC están principalmente endeudadas con el crédito agrario, y las mujeres SC con el crédito pecuario y comercial. La deuda de los hombres SC es más favorable en los préstamos agrarios a corto plazo, y en los agrarios a medio plazo, el comercio y la

vivienda suelen tener altos niveles de incumplimiento. Finalmente, los hombres OC son los que menor deuda tienen en todos los tipos de préstamos.

Las causas de endeudamiento para las prestatarias suelen ser exógenas: malas cosechas, enfermedades del ganado, etc. La entidad microfinanciera, en cambio, considera que la principal razón del incumplimiento es simplemente la voluntad de las prestatarias, y otras razones de incumplimiento son la pobreza de la prestataria (3,8%), la muerte de la prestataria (1,2%) y la emigración de la prestataria (0,8%). Sin embargo, los motivos últimos de incumplimiento son aquéllos inherentes a las condiciones de cada tipo de crédito. Se ha prestado especial atención al crédito para ganado bovino y se han explicado los obstáculos que dificultan la devolución y mantienen a las prestatarias en un continuo endeudamiento.

Sólo un 36,1% de las prestatarias ha liberado su deuda a tiempo. En relación a la casta, continúa siendo la población SC la más perjudicada en cuanto a endeudamiento. Asimismo, se ha realizado un análisis por nivel de pobreza relativa y por propiedad de tierra, y se observa que cuanto mayor es la riqueza de la prestataria menor es el endeudamiento, y el endeudamiento es mayor para las prestatarias sin tierra, siendo un 68,7% la proporción de prestatarias sin tierra que siguen endeudadas.

En cuanto a la profundidad de la deuda, la tasa de endeudamiento media es mayor para SC (0,547) que para OC (0,303), y son las prestatarias más pobres las que tienen una mayor tasa de endeudamiento (0,367) en comparación con aquéllas que se encuentran en unos niveles relativos de pobreza medios (0,326) y altos (0,268). Asimismo, si se utiliza la tierra como indicador de pobreza, son las mujeres sin tierra las que tienen una mayor tasa de endeudamiento (0,394) en comparación con las agricultoras marginales (0,267) y el resto de agricultoras (0,271). La tasa de endeudamiento es un buen indicador para determinar el grado de exclusión financiera ya que para acceder a otro préstamo la devolución del crédito anterior tiene que superar el 60% del principal. A septiembre de 2001, del total de prestatarias cuyo plazo de vencimiento acaba de terminar, sólo algo más de la mitad (51,1%) puede tener acceso a otro préstamo; el 48,9% restante se encuentra financieramente excluido. Por otra parte, es el grupo de pobreza del tercil medio el que cuenta con mayor número de mujeres que no destina el crédito al uso para el que se concedió, con un 3,6% frente al 1,1% del tercil de pobreza más bajo y al 0,7% del tercil de pobreza más alto. Por último y en promedio, el tamaño de la deuda aumenta en los grupos más desfavorecidos, siendo los grupos con mayor riesgo de exclusión también aquéllos con un tamaño de deuda superior.

En relación a la longitud de la deuda, no existe correlación entre la duración de la devolución del crédito y la identidad social y la posición económica de la prestataria. Si nos fijamos en todas las receptoras de crédito, se aprecia que sólo un 33,3% de las mujeres han podido devolver su primer

préstamo a tiempo. El cálculo de la duración de la deuda implica igualmente conocer la duración de la exclusión financiera, ya que la entidad microfinanciera niega el acceso a más crédito a aquellas mujeres que no pueden devolver la deuda vigente. La duración de esta exclusión es realmente larga para algunas de las participantes siendo la exclusión financiera media de las participantes de 3,8 años. Del total de prestatarias que han recibido crédito con anterioridad a 1 de agosto de 1999, un 63,9% no ha cumplido el plazo de devolución del crédito y, por tanto, la relación financiera de estas mujeres pasa a convertirse en una relación de incumplimiento, que a su vez, tiende a incrementar con el aumento del número de préstamos recibidos. Por tanto, la concesión de más crédito no mejora la capacidad de absorción de deuda.

En cuanto a la deuda con otras prestamistas del sector formal, un 92,2% de las mujeres no ha recibido otro tipo de crédito de la banca comercial. Dentro de esta proporción, del 7,8% de mujeres que ha recibido crédito del sector formal, éste fue destinado para la adquisición de ganado bovino (4,7%), pequeños comercios (1,2%), insumos agrarios (0,4%), vivienda (0,2%) y ganado caprino (0,1%).

A continuación, se ha analizado la provisión de otros recursos económicos complementarios al crédito pecuario para la adquisición de ganado bovino. La principal desventaja de este tipo de crédito es su reducido tamaño. Los microcréditos concedidos en Chithamur permiten únicamente la adquisición de ganado de baja calidad y niveles de producción muy bajos. Las prestatarias que se encuentran en mejor situación económica pueden adquirir ganado de mejor calidad con fondos propios. Las más pobres, en cambio, que deseen invertir en animales de calidad se tienen que endeudar con prestamistas informales. Esto sigue creando segmentación en el mercado, donde las mujeres con más recursos económicos son capaces de adquirir un ganado más productivo mientras que las mujeres sin tierra y agricultoras marginales siguen limitando su productividad y su producción.

Por otra parte, durante los periodos de descanso los animales no producen, no hay ingreso luego no hay devolución del préstamo, pero sigue habiendo carga en costes por mantenimiento del ganado y costes financieros por el pago de intereses. En este sentido, las limitaciones existentes sobre la tierra arable y la disponibilidad de pienso para el ganado provocan que no se pueda obtener la suficiente cantidad de alimentación necesaria para que los animales produzcan. Por ello, garantizar el acceso a forraje y una manutención adecuada es fundamental como recursos complementarios al crédito. La disponibilidad de forraje de las participantes de esta intervención es inferior a la requerida, lo cual afecta sobre todo a las productoras más pequeñas que, además de verse limitadas por la falta de tierra, se ven obligadas a pagar un elevado precio del pienso por tratarse de un recurso limitado. En Chithamur, un 43,7% de las mujeres que obtienen microcrédito para ganado bovino no tienen tierra

por lo que tienen que acudir a vecinas o al mercado para la obtención de forraje, lo cual les hace incurrir en unos costes de alimentación aún más elevados. El coste de mantenimiento del ganado para una persona sin tierra aumenta y la producción depende entonces de la disponibilidad de liquidez para la compra de pienso, lo cual no es muy probable. La malnutrición del ganado es habitual entre las participantes sin tierra, así como tener un animal bien nutrido si se dispone de tierra para la producción de forraje y de recursos para ofrecer una nutrición completa al ganado y así conseguir que la producción sea abundante.

Otro recurso básico es la inversión en educación y formación. Las productoras necesitan capacitación sobre prácticas ganaderas (crianza, alimentación, cuidados veterinarios y hábitos higiénicos), prácticas de gestión para poder llevar la administración y contabilidad del negocio, así como concienciación en temas de género y casta, y conocimientos sobre sus derechos y obligaciones para proteger sus intereses y fortalecer la autogestión y empoderamiento de los grupos de ayuda mutua. Sin embargo, la mayoría de las participantes son productoras nuevas en esta actividad, y les falta experiencia y formación en materia de alimentación y mantenimiento de los animales, y un conocimiento básico sobre las enfermedades, nutrición y cuidado diario, que es necesario para sacar una rentabilidad a la inversión. Además, muchas de las mujeres son analfabetas y no tienen siquiera los conocimientos básicos para realizar las cuentas del negocio.

Desde el punto de vista relacional de la exclusión institucional, las relaciones que surgen entre el grupo de mujeres participantes y el resto de compañías que intervienen en el proceso de producción y comercialización del producto, han provocado disparidades y desigualdades. Se trata de un tipo de contrato financiero monopolista vinculado a un monoposonio comercial que es nocivo, al menos para una de las partes que intervienen en esa relación económica, y que provoca una situación especial de atadura y dependencia financiera y comercial que afecta la vulnerabilidad las participantes.

Por último, para completar el análisis del proceso de exclusión es importante considerar también la naturaleza y la gestión de las estructuras sociales que han sido creadas en la intervención microfinanciera a través del estudio de la distribución y las relaciones de poder que surgen entre los agentes participantes. Se ha observado que la junta directiva de la compañía tiene poca representación de la comunidad. La participación que tienen los miembros de los grupos de crédito es débil y su representación en la estructura de gobernabilidad de la compañía financiera es nominal. Al no existir un vínculo formal entre los grupos y los órganos de representación superiores, no existen los derechos de control y la comunidad participante queda atrapada en una estructura que no incentiva un proceso democrático.

Por otra parte, las contribuciones de los grupos de crédito son participaciones no reembolsables y no está reconocido el derecho de reclamar una liquidación. La legislación de los fideicomisos es pues un vía para obtener recursos comunitarios pero falta una estructura intermedia que permita una intermediación participativa en el proceso microfinanciero. Asimismo, falta un marco legal apropiado en el país que asegure que las subvenciones y los fondos de los donantes, puedan apalancarse como base de capital para conseguir un efecto multiplicador y así beneficiar a las comunidades pobres. Existe pues una brecha entre la participación de las personas y los derechos de gobernabilidad.

En cuanto a la constitución y funcionamiento de los grupos de crédito, el modelo es también débil e ineficaz a nivel comunitario, con unas estructuras colectivas desapoderadas que no permiten a sus miembros superar su fragmentariedad. Son grupos que no disponen de poder de negociación a nivel local, lo cual deja a las participantes en un situación de dependencia y vulnerabilidad económica. Asimismo, existe segregación en función de la casta. Los grupos normalmente se constituyen en función de la casta, y la población OC es predominante. Del total de las participantes, sólo un 14,2 % pertenecen a comunidades SC, el 7% de los grupos son mixtos y el 79% de los grupos son de OC. Hay pues cierto sesgo hacia la formación de grupos SC y, con el tiempo, la participación de la población SC en el programa ha ido disminuyendo, y la exclusión de este colectivo ha ido aumentando.

El tamaño medio del grupo es de 24 miembros, y dentro de cada grupo de crédito existen los cargos de presidenta, secretaria y contable. Las presidentas y las secretarias pertenecen al grupo, y pueden o no recibir salario, por realizar las tareas de representación, convocación de reuniones, entrega de leche, limpieza de los contenedores de leche y, en ocasiones, llevanza de la contabilidad. Por el contrario, la tarea contable habitualmente se delega en una persona externa, normalmente un hombre, que suele ser marido o hijo de alguna de las mujeres miembros (normalmente de la presidenta o la secretaria) siendo éste el que recibe un salario adicional por su función. Surge pues un sesgo dentro de algunos grupos, en términos de clase, pues suelen ser mujeres líderes con poder económico y político en el pueblo las que asumen el cargo de presidenta o secretaria, y en términos de género, al delegarse la gestión económica del grupo en un hombre.

En cuanto a las relaciones dentro de los grupos, las participantes suelen estar satisfechas con la presidenta y la secretaria y existen buenas relaciones entre los miembros. Sin embargo, el desvío de funciones contables hacia personas ajenas al grupo, normalmente hombres, y la imposibilidad de flexibilidad y rotación del resto de los cargos puede ocasionar malestar entre los miembros, e incluso corrupción y fraude. Asimismo, no hay control sobre la gestión del negocio: ni sobre las condiciones del préstamo ni sobre las condiciones de la inversión y desarrollo del producto. Las condiciones del

programa provocan pues una baja producción, un alto endeudamiento y un bajo poder de gestión. Los grupos están desapoderados, no existe interacción entre los distintos grupos, ni siquiera existe una participación activa en federaciones que pudieran proteger los intereses de los mismos; se consienten pues relaciones de dependencia dentro del grupo y no se atienden las condiciones de esa participación y producción fuera del grupo, donde las mujeres además mantienen igualmente su desventaja respecto a la asociación por estar atrapadas en una deuda.

En cuanto a una posible participación comunitaria aparte de la actividad crediticia, ésta se limita a los grupos de ahorro, cuya ventaja está en su capacidad de forjar sus propias condiciones financieras y definir su propio ritmo para incentivar la inversión en actividades económicas que generen un aumento de su renta. Aparte de ello, la capacidad de los grupos de crédito de promover una participación activa en la sociedad y en su desarrollo es débil.

Por último, la vinculación de estos grupos con los programas gubernamentales locales suele ser fuerte ya que la ayuda gubernamental en los últimos años suele dirigirse a grupos previamente constituidos. Sin embargo, estas subvenciones públicas suele dirigirse hacia aquellos grupos con altos niveles de producción y sin deudas previas. Casualmente, los grupos de mujeres dedicados a la producción láctea que han recibido ayuda pública pertenecen a comunidades OC, por ser los que logran una mayor producción y menores tasas de endeudamiento. Surgen, por tanto, procesos excluyentes de los colectivos sociales más excluidos por parte de las instituciones estatales en esta intervención de desarrollo.

6.6. Conclusión

Las preguntas clave a las que se ha intentado dar respuesta en este capítulo son las siguientes: ¿es la práctica microfinanciera de Chithamur promotora de integración económica y social, o actúa reproduciendo patrones de exclusión institucional en la escena económica rural? ¿Cuáles son las condiciones de esta forma de integración para los colectivos más pobres y tradicionalmente excluidos? Para analizar estas cuestiones se han observado los mecanismos de acceso a crédito y autoempleo utilizados en esta práctica de desarrollo, y el proceso de integración económica de sus participantes, para así llegar a comprender cómo ocurre el proceso de exclusión institucional. Se ha examinado el modo en que una intervención de desarrollo, cuyo fin es la integración financiera, puede resultar inviable e incluso nociva por su propio proceso de exclusión institucional. Para comprender este proceso se ha analizado la intervención microfinanciera que ocurre en Chithamur a través de sus tres componentes básicos: el microcrédito, otros recursos económicos no financieros, y la estructura de gobierno de la intervención.

En principio, se describe el perfil organizativo y perfil de servicios microfinancieros para llegar a conocer los términos de la integración financiera de grupos tradicionalmente excluidos y, a partir de ahí, conocer si tal inserción es fuente de exclusión. Se ha hecho especial énfasis en la tecnología crediticia porque a través de ella se define el conjunto de acciones y procedimientos institucionales que tratan de resolver los problemas de información, incentivos y cumplimiento contractual. Por tanto, el análisis se sitúa en los principales componentes que definen las condiciones contractuales del crédito, a saber, el destino, el tamaño, la metodología crediticia, el tipo de garantía, el plazo de amortización, el esquema de devolución y el tipo de interés, así como en las técnicas de selección de participantes, sistema de incentivos para personal y participantes, sistemas seguimiento y control, junto con las acciones de integración del crédito con otros servicios financieros, económicos y sociales.

Ya se han resumido en el apartado anterior los principales resultados obtenidos de la valoración del proceso de exclusión institucional, simplemente destacar que el destino del crédito, el tamaño del préstamo y los plazos de amortización discriminan en función de la casta: existe segregación en el destino del crédito por grupo social especialmente entre mujeres SC y OC; la población SC recibe en promedio un crédito inferior que la población OC; y la población SC accede principalmente a crédito de corta duración, mientras que la población de otras comunidades (OC) tiene la oportunidad de obtener también préstamos de más larga duración. Asimismo, existen unos requerimientos más estrictos en cuanto a la regularidad en la devolución para las mujeres OC por la especificidad del tipo de crédito pecuario que reciben, lo cual no siempre ayuda a una buena gestión de su actividad económica. No se ha detectado discriminación en el tipo de interés (que sigue la pauta comercial de India), ni en los sistemas de incentivos ni en el tipo de garantía.

La estrategia microcrediticia, en el periodo objeto de estudio, ha pasado de un enfoque de intermediación social hacia un enfoque más financiero y comercial, con un nuevo reparto de la cartera que perjudica al campesinado marginal de comunidades SC. El objetivo de viabilidad financiera ha ocultado el objetivo social, reduciendo el acceso a crédito de los grupos sociales más desfavorecidos y sesgando la selección de participantes hacia la población OC, lo cual es indicio de discriminación o racionamiento en función de la casta. Asimismo, a partir de 2001, una nueva tecnología crediticia que aspira a la mejora del desempeño financiero hace dirigir el crédito principalmente a hombres OC para pequeñas actividades comerciales, provocando una creciente marginación de las mujeres OC, así como de la actividad agraria de toda la población SC.

Un segundo componente en el análisis del proceso de exclusión institucional en el mercado de crédito es su aspecto relacional, es decir, la relación de endeudamiento que surge entre la prestataria y la prestamista. El análisis se centra en la relación de endeudamiento de cada colectivo social tras la

obtención de un crédito bajo determinadas condiciones financieras, en un momento de tiempo y dentro de un contexto institucional dado. Es decir, el objetivo ha sido conocer la distribución de la deuda de cada colectivo y realizar una valoración de cómo afecta a cada uno de ellos, examinando la magnitud y composición de la deuda a través de cuatro dimensiones de la deuda: *anchura, profundidad, longitud y variedad*. En primer lugar, sobre toda la deuda provocada por la OMF en general en toda su clientela y, a continuación, sobre la deuda de las mujeres para la adquisición de ganado bovino (por ser este destino el que ha canalizado una mayor financiación para las mujeres SC). El resultado es que existe una brecha en el endeudamiento entre los distintos grupos socioeconómicos, y la vieja estructura de casta prevalece porque existe una mayor carga de deuda entre la población SC. Asimismo, la deuda ha colocado al colectivo de la mujer prestataria en una débil posición de negociación con los agentes relacionados con su actividad económica, lo cual perpetúa su bajo nivel de renta e inseguridad laboral, surgiendo un círculo vicioso de pobreza, desigualdad y endeudamiento que fácilmente la aísla económica, social y políticamente.

Como complemento a la provisión de crédito (o deuda), la provisión de otros activos económicos debería ser clave para que la intervención crediticia actúe de forma inclusiva. Sin embargo, existen limitaciones para los colectivos social y económicamente desaventajados cuando el acceso a crédito está ligado al acceso de determinados activos. Estas limitaciones están impuestas por ciertas indivisibilidades básicas en producción y poder que constituyen la base de su exclusión institucional, el denominado ‘desajuste a nivel micro’, que se produce entre el activo generador de renta (que es proporcionado por la intervención), y la disponibilidad de recursos complementarios para utilizar el activo de forma sostenible. En el caso del crédito pecuario analizado, la disponibilidad de crédito está ligada a la adquisición de ganado para la producción láctea y su posterior procesamiento y comercialización; y junto con la disponibilidad de crédito y ganado, es necesario el acceso a forraje, a conocimientos técnicos y contables, a servicios veterinarios y a canales de comercialización del producto, componentes económicos determinantes para conseguir una adecuada integración económica. En Chithamur se observa que el tipo de acceso a estos factores es en la mayoría de los casos desfavorable en los resultados de la actividad económica emprendida.

Desde el punto de vista relacional, hay que destacar que Chithamur es una región relativamente aislada con elevados costes y riesgos de ofrecer unos adecuados servicios microfinancieros y una infraestructura mercantil complementaria básica para el desarrollo y la comercialización de las actividades económicas financiadas. Se crean situaciones de competencia monopolística y monopsonística, donde el mercado local es controlado por un solo comprador o vendedor, los precios se distorsionan, las condiciones son dañinas y la comunidad corre el riesgo de ser explotada y permanecer estancada en su débil posición económica. Por todo lo anterior, es importante considerar la naturaleza y la gestión de las estructuras sociales que han sido creadas en la

intervención microfinanciera, la distribución de poder y las relaciones que surgen entre las participantes. Se observa que la participación que tienen los miembros de los grupos de crédito es débil y su representación en la estructura de gestión financiera es nominal, dentro de un modelo que no incentiva un proceso democrático. Falta una estructura organizativa que permita una intermediación participativa en el proceso microfinanciero y falta un marco legal apropiado en el país que asegure que las subvenciones y los fondos de los agentes donantes, puedan apalancarse como base de capital para conseguir un efecto multiplicador y así beneficiar a las comunidades pobres.

El modelo es también débil e ineficaz a nivel comunitario, con una organización colectiva desapoderada que no permite a sus miembros superar su fragmentariedad. Son grupos que no disponen de poder de negociación a nivel local, lo cual deja a las participantes en una situación de dependencia y vulnerabilidad económica. Surge asimismo un sesgo dentro de algunos grupos en términos de clase, al ser las mujeres con poder económico y político en la comunidad las que asumen un rol más privilegiado dentro del grupo, y en términos de género, al delegarse generalmente la gestión económica del grupo en un hombre. Además, las condiciones del programa provocan una baja producción y un alto endeudamiento y no hay control sobre las condiciones financieras, productivas ni de comercialización; y los grupos son ahogados dentro de unas relaciones de dependencia monopolista y monopsonista, que claramente les perjudican. En definitiva, la capacidad de los grupos de promover una participación activa en su propia sociedad y desarrollo es débil, y aunque la vinculación de estos grupos con los programas gubernamentales locales suele ser fuerte, las subvenciones públicas tienden a dirigirse hacia aquellos grupos que casualmente pertenecen a comunidades OC, por ser éstos los que logran unas menores tasas de endeudamiento. Las instituciones estatales ayudan entonces igualmente a mantener procesos excluyentes para los colectivos sociales más excluidos.

Una vez analizado todo este proceso de exclusión institucional, el siguiente y último capítulo se ocupa de cuantificar los resultados que produce esta exclusión en términos de cobertura social, sostenibilidad e impacto, lo cual nos permitirá valorar en términos más amplios cómo afecta esta intervención a los colectivos sociales tradicionalmente excluidos.

Capítulo 7

Los *resultados* de la exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur: Cobertura Social, Sostenibilidad e Impacto

Capítulo 7

Los *resultados* de la exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur: Cobertura Social, Sostenibilidad e Impacto

7.1. Introducción

El capítulo anterior identificaba la forma en que las políticas y los procedimientos institucionales de una OMF contribuyen a la integración financiera de colectivos tradicionalmente excluidos y, al mismo tiempo, cómo esas mismas prácticas funcionan paralelamente como fuerzas que crean privación y exclusión. A partir de lo anterior, el propósito de este capítulo es realizar una valoración en términos cuantitativos de los *resultados* del proceso de exclusión institucional de la intervención microfinanciera en Chithamur, a partir de la medición de la cobertura social, la sostenibilidad y el impacto. Se trata de estudiar la brecha entre la disponibilidad de un recurso financiero y la agencia de su uso por parte de colectivos sociales destituidos, es decir, se quiere estudiar la relación entre la integración financiera y la exclusión institucional. Para ello, se analizan los efectos que provocan las condiciones microfinancieras en las tres categorías objeto de análisis, a saber, la pobreza, la casta y el género. De esta manera, se pretende visibilizar la relación que surge entre el acceso a un factor básico, como es el microcrédito, las condiciones institucionales y la identidad social.

En un primer epígrafe se mide cómo la distribución de microcrédito entre la población de Chithamur, resultado del proceso de racionamiento de la oferta, está correlacionada con el género, la casta y el nivel de pobreza de las prestatarias. En esta primera sección se observa cual ha sido la provisión y distribución de crédito para los distintos colectivos en riesgo de exclusión, es decir, se mide el grado de acceso a crédito de los colectivos en riesgo de exclusión a partir de las dimensiones e indicadores de cobertura social, tal y como se definían en el capítulo tercero. Los aspectos básicos que se analizan son: el número de participantes de cada colectivo social que acceden a crédito (*anchura de cobertura social*), el peso de cada colectivo social en el acceso a crédito (*profundidad de cobertura social*), la gama de contratos financieros para cada colectivo social (*variedad de cobertura social*), la duración de acceso a crédito de cada colectivo (*longitud de cobertura social*), la calidad (*valor de cobertura social*) y el coste para los mismos (*coste de cobertura social*).

A continuación, se mide la sostenibilidad de la integración de las participantes, porque es importante no sólo conocer la sostenibilidad de una intervención desde la óptica de la oferta, sino

también la sostenibilidad desde la perspectiva de la demanda, y es ésta última a la que nos dedicamos. Es decir, en esta sección se mide la sostenibilidad de la integración de las participantes del programa en sus tres dimensiones: financiera, económica y sociopolítica. Para medir la sostenibilidad financiera se utilizan como medidas la voluntad y la capacidad de devolución de las mujeres participantes en el programa. Se presentan dos indicadores de la voluntad de devolución y, a continuación, se analiza la capacidad de devolución de las mujeres y los factores que influyen en esa capacidad de deuda. A partir de estos factores que afectan a la capacidad de absorción de deuda, se analiza la sostenibilidad económica o viabilidad de la actividad económica emprendida a través de la ganancia neta de las participantes; es decir, se tratan de identificar los efectos que tiene el programa en la capacidad de producción de las participantes y, por tanto, en la sostenibilidad de sus actividades productivas para llegar a conocer cómo ello influye en su capacidad de devolución. Por último, se valora la sostenibilidad sociopolítica a partir de la permanencia de los grupos de crédito, más allá de la intermediación financiera y la generación de renta, y la viabilidad de su capacidad como grupos activos y agentes de desarrollo.

Por último, se estudia el impacto de la práctica microfinanciera en la exclusión social. Diversos estudios ya han probado que el acceso a servicios microfinancieros no implica automáticamente un aumento de la renta familiar ni una participación económica plena, ni tampoco es señal de inclusión social, mejora laboral, bienestar o empoderamiento de las mujeres. Este último apartado es pues una contribución empírica más a los estudios de impacto, donde se cuestiona la pertinencia de la intervención microfinanciera como herramienta de reducción de pobreza y exclusión social a partir de los efectos directos del programa en sus participantes más desfavorecidas. Algunas preguntas que planteamos son las siguientes: ¿Ofrece la intervención iguales oportunidades a todos los colectivos de población rural o incrementa la brecha de desigualdad económica y social entre los mismos? ¿Es la mujer rural con más recursos económicos y sociales la que tiene mayor producción, genera unos mayores beneficios, aumenta su renta y aumenta su capacidad de absorción de deuda? ¿Disminuyen las desigualdades económicas y sociales existentes y el empoderamiento de las comunidades de SC? En definitiva, el propósito de estudio de este apartado es medir cómo la intervención no produce una integración económica, social y política plena de los colectivos en riesgo de exclusión, lo cual se aprecia en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento.

7.2. La cobertura social del microcrédito en Chithamur

La noción de cobertura social se utiliza específicamente para medir el alcance de una intervención microfinanciera en cada colectivo social, poniendo énfasis en los colectivos socialmente excluidos, tal y como se definía en el capítulo tercero a partir de seis dimensiones, a saber, la anchura, la profundidad, la variedad, la longitud, el valor y el coste. Para valorar la cobertura social del

microcrédito en Chithamur, el análisis se estructura en dos partes. Primero, se ofrece una panorámica de la distribución del crédito por parte de la OMF objeto de estudio. En función de la información disponible¹, se estudia la cobertura social en función de dos categorías sociales: la casta y el género, y debido a la condición acumulativa de la exclusión institucional, se observa el acceso a crédito de cuatro colectivos sociales: mujer SC, mujer OC, hombre SC y hombre OC. A continuación, se analiza en más detalle la distribución del crédito pecuario para ganado bovino, no sólo porque es el destino de crédito de mayor volumen y cuantía para las mujeres, y el que ha provocado una menor proporción de endeudamiento entre la población participante del programa, sino porque además es parte de uno de los programas financiados por la cooperación española en India. Para este crédito pecuario, se utiliza además de la magnitud social, la magnitud económica, a partir de indicadores como la tenencia de tierra y otros activos económicos y un índice de pobreza relativa. A partir de aquí, se valora la cobertura social del crédito haciendo énfasis en la sección de la población rural más desfavorecida en términos socioeconómicos: la mujer SC pobre, y las oportunidades que se le ofrecen a través del acceso a recursos financieros.

7.2.1. La cobertura social del microcrédito

7.2.1.1. La anchura de cobertura social

La *anchura de cobertura social* indica el número de participantes pertenecientes a un determinado colectivo social que un agente proveedor microfinanciero atiende. Lamentablemente, no se dispone de información completa a nivel de participante, sólo a nivel de préstamo y de grupo de crédito. Por tanto, el análisis se hace a nivel de grupo de crédito y no individual. Se mide el número de préstamos otorgado a cada segmento de población en función de la casta y el sexo de la población prestataria de microcrédito, es decir, el número de préstamos destinado a cada una de las categorías sociales de análisis, a saber, mujer SC, mujer OC, hombre SC y hombre OC.

La distribución de préstamos entre estas cuatro categorías es la siguiente: mujeres SC: 13,4%, mujeres OC: 26,5%, hombres SC: 41,6% y hombres OC: 18,5%. En términos generales, son los hombres SC el colectivo que ha recibido mayor número de préstamos. Sin embargo, a lo largo de los años, las mujeres y los hombres SC han ido perdiendo protagonismo en la recepción de préstamos, mientras que mujeres y hombres OC han ido ocupando una mejor posición en su acceso a un mayor número de préstamos. Teniendo en cuenta sólo el último año (2001), apenas el 5,1% y el 13,8% de los préstamos va destinado a mujeres y hombres SC respectivamente, mientras que el 51,6% y el 29,6% de los préstamos va destinado a mujeres y hombres OC. Existe pues una

¹ No se dispone de información sobre el nivel de recursos económicos de toda la población prestataria, por lo cual este primer análisis se centra sólo en la casta y el género.

creciente discriminación positiva en función del sexo pero una discriminación negativa en función de la casta.

Asimismo, se puede calcular la tasa de mercado del crédito respecto a la población total, es decir, la proporción de crédito que se lleva cada grupo social en relación a la población total de Chithamur. Este indicador también muestra la discriminación en el acceso a crédito que se produce fundamentalmente a favor de la mujer OC y en contra de la mujer SC. La mujer SC constituye el 23,8% de la población de Chithamur, en cambio accede apenas al 10,6% del crédito de la región. En cambio, la mujer OC que constituye el 26% de la población, accede al 41% del crédito. La situación está más equilibrada para los hombres, los hombres SC constituyen el 24,2% de la población de Chithamur siendo un 24,4% del crédito el destinado a este grupo social. Asimismo, el 25,9% de la población de la región es hombre OC y el 23,9% de la cartera de crédito va dirigida a este segmento de población.

7.2.1.2. La profundidad de cobertura social

La *profundidad de cobertura social* indica cual es el peso o la importancia que tiene cada colectivo social dentro de la cartera de crédito de la OMF. Para medir la profundidad de cobertura social se utilizan dos indicadores: el volumen relativo de crédito destinado a un colectivo social dado y, el tamaño promedio del préstamo destinado a cada colectivo social.

En términos de volumen de crédito, se observa que el crédito otorgado a la población OC es mayor que el destinado a población SC (65% frente a 35%); y se reparte casi en la misma proporción entre mujeres y hombres, siendo un poco más ventajosa la atribución concedida a las mujeres (51,6% frente a 48,4%). Las principales beneficiarias del programa de microfinanzas son las mujeres OC, a la que se les concede el 41% del crédito; a continuación, se encuentran los hombres SC con el 24,4%; les siguen los hombres OC que se llevan el 23,9% del total; y el segmento de población más desfavorecido en la recepción de crédito son las mujeres SC, llevándose apenas un 10,6% del total. Señalar que en términos de casta, las diferencias de crédito entre mujeres es considerable. La mujer OC recibe casi 4 veces más crédito que la mujer SC. Sin embargo, el crédito destinado a los hombres SC y OC es similar².

El segundo indicador de la profundidad de cobertura es el tamaño promedio del préstamo. En Chithamur, el tamaño del crédito varía en función del colectivo social. Son las mujeres OC las que reciben, en promedio, el crédito de mayor cuantía (5.907 Rs.), tras ellas se sitúan los hombres OC

² Véase el Anexo X, cuadro 1 y gráfico 1.

(4.914 Rs.) y los hombres OC (3.017 Rs.), y son los hombres SC los que reciben los préstamos más pequeños (2.238 Rs.).

Nos puede ayudar también un análisis de correlaciones. Si asignamos el valor “0” a la categoría mujer y el valor “1” a la categoría hombre, observamos que entre el tamaño del préstamo y el sexo de la población existe correlación significativa negativa. Es decir, si la prestataria es mujer, la cuantía del préstamo tiende a aumentar. Se da primacía a la mujer en la estrategia crediticia por lo que hay discriminación positiva para las mujeres³. Si asignamos la prestataria SC el valor “0” y a la prestataria OC el valor “1”, hay correlación significativa positiva entre el tamaño del crédito y la casta. Cuando se pertenece a una comunidad SC el tamaño del préstamo tiende a disminuir, lo cual puede ser un indicador de discriminación social y económica en relación a la casta⁴.

Por último, un análisis longitudinal de la cartera de crédito nos dice que a medida que pasa el tiempo se promueve la discriminación positiva en el acceso a crédito de las mujeres mientras que se discrimina negativamente a la población SC. En el periodo 1985-2001, la distribución de crédito en función del sexo ha sido la siguiente: en el periodo 1985-1996 se concede más crédito al hombre que a la mujer; en 1997-2000, la mujer domina la cartera crediticia; y en 2001 es en el hombre en quien recae la mayor proporción de crédito. La evolución de la distribución de crédito en términos de casta ha sido la siguiente: en el periodo de 1985 a 1996 la población SC es la principal destinataria (excepto en el año 1992); y de 1997 a 2001 la población OC es la que recibe la mayor proporción del crédito⁵.

La explicación de esta situación se encuentra en el cambio de política crediticia y el tipo de crédito que recibe cada grupo de población, que más adelante se explica al tratar la variedad de cobertura social, donde veremos que los préstamos agrarios, con gran peso en el crédito total hasta el año 1996, se destinan principalmente a los hombres SC; a partir de 1997 se comienza a fomentar el crédito para ganado bovino, que se destina casi exclusivamente a las mujeres; y en 2001 se enfatizan los pequeños comercios de hombres OC. Hay pues dos hitos en el tiempo: 1997 y 2001. Hasta 1997, la estrategia crediticia prioriza los créditos agrarios, y el objetivo y el resultado de tal intervención es la cobertura social de población SC con tierra, aunque se discrimina a la población SC sin tierra así como a la mujer. A partir de 1998, con el programa de producción y distribución láctea, se concede más crédito para ganado bovino destinado a la mujer OC. A partir de 2001 se prioriza el crédito comercial y el colectivo favorecido por ello es principalmente el hombre OC.

³ Véase el Anexo X, cuadro 2. Aunque esto no quiere decir que las mujeres se beneficien de la intervención, pues como se veía en el capítulo anterior, son estas mujeres las que caen en la trampa de la deuda.

⁴ Véase el Anexo X, cuadro 3.

⁵ Véase el Anexo X, cuadros 4 y 5, gráficos 2 y 3.

7.2.1.3. La variedad de cobertura social

La *variedad de cobertura social* se refiere a la gama de contratos financieros ofrecidos para cada colectivo social, es decir, indica los términos y condiciones de los productos y servicios ofrecidos para cada colectivo en riesgo de exclusión, o dicho de otra manera, los tipos de contratos financieros a los que puede tener acceso cada colectivo. Dentro de un producto financiero, como es el crédito, puede existir una amplia gama de contratos en función de sus condiciones en relación al destino del crédito, plazo de amortización, esquema de devolución, tipo de interés, periodo de carencia, etc. La variedad de cobertura social se refiere pues a la política que establece la OMF en el diseño de sus productos crediticios para cada tipo de participante o colectivo social.

A efectos de análisis, el crédito se agrupa en función de su destino, ya que en Chithamur los préstamos para un mismo uso tienen similares condiciones crediticias, en relación al tamaño, el plazo de amortización y el esquema de devolución. Ningún préstamo tiene periodo de carencia y el tipo de interés es el mismo para todos ellos. Como se mencionaba anteriormente, el crédito ha ido destinado principalmente a actividades productivas, una mínima parte es para consumo, y su distribución es la siguiente: el 40,8% para ganadería (principalmente ganado bovino, con un 39,5% del total), el 41% para agricultura, el 17,5% para pequeños comercios y el restante 0,7% se reparte entre artesanía, sericultura, reparación de viviendas y emergencias.

La siguiente cuestión que nos planteamos es si todos los grupos sociales tienen un acceso equitativo a cada tipo de crédito o si, por el contrario, hay discriminación en función de la identidad social y condición económica de aquéllos. En todo el periodo de análisis, se han constituido un total de 202 grupos de crédito, 88 SC y 114 OC, principalmente de crédito agrario, ganado bovino y pequeños comercios. La constitución de los grupos agrarios se ha dirigido principalmente a las comunidades de SC; en contraste, la constitución de grupos para ganado bovino y pequeños comercios, se ha promocionado más en las comunidades de OC⁶.

Al desagregar en función del destino del crédito y el colectivo social, se observa que son los grupos de ganado bovino para mujeres OC los que tienen una mayor proporción del total del crédito (34,1%), le siguen los grupos agrarios de hombres SC con un 23,1% del total de crédito, los grupos agrarios de hombres OC ocupan el 10,7%, y los grupos de hombres OC para pequeños comercios el 11,6%. Los préstamos agrarios se destinan a hombres, principalmente SC; el crédito para ganado bovino se ofrece a grupos de mujeres, mayoritariamente OC; la mujer SC es la principal destinataria de los créditos para ganado caprino, aunque también las mujeres OC y los hombres SC reciben créditos para la adquisición de cabras. En cuanto al crédito para pequeños comercios, son los grupos

⁶ Véase el Anexo X, cuadro 6 y 6bis.

de hombres OC los que reciben la mayor proporción, seguidos por los grupos de mujeres OC. Los hombres y mujeres SC apenas reciben crédito comercial. En cuanto al crédito para vivienda, éste se reparte entre las mujeres OC (39,8%), los hombres SC (39,1%) y los hombres OC (21,1%). Ninguna mujer SC ha recibido crédito para vivienda. El resto de los grupos reciben una cuantía marginal: el crédito de sericultura es para hombres SC y sólo hay un grupo de crédito de artesanía de hombres OC⁷.

Por tanto, cada colectivo social es incluido o excluido dentro de este mercado de crédito hacia un destino u otro. La mujer OC es la gran destinataria del crédito, en su mayoría para ganado bovino; el hombre SC ocupa el segundo lugar, por su participación en los créditos agrarios, le sigue el hombre OC por la recepción de crédito para comercio, y la más desfavorecida es la mujer SC que obtiene principalmente crédito agrario. Hay pues una desviación del crédito hacia distintos colectivos sociales según su destino: los préstamos para pequeños comercios van principalmente al hombre OC (66,6%), los préstamos para ganado bovino van casi en su mayoría a la mujer OC (86,4%), los préstamos agrarios se destinan principalmente al hombre SC (56,2%) y los préstamos para ganado caprino se dirigen en gran medida hacia la mujer SC (61,4%)⁸.

Por otro lado, hay que mencionar que no sólo la identidad social influye en la colocación del crédito sino que la propiedad de la tierra es otro factor determinante en su distribución. El 100% del crédito agrario, el 75% del crédito comercial y el 66% del crédito pecuario va dirigido a individuos con tierra⁹.

Por último, el análisis longitudinal del destino del crédito señala también el cambio de estrategia crediticia, redirigiéndose el crédito hacia determinadas actividades productivas y, por tanto, hacia determinados colectivos socioeconómicos. En el periodo 1987-1996, los préstamos agrarios son los productos que dominan la cartera crediticia. En el periodo 1997-2000, la cartera se especializa en crédito pecuario destinado a ganado bovino y, a partir de 2001, se enfatiza el crédito comercial. Como el destino de crédito se encuentra muy vinculado al colectivo social, el cambio de estrategia crediticia también redirige el crédito hacia determinados colectivos sociales¹⁰.

7.2.1.4. La longitud de cobertura social

La *longitud de cobertura social* del crédito indica la estructura de tiempo en la cual un determinado colectivo social mantiene su acceso a crédito. Esta dimensión está muy relacionada con la

⁷ Véase el Anexo X, gráficos 4 y 5.

⁸ Véase el Anexo X, cuadro 7 y 8, gráficos 6 y 7.

⁹ Véase el Anexo X, cuadro 9.

¹⁰ Véase el Anexo X, gráfico 8.

sostenibilidad, a nivel financiero, económico y social. Los indicadores de la longitud son: el número promedio de préstamos por colectivo, la duración del grupo de crédito, y la continuidad de la actividad productiva en la que se invierte. En este apartado se toma como unidad de análisis el grupo de crédito y se mide su continuidad en el acceso a crédito¹¹.

Si segmentamos en función del destino, se observa que no se ha concedido financiación en los últimos dos años (2000 y 2001) a 60 de los 81 grupos agrarios; 20 continúan su acceso a crédito agrario, es decir, el 74,1% de los grupos agrarios no están activos. Una proporción casi tan alta la consiguen los grupos de pequeños comercios, donde un 69,6% ya no tiene acceso a crédito. Ningún otro grupo se mantiene: 17 grupos de ganado caprino, 1 grupo de vivienda, 2 grupos de emergencia¹² y 2 grupos de sericultura han tenido un 100% de bajas. Son los grupos de ganado bovino los que mantienen algo más de continuidad, un 55,8% de los mismos aún tiene acceso a crédito, aunque un 44,2% implica una alta proporción de deserción. Por tanto, se puede decir que un gran número de grupos no permanecen en el tiempo, lo cual supone un fracaso en sostenibilidad¹³.

Si segmentamos en función de la casta, se observa que no existe correlación entre casta (SC/OC) y permanencia del grupo, excepto en el año 1998 donde existe correlación positiva significativa al nivel 0,01, es decir, son los grupos de OC formados en 1998 los que siguen recibiendo crédito en 2001. Existe también correlación positiva significativa al nivel 0,01 en préstamos de ganado bovino, es decir, hay correlación entre la permanencia de los grupos de ganado bovino y el colectivo OC. Para el resto de grupos no existe correlación entre casta y permanencia del grupo. En relación al género, en principio los grupos de ayuda mutua están formados tanto por hombres como por mujeres, excepto los grupos de ganado bovino que son exclusivamente de mujeres¹⁴.

7.2.1.5. El valor de cobertura social

El *valor de cobertura social* se refiere a la voluntad o disposición a pagar de una usuaria por un determinado producto o servicio financiero, y surge de los propios atributos de tal producto o

¹¹ No se puede calcular la longitud medida en términos de número de préstamos recibidos por cada grupo social, ya que los registros de la base de datos son préstamos y, por tanto, es complicado el análisis por prestataria. En cuanto al tercer indicador, la continuidad de la actividad productiva, se puede consultar el epígrafe 7.3. que se dedica al crédito pecuario bovino, del resto de actividades no se dispone de información más detallada.

¹² Los dos grupos que recibieron crédito para sericultura en 1991, los dos grupos que recibieron crédito de emergencia en 1995 y el grupo de vivienda en 1999 no han vuelto a recibir más crédito. Los préstamos de emergencia son préstamos puntuales concedidos únicamente en 1995/1996.

¹³ Véase el Anexo X, gráficos 9, donde se muestra la constitución de grupos cada año y su permanencia a fecha de 2001.

¹⁴ Véase el Anexo X, gráficos 10, que representan la longitud de los grupos de crédito de población SC y OC constituidos cada año, y su permanencia en el último año de análisis (año 2001). Un mayor detalle se tiene en el cuadro 10, que recoge la proporción de los grupos activos por destino y categoría social. Véase también el Anexo XI, con el detalle de los grupos de crédito constituidos cada año.

servicio, es decir, depende de la calidad y de las condiciones del contrato microfinanciero así como de los gustos, limitaciones y oportunidades de la demanda. El valor aumenta entonces cuando las condiciones del contrato financiero más coinciden con los gustos de la demanda.

En el capítulo 6, epígrafe 6.2., se explicaban las condiciones contractuales del microcrédito disponible en Chithamur. Cada uno de los apartados de dicho epígrafe ofrece una descripción de la oferta microcrediticia, en términos de selección de participantes, destino del crédito, tamaño de los préstamos, metodología crediticia, tipo de garantía, periodo de amortización, esquema de devolución, tipo de interés y sistema de incentivos. Ello aproxima lo que puede ser el valor de la cobertura social del crédito en Chithamur pues se veían las limitaciones y oportunidades del crédito para cada colectivo social. Sin embargo, este trabajo no dispone de una muestra significativa de participantes receptoras de cada uno de los tipos de productos microcrediticios que se ofrecen y, por tanto, no se puede ofrecer una medida del valor de la cobertura social en términos de gustos y satisfacción de la demanda¹⁵. Únicamente se cuenta con este tipo de información sobre el crédito pecuario para mujeres, lo cual se expondrá más adelante.

7.2.1.6. El coste de cobertura social

El *coste de cobertura social* indica cuan caros son los productos y servicios microfinancieros para cada colectivo social, tanto en términos de precio pagado a la OMF (intereses y comisiones) como en términos de costes de transacción, es decir, costes sin precio que no constituyen ingreso para el agente proveedor microfinanciero, y costes de oportunidad no efectivos, como el tiempo empleado en la obtención del servicio y gastos en metálico como transporte, tasas y tiempo de cumplimentación de impresos, participación en reuniones, etc.

Siguiendo la práctica microfinanciera mayoritaria del contexto surasiático, la tasa de interés que se cobra en la región objeto de estudio es aceptable. El tipo de interés del microcrédito en Chithamur es del 15% anual, lo cual se equipara al tipo de interés comercial de India. El precio pagado pues por el colectivo en riesgo de exclusión es el mismo que el precio pagado por el colectivo integrado en el sistema financiero formal. Lamentablemente, en relación a los costes de transacción, este trabajo no ha dispuesto los medios de cuantificarlos y, por tanto, no es posible hacer una comparación con el coste que supondría el acceso a crédito formal.

¹⁵ Como dice Schreiner (2000), “es difícil medir el valor para las clientes, en parte porque depende de una ganancia subjetiva que una cliente consigue de un contrato financiero y en parte porque es difícil saber qué hubiera ocurrido en ausencia del contrato” (4).

7.2.2. La cobertura social del microcrédito para mujeres

Sería una tarea demasiado extensa rastrear en cada una de las actividades económicas emprendidas con el microcrédito concedido en la región, por tanto, se ha seleccionado un colectivo social, la mujer, y se describe su principal destino de crédito para poder indagar más profundamente en la práctica microfinanciera y en su ambiente institucional. Este apartado se dedica pues al microcrédito dirigido específicamente a las mujeres de Chithamur _crédito pecuario para la adquisición de ganado bovino_, y se analiza su cobertura en sus múltiples dimensiones. Este tipo de crédito es el de mayor volumen en la cartera de crédito de la OMF objeto de estudio, es el que ha supuesto una menor proporción de endeudamiento entre las prestatarias, en apariencia el más continuo y rentable, y además ha sido financiado por la cooperación española y, por tanto, forma parte de la AOD española en India.

Durante el periodo 1989-2001 se han concedido 1.907 préstamos a 1.346 mujeres para la adquisición de ganado bovino y la producción láctea, con una metodología crediticia principalmente grupal, aunque sin responsabilidad solidaria¹⁶. El tipo de interés es igual que el resto del microcrédito de la organización, es decir, hasta julio de 1993 se establece un 10% que aumenta al 12% anual hasta octubre de 1994; desde esa fecha hasta abril de 1999 el interés asciende al 14%, y a partir de 1999 al 15%. El periodo de amortización de estos préstamos es de 24 meses, y su tamaño ha variado con el tiempo, desde 1.500 Rs. en los primeros años a 8.000 Rs. en los últimos años.

7.2.2.1. La anchura de cobertura social

Como ya se ha visto, la anchura de cobertura social indica el número neto de participantes que pertenecientes a un colectivo social, es servido por un agente proveedor o programa microfinanciero. El análisis en este apartado se detalla principalmente en términos de casta y pobreza, pero también se ofrece una caracterización de la población prestataria a partir de otras variables socioeconómicas como la edad, el estado civil, la pertenencia a asociaciones civiles o partidos políticos y la propiedad de tierra.

En primer lugar, se quiere conocer el alcance en términos netos, considerando no sólo las participantes nuevas, sino también el nivel de abandono de las mismas. Desde 1989 a 2001, en 45 fundaciones *nidhi* de 36 pueblos de Chithamur se han constituido 58 grupos de ayuda mutua de crédito para la adquisición de ganado bovino. Un total de 1.346 son las receptoras de este tipo de

¹⁶ Únicamente dos préstamos tienen responsabilidad solidaria: en el comunidad de SC de Pulieni entre un grupo de 18 miembros y en la comunidad de OC de Keelmaruvathur distribuido entre 20 mujeres. Los dos préstamos concedidos de responsabilidad solidaria fueron de 74.000 y 100.000 Rs.

crédito en Chithamur¹⁷. Es en 1998 con la construcción de la central lechera, cuando se tiende hacia un mayor reclutamiento de mujeres para la producción láctea y, a partir de entonces, se estimula la oferta de este tipo de préstamos.

Sin embargo, a pesar del crecimiento en la constitución de grupos de crédito para la producción láctea, la participación de las mujeres en estos grupos de crédito y producción no permanece en el tiempo. Según la muestra sobre producción, el 44,8% de las mujeres ha abandonado el programa. Si comparamos el número de prestatarias con el número de préstamos emitidos para este tipo de crédito, observamos que conforme avanza el tiempo y al reclutar más mujeres, el número de préstamos no incrementa al mismo ritmo. Una vez constituido el grupo y recibido el primer préstamo, son pocas las mujeres que consiguen un segundo préstamo, y éste es el motivo de la expansión geográfica del programa, es decir, existe una necesidad de expansión a otros pueblos y la constitución de nuevos grupos de crédito para conservar este tipo de actividad económica¹⁸.

En relación a la inclusión en base a la casta, se puede decir que se trata de un programa dirigido fundamentalmente a mujeres OC¹⁹. De los 58 grupos de crédito con 1.346 miembros, 8 grupos están formados por 166 mujeres SC, 46 grupos están integrados por 1.096 miembros OC, y únicamente 4 grupos son mixtos con 59 miembros OC y 25 SC²⁰. Por tanto, el crédito se reparte entre 191 SC y 1.155 OC, es decir, sólo el 14,2% de las mujeres pertenece a comunidades SC, el restante 85,8% pertenece a comunidades OC²¹. En el periodo de 1989 a 1993, este crédito se dirige tanto a población SC como OC; 1994 fue el único año donde la proporción de mujeres SC reclutadas supera a la de mujeres OC; y a partir de entonces decrece progresivamente la participación de mujeres SC en este tipo de crédito. Con el paso del tiempo y paulatinamente, la OMF va dejando de atender a las comunidades SC²².

Además de la casta, otros factores que pueden ser causa de exclusión son el sexo, la edad, el estado civil o la pertenencia a alguna asociación civil o partido político. No obstante, en una muestra de

¹⁷ Véase el Anexo VI, que recoge la constitución de grupos y miembros en cada año, y Anexo X, gráfico 11, que muestra el reclutamiento anual de las participantes. El año 2001 incluye datos hasta 31-8-2001.

¹⁸ Véase el Anexo X, gráfico 12 donde se observa que el gráfico de barras de número de préstamos tiene una forma similar al gráfico de barras de número de prestatarias nuevas, creciendo ligeramente hasta 1997, dando un salto espectacular a partir de 1998 y disminuyendo hasta 2001. Sin embargo, si comparamos estos gráficos con el gráfico 11 de reclutamiento de mujeres para los grupos de crédito pecuario, se observa que los préstamos no tienen la misma forma que el gráfico del total de prestatarias.

¹⁹ Véase el Anexo X, cuadro 11 y gráficos 13 y 14 que recoge la serie temporal de incorporación de participantes. Aunque en los primeros años se conceden préstamos a hombres y posteriormente se incorporan algunos más, esto sólo ha ocurrido en cinco grupos participando en total 19 hombres, y ninguno de los cuales sigue actualmente dentro del programa.

²⁰ Normalmente, la formación de grupos mixtos ocurre porque no hay individuos OC suficientes que quieran participar en el programa y, por tanto, se acude a las comunidades de SC para completar el grupo.

²¹ Véase el Anexo X, cuadros 12.

²² Véase el Anexo X, gráficos 14 y 15, y cuadro 13.

839 mujeres receptoras de crédito pecuario, no se observa que estas variables sean causa de exclusión en Chithamur. Casi todas las participantes son mujeres con edades comprendidas entre 18 y 71 años, siendo la edad media de 37 años, con una desviación típica de 10,16; el 93,3% de las prestatarias están casadas, el 1,8% son solteras, el 0,6% han sido abandonadas y el 4,3% son viudas, es decir, el 5% son mujeres cabezas de familia; el promedio de hijas por familia es de 2,84 y el tamaño medio del hogar es de 4,45 personas; y sólo un 0,2% de las participantes pertenece a alguna asociación civil o partido político.

Si utilizamos la participación en órganos de gobierno local como indicador del proceso social de exclusión, se observa que sólo 6 mujeres son miembros del panchayat, es decir, un 0,7% participa en los órganos de gobierno local; asimismo, existe correlación significativa entre tener participación en la sociedad civil y en algún órgano de gobierno con tener algún cargo (presidencia o secretaría) dentro del grupo de ayuda mutua. Es decir, aquellas mujeres con un mayor activismo en el ámbito civil o político, son aquéllas que ocupan cargos también dentro del grupo de ayuda mutua. Sin embargo, no hay correlación entre el rol en el grupo y la riqueza de la participante²³.

En relación a la dimensión económica del proceso de exclusión que se produce en el acceso a crédito, se describe la caracterización económica de las participantes del programa a partir de la misma muestra de 839 mujeres participantes en este tipo de crédito. En relación a la ocupación laboral, el 77,2% de las mujeres trabaja en la agricultura, una mínima porción trabaja en el sector terciario (2,4%), y un 18,5% se dedica a labores domésticas y sin remuneración. En cuanto a acceso a servicios o recursos básicos, ninguna de las viviendas tiene suministro de agua corriente en sus casas. Las mujeres obtienen el agua potable bien de pozo (52%), fuente (35,6%) o depósito de agua comunal (11,7%). En cuanto al suministro eléctrico dentro de la vivienda, el 19,7% no tiene electricidad, el 7,5% dispone de electricidad con una sola bombilla (sin cuota) y el 72,7% tiene electricidad con cuota. En relación al tipo de vivienda, el 5,6% de la población vive en *group houses*²⁴, el 53,2% de las mujeres vive en cabaña, el 12,3% vive en cabaña con muros de adobe, el 9,3% vive en cabaña con tejado de teja, y el 19,4% restante vive en casa de ladrillos.

En términos de educación, el 66,5% de las mujeres son analfabetas, proporción ligeramente superior a la media de Chithamur (65,2%); el 20,6% ha terminado sus estudios de enseñanza primaria, el 3,2% ha finalizado el primer ciclo de secundaria, el 7,6% ha completado el segundo ciclo de secundaria, el 0,2% ha finalizado el bachillerato y el 0,2% ha obtenido un título universitario. En cuanto a nutrición, el 32,6% de las mujeres sufren insuficiencia alimentaria, con menos de tres comidas al día; el 67,4% restante tiene habitualmente tres tiempos de comida al día.

²³ Véase el Anexo X, Cuadro 14.

Otros indicadores de pobreza son los activos familiares²⁵. Los hogares disponen de activos productivos como ganado y animales de granja y de carga para sus labores agrícolas y ganaderas. El 11,6% de las familias tiene ganado caprino, el 0,8% aves de corral; el 0,4% bueyes y el 2% ganado porcino; sólo una mujer declara haber tenido ganado bovino antes de la concesión del microcrédito. Entre los bienes domésticos de los hogares de las participantes del programa, el 35,1% posee televisor, el 26,6% tiene radio, el 17,3% dispone de bicicleta, el 1,2% tiene motocicleta y el 6,8% dispone de algún tipo de mobiliario²⁶.

En cuanto al acceso a crédito y otros servicios financieros, el 90,2% de las mujeres no tiene acceso a crédito del sector formal. Apenas el 0,4% de las mujeres tiene acceso a préstamos de la banca comercial, el 5,9% ha recibido un préstamo subvencionado del gobierno y el 3,6% ha recibido también otros tipos de préstamos de la OMF. El tipo de crédito concedido suele ser principalmente pecuario aunque también agrario, comercial y de vivienda. Sólo una mujer de las entrevistadas deposita sus ahorros en un banco, aunque el 70,8% de las mujeres pertenece a algún grupo de ahorro. La situación de los cónyuges de las participantes en cuanto a acceso a servicios financieros mejora un poco aunque también es limitado. El 79,1% nunca ha accedido a crédito formal, el 2,4% ha accedido a un crédito bancario, el 1% ha obtenido un crédito subvencionado por el gobierno y el 17,6% ha obtenido algún microcrédito de la OMF objeto de estudio, principalmente para fines agrarios (90,5%)²⁷.

El estudio del patrón de propiedad de tierra de la muestra revela que el 43,7% de las familias no tiene tierra en propiedad, el 40% tiene una explotación agraria marginal (inferior a una hectárea), el 10,7% dispone de una explotación agraria pequeña (1-2 hectáreas), mientras que el 3% y el 2,5% poseen explotaciones semimedias (2-4 hectáreas) y medianas (4-10 hectáreas),

²⁴ *Group houses* son pequeñas viviendas de cemento construidas por el gobierno para población de escasos recursos.

²⁵ El Banco Mundial considera pobres a aquellas personas que disponen de 1 USD al día (en dólares de 1985), y pobres extremas aquellas con menos de 75 centavos al día. Sin embargo, la valoración del ingreso de la población rural es difícil y en algunos lugares, un buen indicador de pobreza es la falta de propiedad de tierra. Otro indicador posible son los animales de granja o el índice de la vivienda, que consiste en tres indicadores de la calidad de la vivienda: tamaño, condición física y materiales del tejado. Como señala Hulme (2000), “los activos son un indicador [económico] particularmente útil de impacto porque su nivel no fluctúa tanto como otros indicadores económicos y no está simplemente basado en una estimación anual (Barnes, 1996:v)” (Hulme, 2000:83). Hatch y Frederick (1998) también señalan que “muchas instituciones de microfinanzas se han fijado en los activos familiares como indicador fundamental del grado de pobreza. Los activos son importantes para la familia vulnerable porque se pueden usar como fuente de liquidez o como garantía de préstamos para resolver imprevistos. Los activos se pueden valorar de distintas formas; por ejemplo, la tierras que una persona posee, la calidad de la vivienda familiar o la presencia de activos físicos tales como utensilios de cocina [...] La falta de activos de ese tipo indica una clara vulnerabilidad y, probablemente, un nivel de ingresos muy bajo” (1-2).

²⁶ Según el Censo de India en las zonas rurales de India un 30,1% de las viviendas tienen servicios bancarios disponibles. En cuanto a disponibilidad de activos, un 31,5% tiene radio, un 18,9% tiene televisión, un 3,8% tienen teléfono, un 42,8% tiene bicicleta, un 6,7% tiene motocicleta y un 1,3% tiene automóvil (Census of India, 2001).

respectivamente²⁸. En comparación con la distribución de tierra en Chithamur, existe una mayor proporción de explotaciones agrarias de mayor tamaño entre las mujeres participantes en relación a la distribución total de tierra en Chithamur. Por tanto, el acceso a este crédito es para aquellos hogares cuyo acceso a la tierra está por encima de la media de la zona. Esta información constata que no existe un método de identificación de la población más pobre para la participación en el programa²⁹.

Al calcular la correlación entre el factor tierra y el resto de indicadores económicos se observa la existencia de correlación significativa entre todas las variables³⁰. Por tanto, a partir de ahora se emplea el factor tierra como indicador de la dimensión económica de la exclusión institucional³¹. Para ofrecer una imagen más completa, veamos pues cual es la distribución de tierra combinando ahora la categoría casta con el factor tierra (SC sin tierra, SC con tierra, OC sin tierra, OC con tierra). Entre las prestatarias OC, el 37,1% no tiene acceso a tierra, el 44,6% dispone de menos de una hectárea de tierra, y el 16,2% tiene más de 1 hectárea. Entre las mujeres SC, el 80,5% pertenece a familias sin tierra; el 14,8% son familias con menos de 1 hectárea de tierra, y el 4,7% tiene más de 1 hectárea. La distribución conjunta es la siguiente: el 53,3% son mujeres OC con tierra; el 31,5% son mujeres OC sin tierra; apenas el 3% son SC con tierra, y el 12,3% son SC sin tierra³².

7.2.2.2. La profundidad de cobertura social

Para valorar la profundidad de cobertura social del crédito pecuario se utilizan como indicadores el volumen de crédito así como el tamaño de crédito medio para cada categoría social y económica, es decir, su distribución en función del sexo, la casta y la pobreza de las mujeres, en relación a la oferta de crédito total.

²⁷ Véase el Anexo XII, que recoge las tablas de frecuencia de cada variable de exclusión.

²⁸ Véase el Anexo X, Cuadro 15 y Gráficos 15 y 16; consultar igualmente cuadro 16 y gráfico 17, donde se observa la evolución del reclutamiento de participantes en función de la tenencia de tierra

²⁹ Véase el Anexo X, cuadro 17 que refleja la distribución de la propiedad de tierra en las participantes.

³⁰ Véase el Anexo X, cuadro 18.

³¹ Diversas autoras (Pitt y Khandker, 1998, Bhan, 2001) han utilizado la propiedad de tierra como medida de riqueza en diversos contextos de países en desarrollo. Pitt y Khandker (1998) señalan que “la propiedad de tierra es usada como el criterio de elegibilidad primario para programas de crédito sólo como sustituto de indicadores de ingreso, consumo o riqueza total de activos no verificables y difíciles de medir. La propiedad de tierra es simple de cuantificar, bien conocida dentro de la comunidad, e improbable de cambiar en el medio plazo. El mercado de venta de tierra es conocido por ser poco dinámico en el Sur de Asia. La ausencia de un mercado de tierra activo es la lógica dada para el tratamiento de la propiedad de tierra como un regresor exógeno en casi todo el trabajo empírico sobre el comportamiento de la vivienda en el Sur de Asia” (970)³¹. O como señala Bhan (2001) “se ha descubierto que la pobreza es más severa para los que no tienen tierra y también se ha probado que incluso una pequeña porción de tierra tiene efectos positivos en la renta per capita y que disminuye las tasas de nacimiento (Desai y Alva 1998)” (20). La propiedad de la tierra es ampliamente usada en el contexto rural del Sur de Asia como medida de pobreza.

³² Véase el Anexo X, cuadro 19 y gráfico 18.

El volumen de crédito pecuario concedido en todo el periodo es de 11.730.650 Rs.³³. En relación a la distribución del crédito por sexo, como ya se ha visto hay discriminación positiva hacia las mujeres, siendo el 99% del crédito pecuario para ganado bovino el destinado a mujeres. Los hombres tienen acceso sólo a un 1% de este tipo de crédito y tan sólo los cinco primeros años. El tamaño medio del préstamo para mujeres es de 6.152 Rs. y para hombres de 6.079 Rs.³⁴. En contraste, existe discriminación por razón de casta, ya que las mujeres SC tienen acceso a apenas un 12,7% del volumen de crédito pecuario, mientras que las mujeres OC tienen acceso a un 87,3%. Longitudinalmente se observa además que en todos los años, excepto en el año 1994, la población OC tiene acceso a un mayor volumen de crédito que la población SC. A partir de entonces, la proporción de crédito para comunidades SC disminuye: desde un 61,5% en 1994 a un 4,6% en 2001. El tamaño del crédito es similar para los dos grupos sociales, el promedio para SC es de 6.102 Rs. y para OC de 6.159 Rs.³⁵

En resumen, el crédito se reparte entre los colectivos sociales del siguiente modo: el 86,4% para mujeres OC, el 12,6% para mujeres SC, el 0,9% para hombres OC y el 0,1% para hombres SC. Y el tamaño medio del préstamo para cada colectivo social es el siguiente: 6.281 Rs. para hombres OC, 6.157 Rs. para mujeres OC, 6.116 Rs. para mujeres SC y 5.000 Rs. para hombres SC³⁶.

Por último, para valorar la dimensión económica de la exclusión institucional se utiliza la propiedad de tierra familiar a partir de la misma muestra. Los hogares sin tierra tienen acceso al 42,9% del crédito pecuario, los hogares con explotaciones agrarias de tamaño inferior a una hectárea de tierra acceden al 41,4% del crédito, y el 15,7% del crédito va dirigido a familias con explotaciones de más de una hectárea. El tamaño medio de los préstamos ha sido de 4.846 Rs. para mujeres sin tierra, 4.699 Rs. para mujeres con explotaciones marginales y 5.094 Rs. para mujeres con explotaciones de más de 1 ha. de tierra. De estos datos, no se puede deducir que hay discriminación en el reparto de crédito en función de la propiedad de tierra³⁷.

³³ Véase el Anexo X, gráficos 12 para observar la evolución del crédito otorgado donde se muestra el crecimiento de este crédito pecuario, especialmente en el periodo 1998-2000. El año 2001 incluye datos hasta noviembre de 2001.

³⁴ Véase el Anexo X, gráficos 19, 20 y 21 que representan la evolución del reparto de crédito entre hombre y mujeres en todo el periodo, aunque la comparación es poco representativa pues el crédito va dirigido mayoritariamente a mujeres.

³⁵ Véase el Anexo X, gráficos 22, 23 y 24.

³⁶ Véase el Anexo X, gráficos 25 y cuadros 20 y 21.

³⁷ Véase el Anexo X, gráficos 26 y 27, donde se recoge anualmente el crédito total recibido por cada nueva prestataria, y el crédito promedio recibido por cada prestataria en función de su año de acceso al primer crédito. Consultar igualmente la distribución de crédito por colectivo socioeconómico (gráfico 28) y el tamaño del préstamo promedio por colectivo socioeconómico (cuadro 22).

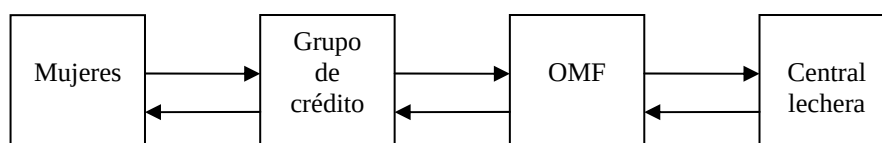
7.2.2.3. La variedad de cobertura social

La variedad de cobertura social hace referencia a la gama de contratos financieros ofrecidos por una intervención microfinanciera a cada colectivo social. En esta sección nos fijamos en las mujeres que reciben crédito para ganado bovino, y vemos que éstas tienen una más amplia variedad de servicios financieros a su disposición que otros colectivos, ya que este tipo de crédito va irremediamente unido a otros servicios, particularmente el seguro por muerte de ganado y la intermediación en pagos por la venta de la producción láctea.

En cuanto al seguro por muerte del animal, todas las mujeres están obligadas a contratar un seguro por muerte de animal durante el primer año en que se adquiere el préstamo, es el denominado *Venerinary Cattle Fund*. Sin embargo, este seguro tiene algunas inconsistencias que pueden perjudicar su uso. Primero, un 6,5% se deduce como prima, es decir, entre 390 y 455 Rs. son deducidas como prima del seguro por muerte del animal en el momento de la emisión del préstamo, y el uso de parte del préstamo para cubrir este gasto supone entonces una reducción en la disponibilidad de crédito para la compra de un animal de mejor calidad. Segundo, se trata de un seguro que sólo cubre un año y no se incentiva a las mujeres a su renovación. Asimismo, se ha observado que las mujeres de estos grupos no son conscientes de esa renovación ni de la importancia que supone tener el animal asegurado, y nadie tiene conocimiento de la prórroga del seguro para un segundo año. Por último, los beneficios de las primas de seguro no son distribuidos entre los fondos rotatorios de los grupos, por ser esto considerado por la organización como una ‘práctica financiera inadecuada’. En el periodo de estudio, el índice de siniestro ha sido del 4% en mujeres SC y del 0,3% en mujeres OC. Asimismo, el índice de siniestro es del 1,6% en mujeres sin tierra y del 0,3% en mujeres con explotaciones agrarias marginales, el resto corresponde a mujeres con explotaciones superiores a una hectárea³⁸.

En relación a la intermediación de los pagos por la venta de la producción láctea, ésta se canaliza también a través de la OMF como ya se explicó en el capítulo anterior. Los vínculos entre los agentes se representan del siguiente modo:

Cuadro 7.1. Intermediación de pagos



³⁸ No disponemos de datos en relación a la cobertura real del daño pues el seguro sólo cubre el primer año, pero desconocemos si el siniestro ocurrió ese año o posteriormente.

Igualmente, se observa una mayor participación en grupos de ahorro por parte de las destinatarias de este tipo de crédito. Antes de que la OMF comenzase a ofrecer servicios crediticios, el 99,9% de las mujeres no tenía ahorros en el sector formal ni pertenecía a ningún grupo de ahorro. Sólo una mujer en el programa depositaba previamente sus ahorros en una entidad bancaria. A julio de 2001, tras la concesión del microcrédito por la OMF, el 20,5% de las prestatarias del crédito para ganado bovino sigue sin pertenecer a ningún grupo de ahorro, el 17,1% de las mujeres depositan sus ahorros en una cuenta de la OMF y el restante 62,4% deposita sus ahorros en un banco, en su mayoría como miembros de grupos de ahorros constituidos por otras asociaciones sociales de Chithamur. Si desagregamos en función de la casta, de los grupos de mujeres que reciben crédito para ganado bovino, se observa que entre las mujeres SC, el 61,1% pertenece a un grupo de ahorro frente al 82,8% de las mujeres OC. Por otro lado, el 16,6% de las familias sin tierra participan en un grupo de ahorro, el 12,6% de las familias con menos de una hectárea de tierra, pero son las familias con más de una hectárea las que más participan en los grupos de ahorro con un 30,2% del total³⁹. Se observa pues que existe una mayor participación en grupos de ahorro entre las mujeres OC y las mujeres con explotaciones agrarias superiores a 1 hectárea.

7.2.2.4. La longitud de cobertura social

En este apartado, destinado a medir la longitud de la cobertura social, se intenta averiguar durante cuanto tiempo se cubre el acceso a crédito pecuario de los colectivos en riesgo de exclusión. Para medir la longitud de cobertura social se utilizan tres indicadores: uno financiero, el número de préstamos recibidos por usuaria; otro social, la duración del grupo de crédito; y otro productivo, la duración de la actividad productiva.

En primer lugar, se observa que la permanencia de acceso a crédito no es igual para todas las mujeres, ya que unas pueden devolver el préstamo mejor que otras y, por tanto, tienen la oportunidad de acceder a más préstamos. El 69,2% de las mujeres entrevistadas ha recibido un único préstamo, el 23% ha tenido acceso a un segundo préstamo, sólo un 5,8% ha accedido a un tercer préstamo, y menos del 2% ha podido acceder a más de tres préstamos⁴⁰. El número promedio de préstamos es de 1,4. El número de préstamos tendría que ser mayor a medida que nos vamos

³⁹ Véase el Anexo X, cuadros 23, 24, y 25.

⁴⁰ Véase el Anexo X, cuadro 26, que resume el número de préstamos por prestataria en el periodo 1989-2001. Ahora bien, si limitamos la estadística a las mujeres que recibieron su primer préstamo entre 1989 y 1999, al ser muy probable que las prestatarias más recientes hayan podido acceder a un solo préstamo, la probabilidad de obtener más de un préstamo es mayor. En este periodo, el 63,8% de las mujeres ha recibido un solo préstamo y ha accedido al 40,7% del crédito; el 26,2% ha obtenido dos préstamos y al 36,1% del crédito; el 7,4% ha recibido tres préstamos, el 15,5% del crédito; y sólo el 2,6% ha obtenido más de tres préstamos.

remontando en el tiempo; sin embargo, son las mujeres que comienzan su actividad a partir de 1994 las que adquieren un mayor número de préstamos⁴¹.

Al desagregar en función de la casta, se observa que el número de préstamos a los que accede una mujer OC es mayor que el de una mujer SC. El 77,1% de las mujeres SC han tenido acceso a un sólo préstamo, el 14,5% a dos y al 4,8% a tres. La situación para las mujeres OC mejora: el 61,3% de mujeres OC han tenido acceso a un préstamo, el 28,4% a dos y el 7,9% a tres préstamos⁴².

En cuanto a la dimensión económica, no hay correlación significativa entre el número de préstamos y la propiedad de tierra, el acceso a préstamos sucesivos de cada segmento económico de población es similar al segmentar en función del factor tierra⁴³. Los grupos con mayor proporción de mujeres con más de un préstamo son: Agaram-I (100%), Nelvoy (86,7%), Pollambakkam (83,3%), Theneripatu-I (80%), Thenpakkam (76%), Kesavarayanpettai (75%), Perambakkam (71,4%), Keelmaruvathur (70,6%), Venbalagaram (63%)⁴⁴.

El segundo indicador de la longitud de cobertura social es la permanencia del grupo de crédito. La permanencia de un grupo de crédito en el tiempo no es fácil, y su vinculación a la OMF suele ser transitoria. De los 58 grupos de mujeres constituidos en todo el periodo, 14 han abandonado, 9 eran grupos de comunidades OC y 5 de comunidades SC. Los grupos de crédito requieren unas normas o condiciones de funcionamiento para lograr un buen desempeño. Los criterios que se utilizan para mostrar el buen desempeño de los grupos son la convocatoria de reuniones regulares, la asistencia de los miembros a las reuniones, las iniciativas sociales o de desarrollo para la comunidad, la cohesión dentro del grupo y, sobre todo, la devolución del préstamo que permita la sostenibilidad del fondo rotatorio. En base a estos criterios, el gerente y los supervisores de campo asignan un grado (A, B o C) a cada una de las fundaciones *nidhi* y grupos de ayuda mutua, que sirve no sólo para la obtención de crédito futuro sino también para su recomendación a la estancia gubernamental competente, el BDO, para la obtención de préstamos gubernamentales subsidiados a través del programa SJSY. Un total de 225 grupos de crédito han recibido crédito de este programa en Chithamur, 108 están activos y 117 han dejado de existir. De los 58 grupos de ayuda mutua para la producción láctea 9 han participado en crédito de SJSY, todos de comunidades OC.

⁴¹ Véase el Anexo X, cuadro 27 y gráfico 29.

⁴² Véase el Anexo X, cuadro 28 y gráficos 30.

⁴³ Véase el Anexo X, cuadro 29 y gráficos 31.

⁴⁴ Véase el Anexo X, cuadro 30, y los cuadros 31 y 32, donde se recoge la longitud de cobertura social por grupo social y económico. Asimismo, en todos estos pueblos (excepto Nelvoy) se han realizado entrevistas grupales y se han discutido las condiciones del programa que reflejan el porqué de la corta duración de la mayoría de las mujeres en la cartera de crédito de la OMF (véase capítulo anterior).

Por último, como indicador de longitud de cobertura social también se puede utilizar la duración de la actividad productiva en la que se invierte el crédito. Una de las variables explicativas de la permanencia en el acceso a crédito puede ser la continuidad en la producción. Normalmente, las mujeres de los grupos de crédito para ganado bovino necesitan más de un préstamo para alternar los periodos activos de producción de cada animal. Cuando el animal está en periodo de descanso, no se devuelve el préstamo, y si por cualquier motivo se deja de producir leche, la deuda se perpetúa. En este sentido, otra forma de saber cuánto ha durado el acceso a crédito de cada participante es a través de la duración en la actividad productiva. La continuidad en la producción supone pues la devolución del crédito y la obtención de nuevos préstamos y, por tanto, una mayor longitud de cobertura.

Para hallar la longitud de cobertura social en función de la producción, se utilizan datos referentes a la venta de la producción láctea a la central lechera. En el análisis se pueden encontrar tres situaciones: i) productoras activas, es decir, mujeres que participan en la producción y venden en todo o parte del periodo (longitud máxima); ii) mujeres que han producido pero que en algún momento dejan la producción y la venta de leche (bajas) y; iii) mujeres que han recibido crédito para la compra de un animal lechero pero han desviado el crédito y destinado los fondos para otro uso, nunca han producido y no han devuelto nada del crédito (longitud mínima).

En base a la muestra de producción, hay un 55,2% de mujeres que producía en el periodo de 1989 a 2000, y sigue produciendo en el año 2001; el 44,8% restante ya no produce, no devuelve el préstamo y no tiene acceso a más crédito. De esta población un 4,2% ha destinado el crédito a otro uso, el otro 40,6% son bajas del programa reales, es decir, han destinado el crédito a la compra de un animal lechero, comienzan la producción pero por algún motivo la producción cesa. Muy pocas mujeres que obtuvieron su primer préstamo con anterioridad a 1998 permanecen activas; el 44,8% de las mujeres que comenzaron la actividad económica en 1998 ha abandonado la producción; el 17% de las mujeres que comenzaron en 1999 tampoco produce, y de aquéllas que comenzaron en el año 2000, el 6% dejó la producción al año siguiente. En cuanto al desvío del crédito, se observa que, aunque el crédito se concede dentro de un grupo de ayuda mutua, en ocasiones se desvía hacia un uso distinto del acordado; este desvío no sólo se produce en el primer préstamo, sino que ocurre igualmente en préstamos sucesivos.

Al segmentar la población por casta, se observa que es la actividad productiva de las mujeres OC la que tiende a permanecer en el tiempo, y las mujeres SC tienden a dejar la producción. Apenas el 24,1% de las mujeres SC sigue produciendo, frente al 60,8% de las mujeres OC que sigue en la actividad. El factor tierra podría ser una variable explicativa de que esto ocurra, ya que es la producción láctea de las mujeres con más tierra la que tiende a permanecer, y son las mujeres con

menos tierra las que tienden a abandonar la producción. Al ser la población SC la que tiene menos tierra, esto puede ser una explicación del mayor abandono de esta población. Sin embargo, si segmentamos la muestra por casta, observamos que no hay correlación significativa entre producción láctea y propiedad de tierra. En cambio al segmentar la población por propiedad de tierra, se observa que para cada categoría (sin tierra, con menos de una hectárea y con más de una hectárea) son las mujeres OC las que tienden a producir, y las mujeres SC las que tienden a no producir. Más adelante se explica en detalle esta situación que provoca una menor devolución del crédito, unos mayores retrasos y un mayor número de abandonos entre la población SC.

7.2.2.5. El valor de cobertura social

Como ya se ha mencionado, el valor de cobertura social depende de la calidad del servicio y de las condiciones del contrato microfinanciero que define la oferta, así como de los gustos, las limitaciones y las oportunidades que caracterizan a la demanda microfinanciera. Por tanto, el valor de cobertura social del microcrédito aumenta cuando las condiciones contractuales determinadas por la oferta microfinanciera más se asemejan a los gustos de la demanda microfinanciera. Como indicadores del valor de cobertura social del crédito pecuario se utiliza la correlación entre las condiciones contractuales de este tipo de crédito y el colectivo en riesgo de exclusión; y la brecha entre la demanda y la oferta de crédito a partir del nivel de satisfacción de las participantes del programa en relación a cada una de las categorías o términos contractuales.

Como se ha visto en los apartados anteriores, las condiciones contractuales del crédito pecuario en términos de metodología crediticia, plazo de amortización, esquema de devolución, garantía y tamaño del crédito son iguales para población SC y OC. Sin embargo, aunque la población SC demanda crédito pecuario, éste no es accesible para la mayoría de estas comunidades. Existe pues discriminación en el acceso a crédito pecuario a favor de las mujeres OC, y en contra del resto de población. El valor de cobertura social es negativo para aquellos colectivos sin acceso, es decir, mujeres SC y hombres.

Otra forma de aproximarse al cálculo del valor de la cobertura social es utilizando el nivel de satisfacción de los colectivos en riesgo de exclusión. La principal crítica que ha recibido este tipo de crédito hace referencia a su tamaño, ya que la cuantía del préstamo es insuficiente para la compra de un animal productivo. Indirectamente, esto discrimina en contra de las mujeres con escasos recursos propios, ya que las mujeres que se encuentran en mejor situación económica pueden adquirir ganado de mejor calidad si utilizan recursos propios, mientras que las mujeres más empobrecidas se han de conformar con un animal de baja calidad o se han de arriesgar a un mayor endeudamiento con prestamistas usureras locales.

Otra de las críticas de las mujeres que participan en estos grupos de crédito pecuario hace referencia a la limitación que supone el disponer de un solo préstamo, cuando deberían ser al menos dos, ya que los animales lecheros tienen periodos de lactancia y periodos de descanso. Durante los periodos de descanso los animales no producen leche y, por tanto, no generan ingresos. Sin embargo, sigue existiendo la carga de la deuda y la carga en costes por mantenimiento del ganado. Esta es otra de las discriminaciones indirectas que surgen en contra de las mujeres de escasos recursos. Cuando una mujer no dispone de un remanente durante el periodo seco del animal, se resiente la deuda, empeora la salud del animal y, es posible que se reduzca la producción y la generación de renta en el futuro⁴⁵.

Por último, a partir de las entrevistas en profundidad mantenidas con 75 participantes del programa pertenecientes al colectivo socioeconómico más desfavorecido, se observa el nivel de satisfacción de este tipo de crédito⁴⁶. En cuanto a las condiciones crediticias, el tamaño del préstamo parece justo para el 36,5% (27) de las mujeres, pequeño para el 62,2% (46) y grande para el 1,4% (1). El tipo de interés es justo para el 61,6% (45) de las mujeres, bajo para el 12,3% (9) y alto para el 26% (19) de las mujeres. El 100% de las mujeres entrevistadas dicen tener problemas a la hora de devolver el crédito.

En cuanto a la actividad productiva, el 16,9% (10) de las mujeres tiene vaca *country* (local), el 8,5% (5) tiene vacas de cruce, el 22% (13) tiene vacas *jessy*, y el 52,5% (31) tiene búfalas *country*. El precio pagado por el animal para el 81,1% (60) de las entrevistadas era el justo, para el 9,5% (7) era bajo y para el 9,5% (7) restante era alto. El 78,1% (57) considera que la calidad de su animal era normal, el 20,5% (15) la califica de mala, y sólo una dice tener un animal de alta calidad (1,4%). El periodo lechar medio del ganado de las entrevistadas es 6,5 meses. Un periodo que el 48,6% (36) considera corto y un 50% (37) considera justo. El 58,1% (43) de las entrevistadas considera que la producción es baja, el 40,5% (30) considera que es normal y sólo una mujer (1,4%) la considera abundante. El precio medio de venta de la leche a la organización es de 7,4 Rs./litro. La opinión del

⁴⁵ La concesión de un solo préstamo es objeto de crítica pues normalmente las vacas y las búfalas tienen periodos de lactancia entre 6 y 8 meses, y periodos de descanso entre 3-5 meses. Durante estos últimos meses, los animales no producen, no hay ingreso luego no hay devolución del préstamo, pero sigue habiendo carga en costes por mantenimiento del ganado y costes financieros por el pago de intereses. Una mujer con un bajo nivel de renta no puede mantener un animal si no dispone de un remanente durante el periodo seco del animal pues durante ese tiempo, no se produce, no hay venta de leche pero se tiene que seguir manteniendo al animal. Algunas participantes del programa proponen que en lugar de un préstamo se concedan dos préstamos con un intervalo de seis meses entre uno y otro, es decir, que se financien dos animales de alta calidad con ciclos de lactancia alternativos. Esto protegería a las productoras en los periodos de descanso de los animales ya que con un doble préstamo se podrían adquirir dos animales y asegurar una producción continua alternando los periodos de lactancia de cada animal. Otra opción, sería conceder una cuantía añadida para capital trabajo como parte del préstamo, lo cual ayudaría a las mujeres más pobres al mantenimiento del ganado durante el periodo seco de los animales.

⁴⁶ Véase el Anexo X, cuadros 33 y 34.

94,4% (68) de las entrevistadas es que el precio es bajo, para el 5,6% (4) es justo. En relación al coste de la asistencia veterinaria, para el 83,3% (60) se trata de un coste justo, para el 15,3% (11) es bajo y sólo para una entrevistada (1,4%) es alto.

El 25,7% (19) de las mujeres considera que la actividad emprendida es una fuente de ingresos, el 74,3% (55) no son de la misma opinión. La decisión de participar en la producción de leche no ha sido favorable para el 89,2% (66), sólo el 10,8% (8) considera que la participación en el programa sí ha sido favorable. De las 8 mujeres satisfechas, 3 dicen obtener una pequeña ganancia y otras 3 afirman que el acceso a crédito sin garantía ya es motivo para estar satisfecha, el resto de entrevistadas se quejan porque no hay ganancia, por el bajo precio de la leche, por el retraso en los pagos, por la mayor carga laboral sin beneficio y por el mayor conflicto con conyuges y otros miembros familiares.

En relación a la valoración de su participación dentro de un grupo de ayuda mutua, el 97,3% (72) está satisfecho con su rol dentro del grupo, sólo el 2,7% (2) muestra insatisfacción. Las mujeres satisfechas explican estarlo por varios motivos: la comunicación, la oportunidad de aprender, el buen funcionamiento del grupo, la aceptación dentro del grupo y la coordinación en el grupo. Asimismo, todas las mujeres muestran satisfacción con el desempeño de las funciones de la presidenta del grupo, aunque las opiniones divergen en relación a los contables, el 70,3% (52) se muestra satisfecho y el 29,7% (22) se manifiesta no estarlo⁴⁷.

7.2.2.6. El coste de cobertura social

Al igual que el resto de microcréditos emitidos en la zona, la tasa de interés que se carga por un crédito pecuario es del 15% anual, lo cual se equipara al tipo de interés comercial de India. El precio pagado pues por el colectivo en riesgo de exclusión es el mismo que el precio pagado por el colectivo integrado en el sistema financiero formal. Lamentablemente, no se dispone de información en relación a los costes de transacción, y no es posible hacer una comparación con el coste que supondría el acceso a crédito formal.

⁴⁷ Todas las participantes del grupo de Mazhuvankaranai se sienten insatisfechas del contable del grupo y sostienen que la persona responsable mantenía una contabilidad inadecuada y una medición de la leche imprecisa. El grupo de Keelmaruvathur se encuentra dividido en su opinión sobre la llevanza de la contabilidad, la mitad del grupo ha expresado su satisfacción, pero la otra mitad considera que el contable no hace bien su trabajo. Los grupos de Polambakam, Chithamur y Sothupakkam están plenamente satisfechos con la labor de su contable considerado como de confianza con una llevanza de la contabilidad adecuada, con estudios, bueno en cálculo y haciendo bien su trabajo.

7.3. La sostenibilidad de la integración en Chithamur

El acceso al mercado financiero no debe ser una condición estática sino un proceso continuo y dinámico. Por ello, en el proceso de inserción en el mercado microfinanciero y de integración socioeconómica, no sólo se ha de pensar en términos de acceso sino igualmente en términos de uso y sostenibilidad de tal acceso. En este apartado se estudia la sostenibilidad del grupo receptor de microcrédito, es decir, se analiza la permanencia de cada colectivo social en el acceso y el uso de microcrédito.

La sostenibilidad institucional se define como la capacidad de un programa u organización microfinanciera de mantener en el tiempo áreas de oportunidad continuas de acceso al mercado financiero especialmente para colectivos en riesgo de exclusión, basándose en mecanismos equitativos de distribución y recuperación del préstamo. Es decir, la sostenibilidad se refiere a la capacidad de mantener en el tiempo las oportunidades de acceso a servicios financieros para aquellos colectivos que, de otro modo, permanecerían excluidos del sector financiero formal. La sostenibilidad institucional persigue la sostenibilidad del colectivo financieramente incluido desde un punto de vista financiero, económico y sociopolítico.

Por tanto, la sostenibilidad tiene al menos tres dimensiones: financiera, económica y sociopolítica. La sostenibilidad financiera se refiere a la permanencia en el tiempo de recursos financieros para colectivos en riesgo de exclusión, y de la capacidad de absorción de deuda de los mismos. Ello implica la permanencia de oportunidades de acceso a recursos financieros, la capacidad y la voluntad de devolución de los mismos y la evasión del círculo vicioso de la deuda. La sostenibilidad económica se refiere a la permanencia del colectivo como agente económico que trabaja y hace viable la actividad económica en la cual invierte. Por último, la sostenibilidad sociopolítica hace referencia a la permanencia del colectivo como agente social y político, que interviene, negocia e influye en su proceso de desarrollo. De forma general, la sostenibilidad de un colectivo en riesgo de exclusión consiste en conservar y mejorar las oportunidades de acceso y uso de recursos económicos, sociales y políticos.

7.3.1. Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera de la integración de colectivos tradicionalmente excluidos obliga a conservar un flujo adecuado de recursos monetarios a disposición de los colectivos en riesgo, al mismo tiempo que a mantener la capacidad de absorción de deuda de los mismos. Ya se ha visto que los recursos financieros para colectivos SC disminuye con el tiempo, pero ahora lo se trata de medir fundamentalmente es si el programa ofrece la capacidad suficiente para que los colectivos

participantes no queden atrapados en el círculo vicioso de la deuda, es decir, si la intervención consigue reducir la pobreza de las participantes de forma financieramente sostenible, reduciendo su dependencia financiera de prestamistas y sus formas de exclusión financiera.

La capacidad de endeudamiento o de absorción de deuda se refiere tanto a la capacidad como a la voluntad de devolución del préstamo. La capacidad de devolución depende tanto de factores endógenos como exógenos, aunque en gran medida depende de la producción y de la viabilidad económica de la actividad a la que se ha destinado el crédito⁴⁸. La voluntad de devolución, en cambio, es difícil de medir. Para conocer la voluntad de devolución en este trabajo se observa el comportamiento de devolución de la prestataria través de dos indicadores: el desvío del crédito hacia otros usos y el esfuerzo en devolución. Por otra parte, la capacidad de devolución del colectivo depende en gran medida tanto de las oportunidades de inversión, ahorro y gestión del dinero de la población participante, como del acceso de ésta a otras fuentes de financiación alternativa. La capacidad de devolución depende pues en gran medida de los recursos y el poder disponibles para el lanzamiento de la inversión, es decir, de las condiciones institucionales y restricciones que pone el mercado, el Estado y la sociedad civil, condiciones vinculadas a la inadecuación de las políticas de préstamo, los procedimientos financieros, la actividad productiva en la que se invierte o la oferta de productos financieros. Todo ello provoca que la capacidad de devolución de la demanda no se ajuste a la intervención microfinanciera y, por tanto, que se produzca una incapacidad en la devolución del préstamo.

Asimismo, hay que tener en cuenta que la capacidad de devolución depende también de las oportunidades de acceso a otras fuentes de financiación. Para la población tradicionalmente excluida del sistema financiero formal, la financiación alternativa la constituyen las fuentes informales de crédito. Esto es peligroso, en la medida en que un microcrédito que no genere capacidad de absorción de deuda creará dependencia financiera, tanto de la OMF como de otras prestamistas informales. Es decir, en ocasiones la obtención de un crédito y el retraso o dificultad en su devolución obliga a la endeudada a solicitar préstamos sucesivos o a endeudarse con otras personas para poder cubrir la deuda. Esto provoca una cadena de endeudamiento de la que es difícil y costoso salir, y que perpetúa la entrada y la permanencia en el círculo vicioso de la deuda⁴⁹.

⁴⁸ Según afirma González-Vega (1998), “las variables *exógenas* tienen mayor incidencia en los resultados del proyecto productivo. Por esta razón resulta más difícil saber si las dificultades de pago se deben a eventos más allá del control del deudor o a su falta de diligencia o de honestidad” (16).

⁴⁹ Como dice Mayoux (2002), “altos niveles de demanda de servicios crediticios puede indicar dependencia de deuda en lugar de contribución positiva a la subsistencia” (7).

7.3.1.1. Voluntad de devolución

Para averiguar la diligencia u honestidad de las mujeres endeudadas en la devolución del préstamo se utilizan en este trabajo dos variables: el desvío del préstamo y el esfuerzo en devolución. Un primer indicador para valorar la voluntad de devolución de la población prestataria es a través del destino a que se dedica el crédito. En ocasiones, puede ocurrir que se desvíe el préstamo hacia usos distintos a lo estipulado. Así por ejemplo, en nuestro caso de estudio, en lugar de destinarse el crédito hacia la compra de ganado, éste no se adquiere y el crédito se destina hacia propósitos más urgentes de la economía doméstica, de forma que el crédito desde un principio supone con mucha probabilidad su no devolución⁵⁰.

La especificidad del caso de estudio permite fácilmente observar el desvío del crédito, ya que el crédito vinculado a la producción láctea obliga a vender el producto a la misma organización. Si nunca ha habido venta de la producción por parte de la participante, significa que ésta en ningún momento ha desempeñado la actividad productiva, el crédito no ha sido usado para el fin acordado, no se ha producido la adquisición de ganado, y no existe pues voluntad de devolución.

Durante el periodo de 1989-2001, el desvío del crédito pecuario ha sido del 2,7%⁵¹. A partir de las reuniones de grupo focales, se observa que en algunas comunidades como Kilmaruvathur, Kesavarayanpettai y Sothupakkam, algunos miembros declaran que la solicitud de un segundo préstamo no siempre se destina a la compra de ganado, sino que destinan la financiación a otras actividades más urgentes. Entre las razones del desvío del crédito está principalmente la necesidad de financiación para sufragar gastos como la devolución de viejas deudas, los gastos de consumo familiares o la educación de las hijas. Asimismo, señalan restricciones de espacio para el mantenimiento del ganado así como la falta de acceso a pastos y forraje, lo cual hace que la manutención sea costosa y sus costes no se puedan sufragar.

Para saber si existe relación entre la pobreza de las mujeres y el desvío del crédito, segmentamos los datos en función de la pobreza de las participantes, utilizando la propiedad de tierra como indicador, y a través de un análisis de varianza univariante (ANOVA), se obtiene que las diferencias entre medias no son significativas. Es decir, la pobreza (la no propiedad de tierra) no es señal de desvío del crédito⁵².

⁵⁰ El crédito puede destinarse a cubrir gastos de la vivienda, alimentación, educación, asistencia médica, emergencias, eventos sociales, celebraciones religiosas, pago de antiguas deudas, etc.

⁵¹ Véase el Anexo XIII, cuadro 1.

⁵² Sin embargo, según la prueba post hoc de Games-Howell, existe diferencia de medias significativa negativa a nivel 0,05 entre mujeres sin tierra y mujeres con tierra mayor a una hectarea, es decir, las mujeres sin tierra tienen una media de desvío del crédito mayor que las mujeres que poseen explotaciones agrarias de tierra superiores a 1 hectárea.

Un segundo indicador que puede utilizarse para medir la voluntad de devolución es el esfuerzo que se hace en la devolución del préstamo. En el caso de estudio, al ir el crédito dirigido a la producción láctea, se pueden utilizar las facturas de venta de dicha producción para calcular qué proporción de ingresos de la actividad productiva va destinado a la devolución del crédito. El programa estipula que la cantidad devuelta debe ser al menos el 50% de los ingresos obtenidos por la venta. Sin embargo, las tasas de devolución en el periodo de estudio son superiores a las tasas de pagos netos⁵³, es decir, se devuelve más del 50% estipulado. Esto quiere decir que para las participantes del programa es prioritario una reducción de la carga de la deuda sobre un aumento de su nivel de consumo.

Si analizamos el esfuerzo en devolución en función del colectivo socioeconómico, se observa que no existe correlación entre el esfuerzo en devolución y la casta, el nivel de pobreza o la propiedad de tierra. La voluntad de devolución no varía pues en función de la casta, el nivel de pobreza o la propiedad de tierra. Ahora bien, existe correlación negativa entre el esfuerzo en devolución y el nivel de producción. Para una muestra de 912 individuos, la correlación es significativa al nivel 0,01 y negativa (- 0,132), es decir, a menor nivel de producción mayor esfuerzo en devolución⁵⁴. Por tanto, se podría decir que en la muestra el esfuerzo en la devolución del préstamo, en términos de proporción devuelta por ingreso total recibido, está inversamente relacionado con la capacidad de devolución, entendida como la capacidad de producción.

7.3.1.2. Deserción

Otra variable importante a conocer es la deserción del programa microfinanciero, ya que una elevada deserción puede ser señal de fracaso, impacto negativo del programa y síntoma de la exclusión de los colectivos más pobres. Diversas autoras defienden la importancia de hacer un análisis de la deserción de la clientela⁵⁵ ya que las bajas dentro de un grupo pueden ser el resultado del fracaso del programa en contribuir a la reducción de la pobreza, lo cual puede igualmente deberse tanto a productos inadecuados a las necesidades de la población muy pobre, al colapso del negocio o a la incapacidad de absorción de la deuda y consiguiente dificultad de devolución del

⁵³ La tasa de devolución relaciona el ingreso de la actividad productiva con la devolución del préstamo.
 $d = \text{Parte cancelada del crédito} / \text{Pagos netos por la venta de leche}$

⁵⁴ Véase el Anexo XIII, cuadros 2, 3, 4 y 5.

⁵⁵ Simanowitz, 2001,2003; Copestake 2000, 2003; Mayoux 2000, 2002; Edgcomb y Barton, 1998; “Los cambios en los integrantes de los grupos podría ser un síntoma de diversos problemas programáticos, entre ellos la exclusión de la población más pobre” (Edgcomb y Barton, junio 1998:4). “Altos niveles de bajas en muchos programas indican un fracaso en beneficiar a un gran número de clientes, particularmente en épocas de crisis” (Mayoux 2002:7). Copestake (2003) utiliza la matriz de movilidad para comparar los cambios en la categorización de la cliente en un periodo de un año. Esta matriz revela información sobre si la salida de clientes es mayor que la entrada de nuevos clientes, lo cual supone que hay una disminución neta de la anchura de cobertura, sobre la profundidad de cobertura de aquéllas que entran y salen.

crédito. Las razones de abandonar un programa son complejas y, a menudo, la convergencia de varios factores provoca el fracaso de la participación en el mismo. Pueden combinarse razones de crisis personal, fracaso del negocio, problemas en el grupo, o mal diseño de los procedimientos y productos financieros. Entre las razones de fracaso empresarial está la competencia, la falta de cualificación empresarial, la no reinversión de los beneficios en el negocio (debido principalmente a tener que utilizar los ingresos para pagar la deuda o necesidades domésticas), el tener que llevar un negocio a tiempo parcial, etc. Entre los problemas del programa están los financieros (tamaño de préstamo, términos de devolución, plazos de amortización, apoyo del personal), y no financieros (apoyo en formación, manutención del ganado, gestión empresarial). Por tanto, es necesario diferenciar las bajas voluntarias de las forzosas, es decir, hay que entender quien se marcha voluntariamente y por qué la clientela abandona un programa microfinanciero, y distinguirlas de las bajas forzosas por impago.

Desde esta perspectiva, se considera que la deserción del programa es un buen indicador de la sostenibilidad financiera del colectivo. En este trabajo, se analizan las bajas del programa a través de datos sobre la producción y la venta del producto en los últimos años. Si una mujer abandona la producción y la venta de su producción a la organización, se produce inmediatamente el cese en la devolución del préstamo. Según los datos obtenidos en 2001, la proporción de mujeres que destina el préstamo para un uso que no es el acordado no es demasiado elevado. El 2,7% de las mujeres no utiliza el préstamo para la adquisición de ganado bovino y, por tanto, su endeudamiento es máximo. A diciembre de 2001, el 36% de las mujeres continúan produciendo y vendiendo leche a la organización, por lo que siguen cumpliendo con la devolución de la deuda. El 62% restante ha dejado la producción por algún motivo y, por tanto, ha dejado de devolver el préstamo⁵⁶. Asimismo, la deserción va aumentando con el tiempo. En el año 2000, el número de bajas del programa aumenta en 255, pasando de 521 a 776 mujeres, que hasta entonces habían producido pero a partir de enero de 2001 ya no producen, es decir, el incremento de bajas es de un 48,9% ese año. Teniendo en cuenta que en el año 2000 se han reclutado 215 miembros nuevos en el programa, se observa que hay una caída de 40 miembros. De no haber considerado las bajas del programa, la tasa de expansión hubiera sido del 20,7% al tener en cuenta sólo las nuevas participantes⁵⁷.

Por tanto, el incluir el número de bajas ofrece una imagen más real del alcance del programa así como de su sostenibilidad institucional. Las bajas afectan adversamente la viabilidad de la intervención puesto que la disminución del número de participantes obliga a la captación de nuevas mujeres a través de la expansión de su área de operación a pueblos adyacentes, con el consiguiente aumento de sus costes operativos. Al mismo tiempo, una disminución de los miembros antiguos

⁵⁶ Véase el Anexo XIII, cuadros 6 y 7.

⁵⁷ Véase el Anexo XIII, cuadro 8.

supone un descenso de la cantidad a devolver, y por tanto, una disminución de ingresos. Por tanto, la viabilidad económica del programa se ve altamente perjudicada. Por otra parte, al desagregar en función del número de préstamos que ha recibido cada participante, se observa que a medida que aumenta el número de préstamos disminuye la proporción de bajas del programa. Aunque también se registran casos de bajas del programa de mujeres que han obtenido más de un préstamo⁵⁸.

Si se realiza el análisis en función de la casta, se observa que existe una mayor proporción de población SC que de OC (3% frente a 1,5%) que destina el préstamo hacia otro uso. También existe mayor proporción de SC (83,7%) que de OC (43,9%) que abandona la producción y, por tanto, la participación en el programa, lo cual repercute en la devolución del préstamo. Y esto sucede independientemente del nivel de pobreza de las mujeres, es decir, segmentando por nivel de pobreza y comparando SC y OC. Las comunidades SC tienen mayores niveles de abandono y mayor desvío de crédito hacia otros usos⁵⁹. La explicación de abandono no tiene porque ir ligada a razones endógenas al factor casta sino que precisamente está provocado por la pertenencia a esa identidad o la posesión de ese activo social, como ya se ha visto en el capítulo anterior.

En cuanto a una diferenciación por nivel de pobreza, se observa que la deserción es mayor conforme aumenta la pobreza relativa de la participante y conforme disminuye su propiedad de tierra. Sin embargo, utilizar el crédito para otro destino y rehusar desde el principio la participación en el programa es más frecuente para el grupo de pobreza relativa del tercil medio, aunque son las mujeres que poseen menos tierra las que registran una mayor proporción de desvío del crédito hacia otros usos⁶⁰.

Es necesario distinguir además entre bajas a nivel individual y bajas a nivel de grupo. Son siete los grupos SC que han abandonado en conjunto el programa, y sólo tres de los diez grupos de SC y mixtos continúan produciendo. Los siete grupos que han abandonado son de Venkatesapuram, Sirukaranai, Mazhuvankaranai, Pondur, Porur, Pulieni y Sothupakkam. En cuanto a grupos OC, la situación es más alentadora, 9 de los 46 grupos de OC han abandonado en su totalidad la participación en el programa. Estos grupos son de los pueblos de Arapeddu, Pudupetta, Irumbuli, Ayakunam, Tiruvalachery, Puthur y Kadukalur. Kunankaranai, Esoor 1 y Thandalam abandonaron también en el año 2001.

Una de las razones de abandono en zonas urbanas es la disposición de bancos comerciales en la zona, lo cual aumenta la competencia y, por tanto, aumenta la movilidad de clientes de una OMF a

⁵⁸ Véase el Anexo XIII, cuadro 9.

⁵⁹ Véase el Anexo XIII, cuadro 10.

⁶⁰ Véase el Anexo XIII, cuadros 11 y 12.

otra. Sin embargo, en Chithamur, al tratarse de una zona rural, no hay competencia con otras OMF. Otros estudios mencionan los conflictos que surgen dentro del grupo o entre cónyuges como otra de las razones de la deserción de las clientes. El propio gerente del proyecto de Chithamur enfatiza la falta de integración en algunos grupos, las malas relaciones entre los miembros y los conflictos. También ha señalado que los grupos de SC han registrado un peor desempeño en cuanto a la devolución del préstamo, por ello la OMF ha abandonado la recolección de la producción de algunas comunidades de SC y han dejado de ofrecer más crédito.

En contraste, las participantes del programa tienen una versión distinta, y aunque se han dado casos de abandono por conflicto entre miembros del grupo, sólo un par de mujeres han señalado la falta de cooperación dentro del grupo. El descontento y las insatisfacciones manifestadas por las mujeres hacen referencia a las condiciones crediticias _interés alto y acumulativo y el tamaño del préstamo es bajo; la actividad productiva _mayor carga de trabajo para nada, incapacidad de alimentar adecuadamente al ganado, incapacidad de mantener un animal sano, el animal no da leche regularmente; la gestión del grupo _la medición de la leche no es clara, la llevanza de la contabilidad no es correcta y; la gestión del programa _retrasos en la recogida de leche y en el pago, irregularidad en las visitas del veterinario, bajo precio del producto, trato incorrecto de los supervisores_. Por tanto, la insatisfacción de las mujeres proviene principalmente de temas relacionados con las condiciones del programa, que provoca una insuficiencia de ingresos para cubrir los costes de producción. El abandono suele ser debido principalmente al fracaso del negocio en la generación de ingresos suficientes para tener capacidad de devolución, lo cual es provocado por el contexto económico e institucional y acentuado por las propias características y condiciones del programa (tanto financieras como no financieras). Se resalta este último aspecto, donde la capacidad de producción es uno de los factores que imposibilitan a los miembros la devolución del crédito, aspecto que se trata a continuación.

7.3.1.3. Capacidad de devolución

A partir de las reuniones mantenidas con distintos grupos de mujeres participantes en el programa, parece que los factores que influyen en la no devolución del crédito son principalmente el precio del producto, su irregularidad en el pago, los costes de manutención del ganado, la irregularidad de la asistencia veterinaria y la baja producción.

En cuanto al precio del producto, en Agaram por ejemplo, el precio de la leche, 7 Rs./l., no es suficiente ni para alimentar al animal ni para pagar el interés y el principal del préstamo. En Polambakkam sólo las ventas en el mercado local pueden generar algún excedente. El precio que la organización ofrece por la leche es de 7,5 Rs./l. y el precio en el mercado local es de 11Rs/l. De las

ventas locales, el grupo paga a la organización 7,5 Rs./l. por la venta de la leche en el mercado local, paga un salario al contable de 150 Rs mensuales (aunque actualmente el salario ha disminuido a 75 Rs/mes, pues no hay posibilidad de obtener más ingreso para su pago) y el balance se reparte entre los miembros del grupo. En Kesavarayanpettai el precio, 7,2 Rs./l., tampoco es suficiente.

Asimismo, la irregularidad en los pagos de la producción láctea, en ocasiones con retrasos de hasta 60 días, es otro de los factores que dificultan la devolución del préstamo. Primero, porque no hay ingresos para alimentar al ganado adecuadamente, lo cual repercute en su producción y ralentiza la devolución del préstamo; y segundo, porque los intereses se acumulan y es también más costoso devolver el préstamo. Por otra parte, la manutención del animal es muy costosa para los grupos entrevistados de Polambakam, Thenpakkam y Kilmaruvathur; y en Kesavarayanpettai, tienen el problema añadido de que no hay pastos en los alrededores del pueblo.

En cuanto a asistencia veterinaria, en Polambakam el veterinario cobra 30 Rs por visita, pero hay mujeres que no se pueden permitir pagar esta cantidad. En Thenpakkam y en Venbalagaram el veterinario no acude regularmente, y aunque las visitas son gratuitas se suele cargar entre 5 y 25 Rs. por la medicación. Y por último, en Kesavarayanpettai, las participantes consideran que la producción láctea es insuficiente para atender el préstamo.

A partir del cuestionario aplicado a la muestra de 839 mujeres participantes del programa, se obtiene información sobre la insatisfacción con la intervención. El 22,4% señala que el precio del producto es bajo; el 13,8% acusa los retrasos en el pago del producto; el 11,1% advierte el alto y acumulativo tipo de interés aplicado. Otros señalan también como desventajas el nulo beneficio, la mayor carga de trabajo, la poca transparencia en la medición del producto, la imposibilidad de alimentar adecuadamente al ganado, la baja calidad del ganado, las continuas enfermedades y muertes del ganado, el bajo tamaño del préstamo, la irregularidad en las visitas veterinarias y la incorrecta contabilidad de algunos grupos⁶¹.

Por último, si nos fijamos sólo en las contestaciones de las 390 mujeres aún endeudadas con la OMF, frente a la pregunta de su incapacidad en devolución del préstamo, el 31,9% alega la imposibilidad de devolución en los periodos de descanso del animal; el 17,4% se considera demasiado pobre para devolver el préstamo, lo cual implica también que la nueva actividad productiva no aporta los beneficios suficientes para devolver el crédito; el 6,2% señala el bajo precio del producto y, por tanto, los bajos ingresos; el 28,9% señala la insuficiencia de ingreso del

⁶¹ Véase el Anexo XIII, cuadro 13.

negocio lácteo; el 9,7% señala la nula o baja producción del ganado debido principalmente a la adquisición de ganado a un bajo precio con el consiguiente riesgo de que se encuentre en mal estado o sea improductivo; y el 4% ya no dispone del animal por muerte o venta del mismo⁶².

La insatisfacción de las participantes del programa es síntoma de que algo no va bien y, por tanto, requiere nuestra atención. Al tratarse de crédito productivo, para estudiar la capacidad de devolución es necesario centrarse en esos factores exógenos al crédito, que están más allá del control de sus participantes pero que inciden en gran medida en los resultados de la actividad productiva en la que se invierte; nos referimos a variables económicas del proceso productivo, a saber, el nivel de producción, el coste de producción y el precio del producto, y que se analizan a continuación en el siguiente apartado.

7.3.2. Sostenibilidad económica o productiva

La sostenibilidad o viabilidad económica se refiere a la capacidad de un individuo o grupo de rentabilizar los insumos o recursos disponibles para mantener en el tiempo una actividad económica en el mercado y permanecer como agente económico de su propio desarrollo. Por tanto, los negocios financiados por un microcrédito han de ser económicamente viables. Como indicadores de la sostenibilidad económica se utiliza en este trabajo la ganancia neta de la actividad. Sin embargo, antes de mostrar esta medida, se describen a continuación esos factores económicos del proceso productivo que determinan la viabilidad o sostenibilidad económica de la actividad emprendida, y que como ya se ha dicho son el nivel de producción, el coste de producción y el precio del producto.

7.3.2.1. Producción

La capacidad de devolución de un préstamo que se utiliza para fines productivos depende en gran medida de la producción. En Chithamur, existe correlación entre el nivel de producción y el nivel de endeudamiento de las participantes. Para una muestra de 908 individuos, la correlación es significativa a nivel 0,01 y negativa ($-0,361$), es decir, a menor nivel de producción mayor endeudamiento⁶³.

Distintos estudios ofrecen resultados oscilantes en cuanto a producción láctea. En un estudio realizado en Gujarat por Alvares (1983) sobre un programa de producción láctea, el periodo de lactancia se estimó en 10 meses y el periodo seco en 2 meses, con una producción de 1.500 litros de leche por búfala, a un promedio de 5 litros de leche diarios. Sin embargo, los resultados fueron una

⁶² Véase el Anexo XIII, cuadro 14.

⁶³ Véase el Anexo XIII, cuadro 15.

lactancia de 8 meses y un descanso de 5 meses con una producción de 973 litros por periodo. Además, la producción láctea varía en función del tipo de ganado. Según el estudio realizado en granjas militares por Rajapurohit (1979) bajo similares condiciones de alimentación y mantenimiento, la producción y el periodo de lactancia varía entre un promedio de 1.550 litros de las búfalas murrah a un promedio de 2.213 litros de las vacas cruzadas. El cuadro 7.2., que recoge las diferencias existentes, puede servir de referencia.

Cuadro 7.2. Producción y periodo de lactancia de vacas y búfalas

	Vacas			Búfalas	
	Sahiwal	Cruzada	Murrah	Nili	Graded
Producción por periodo de lactancia (kg)	1772	2213	1550	1758	1384
Periodo de lactancia (días)	296	298	288	305	274

Fuente: Daroga Singh citado en Rajapurohit, 1979.

Los gerentes del programa lácteo de Chithamur estimaron que la producción de las búfalas variaría entre 2-3 litros y la producción de las vacas cruzadas lo haría entre 3-5 litros, con periodos de descanso mínimos de 3 meses. Sin embargo, los resultados no fueron tan optimistas como los esperados. En nuestro estudio, no se han recogido datos por tipo de ganado pero a partir de la información procedente de las propias productoras sabemos que las búfalas suelen producir entre 1 y 3 litros diarios durante un año o un año y medio, con un descanso de 4 meses, y que las vacas tienen un periodo de lactancia de 8 o 9 meses. La producción inicial suele ser de unos 6 litros diarios descendiendo a 4 litros diarios al cabo de 3 o 4 meses, hasta que se corta la producción al octavo o noveno mes. El animal debe descansar un mínimo de tres meses, aunque lo ideal sería entre 4 y 6 meses. En promedio, se ha calculado que la producción en Chithamur es de 81,8 litros mensuales con una desviación típica de 53,1, es decir 2,7 litros diarios con una desviación típica de 1,8⁶⁴.

Dadas las condiciones del programa, se intenta devolver al menos el 60% del préstamo al final del primer periodo de lactancia para poder acceder a otro préstamo, y tener al menos un ingreso regular de dos animales que se alternen en la producción. Sin embargo, no siempre se logra ya que la producción no alcanza los niveles esperados. Existen variaciones en producción entre las mujeres participantes del programa, y ello indica que los animales tienen calidades distintas y/o que el mantenimiento de los mismos varía. La mayor producción tiene que ver pues con la calidad y la manutención del animal, y esto a su vez depende de los recursos económicos disponibles para adquirir un buen animal así como para alimentarlo adecuadamente.

⁶⁴ La producción media mensual de leche que cada grupo coloca en el mercado local, antes de venderla a la organización es de 277 litros, alrededor de 9 litros diarios; y la venta en el mercado local varía entre los 20 litros mensuales del grupo de Pondur y los 1.198 litros de los dos grupos de Polambakkam.

7.3.2.2. Coste de producción

Para calcular el coste de producción láctea para las participantes del programa utilizamos la siguiente fórmula (Chatterji y Goswamy):

$$c = \frac{c_m + c_s + d}{q}$$

Siendo c el coste de leche por litro producido, c_M el coste de mantenimiento; c_s el coste de servicios, d la depreciación del animal y q la cantidad de leche producida.

En esta investigación, se considera como coste de mantenimiento el coste de manutención⁶⁵, como coste de servicios, se incluyen los costes de los servicios veterinarios y los costes financieros. Se ignoran los costes de depreciación del animal por no disponer de información sobre la vida media de los animales. Asimismo, el coste de la participación en el programa no sólo incluye los costes productivos y financieros sino los costes de transacción, el coste del tiempo en reuniones y formación, costes de transporte, etc. Sin embargo, los costes de transacción son difíciles de obtener, y no se han tenido en cuenta para el cálculo del coste total.

Se ha calculado que el coste medio de alimentación de cada animal es de 578 Rs. mensuales; los costes veterinarios y medicinas ascienden a 15 Rs. mensuales; y en cuanto al coste financiero, al ser el préstamo medio durante el periodo estudiado de 6.170 Rs. y el tipo de interés de 14,5% (1,25% mensual), el coste financiero mensual ascendería en torno a 77,1 Rs. Por tanto, sabiendo que la producción promedio mensual es de 81,8 litros, el coste de la leche asciende a 8 Rs. por litro.

7.3.2.3. Precio del producto

A partir de agosto de 1998 es condición del programa que el grupo de crédito, tras una venta local de la producción láctea colectiva, vendan el resto de su producción a la compañía SWDD. El precio que paga esta compañía es 7,6 Rs./litro si la leche es de vaca y 8,6 Rs./litro si la leche es de búfala, que corresponde al 0,68 del precio de venta de la central lechera a los subagentes de venta. Sin embargo, el precio que recibe cada grupo varía entre 5,4 y 8,1 Rs/litro si la leche es de vaca y entre 7,8 y 9 Rs/litro si la leche es de búfala. Esta variación en precio depende, en principio, de la calidad de la leche en función de su materia grasa. Sin embargo, el precio neto que recibe cada participante desciende en promedio a 7,4 Rs./l. Este precio se calcula de la siguiente manera. Primero, la

⁶⁵ Diversos estudios consideran que el coste de manutención constituye el principal componente del coste, ocupando el 76% del total del coste total (Kuwar P.N., 1975; citado en Rajapuhorit, 1979).

producción total del grupo se descompone en producción vendida al mercado local $q(ml)$ y producción vendida a la ONG $q(ong)$, es decir,

$$q = q(ml) + q(ong)$$

Siendo q la producción total producida, $q(ml)$ la producción vendida al mercado local, y $q(ong)$ la producción vendida a la organización. Al precio estipulado para cada venta, primero al mercado local y luego a la organización, se obtiene el ingreso bruto correspondiente de cada producción.

$$i_{ml} = q(ml) * p(ml)$$

$$i_{ong} = q(ong) * p(ong)$$

Por tanto,

$$i = i(ml) + i(ong)$$

El precio del producto en el mercado local es de 11 Rs./litro, y el precio que paga la organización es 7,6 Rs./litro si la leche es de vaca y 8,6 Rs./litro si la leche es de búfala. No obstante, el ingreso que recibe cada participante también depende de los costes salariales a pagar a la presidenta, la secretaria y la contable de cada grupo según lo establecido por el propio grupo. Por tanto, para calcular el ingreso neto del grupo, se restan del ingreso bruto las deducciones marcadas⁶⁶.

$$i_{Neto} = i - D$$

Posteriormente, para calcular el precio final (p), se divide el ingreso neto del grupo entre la producción total del grupo. A partir de este precio se calcula el ingreso que recibirá cada participante en función de su producción láctea.

$$p = \frac{i_{Neto}}{q(ml) + q(ong)}$$

En Chitampur, el precio medio que reciben las mujeres por su producción láctea es de 7,4 Rs./l. Como es lógico, la mayoría de las participantes han mostrado su insatisfacción en relación a este precio por varias razones. En primer lugar, porque este precio no se equipara al que pagan las clientes de sus propias comunidades. La mayoría de los grupos (36) venden a 11 Rs./l., tres grupos

⁶⁶ Las deducciones incluyen el salario de secretaria, presidenta y contable. En ocasiones el salario de los puestos del grupo es variable, en función de la cantidad de leche total vendida la presidenta de Chithur recibe 25 paisas/litro que vienen a ser unos 300 rupias mensuales (en torno al 3,5% de precio que recibe la prestataria). Otras veces se paga sólo la limpieza del contenedor de leche a 40 Rs. (en Theneripatu) o 50 Rs. (en Chithoor), trabajo que suele ser realizado por la presidenta o secretaria.

venden a 10 Rs./l. y dos grupos (Kesavarayanpettai I y II) venden a 9 Rs./l. a las vecinas de sus comunidades. De los 45 grupos que producen, sólo uno (Vellur) no vende su leche en el mercado local. El precio medio de venta en el mercado local de la producción es de 10,8 Rs./litro.

En segundo lugar, existe una diferencia significativa entre el precio que ofrece el programa objeto de estudio y el precio que ofrece la única cooperativa de leche que opera en Chithamur: AAVIN. Esta cooperativa paga a las productoras de leche 8,8 Rs. el litro si la leche es de vaca y 9,5 Rs./l. si la leche es de búfala. Según la presidenta de Thiruvallacheri, AAVIN concede préstamos desde el año 1985 a 10.000 Rs., a un interés del 11% a través del banco *Central Bank of India*, a devolver en un año y con un esquema de devolución del 50% sobre el ingreso por la venta de la producción. En comparación, se puede ver claramente las condiciones de desventaja de las participantes del programa microfinanciero. Sin embargo, la cooperativa no opera en las aldeas donde opera la OMF. Existe pues en el área de la intervención un monopsonio de demanda en cuanto a la comercialización de la producción láctea, donde los grupos productores están en una relación de dependencia para sacar su producción y sin ningún control sobre la política comercial de su producto.

En tercer lugar, se estipuló que la producción se pagaría a los 15 días de su entrega. Sin embargo hay retrasos en el pago de la leche desde septiembre de 2000 en algunos grupos. Y a partir de noviembre de 2000, la práctica de irregularidad y retraso en el pago de la producción ya es habitual en todos los grupos que participan en el programa. Y por último, la razón más contundente de insatisfacción con el precio asignado es que ni siquiera cubre los costes de producción. El coste de producción láctea para las productoras del programa se ha calculado en 8 Rs./litro, y el precio medio pagado por la organización es apenas de 7,4 Rs./litro. En promedio el negocio no genera siquiera un excedente para las productoras.

En resumen, surgen los siguientes problemas en relación a una actividad económica que no genera suficiente capacidad de absorción de deuda: i) el tamaño de préstamo es muy pequeño para comprar ganado de calidad que genere suficientes niveles de producción; ii) la producción prevista por el programa parece estar basada en supuestos demasiado optimistas; iii) existe una inadecuada manutención del ganado lo cual provoca también una baja producción; iv) el precio del producto es bajo e irregular, con lo cual el acceso a forraje disminuye aún más para las participantes sin tierra y con pocos recursos económicos; v) las condiciones de devolución del préstamo (mínimo 50% de los ingresos de la producción deben destinarse al pago de la deuda) no permiten generar ingresos para el mantenimiento del ganado. En definitiva, la evidencia muestra que están bien justificadas las demandas de las mujeres productoras por un incremento en el precio de la leche, y que el programa de generación de ingresos no se fija en la vulnerable economía de sus participantes. Las condiciones

de la intervención han provocado la integración de colectivos sociales tradicionalmente excluidos del proceso de desarrollo dentro de un círculo vicioso de baja producción, bajos ingresos, retraso en la devolución del préstamo, y endeudamiento.

7.3.2.4. Factores de producción en los colectivos en riesgo de exclusión

Para terminar sólo nos queda conocer las diferencias en producción, coste y precio entre los distintos colectivos sociales, y si estos factores aparecen influidos por la identidad socioeconómica de los mismos. Para conocer la influencia de las tres variables independientes (*casta*, *propiedad de tierra* y *nivel de pobreza*) sobre cada una de las variables dependientes (*cantidad de producción mensual media* y *precio de producción medio* en el periodo de enero 2000 a mayo 2001, y *coste de producción medio* estimado por las participantes del programa), se opta por llevar a cabo la comparación de las medias mediante dos análisis de varianza multivariante (MANOVA) (2 x 3), obteniéndose, en un primer análisis, para cada variable dependiente, el efecto principal de la casta de las participantes (SC/OC), el efecto principal de la propiedad de tierra de las participantes (sin tierra, marginal con menos de 1 hectárea, con más de una hectárea) y la interacción entre estos, es decir, *casta* y *propiedad de tierra*. A continuación, en un segundo análisis, se obtiene para las mismas variables dependientes el efecto principal de la casta, el efecto principal del nivel de pobreza de la prestataria (bajo, medio, alto) y la interacción entre éstos, es decir, *casta* y *nivel de pobreza*.

En el anexo XIII, cuadro 16, se presentan las medias para la producción mensual y el precio de producción en el periodo de enero 2000 a mayo 2001 y un coste de producción medio estimado por las participantes del programa, junto con la prueba F y el nivel de significación estadística para cada grupo. Como se observa, la *casta* no da lugar a efectos principales significativos sobre ninguna de las variables dependientes, aunque sí se observa que la *propiedad de tierra* da lugar a efectos principales significativos sobre el *coste de producción mensual medio* de las participantes del programa ($F_2 = 10.382$, $p < .001$). Es decir, a menos tierra en propiedad más alta es la media del coste de producción mensual. Para el resto de variables consideradas no se encontraron efectos significativos. Por último, tampoco se encuentran interacciones significativas entre *casta* y *propiedad de tierra* en ninguna de las variables dependientes.

En el segundo análisis, utilizando como variables independientes la *casta* y la *pobreza relativa*, se observa que la pobreza relativa no da lugar a efectos principales significativos sobre ninguna de las variables dependientes. Tampoco se encuentran interacciones significativas entre la *casta* y la *pobreza* en ninguna de las variables dependientes. Sin embargo, en producción y coste sí hay diferencias de medias significativas para la variable casta ($F=5,256$, $p < .05$; $F=17,187$, $p < .001$). Es

decir, la pertenencia a una comunidad SC supone una media de producción mensual y una media de coste de producción más altas⁶⁷.

En conclusión, el precio establecido por la organización no discrimina en razón de la casta pero la casta influye positivamente en la cantidad de producción y negativamente en el coste de producción. Este segundo análisis nos dice que la pertenencia a una comunidad SC supone en los últimos años una mayor producción así como un mayor coste de producción en comparación con las mujeres OC. Las comunidades SC han sabido conseguir una buena producción en los últimos años pero aún así siguen incurriendo en unos elevados costes para la producción láctea en comparación con las mujeres OC. Estos mayores costes provocan en los colectivos SC en comparación con los colectivos OC un mayor endeudamiento, como ya se advertía en el capítulo anterior. Lo aprendido de este análisis es que se debería actuar más y mejor en contribuir a aumentar la capacidad de producción por encima del nivel de costes, así como a disminuir los costes de producción de las participantes de comunidades SC, para así conseguir aumentar la generación de sus ingresos y disminuir su endeudamiento⁶⁸.

7.3.2.5. Ganancia neta

Algunos informes de la organización estiman que las participantes del programa producen alrededor de 5 litros diarios y obtienen un ingreso entre 30 y 60 Rs. diarias, es decir, un ingreso anual de 11.000 a 22.000 Rs. Otros informes son más moderados estimando que una mujer con un animal lechero puede ganar alrededor de 300 rupias mensuales o 3.600 rupias anuales. Sin embargo, a partir del trabajo de campo realizado, los resultados no son los mismos. A partir de las facturas de la venta de leche de cada grupo durante un periodo de 17 meses, de enero de 2000 a mayo de 2001, se

⁶⁷ Véase el Anexo XIII, cuadro 17. Asimismo, se ha realizado un análisis post-hoc para las variables *tierra* y *casta* por tener más de dos niveles, a partir del cual se observa que las participantes sin tierra tienen una media en producción menor que las participantes con tierra superior a 1 hectárea ($p = .025$). Del mismo modo, pero en sentido contrario, la media del precio de las participantes sin tierra es mayor en comparación con el de las participantes con más de 1 hectárea de tierra ($p = .000$). Por último, se observa que la variable dependiente *devolución mensual media* no cumple el requisito de homogeneidad de varianzas y, por tanto, sale del análisis.

⁶⁸ A partir de las reuniones con algunos de los grupos de crédito se averigua que incluso aquellos grupos con mayor producción, encuentran difícil la devolución. En Agaram, en general pueden devolver los préstamos, aunque quizás algún miembro se queda atrás por la mala calidad o muerte del animal, pero, en general los préstamos se devuelven. En Polambakkam, algunos miembros pagan sin dificultad pero aquéllos que se han tenido que endeudar con otras prestamistas encuentran difícil la devolución pues el ingreso adicional se reparte entre la OMF, la prestamista y la manutención del animal. En Thenpakkam encuentran dificultad en la devolución del principal y de los intereses del préstamo por el bajo precio de la leche y los elevados costes de manutención del ganado; sólo algunas personas devuelven el préstamo porque dedican toda el ingreso recibido por la venta de la leche a la devolución del préstamo. Siete u ocho miembros disponen además de su propia vaca y eso ayuda en la devolución pues producen más cantidad de leche. En Venbalagaram están teniendo dificultades en la devolución del préstamo, fundamentalmente porque hay un retraso en el pago desde hace seis meses, no pueden alimentar a las vacas adecuadamente, éstas no dan leche y el ingreso es bajo.

dispone de información relativa a la producción e ingreso de todas las mujeres que vendían su producción a la organización en dicho periodo. Según los datos recogidos en el periodo, la producción media mensual es de 81 litros. Esto supone una merma considerable en la obtención de un beneficio y en la devolución del préstamo a tiempo, con dificultad de acceso a otro en el futuro. Con esta producción, el ingreso bruto medio es de 599 Rs. mensuales. Por exigencias contractuales un mínimo del 50% de esta cuantía debe destinarse a la devolución del préstamo. Por consiguiente, a este ritmo de producción se tardarían más de 27 meses de producción continua en devolver todo el préstamo, periodo superior al plazo de amortización establecido de 24 meses.

Asimismo, tal ingreso dejaría como máximo 300 Rs./mes para cubrir los costes de producción. Sin embargo, el coste medio de producción mensual estimado por las propias mujeres es de 594 Rs. mensuales. Al menos durante los dos primeros años no hay excedente económico, más bien pérdidas considerables debido tanto a la obtención de un ingreso menor al esperado como a los elevados costes de mantenimiento del ganado. En años consecutivos, con una mayor capacidad para la adquisición de más ganado, el negocio podría ser más rentable, aunque la evidencia muestra que la actividad láctea ofrece en la mayoría de las participantes pérdidas o un beneficio mínimo. Sólo el 14,6% de las productoras tienen excedente (83 de las 566 productoras en el periodo enero 2000 a mayo 2001) con una media mensual de 257 Rs. Por tanto, hay una pérdida media de 386,5 Rs. mensuales por participante, lo cual coincide con la información obtenida a partir de las entrevistas, donde la mayoría de las mujeres dicen experimentar pérdidas o un ingreso nulo o mínimo⁶⁹.

Por otro lado, el ingreso también varía en función del número de préstamos concedidos. A más préstamos, más ganado y más producción pero también mayores costes de producción. Aunque los ingresos netos aumentan con el número de préstamos, parece que las pérdidas siguen la misma tendencia⁷⁰.

⁶⁹ Véase el Anexo XIII, cuadro 18. En estos cálculos no se han considerado otros ingresos para las productoras como el valor de los excrementos del ganado, útiles para combustible y estiércol. En una evaluación realizada por el Bank of India, 1981:5, el valor del estiércol es de 100 Rs. por periodo de lactancia. Asimismo, tanto la producción como el coste de mantenimiento varían de periodo a periodo de lactancia. En el caso de vacas locales, el coste de producción tiende a aumentar a partir de la tercera lactancia, sin embargo, en las vacas cruzadas cae hasta la séptima lactancia (Kubar Ram y Kulwant Singh, 1975 citado en A.R. Rajapurohit, 1979:A-19). En este análisis no se disponía de esta información y se ha estimado el coste medio.

⁷⁰ Véase el cuadro 19 del Anexo XIII, que recoge la economía mensual por participante en función del número de préstamos recibidos. No obstante, el crecimiento de la actividad con una mayor inversión en ganado no siempre provoca una mayor sostenibilidad económica, ya que hay que considerar que si las campesinas tienen recursos y tierras, muchas veces no disponen de tiempo para cuidar más ganado por la acumulación de trabajo, y si la población es pobre tampoco disponen de recursos para hacer frente a los gastos ni de espacio para mantener el ganado. Sin embargo, las opiniones en cuanto a posibilidad de expansión difieren entre los grupos.

En cuanto a la ganancia neta de los colectivos en riesgo de exclusión, para conocer la influencia de las tres variables independientes (casta, propiedad de tierra y pobreza relativa) sobre la variable dependiente (ganancia neta en el periodo de enero 2000 a mayo 2001) se lleva a cabo la comparación de las medias mediante un análisis de varianza univariante (ANOVA) ($2 \times 3 \times 3$) obteniéndose para cada variable dependiente: el efecto principal de la casta de las prestatarias (SC/OC), el efecto principal de la propiedad de tierra de las prestatarias (sin tierra, marginal con menos de 1 hectárea, con más de una hectárea) y la interacción entre estos, es decir casta, propiedad de tierra y nivel de pobreza relativa. Ni la casta ni el nivel de pobreza dan lugar a efectos principales significativos sobre la variable dependiente. Aunque, sí se encuentra que la propiedad de tierra da lugar a efectos principales significativos sobre la ganancia neta de las participantes del programa ($F_2 = 10.640$, $p < .001$) donde a más tierra en propiedad más alta es la media de la ganancia neta. Para el resto de variables consideradas no se encuentran efectos significativos. Por último, no se encuentran interacciones significativas entre el *nivel de pobreza relativa* y la *propiedad de tierra* en la variable dependiente. Tampoco hay interacción entre las tres variables independientes, aunque si se encuentra interacción entre la *pobreza* y la *casta* ($p < .05$) así como entre la *propiedad de tierra* y la *casta* de las participantes ($p < .01$)⁷¹.

Al tratarse de un monopsonio espacial, el ingreso y la devolución del préstamo dependen en gran medida de que la organización gestione bien la comercialización del producto y la OMF pague debidamente a los grupos. Sin embargo, surgen abusos debido a la irregularidad y los retrasos en los pagos. A partir de septiembre del 2000, algunos grupos comienzan a recibir el pago mensualmente en lugar de quincenalmente como estaba estipulado. A partir de diciembre de 2000, todos los grupos sin excepción sufren el retraso en el pago del producto. La dependencia del principal comprador provoca la vulnerabilidad económica y financiera de las prestatarias, lo cual afecta también su permanencia en el tiempo. Esta insuficiencia e irregularidad del ingreso para cubrir los costes de la actividad productiva genera vulnerabilidad en la economía doméstica. Asimismo, el retraso en la devolución del crédito provoca un mayor riesgo de incumplimiento y una todavía mayor vulnerabilidad financiera; y unas pérdidas continuas no sólo provocan vulnerabilidad económica sino que con el tiempo conllevan al abandono de la actividad productiva. De las 1.089 mujeres que han participado en el programa, el 42% sigue produciendo, el 25% sigue dentro del programa pero en el momento de la entrevista se encuentra en periodo de descanso, el 36% ha vendido el ganado y el 8% ha sufrido la muerte del animal. Por tanto, como ya se mencionaba, el 44% de las mujeres participantes en esta intervención han abandonado la producción y, en consecuencia, no son agentes económicos de su desarrollo ni son económicamente sostenibles.

⁷¹ Véase el Anexo XIII, cuadro 20.

7.3.3. Sostenibilidad sociopolítica

La sostenibilidad sociopolítica se refiere a la capacidad de permanencia en el tiempo de estructuras participativas dentro de las cuales el colectivo social se convierte en un agente social y político, que interviene, negocia e influye en su proceso de desarrollo, mejora su posición en las relaciones sociales tanto dentro como fuera de la familia, y aumenta su capacidad de negociación frente a agentes e instituciones de la sociedad civil, del mercado y del Estado.

Los grupos de ayuda mutua en India se constituyen últimamente como mecanismos de reducción de riesgo en la distribución de servicios microfinancieros, principalmente para la generación de ahorro y la colocación de crédito entre población de escasos recursos. Sin embargo, el verdadero desafío de los grupos es el desarrollo de las capacidades necesarias para conseguir una viabilidad y autonomía sociopolítica de sus miembros, y el desarrollo de la agencia económica, social y política de sus miembros a partir de un ethos comunitario de ayuda mutua, cooperación y autonomía. Se trata pues de observar si en Chithamur los grupos de crédito constituidos son meros mecanismos de intermediación financiera o si se constituyen y perduran en el tiempo como estructuras informales que fomentan la participación y el poder de negociación, integradas en el proceso económico, social y político de la comunidad.

Como ya veíamos en el capítulo quinto, los grupos de crédito de Chithamur tienen una estructura organizativa débil en cuanto a nivel de participación, toma de decisiones y autonomía. En un primer momento, y a partir del *gram sabha*, la OMF permite identificar rápidamente a potenciales prestatarias de cada aldea, a partir de las cuales se constituye una fundación *nidhi*, que es el órgano que permite la canalización del crédito a través de los correspondientes grupos de crédito. En el caso de los grupos de crédito pecuario, se observa que existe una segregación de los mismos por género y casta, lo cual hace que estos grupos se conviertan en mecanismos que preservan y reproducen la mismas jerarquías y desigualdades sociales.

Como indicadores de sostenibilidad sociopolítica utilizamos la permanencia de los grupos de ayuda mutua como agentes activos y participativos de la comunidad. En 45 pueblos de Chithamur se han constituido 58 grupos de crédito pecuario, 46 grupos en comunidades de OC, 8 en comunidades de SC y 4 mixtos. Sólo tres grupos de SC que han participado en el programa continúan activos, el resto ha desaparecido. Estos grupos SC son de Venkatesapuram, Sirukaranai, Mazhuvankaranai, Pondur, Porur, Pulieni y Sothupakkam.

A partir de la información obtenida de las entrevistas grupales de Mazhuvankaranai, Sothupakkam, Sirukaranai y Venkatesapuram, se averigua que la OMF considera que los grupos son

improductivos e insolventes y, en consecuencia, suspende el crédito y la recogida de la producción en estas comunidades de SC por ser escasa. Ya se ha dicho que a las mujeres les faltan conocimientos ganaderos, lo cual supone la adquisición de animales de mala calidad, una alimentación deficiente, y una deficiente atención veterinaria para el cuidado del ganado. Asimismo, la escasez de ingresos por la propia condición económica de las familias y porque el precio de la leche fue inferior al acordado (8.5 Rs./l. frente a las 5.5 o 6 Rs./l. pagadas) aduciendo que la calidad de la leche no era buena, genera igualmente una falta de liquidez para el cuidado del ganado. Se entra en un círculo vicioso de malos ingresos y de deuda. Poco a poco se va devolviendo la deuda pero al ser la producción muy baja, no se logra devolverla toda. Durante el último año de producción láctea, el ingreso neto mensual medio, una vez deducido el correspondiente pago de la deuda, de las mujeres de Mazhvankaranai fue únicamente de 128 Rs. y de Sothupakkam fue de 278 Rs.

En Mazhuvankaranai, la mayoría de las crías murieron y todas las búfalas fueron vendidas a un carnicero, algunas a un precio de 400-600 Rs. y otras a 800-900 Rs. Este dinero no se utilizó para la devolución de la deuda sino para el consumo familiar y la devolución de pequeñas deudas, incluyendo las deudas incurridas con prestamistas para la manutención de las búfalas que tenían con algunas prestamistas locales. Ningún miembro del grupo ha podido devolver el principal ni los intereses por ser población de escasos recursos, con salarios de 10 Rs. diarias trabajando como *coolies*. Aún así la OMF sigue reclamando la devolución y amenaza con denunciar al grupo judicialmente. En Venkatesapuram las búfalas se vendieron entre 1.000 y 2.000 Rs., dinero que utilizaron para devolver el préstamo, aunque la deuda continua pendiente, y el interés acumulativo es la gran carga para las mujeres. Estas mujeres no debían antes a nadie, ahora la intervención microfinanciera las ha convertido en deudoras.

En el caso de los grupos de comunidades OC, la situación es más alentadora. Nueve de los 46 grupos de OC son grupos que han abandonado en su totalidad la participación en el programa. Estos grupos son de Arapeddu, Pudupettai, Irumbuli, Ayakunam, Tiruvalachery, Kadukalur, Kunankaranai, Esoor 1 y Thandalam⁷². De estos grupos se han mantenido reuniones en Irumbili, Arapeddu y Ayakunam. En Irumbili se constituyeron dos grupos en octubre de 1997, pero en junio de 1998 la camioneta recolectora de la producción láctea deja de pasar regularmente por el pueblo y, por tanto, los miembros dejan de vender su leche. En la fecha de la entrevista sólo el 50% de los miembros mantienen las vacas, el resto murió por diversas enfermedades. Las aún productoras venden la leche a las vecinas por 10 Rs./litro. En Arappedu el grupo era de 18 miembros, comienza en noviembre de 1998 pero su actividad sólo dura hasta abril de 1999 porque las vacas dejan de dar

⁷² Véase el Anexo XIII, cuadro 21: Periodo de permanencia de los grupos que han causado baja.

leche. La OMF ofreció más préstamos pero el grupo los rechaza porque la cantidad de leche era escasa (unos 3 litros diarios) y el precio era mínimo. En Ayakunam se comienza la actividad láctea en 1995 con búfalas que producían 2 litros diarios. En los inicios, se recogía la producción en bicicleta durante un año y se vendía a un precio de 7 Rs./litro. Sin embargo, no podían alimentar a los animales durante el periodo de descanso, la actividad no salía rentable y terminaron con la venta de las búfalas. Tampoco pudieron devolver el crédito completamente.

En conclusión, la continuidad de los grupos depende exclusivamente de la producción láctea y la devolución de la deuda, y no se da ningún caso de permanencia del grupo con independencia del crédito o de la actividad productiva. Esto es debido a que la naturaleza de los grupos es básicamente la intermediación financiera y la generación de renta, por lo que si la razón de ser desaparece, desaparece el grupo, pero no desaparece, en cambio, la relación de endeudamiento con las instituciones sociales implicadas. El 63,8% de las mujeres miembros de estos grupos de crédito ha tenido acceso a un solo préstamo, el 26,2% ha tenido acceso a dos préstamos, el 7,4% ha tenido acceso a tres, y el 2,6% restante ha tenido acceso a cuatro o a más préstamos. Si embargo, cuando la naturaleza del grupo se limita a lo financiero, la sostenibilidad sociopolítica se mide exclusivamente en términos financieros, porque sólo en tanto dura la intermediación financiera dura la actividad colectiva.

En cuanto a la relación de los grupos con agentes estatales, como es el caso de la integración de estos grupos dentro de programas gubernamentales de generación de renta, como Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana (SGSY), ya se mencionaba en el capítulo quinto que algunos de estos grupos de crédito han sido los principales receptores del programa SGSY, aunque sólo son elegibles aquellos grupos que tienen un mejor desempeño financiero en cuanto a devolución de sus deudas⁷³. Los grupos de crédito de Chithamur no emergen como agentes sociopolíticos de cambio, y aunque han surgido algunas iniciativas, éstas no se asumen como inherentes al propio grupo y, por tanto, su permanencia está condicionada por la asistencia financiera.

7.4. El impacto de la intervención en la exclusión social de Chithamur

Diversos estudios han probado que el acceso a servicios microfinancieros no implica automáticamente un aumento de la renta familiar ni una participación económica plena, ni tampoco es señal de inclusión social, mejora laboral, bienestar o empoderamiento de las participantes. Este apartado es una contribución empírica más a la literatura de los estudios de impacto ya que quiere cuestionar la pertinencia de una intervención microfinanciera como herramienta de reducción de

⁷³ Véase en Anexo VII la relación de los grupos de crédito dentro del programa SGSY.

pobreza a partir de los efectos directos del programa en sus participantes económica y socialmente peor situadas.

Como se ha mencionado en el capítulo introductorio, la recogida de información sobre el impacto del microcrédito en la exclusión social se realiza a través de distintas herramientas metodológicas. En una primera aproximación se realiza una visita exploratoria a varios pueblos de Chithamur durante el año 2000⁷⁴, y a partir de ahí se conocen las primeras impresiones y efectos del programa. Posteriormente, se elaboran las herramientas metodológicas a utilizar en el trabajo de campo realizado un año después durante los meses de junio a noviembre de 2001. Se realizan reuniones en grupos focales y se aplica un cuestionario a 849 participantes del programa, que recoge principalmente el perfil de pobreza de las mujeres antes y después de su inserción en el programa. A través de estas herramientas se obtiene ya *in situ* una primera impresión sobre el impacto general del programa.

A continuación, partiendo de que el objetivo del estudio es conocer el impacto de la intervención en los colectivos en riesgo de exclusión social, se realizan 110 entrevistas en profundidad en seis pueblos⁷⁵ para conseguir una imagen más precisa y detallada a través de una batería de preguntas sobre la satisfacción del programa y el cambio producido en las participantes. A partir de los aspectos que los distintos grupos percibieron como más relevantes, resulta un cuestionario de preguntas abiertas que utiliza una metodología cuantitativa de comparación ‘antes-después’⁷⁶. Sin embargo, de las 110 entrevistas se analizan únicamente 75, que corresponden a aquellas mujeres que pertenecen al tercil de pobreza más bajo de la muestra inicial. Esta segunda muestra incluye el 26,8% de las 280 participantes del tercil de pobreza más bajo, y pertenecen a los grupos que recoge el siguiente cuadro (7.3.)

⁷⁴ Se visitaron las comunidades de OC de Theneripattu, Kalpattu, Chitoor, Mambakam, Kayapakkam, Kanimangalam, Polampakam, Poraiyur, Thiruvalacheri, Chinakalakadi, Irumbili, Parukal, Thempakkam, Arapeddu y A.K.Poonjai. Y las comunidades de SC de Chitoor, Mambakam, Kumili, Essur, Periapakkam, Mazhuvankaranai, Poraiyur, Kilmaruvatur, Arapeddu, Ayagoonam, Palakolathur y Methukolathur.

⁷⁵ La selección de los cinco pueblos se realiza en función de dos criterios: i) el nivel de éxito y permanencia de participación en el programa, y ii) la pertenencia de las participantes a colectivos en riesgo de exclusión económica y social (mujeres SC y mujeres económicamente pobres). Los grupos entrevistados fueron Kilmaruvatur, Mazhuvankaranai, Sothupakkam y Venkatesapuram de SC, y Polambakam y Chithamur de OC. Según la propia OMF, los dos grupos de Polambakam y el grupo Chithamur tienen un grado A en su nivel de desempeño con un excelente nivel de producción láctea, Kilmaruvatur tiene un grado B de desempeño financiero y productivo y Mazhuvankaranai, Sothupakkam y Venkatesapuram tienen un grado C. Estos tres últimos grupos han abandonado el programa y los grupos de Polambakam, Kilmaruvatur y Chithamur son pueblos que aún siguen su participación. Todos los grupos entrevistados comenzaron su producción con anterioridad a 1998 excepto Chithamur que comenzó en el año 2000.

⁷⁶ Véase el Anexo XVIII. Cuestionario de impacto.

Cuadro 7.3. Procedencia de la muestra de entrevistadas

	Frecuencia	Porcentaje
Chithamur	7	9,3
Keelmaruvathur	11	14,7
Mazhuvankaranai	16	21,3
Polambakam	25	33,3
Sothupakkam	12	16,0
Venkatesapuram	4	5,3
Total	75	100,0

Se analiza únicamente el impacto de la intervención microfinanciera en los colectivos socialmente excluidos más desfavorecidos, es decir, se estudia el cambio incremental en el estatus económico, social y político de estos colectivos afectados por el proyecto. Para el análisis del impacto se adopta una definición amplia de la exclusión social, que se manifiesta tanto en formas tangibles como en formas intangibles, y cuyas dimensiones de cambio son económicas, sociales y políticas. La dimensión económica de la exclusión recoge cuestiones de renta, producción y gasto disponible así como cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados de factores (trabajo, tierra y crédito) y de productos, acceso a salud, educación, seguridad alimentaria, etc.; la dimensión social se refiere a la oportunidad de participación social; y la dimensión política hace referencia a la atribución de derechos de ciudadanía (civiles, políticos y socioeconómicos). Veamos entonces cual ha sido el impacto del microcrédito en cada una de las formas y dimensiones de la exclusión social.

7.4.1. Privación

La privación es una forma de exclusión social que se refiere al nivel de pobreza económica, social y política que surge como consecuencia de una intervención dada. Como indicadores de la exclusión del proceso económico se utiliza el acceso a empleo y generación de renta, la carga laboral, la migración, el acceso a crédito (endeudamiento), la seguridad alimentaria y la formación. Para valorar la privación social o exclusión del proceso social se observa la participación en grupos de ayuda mutua, de crédito y de ahorro, así como la afiliación a asociaciones civiles y políticas. Por último, para medir la atribución de derechos de ciudadanía como forma de integración en el proceso político se valora la mejora en el acceso a ayudas, subsidios o programas gubernamentales de acceso a empleo o de generación de renta, y la mejora en el acceso a servicios públicos básicos.

7.4.1.1. Privación económica

7.4.1.1.1. Autoempleo y renta

Todas las participantes del programa entrevistadas son *coolies* y, en principio, todas tenían la expectativa de diversificar sus fuentes de ingresos con la participación en el programa. No obstante,

la intervención sólo ha creado autoempleo para las participantes que aún siguen activas (58,1%) y en la mayoría de los hogares el nivel de renta no ha aumentado, e incluso ha disminuido⁷⁷. Un 77% de la muestra considera que el programa no ha provocado una mejora de su situación económica y un 86,5% confiesa no haber generado ningún beneficio. El 13,5% (10) dice obtener algún beneficio. Para estas 10 mujeres que han obtenido una ganancia, 3 dicen no ser capaces de ahorrar ni invertir, por dedicar su ganancia a gastos de consumo doméstico, 3 mujeres están ahorrando para mobiliario de la vivienda y para matrimonio de las hijas, y 4 mujeres invertirán bien en las terneras, tierra cultivable o pienso para el ganado.

Una de las razones del escaso nivel de excedente para estos colectivos son los elevados costes de la actividad. El coste medio de forraje es de 310 Rs. mensuales, el coste medio de otra alimentación complementaria es de 348 Rs./mes⁷⁸. A esto hay que añadir el coste de la asistencia veterinaria, que a una media de 4 visitas anuales a un coste medio anual de 85 Rs., supone un coste medio total de producción de 665 Rs. mensuales.

Asimismo, si utilizamos la información de los registros de la entidad procesadora de la producción la situación empeora, observándose que las mujeres obtienen una pérdida media mensual en el periodo enero 2000-mayo 2001 que asciende a 492 Rs./mes. Siendo la pérdida mínima de 171 y la máxima de 893 Rs. Los ingresos mensuales, deducida la devolución del crédito, ascendían a 252 Rs./mes (rango entre 5 y 547 Rs./mes) y los costes de producción a 777 Rs./mes (rango entre 500 y 1.458 Rs./mes). Los datos corresponden a las 39 mujeres que durante el periodo participaban en el programa; las 34 mujeres restantes de los grupos de Sothupakkam, Mazhuvankaranai y Venkatesapuram ya habían abandonado la producción en dicho periodo, aunque los ingresos también eran escasos⁷⁹. Los ingresos medios de este colectivo son 252 Rs./mes frente a los 303 Rs./mes de la media; y los costes son de 778 Rs./mes frente a los 670 Rs./mes de la media. Por tanto, la pérdida (492 Rs./mes) es mayor en comparación con la pérdida media de todas las mujeres activas del programa (386,5 Rs./mes), es decir, el impacto en la rentabilidad de los negocios de este colectivo es más desfavorable que el promedio.

Si segregamos la muestra en función de la duración de su participación en el programa, obtenemos que las 30 mujeres cuya participación es menor a un año, tienen una pérdida media mensual de 490 Rs. Las 40 mujeres cuya participación oscila entre 1 y 3 años tienen una pérdida de 496 Rs. y las 5 entrevistadas con una participación superior a 3 años han tenido una pérdida media de 472 Rs. La

⁷⁷ Véase el Anexo XV. Entrevistas grupales en relación a la generación de ingresos del programa.

⁷⁸ El 13,9% de las mujeres dispone de tierra que produce lo suficiente para la alimentación del ganado, pero el 86,1% de las mujeres han de acudir al mercado para la adquisición de pienso.

⁷⁹ En Mazhuvankaranai, el ingreso medio de su último año de producción (Septiembre 1998 a Julio 1999) fue de 128 Rs./mes; y en Sothupakkam (Agosto 1997 a Agosto 1998) fue de 278 Rs./mes.

diferencia entre las medias no es significativa. Por otro lado, si segregamos la muestra en función del número de préstamos obtenidos por participante, se podría prever que con un mayor acceso a crédito y, por tanto, con más ganado, el ingreso neto aumentase; sin embargo, tampoco se aprecia una disminución de la pérdida con la expansión de la actividad productiva.

Cuadro 7.4. Generación de ingreso en función de la duración de la participación

	Ingreso neto (Rs./mes)	Coste de producción (Rs./mes)	Ganancia neta (Rs./mes)	N
Menos de un año	286	794	-490	11
Entre 1 y 3 años	237	765	-496	24
Más de 3 años	249	800	-472	4

Cuadro 7.5. Generación de ingreso en función del número de préstamos obtenidos

Número de préstamos	Ingreso neto (Rs./mes)	Coste de producción (Rs./mes)	Ganancia neta (Rs./mes)	N
1	156	735	-565	11
2	340	785	-409	16
3	220	811	-546	10
4	129	600	-378	1
6	339	1000	-580	1
Promedio	252	778	-492	39

7.4.1.1.2. Carga laboral y trabajo infantil

La producción láctea en India es una actividad que, por estar incluida dentro del dominio doméstico, tradicionalmente recae en las mujeres. No obstante, el cuidado del ganado no suele ser la ocupación principal de las mujeres, sino una actividad subsidiaria entre las muchas que ocupan su jornada laboral. Todas las mujeres de la muestra trabajan como *coolies*, ocasionalmente o siempre que haya trabajo disponible. Para el 76% la agricultura es su ocupación principal, el 20% trabaja esporádicamente el campo y su ocupación principal son los quehaceres domésticos, y el 4% (3) trabaja en el sector servicios.

El salario de una trabajadora agraria por una jornada completa oscila entre 15 y 25 Rs. diarias; el salario medio de este colectivo es de 20 Rs. por una jornada de 8 horas diarias⁸⁰. Asimismo, la participación en el programa implica un trabajo adicional con tareas desde la molición de granos para alimentar el ganado, el pastoreo, el ordeño, la limpieza del ganado, la recogida de estiércol, y las reuniones con el grupo para el registro de la producción. Cada día se tardan casi dos horas en ordeñar y registrar la producción en grupo, media hora en la limpieza del animal, una hora en alimentación, y si además hay pastos en la zona, alrededor de 4 horas de pastoreo. El 93,3% (56) de

⁸⁰ Aunque las mujeres que se encuentran en mejor situación se pueden permitir contratar un *coolie* para todas las tareas relacionadas con el ganado. Es el caso del grupo de Venbalagaram, uno de los grupos con mayor producción de leche, donde de los 26 miembros que forman el grupo, 10 tienen sirvientes que ordeñan las vacas y a los que pagan 50 Rs. mensuales por esa tarea.

las entrevistadas afirma realizar la labor de pastoreo, sólo 4 (6,7%) mujeres se reparten este trabajo con sus cónyuges⁸¹.

El horario de una mujer de Kesavarayanpettai (y que podría representar a este colectivo de mujeres) cualquier día de la semana es el siguiente: de 4:00 a 6:00 de la mañana, cuidado del ganado, recolección, ordeño y registro de la producción; de 6:30 a 8:30, atención de las hijas; de 9:00 a 15:00, trabajo en el campo para aquellas mujeres que trabajan como *coolies*; de 15:30 a 17:30: cuidado del ganado y segunda recolección de leche; y a partir de las 17:30, preparación de la cena y atención familiar. Por lo general, la producción de leche supone una mayor carga de trabajo para las mujeres. Casi el 91% tiene más carga laboral con su nueva actividad económica que antes, el 9% restante dice trabajar igual que antes de emprender la producción láctea.

Hay que tener en cuenta que el aumento de la carga laboral en estos hogares puede requerir de la ayuda no remunerada de otros miembros familiares, principalmente de las hijas. Por tanto, otro factor de impacto a tener en cuenta es el aumento de la carga laboral infantil. El 33,3% de las mujeres tiene hijas menores de 14 años que no asisten al colegio. La situación de este colectivo es peor en comparación con las mujeres situadas en un estrato económico superior (66,6% de la asistencia escolar de las hijas de este colectivo frente al 72% y 75% para los grupos de pobreza relativa de los terciles medio y alto, respectivamente). Asimismo, 4 mujeres obligan ocasionalmente a sus hijas a ausentarse de la escuela por tener que colaborar en tareas domésticas⁸².

7.4.1.1.3. Migración estacional

La introducción de programas de generación de empleo es una de las herramientas clave para disminuir la migración que sufren muchas familias rurales por la ausencia de oportunidades laborales en el área rural. Sin embargo, muchas intervenciones siguen perpetuando la precariedad laboral, el subempleo, y los bajos salarios en el sector agrario, por lo que las migraciones siguen aumentando. El programa objeto de estudio tampoco ha logrado cambiar el patrón migratorio de las familias entrevistadas. Tal y como refleja el siguiente cuadro (7.6.), cinco hombres emigraban en la estación seca antes de la participación de sus mujeres en el programa, y estos cinco hombres siguen

⁸¹ En Thenpakkam nos dicen que aquellos miembros que tienen que trabajar en el campo sólo pueden llevar el ganado a pastar durante 2 o 3 horas al día. Aquéllas que sólo tienen vacas pueden dedicar 6 horas diarias, lo cual es mejor para la manutención del animal pues cuanto más hierva coman más leche producen. Las mujeres manifiestan el exceso de trabajo que tienen y señalan que los hombres no ayudan en el cuidado del ganado.

⁸² En el caso de dos mujeres, fueron sus hijas las que perdieron clase para ayudar en tareas domésticas, en el caso de las otras dos mujeres, el trabajo recayó en las hijas. Tres de las cuales tienen que hacerse cargo del ganado y una realiza trabajo agrícola. Aunque, estas cuatro mujeres dicen que la ayuda de las hijas también existía con anterioridad a la participación en el programa.

emigrando a pesar de haberse diversificado las fuentes de ingreso familiar. La intervención no contribuye entonces a una reducción de la migración.

Cuadro 7.6. Migración estacional por año

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Ninguno	69	92,0	93,2
4 meses	3	4,0	4,1
5 meses	2	2,7	2,7
Total	74	98,7	100,0
Valores perdidos	1	1,3	
	75	100,0	

7.4.1.1.4. Recursos financieros y deuda

El 97,3% de las mujeres (72) tiene escasez de liquidez y necesita financiación, principalmente para pequeños comercios o industrias de pequeña escala, así como para la reparación de la vivienda, la adquisición de ganado caprino o los gastos para el matrimonio de las hijas⁸³. Sin embargo, el acceso a crédito formal es difícil. El 94,6% de las mujeres dice no haber solicitado nunca un crédito a una entidad bancaria, y el 5,4% dice haber tramitado un solicitud de crédito formal pero en todos los casos ha sido denegada.

La OMF ha ofrecido a estas mujeres el acceso a crédito, y el 25,5% de estas mujeres (13) ha cumplido con la deuda. Sin embargo, el 74,5% (38) no ha podido devolver la deuda una vez pasado el plazo de amortización. Estas 38 mujeres hasta que no devuelvan el microcrédito a la OMF estarán excluidas del mercado de crédito formal. Las 24 mujeres restantes sigue aún con un préstamo vigente.

7.4.1.1.5. Nutrición y seguridad alimentaria

Uno de los indicadores más usados en India para medir la seguridad alimentaria de la población es a través del número de comidas diarias. El 58,9% (43) de las mujeres afirma realizar tres comidas diarias, el 37% (27) dos comidas diarias y el 4,1% (3) una comida al día. El desayuno suele estar formado para el 48,9% de las familias por *ragi* (arroz), para el 25,7% por *tiffin*, y para el 9,3% por *conjee* (restos), pocas familias toman dulces como *idly* o *dossai* regularmente. Las comidas y las cenas suelen estar basadas también en *ragi*.

⁸³ En Thenpakkam y Kilmaruvathur, las mujeres están comenzando a recibir préstamos para la reparación de sus viviendas.

El 98,6% (73) de las mujeres afirma no haber tenido una mejora nutricional desde su participación en el programa y el 74,7% (56) de las mujeres afirma tener insuficiencia alimentaria tanto antes como después de su participación en el programa. Tampoco se observa un aumento en el consumo de leche entre las familias del programa, aún tratándose de una actividad de producción láctea, ya que el objetivo es generar el mayor ingreso posible para devolver el préstamo cuanto antes. El 69,9% de las familias (51) nunca consume leche, y el 2,7% (2) y el 27,4% (20) consume leche mensual y diariamente, respectivamente, en torno a 400 y 500 mililitros cada vez.

7.4.1.2. Privación social

El programa ha permitido a colectivos en riesgo de exclusión la participación en grupos de crédito para la producción láctea y, posteriormente, la participación también en grupos de ahorro. La decisión de las mujeres de formar parte de los grupos de crédito surge por diversos motivos. El 54,2% (39) de las mujeres afirma que su participación fue inducida principalmente por la conveniencia del préstamo, el 36,1% (26) esperaba que el programa fuera una fuente adicional de ingresos; el 4,2% (3) buscaba autonomía económica e independencia en la generación de renta; el 2,8% (2) quería colaborar en la economía familiar para salir de la pobreza, y el 2,8% (2) confiaba en otras mujeres miembros que incentivaron su participación en el grupo. Sin embargo, esta participación no ha originado un sentimiento de especial adhesión y orgullo de pertenencia al grupo, ya que el grupo no consigue ningún logro, y no hay diferencia ni ganancia respecto a su situación anterior. Sólo dos mujeres dicen haber adquirido una nueva situación y un sentimiento de respeto dentro del grupo.

Además de la actividad de crédito, el 79,5% (58) de las mujeres pertenece a un grupo de ahorro. Sin embargo, una de las fallas principales de estos grupos de crédito y de ahorro es que siguen siendo reproductores de exclusión institucional ya que mantienen los mismos patrones sociales y de segregación de individuos en función de la casta. Los grupos suelen estar constituidos bien por SC bien por OC, no existen apenas grupos mixtos en Chithamur. Los grupos siguen manteniendo los patrones de identidad por casta, que sigue perpetuando la discriminación social y económica, que se aprecia no sólo en términos de segregación territorial sino en términos de tenencia de tierra, acceso a agua, acceso a bienes y suministros básicos o acceso ayudas gubernamentales.

Por último, el 97,3% (71) de las mujeres nunca ha participado en una asociación civil o política. Las razones de la no participación suele ser la falta de interés, la falta de iniciativa, el rechazo a esas organizaciones, la falta de confianza, la falta de oportunidad, el sentimiento de soledad o el desconocimiento de este tipo de organizaciones. Únicamente dos mujeres lo han hecho: una de ellas en un programa de empoderamiento de mujeres del partido político de la rama de Ambedkar, y otra

es miembro de ADMK. Ambas dicen que la participación fue posterior a su participación en el grupo de crédito.

7.4.1.3. Privación de acceso a bienes y servicios públicos

Como se decía en el capítulo quinto, la constitución de grupos de ayuda mutua está muy ligada a la obtención de recursos públicos, principalmente en forma de crédito para el emprendimiento de actividades de generación de renta. Sin embargo, ninguna de las mujeres entrevistadas dice haber recibido asistencia o subsidios gubernamentales hasta el momento. El programa no ha contribuido pues a una mejora de acceso a programas gubernamentales de generación de renta para colectivos excluidos, pues ningún grupo de crédito ha obtenido ayuda gubernamental⁸⁴.

En cuanto a cambios o mejoras en relación a un mayor acceso a servicios públicos básicos, no parece haber conexión entre la intervención microfinanciera y el acceso a servicios públicos básicos. Los problemas comunitarios siguen en escena. El 62% de las mujeres resalta el problema de acceso a agua, el 45,2% menciona el asfaltado de los caminos, el 43% la ausencia o escasez de transporte público (autobús), el 36% la luz pública, el 29% la falta de acceso a escuelas y el 17% la necesidad de un hospital cercano.

7.4.2. Vulnerabilidad

La exclusión institucional también se revela en otras formas de exclusión social como son la vulnerabilidad y la falta de empoderamiento. A estas dos manifestaciones de la exclusión social nos referimos a continuación.

7.4.2.1. Vulnerabilidad financiera

Si el acceso a crédito provoca que una deuda se perpetúe en el tiempo y mantenga a la deudora en una relación de dependencia financiera continua con sus prestamistas, comienza la llamada ‘trampa de la deuda’. A un mayor nivel de endeudamiento, se produce una mayor vulnerabilidad y, en consecuencia, una mayor pobreza y exclusión social.

A partir del acceso a crédito, las mujeres entran en un nuevo estatus que va a quedar influenciado por este mayor recurso. Para conocer la nueva situación de estas mujeres, hemos elaborado un

⁸⁴ Aunque hay que advertir que tres grupos de ahorro constituido posteriormente en la colonia de Mazhuvankaranai han recibido 25.000 Rs. cada uno (10.000 Rs es subsidio). El dinero está depositado en el Central Bank de Sothupakkam, pero aún no han decidido en que utilizarlo. Algunas mujeres lo quieren para pequeñas tiendas de pescado, de ropa, etc., otras para gastos de la vivienda.

nuevo índice de pobreza relativa, utilizando el nivel de endeudamiento como otra variable más que define su perfil de pobreza relativa. Es decir, tras la obtención del crédito, el nuevo índice de pobreza relativa de las participantes, considerando los niveles de endeudamiento actuales y comprobando que el resto de variables permanece prácticamente constante, muestra el cambio en la posición de pobreza relativa de las mujeres. Este índice asigna a cada prestataria una puntuación que es más baja cuanto mayor es su nivel de pobreza. Por tanto, si dividimos la muestra en terciles, las puntuaciones de corte serían ahora -0,57109 y 0,49509. Las mujeres con un índice inferior a -0,57109 se encuentran entre las más pobres del grupo, las mujeres cuyo índice está situado entre tales valores constituyen el grupo medio, y aquéllas cuyo índice de pobreza es superior a 0,49509 se sitúan en el grupo de las más ricas.

74 de las 75 mujeres entrevistadas pertenecientes al colectivo más desfavorecido permanecen en el mismo grupo de pobreza que pertenecían antes en comparación al resto de las 849 prestatarias de la muestra inicial. Sólo una logra aumentar su nivel de riqueza pasando al grupo de pobreza medio. Además, si hacemos el análisis utilizando el rango que se le ha asignado a cada una de las 849 prestatarias, se observa que 68 de las 75 mujeres disminuyen su posición de pobreza respecto al resto y sólo 7 aumentan su posición, de las cuales 6 siguen perteneciendo al tercil inferior de pobreza y sólo 1 logra ascender al tercil medio de pobreza. La inclusión pues de la variable ‘deuda’ como definidora de la pobreza, provoca un empeoramiento de la situación del 90,7% (68) de las participantes en relación a su situación anterior sin deuda⁸⁵.

El 17,3% (13) de las mujeres entrevistadas no tiene deuda, el 32% (24) tiene un crédito vigente, y el 50,7% (38) está endeudado. Asimismo, el impago tanto del principal como de los intereses provoca un aumento acumulativo de la deuda, y para muchas mujeres el valor actual de sus deudas supera la deuda original. En el grupo de Mazhuvankaranai, por ejemplo, si el principal era de 6.000 Rs., por la acumulación de intereses, la deuda se encuentra años después en valores que superan los 8.000 Rs. o 9.000 Rs.

Otro efecto negativo en este colectivo es que aumenta su dependencia de prestamistas usureras. Si las mujeres quieren adquirir animales de calidad con un préstamo insuficiente, hay dos opciones, o bien aportan recursos propios, que no es habitual que dispongan, o bien acuden a prestamistas locales teniendo que soportar elevados tipos de interés. El 61,3% (46) de las mujeres querían un animal productivo y, por tanto, tuvieron que conseguir recursos complementarios al microcrédito para su adquisición, recursos que oscilaron entre 455 Rs. y 9.880 Rs. La diferencia media entre el precio de adquisición del animal y el microcrédito obtenido fue de 1.965 Rs. De estas mujeres, el

⁸⁵ Véase el el Anexo XIV. Índice de Pobreza Relativa (con deuda).

32,6% (15) tuvo que acudir a prestamistas usureras, pagando un tipo de interés medio del 4,5% mensual para unos préstamos que variaban entre 1.000 Rs. y 6.000 Rs. El tamaño del crédito medio concedido por estas prestamistas fue de 3.333 Rs. De las 15 mujeres que solicitaron este tipo de crédito, dos tercios (10) siguen endeudadas con las prestamistas, y un tercio (5) ya ha saldado su deuda ⁸⁶.

Por último, un efecto positivo en este colectivo es el producido por los grupos de ahorro. El 81,1% (60) de las mujeres deposita ahorros en la OMF o en un banco privado. El ahorro protege de situaciones de crisis en el futuro y al construir una base de activos ofrece seguridad económica y actúa en contra de la vulnerabilidad financiera. El 80% de las mujeres que pertenecen a un grupo de ahorro tiene un sentimiento de esperanza en relación al grupo. En principio, la formación de estos grupos de ahorro tiene como fin la creación de autoempleo y la diversificación de ingreso familiar a través de actividades productivas. Sin embargo, el destino prioritario de los ahorros de las mujeres que forman parte de estos grupos va más encaminado hacia consumo e inversión en educación y otros gastos domésticos. Sólo un 6,7% de mujeres desea destinar sus ahorros a una actividad productiva, un 5,4% dice querer invertir en la adquisición de tierra o en otros activos duraderos pero la mayoría de las mujeres ahorra principalmente para la educación (26,7%), el matrimonio de las hijas (25,3%) y la mejora de la vivienda (16%).

Cuadro 7.7. Destino de los ahorros

	Frecuencia	Porcentaje
Educación	20	26,7
Matrimonio de hijas	19	25,3
Vivienda	12	16,0
Asistencia sanitaria	2	2,7
Familia (sin especificar)	5	6,7
Emergencia	1	1,3
Actividad para salir de la pobreza/autoempleo	5	6,7
Adquisición de tierra	2	2,7
Adquisición de otros activos duraderos	2	2,7
Independencia de prestamistas usureras	1	1,3
Planes futuros (sin especificar)	10	13,3
No contesta	19	25,3

Nota: Pregunta de múltiples respuestas

7.4.2.2. Vulnerabilidad económica

La vulnerabilidad económica hace referencia al riesgo que produce la insuficiencia en la generación de ingresos de la actividad económica en la que se invirtió, es decir, aparece por la inestabilidad de ingresos de la actividad económica emprendida, que viene dada principalmente en este caso por la débil capacidad de producción, el alto coste de producción y el reducido precio del producto. Son

⁸⁶ Véase el Anexo XV. Entrevistas grupales sobre prestamistas usureras

indicadores de vulnerabilidad económica las pérdidas del negocio, la disminución del patrimonio de la empresa, la precariedad laboral, la falta de liquidez, etc. Como ya se ha mencionado, el negocio lácteo provoca en las mujeres unos costes mayores a los ingresos de explotación de la actividad, lo cual genera pérdidas en la mayoría de mujeres participantes. Ello junto con la estacionalidad de estos ingresos, que dependen del ciclo biológico del ganado, y con la inadecuada dotación de servicios complementarios al crédito, que no facilita la rentabilidad del negocio, provocan de manera continua un ingreso irregular e inestable que aumenta la vulnerabilidad de la economía doméstica.

Asimismo, el programa funciona de tal manera que la organización procesadora y distribuidora de la producción asume el menor riesgo en la gestión, y éste se traslada a un mayor riesgo para las mujeres productoras. Por ejemplo, el pago de la producción origina problemas de liquidez en las mujeres por la irregularidad de los pagos. El esquema de pago inicialmente acordado era de 15 días tras la entrega de la producción, pero gradualmente la organización va retrasando el pago hasta llegar a 45 días tras la entrega de la misma. A partir de septiembre de 2000, algunos grupos comienzan a recibir el pago mensualmente en lugar de quincenalmente como estaba estipulado, y a partir de diciembre de 2000, todos los grupos sin excepción sufren un retraso en el pago del producto cada vez mayor.

El monopsonio espacial provoca la dependencia en la comercialización del producto y la vulnerabilidad económica y financiera de las mujeres, que no permite regular estos abusos, lo cual afecta igualmente la permanencia o sostenibilidad en el tiempo de la actividad económica. A enero de 2000, la frecuencia media de pago era de 23 días tras la entrega de la producción. A fecha de la entrevista, el pago por la compra de la leche se retrasa una media de 39 días. Los efectos de esta irregularidad y este retraso provoca un aumento de la vulnerabilidad del negocio, dificulta la alimentación del ganado así como la devolución de la deuda, y a más retraso mayor acumulación de intereses y, al mismo tiempo, genera una mayor incertidumbre en la obtención de ingresos e inseguridad alimentaria de la familia, e igualmente podría provocar alcoholismo, enfermedad e incapacidad de hacer frente a situaciones de crisis, es decir, una mayor vulnerabilidad de la economía doméstica.

Otro factor de vulnerabilidad viene de la pérdida de los activos. De las 61 mujeres entrevistadas que actualmente aún tienen una deuda con la OMF, 45 se vieron forzadas a vender el animal (84,9%) principalmente por improductividad, y a 4 mujeres se les murió el animal (7,5%). El precio de venta del animal varió según el caso desde 20 Rs. a 6.000 Rs., siendo el promedio de 2.798 Rs.; con este dinero las mujeres principalmente devolvieron el préstamo o lo dedicaron a cubrir gastos domésticos. En caso de muerte del animal, dos de las mujeres no pudieron acceder a la

indemnización del seguro de la OMF por estar fuera de plazo, y las otras dos recibieron 3.000 y 5.000 Rs. Con este dinero una de ellas devolvió el préstamo, la otra dedicó la mitad a la devolución y la otra mitad a gastos de consumo doméstico.

7.4.2.3. Vulnerabilidad social

La vulnerabilidad social se define en base a tres elementos, a saber, las relaciones dentro de la familia, la participación en actividades asociativas y el ‘apoyo relacional’ de redes de amigas y vecinas. En nuestro caso, surge la metodología crediticia grupal sin responsabilidad solidaria como un mecanismo de intermediación financiera y generación de renta. Ello incentiva las relaciones sociales entre las mujeres y aumenta la cohesión del grupo. El 100% y el 70,3% de las mujeres entrevistadas muestran satisfacción con el desempeño de la presidenta y la contable, respectivamente; y el 97,3% de las mujeres expresan el buen funcionamiento del grupo y se muestran satisfechas de su rol dentro del mismo, se sienten aceptadas dentro del grupo, y ven el grupo como una oportunidad de aprender. Luego, en principio, la pertenencia al grupo no ha generado tensiones ni desigualdades entre los miembros del grupo y, por tanto, se puede decir que al pertenecer a una red social disminuye la vulnerabilidad social de las mujeres.

7.4.2.4. Vulnerabilidad política

La vulnerabilidad política en el uso y gestión del crédito ocurre dentro de la familia cuando los cónyuges adolecen de capacidad de uso, disponibilidad, control o beneficio del crédito. Y la vulnerabilidad política fuera de la familia ocurre por incapacidad de negociar dentro del grupo de crédito, o incapacidad de negociar contratos financieros con los agentes proveedores microfinancieros, ya sea por incumplimiento en la devolución o por las propias condiciones contractuales. La vulnerabilidad política está muy relacionada con el empoderamiento, a mayor empoderamiento menor vulnerabilidad política y, por tanto, se analiza conjuntamente en el próximo epígrafe (véase específicamente el epígrafe 7.4.3.2.)

7.4.3. Empoderamiento

Para estudiar el impacto en términos de empoderamiento, se utiliza el marco de análisis de Capacidades y Vulnerabilidades (CVA) que distingue tres categorías de cambio: físico o material, social u organizativo, y actitudinal o motivacional.

7.4.3.1. Empoderamiento físico o material

Los indicadores utilizados para valorar el empoderamiento material miden las condiciones de equidad de género en acceso a recursos como agua y alimentación, salud, educación, vivienda, así

como control sobre el capital, los activos o la renta. Ya se ha visto previamente que no se ha producido una mejora significativa en la renta, la educación, la nutrición o la salud de los miembros de las familias, y el 97,3% (72) afirma no haber experimentado un incremento en sus activos.

Por tanto, nos basamos únicamente en los activos productivos que ha generado el programa, es decir, en la adquisición de ganado, y no sólo de las vacas o búfalas adquiridas con el préstamo sino de las crías, que también podrían ser una ganancia futura y un signo de empoderamiento. Sin embargo, como ya se ha visto, el 65,3% (49) de las mujeres ya no dispone de los animales (el 80% de las cuales sigue endeudada), y sólo un 16,3% (13) de las mujeres conserva las crías⁸⁷, a pesar de que muchas de ellas están débiles o enfermas.

Por otra parte, no todas las mujeres desean un incremento de riqueza en términos de aumento de ganado (53,5%). Entre los motivos de la no expansión destacan: el elevado coste de la manutención del ganado, la no disponibilidad de miembros de la familia que cuiden el ganado y la necesidad de ayuda, el deseo de iniciar otra actividad productiva, la ausencia de beneficio de la actividad láctea y la no disponibilidad de espacio para los animales. Sólo al 46,5% (33) de las mujeres les gustaría tener más ganado y expandir su producción láctea principalmente por la insuficiencia de producción láctea actual, la necesidad de reemplazar el animal muerto o vendido y la posibilidad de aumentar el beneficio.

Otro indicador de empoderamiento puede ser el acceso a una mayor formación y cualificación. Ninguna mujer tenía conocimiento previo en producción láctea antes de comenzar su participación en el programa; fue la organización a través de un breve periodo de formación la que las instruyó sobre el mantenimiento del ganado, la cooperación en el grupo, la no adulteración de la leche, la concienciación social y la actividad crediticia y de ahorro. A pesar de que los módulos de formación fueron escasos, y a pesar de los resultados, el 85,3% de las mujeres dice haber experimentado una mejora de su conocimiento sobre la actividad de producción láctea.

El ahorro es igualmente un signo de empoderamiento físico de las mujeres, y como ya se ha mencionado, el 79,5% de las mujeres pertenece a un grupo de ahorro, y el 81,1% (60) deposita parte de sus ingresos en la OMF o en un banco privado⁸⁸. La duración de la participación de estas mujeres en el grupo de ahorro es en promedio de dos años y medio, lo cual ha supuesto un cambio en el patrón de consumo del hogar en el 59,7% (37) de las mujeres. Las mujeres que han

⁸⁷ Las crías mueren por diversas enfermedades como *horse pan*, *hot pain*, *caalkumari*, *malaicunaio*, *throat block*.

⁸⁸ Principalmente se depositan en la OMF (62,2%) aunque también en bancos comerciales como *Indian Overseas Bank* (18,9%) y *Central Bank of India* (1,4%).

experimentado este cambio principalmente lo acusan en una disminución del gasto en alimentación, ropa y ocio: 22 mujeres han reconocido variar sus hábitos alimenticios debido a la actividad de ahorro; 6 mujeres han disminuido su presupuesto en ropa; y 12 han disminuido también otros gastos extras familiares. Sólo 3 participantes han contestado no haber sufrido variación alguna en su presupuesto doméstico. Por último, 11 mujeres de las 58 que pertenecen a un grupo de ahorro ya han obtenido algún préstamo del propio grupo por un valor de 500 Rs., 3 de ellas lo dedicaron a gastos de educación, 6 a gastos de boda y 2 a gastos domésticos.

7.4.3.2. Empoderamiento social u organizativo

La dimensión social se refiere al grado de participación y control de las mujeres en la toma de decisiones en la familia, en el grupo y en la comunidad para cubrir sus requerimientos inmediatos, mejorar sus capacidades y conseguir soluciones estratégicas a largo plazo a sus vulnerabilidades.

En cuanto a cambios en las relaciones de poder y en la participación en el proceso de toma de decisiones dentro de la familia, el 87,3% (62) de las mujeres entrevistadas afirma no haber sufrido ningún cambio. Estas mujeres señalan además la falta de libertad, de poder en la toma de decisión, de voz, y de cooperación entre los cónyuges, situaciones que en ocasiones van de la mano de problemas de alcoholismo y violencia doméstica. Asimismo, la no rentabilidad de la actividad productiva y la generación de pérdidas perpetúa la dependencia económica del cónyuge. El 12,7% (9) de las mujeres sí dicen haber aumentado su participación en la toma de decisiones dentro de sus familias y haber conseguido una mayor cooperación entre los cónyuges en los asuntos domésticos.

En relación al grupo de crédito, un 70,4% (38) de las mujeres dice haber aumentado su participación en el proceso de toma de decisiones dentro del grupo, y un 29,6% (16) no haber experimentado ningún cambio. Las participantes señalan la buena cooperación entre los miembros dentro de sus grupos, que operan bajo un objetivo común, dialogo y aceptación y respeto de los puntos de vista de todas las participantes.

El 4,1% de las mujeres (3) ha desempeñado algún cargo dentro del grupo, presidenta o secretaria; el 95,9% (71) restante nunca lo ha hecho. Sin embargo, al 39,2% (29) también le gustaría desempeñar alguna de estas funciones. En cuanto a la asistencia a las reuniones del grupo, al 80% (56) de las mujeres le gusta asistir a las reuniones, dice aprender de los encuentros, obtiene nuevos conocimientos sobre la actividad productiva, concienciación, y sigue los acontecimientos del resto de miembros sobre devolución de préstamos y producción láctea. El resto de participantes dice no estar interesado en las reuniones, no disponer de tiempo para asistir, y consideran que no se toman decisiones importantes ni se discute razonablemente sobre el negocio lácteo.

Otro aspecto que es preciso observar es la relación de poder de la intermediación financiera y comercial entre la asociación y los grupos de ayuda mutua. Como ya se ha dicho, las mujeres no controlan las condiciones contractuales del crédito, el uso del crédito, la inversión en activos productivos, el precio del producto, o las condiciones de comercialización del producto. Las mujeres tampoco tienen capacidad para negociar mejoras en el programa, ni es real la afiliación a la federación de los grupos que deja al descubierto sus intereses individuales y colectivos. Las mujeres actúan como mediadoras entre el negocio de microfinanzas y el de producción láctea, y los grupos se utilizan meramente como mecanismo para reducir el riesgo financiero y comercial, y asegurar la devolución del préstamo y la producción de leche.

En cuanto a cambios en el proceso de toma de decisiones en la propia comunidad, todas las respuestas obtenidas marcan un estancamiento en la toma de decisiones dentro de la comunidad en la que viven. Ni se ven cambios ni se esperan cambios en el corto plazo. El 89% (65) de las mujeres dice no haber experimentado ningún aumento en su movilidad, el 11% (8) restante declara haber aumentado su movilidad por la asistencia a las reuniones del grupo. Asimismo, ninguna de las mujeres entrevistadas dice haber experimentado mayor libertad de expresión ni un aumento de la comunicación de sus opiniones y puntos de vista con otros miembros de su comunidad tras la participación en el programa.

Todas consideran que ser parte del grupo las mantiene en la misma situación tanto frente a la comunidad como a la hora de dar a conocer los propios problemas frente a una persona de autoridad. Sólo un 50,7% (37) de las mujeres ha sugerido algún tipo de servicio público o programa de desarrollo o asistencia comunitaria a organismos públicos como el *gram panchayat* o el BDO, pero sin obtener respuesta alguna y ven que nunca se han llevado a cabo los programas o actividades sugeridas. El 49,3% (36) restante nunca ha sugerido o propuesto nada, y dicen no tomar parte bien por no tener oportunidad de expresar sus puntos de vista bien por considerar inútil expresarse frente a otros, pues consideran que nadie responderá, o incluso por miedo a hablar.

7.4.3.3. Empoderamiento actitudinal o motivacional

Por último, la categoría actitudinal incluye indicadores psicológicos y culturales sobre la confianza y autoestima de las mujeres, sus motivaciones y su visión sobre ellas mismas, y la capacidad para desenvolverse en su ambiente social y modelar sus propias vidas.

El 59,2% (29) de las mujeres dice haber experimentado un cambio en cuanto a su conducta social; el 47,3% (35) dice haber obtenido concienciación social dentro del grupo; y el 82,6% (62) dice haber obtenido un mayor conocimiento sobre ellas y la comunidad. El 81,1% (60) siente que en

ocasiones el programa se ha aprovechado de ellas, y el 44,6% (33) de las mujeres declara haberse sentido engañado por el programa, por el supervisor de *cluster* o por el contable por no mantener una contabilidad correcta y mentir en la cantidad y calidad de la leche.

Por otra parte, el 39,2% (29) considera que desempeña un rol o tiene una posición dentro del grupo. La mayoría de las mujeres (97,3%) (72) no siente una mayor apreciación de sus opiniones respecto a una situación anterior, y dos mujeres (2,7%) sienten que sus puntos de vista tienen un menor peso que las del resto de miembros del grupo.

La mitad de las mujeres (37) considera que ha habido un aumento de su autoconfianza y seguridad dentro de la comunidad desde su participación en el programa, por el reconocimiento como grupo y la integridad del grupo. La otra mitad de las mujeres no sienten esa autoconfianza porque su actividad productiva no es rentable, lo cual no les genera ningún sentimiento de confianza.

El 94,6% (70) de las mujeres tampoco ha notado un mayor reconocimiento ni un mayor respeto en su hogar como consecuencia de su participación en el programa. El 5,4% (4) restante sí notan un mayor reconocimiento por el respeto de los hijos, en la actividad de ahorro, en la ganancia que genera y en la mejora alimenticia. La situación mejora dentro del grupo, ya que el 30,6% (15) de las mujeres declara no haber notado un mayor reconocimiento o respeto hacia sí mismas dentro del grupo, pero un 69,4% (34) sí dice haber experimentado un mayor reconocimiento y respeto dentro del grupo como consecuencia de su participación en el programa, reconocimiento que surge por la cooperación dentro del grupo y la aceptación de todos los puntos de vista dentro del mismo. En cambio, ninguna de las mujeres aprecia un mayor reconocimiento dentro de su comunidad como consecuencia de la participación en el programa.

Para el 74,3% (55) de las mujeres la vida sigue igual en comparación con su situación antes de participar en el programa, ya que no obtienen ganancia de la actividad productiva, e incluso alguna menciona el empeoramiento de su vida por convertirse en deudoras que antes no eran. El 25,7% (19) de las mujeres afirma tener una vida mejor en comparación con un momento previo a la constitución del grupo, debido a la ganancia y los ahorros que generan.

El siguiente cuadro es un resumen que recoge esquemáticamente los impactos de la intervención en el colectivo socioeconómico tradicionalmente excluido.

Cuadro 7.8. Impacto en la exclusión social

Formas de exclusión social	Dimensiones	Indicadores	Impacto positivo	Impacto neutro	Impacto negativo
Privación	Privación económica	Generación de renta	13,5%		86,5%
		Carga laboral		9,0%	91,0%
		Trabajo infantil		94,5%	5,5%
		Migración estacional		100,0%	
		Acceso a crédito	25,5%		74,5%
		Nutrición y seguridad alimentaria	1,4%	98,6%	
		Consumo de leche	30,1%	69,9%	
	Privación social	Participación en grupos de crédito	100,0%		
		Participación en grupos de ahorro	79,5%		
		Participación en asociaciones políticas	2,7%		
	Privación política	Acceso a asistencia pública		100,0%	
		Acceso a servicios públicos básicos		100,0%	
Vulnerabilidad	Vulnerabilidad financiera	Reducción de pobreza	9,3%		90,7%
		Endeudamiento	17,3%	32,0%	50,7%
		Dependencia de prestamistas usureras		80,0%	20,0%
		Ahorro	81,1%		
	Vulnerabilidad económica	Pérdida de activos productivos			65,3%
	Vulnerabilidad social	Funcionamiento del grupo	97,3%		
	Vulnerabilidad política	(véase empoderamiento organizativo)			
Empoderamiento	Empoderamiento material	Activos domésticos	2,7%	97,3%	
		Activos productivos (ganado)	34,7%	65,3%	
		Cualificación	85,3%	14,7%	
		Ahorro	19,0%		29,3%
	Empoderamiento organizativo	Toma de decisiones en la familia	12,7%	87,3%	
		Toma de decisiones en el grupo	70,4%	29,6%	
		Interés en la participación en reuniones del grupo	80,0%		20,0%
		Capacidad de negociación del grupo		100,0%	
		Toma de decisiones en la comunidad		100,0%	
		Movilidad	11,0%	89,0%	
		Libertad de expresión		100,0%	
	Empoderamiento actitudinal	Conducta social	59,2%		
		Concienciación social	47,3%		
		Autoconocimiento y conocimiento comunitario	82,6%		
		Sentimiento de abuso			81,1%
		Sentimiento de engaño por los responsables del programa			44,6%
		Rol dentro del grupo	39,2%	60,8%	
		Valoración de las opiniones dentro del grupo		97,3%	2,7%
		Autoconfianza y seguridad en la comunidad	49,3%	51,7%	
		Reconocimiento dentro de la familia	5,4%	94,6%	
		Reconocimiento dentro del grupo	69,4%	30,6%	
		Reconocimiento en la comunidad		100,0%	
		Condiciones de vida	25,7%	74,3%	

7.5. Resumen de los *resultados* de la exclusión institucional de las microfinanzas en Chithamur

En relación a la cobertura social, en términos de anchura de cobertura social, se observa que en promedio en todo el periodo las mujeres SC obtienen el 13,4% del número de préstamos, los hombres OC el 18,5%, las mujeres OC el 26,5% y los hombres SC el 41,6%. Parece que son los hombres SC el colectivo que recibe mayor número de préstamos, sin embargo, conforme pasa el tiempo la población SC ha perdido prioridad, y son las comunidades de OC las que acceden a un mayor número de préstamos. Existe pues una creciente discriminación negativa por razón de casta.

La profundidad de cobertura social se puede medir en términos de volumen de crédito o de tamaño del préstamo. En términos de volumen de crédito, se observa que las mujeres OC acceden al 41% del crédito, los hombres SC al 24,4%, los hombres OC el 23,9%, y el segmento de población más desfavorecido son las mujeres SC, con el 10,6% del total. La mujer OC recibe casi 4 veces más crédito que la mujer SC, en cambio, el crédito dirigido a los hombres SC y OC es similar. La exclusión institucional en el acceso a crédito se produce en contra de la mujer SC, que constituyendo el 23,8% de la población de Chithamur, solo accede al 10,6% del crédito, y la mujer OC que constituye el 26% de la población, accede al 41% del crédito. En términos de tamaño del préstamo, se observa que entre el tamaño del préstamo y el sexo existe correlación significativa negativa, es decir, un mayor tamaño del préstamo va asociado a la mujer, lo cual señala una actuación de discriminación positiva a las mujeres. Asimismo, existe correlación significativa positiva entre el tamaño y la casta, es decir, la pertenencia a una comunidad SC lleva asociada un tamaño del préstamo inferior, lo cual es señal de exclusión institucional en relación a la casta. Conforme pasa el tiempo, la política crediticia de la OMF promueve la discriminación positiva en el acceso a crédito de las mujeres mientras que discrimina a la población SC.

En términos de la variedad de cobertura social, se observa que los productos financieros son distintos para cada colectivo social, es decir, hay una desviación del crédito en función de la identidad social y la condición económica de la demanda y, por tanto, los colectivos sociales no tienen un acceso equitativo a cada tipo de crédito. Los préstamos para comercio se dirigen principalmente al hombre OC (66,6%), los préstamos para ganado bovino se destinan en su mayoría a la mujer OC (86,4%), los préstamos agrarios se dirigen en gran medida al hombre SC (56,2%) y los préstamos para ganado caprino van principalmente hacia la mujer SC (61,4%). La población SC queda limitada a actividades fundamentalmente agrarias, a pesar de las dificultades que plantea por la estacionalidad, la dependencia de factores climáticos y las fluctuaciones de la producción y precio; y se discrimina su acceso a crédito pecuario y comercial. Igualmente, se observa que la propiedad de tierra es otro factor determinante en la provisión de cada tipo de producto crediticio,

ya que el 100% del crédito agrario, el 75% del crédito comercial y el 66,1% del crédito pecuario va dirigido a individuos con tierra.

En términos de longitud de cobertura social, y si segmentamos el crédito en función del destino, se observa que todos los grupos de ganado caprino, vivienda, sericultura y artesanía no siguen su actividad económica, un 74,1 % de los grupos agrarios no han recibido financiación en los últimos dos años, el 69,6% de los grupos de comercio y el 55,8% de los grupos de ganado bovino tampoco tiene acceso a crédito. Por tanto, se puede decir que un gran número de grupos no permanece en el tiempo, lo cual es señal de la baja sostenibilidad entre los grupos que produce la intervención. Si segmentamos en función de la casta y el sexo, se observa que no existe correlación entre el sexo o la casta y la permanencia del grupo.

El valor de cobertura social es difícil de medir porque depende de la calidad y condiciones de cada tipo de contrato microfinanciero así como de los gustos y oportunidades de la demanda. El capítulo sexto ya explicaba las condiciones contractuales de los productos crediticios, lo cual aproximaba lo que podrían ser las oportunidades de acceso y calidad para cada colectivo social. Sin embargo, en cuanto a satisfacción de la demanda, al no disponer de una muestra significativa de cada uno de los tipos de productos ofertados, no se puede ofrecer información sobre el valor de la cobertura social, sólo del valor del crédito pecuario como se resume más adelante. Por último, se observa que el coste de los productos microcrediticios para los colectivos en riesgo de exclusión de Chithamur es el mismo que el de los colectivos con acceso al sector financiero formal de la región. El tipo de interés cargado en Chithamur es del 15% anual, que coincide con el tipo de interés comercial de India.

Una vez vista la cobertura social de la intervención en términos amplios, nos hemos fijado en la cobertura social del crédito pecuario bovino, que es el dirigido especialmente para las mujeres. En términos de anchura de cobertura, la constitución de grupos de crédito para producción láctea ha tenido un notable crecimiento, sin embargo, la participación de las mujeres en estos grupos de crédito y producción no permanece en el tiempo. El 44,8% de las mujeres de estos grupos ha abandonado la actividad para la que se endeudó, y son pocas las mujeres las que consiguen un segundo préstamo. Se trata de un crédito dirigido fundamentalmente a mujeres OC, de las 58 grupos de crédito, sólo 8 grupos son de comunidades SC y 4 grupos son mixtos. Por tanto, sólo un 14,2% de las mujeres pertenecen a comunidades SC, y con el paso del tiempo se va dejando de atender cada vez más a estas comunidades.

En comparación con la población de Chithamur, existe una mayor proporción de explotaciones agrarias de mayor tamaño entre las mujeres participantes, es decir, el acceso a este crédito es para

familias cuyo acceso a la tierra está por encima de la media de la zona, lo cual evidencia la no aplicación de métodos de identificación y selección de la población más pobre para este crédito. El 53,3% son mujeres OC con tierra, el 31,5% son mujeres OC sin tierra, apenas el 3% son SC con tierra, y el 12,3% son SC sin tierra.

En términos de profundidad de cobertura, se observa que el crédito se reparte del siguiente modo: el 86,4% para mujeres OC, el 12,6% para mujeres SC, el 0,9% para hombres OC y el 0,1% para hombres SC, y el tamaño del crédito es similar para los dos colectivos sociales, el promedio para SC es de 6.102 Rs. y para OC de 6.159 Rs. Desde un punto de vista económico, las mujeres sin tierra acceden al 42,9%, aquéllas con explotaciones agrarias de tamaño inferior a una hectárea de tierra acceden al 41,4%, y las familias con explotaciones de más de una hectárea tienen acceso al 15,7% del crédito. El tamaño medio ha sido de 4.846 Rs. para mujeres sin tierra, 4.699 Rs. para mujeres con explotaciones marginales y 5.094 Rs. para mujeres con explotaciones de más de 1 ha. de tierra. No hay pues discriminación en el reparto de crédito en función de la propiedad de tierra.

En términos de variedad de cobertura, las mujeres con acceso a crédito pecuario tienen una más amplia variedad de servicios financieros a su disposición, pues este crédito va unido a otros servicios financieros, a saber, el seguro por muerte de ganado y la intermediación en pagos por la venta de la producción láctea, aunque con algunas inconsistencias que limitan su uso. Asimismo, existe una mayor participación de estas mujeres en grupos de ahorro, aunque la proporción es mayor para las mujeres OC (82,8%) que para las mujeres SC (61,1%), así como para las mujeres con tierra (12,6% con menos de 1 Ha. de tierra, 30,2% con más de 1 Ha), que para las mujeres sin tierra (16,6%). Existe pues una mayor participación en grupos de ahorro entre las mujeres OC y las mujeres con explotaciones agrarias superiores a 1 hectárea.

En términos de longitud de cobertura, se observa que no todas las mujeres acceden al mismo número de préstamos. El 69,2% de las mujeres ha recibido un único préstamo, el 23% ha tenido acceso a un segundo préstamo, un 5,8% ha accedido a un tercer préstamo, y menos del 2% ha podido acceder a más de tres préstamos. El número promedio de préstamos por prestataria es de 1,4. El número de préstamos a los que accede una mujer OC es mayor que al que accede una mujer SC. No existe correlación significativa entre el número de préstamos y la tenencia de tierra. Por último, de los 58 grupos que fueron constituidos, 14 han abandonado el programa (9 OC y 5 SC).

En términos de valor de cobertura social, las condiciones contractuales del crédito pecuario son iguales para población SC y OC, pero aunque la población SC demanda crédito pecuario, éste no es accesible para la mayoría de estas comunidades. Existe pues racionamiento en el acceso a crédito pecuario a favor de mujeres OC y en contra del resto de población. El valor de cobertura social es

pues negativo para mujeres SC y hombres sin acceso. El valor de la cobertura social también puede medirse en términos de los niveles de satisfacción de los colectivos en riesgo de exclusión. Las principales críticas hacen referencia al tamaño del crédito, la limitación de un solo préstamo, el esquema de devolución, la baja producción, el bajo precio del producto y los bajos ingresos. En términos de coste de cobertura social del crédito pecuario, el tipo de interés que se carga es el 15% anual, igual para todas las prestatarias e igual que el tipo de interés comercial de India.

En relación a la sostenibilidad, desde un punto de vista financiero, se ha visto que la intervención microfinanciera no ofrece capacidad de absorción de deuda suficiente para que las participantes en el programa no queden atrapadas en el círculo vicioso de la deuda. No consigue reducir la pobreza de las participantes de forma financieramente sostenible, sino más bien lo contrario, aumentando en algunos casos su dependencia financiera del propio programa y de prestamistas usureras. La capacidad de endeudamiento o de absorción de deuda se refiere tanto a la capacidad como a la voluntad de devolución del préstamo. En cuanto a la voluntad de devolución, se observa que el comportamiento de devolución de las mujeres es bueno a través tanto de una baja tasa de desvío del crédito hacia otros usos (2,7%) y un elevado esfuerzo en devolución, lo cual se observa en que las devoluciones son superiores a lo estipulado, siendo para las mujeres prioritario en el presente una reducción de la carga de la deuda que un aumento de su nivel de consumo. La voluntad de devolución no varía en función de la casta, el nivel de pobreza o la tenencia de tierra. Ahora bien, existe correlación negativa entre el esfuerzo en devolución y el nivel de producción. Existe una mayor proporción de población SC que de OC (3% frente a 1,5%) que destina el préstamo hacia otro uso, y también se observa que las mujeres sin tierra tienen una media de desvío del crédito mayor que las mujeres con tierra.

Una desventaja que tiene el acceso a este tipo de crédito es el racionamiento en el tamaño del crédito. Una de las principales críticas de las mujeres es que la cuantía del préstamo es muchas veces inadecuada para comprar un animal productivo que genere el suficiente nivel de ingresos. Las mujeres que se encuentran en mejor situación económica pueden adquirir ganado de mejor calidad con fondos propios. Las más pobres, en cambio, que deseen invertir en animales de calidad se tienen que endeudar con prestamistas locales. Las participantes del programa sugieren pues que aumente la cuantía del préstamo hasta un tamaño suficiente que permita la adquisición de animales de calidad.

Asimismo, se observa que el 62% de las participantes ha abandonado la producción. La deserción del programa es otro indicador de sostenibilidad financiera, ya que si tan elevada proporción ha dejado la producción, automáticamente supone un abandono en la devolución del préstamo. Existe igualmente mayor proporción de SC (83,7%) que de OC (43,9%) que abandona la producción, e

igualmente se observa que la deserción es mayor conforme aumenta la pobreza relativa de la participante y conforme disminuye su propiedad de tierra. Asimismo, es mayor la deserción a nivel de grupo de SC que de OC. No hay correlación significativa entre producción y propiedad de tierra.

Desde un punto de vista económico o productivo, este programa de crédito vinculado a la adquisición de activos no ha sido, por tanto, garantía de un uso rentable de tales activos para permitir que la actividad económica se mantenga en el mercado. La viabilidad del negocio depende no sólo del crédito sino de otros factores como la base de recursos familiares previos, el endeudamiento previo u otras oportunidades de inversión. Sin embargo, el programa mantiene a las mujeres atrapadas en una actividad productiva arriesgada y aislada. La venta del producto en el mercado local lleva rápidamente a su saturación, y no queda otro remedio que dejar la producción en manos del único comprador, aunque ello traiga consigo las desventajas de un monopsonio espacial o monopolio de demanda. Asimismo, la no disponibilidad de un ganado de calidad deriva en producciones más bajas y en altas tasas de mortalidad por la menor resistencia del animal a las inclemencias y a las condiciones climáticas. Las altas tasas de mortalidad de ganado son además reflejo de una protección inadecuada por falta de acceso a tierra de pastoreo o forraje, un refugio adecuado y servicios veterinarios.

Se cuestiona asimismo la tecnología crediticia, por ejemplo, en relación al esquema de devolución del préstamo que está vinculado a la producción y la venta de leche, es decir, la cantidad a devolver está en función de la recepción del ingreso recibido por la venta. Cuando hay producción, como mínimo un 50% del ingreso de la leche se destina a la devolución del préstamo. Sin embargo, el tener que devolver el préstamo en tan elevada proporción impide que los suficientes ingresos sean destinados para fines que son necesarios para la viabilidad del negocio, como es, por ejemplo, una manutención adecuada del ganado. Hay pues insuficientes ingresos para cubrir los costes de producción, e igualmente este método origina dificultades en el pago, especialmente para las mujeres que disponen de un solo animal, cuando éste no se encuentra en periodo de lactancia, cuando transcurren meses sin que la productora reciba un ingreso, pero aun así continúan los mismos costes productivos y financieros, es decir, por una parte, la productora ha de seguir alimentando y manteniendo al animal, y por otra, los intereses devengados se van acumulando.

A partir de un primer análisis ANOVA, se observa que ni la casta ni la propiedad de tierra dan lugar a efectos principales significativos sobre los niveles de producción, el coste de producción o el precio del producto. Aunque, sí se encuentra que la *propiedad de tierra* da lugar a efectos principales significativos sobre el *coste de producción*. Es decir, a menos tierra en propiedad más alta es la media del coste de producción mensual. Un segundo análisis se hace utilizando como variables independientes la casta y la pobreza relativa, se observan diferencias de medias

significativas en producción y coste para la variable casta. Es decir, la pertenencia a una comunidad SC supone una media de producción mensual y una media de coste de producción más altas en comparación con las mujeres OC, o dicho de otro modo, la casta influye positivamente en la cantidad de producción y negativamente en el coste de producción. Las comunidades SC consiguen pues una mayor producción en los últimos años pero aún así siguen incurriendo en unos elevados costes en comparación con los colectivos OC y, por tanto, un mayor endeudamiento. El precio no discrimina en razón de la casta, pero el programa debería hacer un mayor hincapié en mejorar la capacidad de producción por encima del nivel de costes, para así conseguir aumentar la generación de ingresos y disminuir su endeudamiento.

La intervención microfinanciera podría haber contribuido a una disminución de la vulnerabilidad de las mujeres y sus familias que han participado en el programa. Sin embargo, el riesgo generado por la deuda y el inicio de la actividad productiva han generado vulnerabilidad económica y financiera en la mayoría de las familias. Primero, surge una vulnerabilidad asociada a la deuda y, luego, aparece una vulnerabilidad por la inestabilidad de ingresos de la actividad económica emprendida, y ambas llevan de nuevo a una nueva exclusión financiera de los colectivos recién integrados. Como indicador de la sostenibilidad económica se utiliza la ganancia neta de la actividad, que en promedio ha sido de -386 Rs. mensuales. El 44% de las mujeres participantes en esta intervención han abandonado la producción y, en consecuencia, han perdido la sostenibilidad económica. Ni la casta ni el nivel de pobreza dan lugar a efectos principales significativos sobre la ganancia neta, pero sí la propiedad de tierra, es decir, a más tierra en propiedad más alta es la media de la ganancia neta.

Desde un punto de vista sociopolítico, los grupos de crédito en Chithamur se constituyen como meros mecanismos de intermediación financiera, no son estructuras autónomas y empoderadas que fomentan la participación y el poder de negociación con otros agentes institucionales. Asimismo, existe una segregación por género y casta, lo cual hace que estos grupos se conviertan en mecanismos que preservan y reproducen la mismas jerarquías y desigualdades sociales. Los grupos de crédito de Chithamur no son pues agentes sociopolíticos de cambio y, por tanto, su permanencia está condicionada por el acceso a crédito y la comercialización de la producción. De los 58 grupos de crédito pecuario constituidos, 46 grupos en comunidades de OC, 8 en comunidades de SC y 4 mixtos, 3 grupos de SC y 37 grupos de OC continúan activos, el resto ha desaparecido.

Por último, se ha analizado el impacto del microcrédito en las mujeres pertenecientes a los colectivos más desfavorecidos. En relación al impacto en la exclusión, entre las mejoras económicas de la intervención destacan la obtención de un excedente económico para el 13,5% del

colectivo, el aumento del volumen de sus activos productivos (ganado) para el 15,7%, y el aumento del consumo de leche para el 30,1%. Entre los efectos económicos negativos destacan las pérdidas generadas para el 86,5% del colectivo, el endeudamiento de las tres cuartas partes de las participantes en el programa, y su consiguiente exclusión financiera en el acceso a crédito en el mercado formal; el empeoramiento de la situación del 90,7% de las participantes en relación a su situación anterior sin deuda y; el aumento de la carga laboral de mujeres y el mayor absentismo escolar de menores de edad para contribuir al mayor trabajo doméstico. Asimismo, por la insuficiencia de recursos y la ilimitada variedad de crédito se produce un desvío del préstamo para otro uso. El 81,9% (62) destina el crédito a ganado bovino, pero el 16,3% (12) de las mujeres declara haber desviado el crédito para otro uso, desvío mayor que el de la media. Otro efecto negativo en este colectivo es que aumenta su dependencia de prestamistas usureras para el 20% de las mujeres. Sin embargo, un efecto positivo ha sido el producido por el ahorro en la mayoría de las mujeres (81,1%), que puede convertirse en un mecanismo de protección frente a situaciones de crisis en el futuro y reducción de su vulnerabilidad financiera.

Desde un punto de vista social, el programa ha permitido a colectivos en riesgo de exclusión la participación en grupos de crédito para la producción láctea así como la participación en grupos de ahorro. La mayoría de las mujeres muestran satisfacción con el desempeño del grupo, con sus representantes y con su rol dentro del grupo y, por tanto, se puede decir que al pertenecer a una red social disminuye la vulnerabilidad social de las mujeres en su entorno. Sin embargo, una de las limitaciones de estos grupos de crédito y de ahorro es que siguen siendo reproductores de exclusión institucional ya que siguen manteniendo los patrones de identidad por casta, que perpetúan un acceso discriminatorio no sólo al tipo de crédito, sino a otros bienes y servicios básicos. En cuanto a cambios en las relaciones de poder y participación en la toma de decisiones dentro de la familia, la mayoría de las mujeres no ha sufrido ningún cambio o mejora, apenas el 12,7% de las mujeres dice haber aumentado su participación en la toma de decisiones en sus hogares y haber conseguido una mayor cooperación de los cónyuges en los asuntos domésticos.

En relación al grupo de crédito, la situación mejora y el 70,4% de las mujeres dice haber aumentado su participación en el proceso de toma decisiones dentro del grupo, y señala la buena cooperación y respeto entre los miembros. Sin embargo, las mujeres no controlan las condiciones crediticias, el destino del crédito, el precio del producto ni las condiciones de comercialización del producto, ni pueden negociar mejoras en el programa. Por tanto, los grupos se constituyen como simples mecanismos de reducción del riesgo financiero y comercial, con el objetivo de asegurar la devolución del préstamo y la producción de leche. Esta práctica produce pues situaciones de dependencia económica de los agentes de mercado y genera una relación en términos desiguales subordinada a aquéllos con recursos y poder.

Por último, ninguna de las mujeres dice haber experimentado un aumento de su libertad de expresión y un aumento de la comunicación con otros miembros de su comunidad tras la inserción en el programa. Existe pues un estancamiento en la toma de decisiones dentro de la comunidad en la que viven, y todas están de acuerdo en la inutilidad de expresarse frente a otros por la ineficacia de sus acciones. El programa no ha contribuido a una mejora de acceso a asistencia pública social o de desarrollo para los colectivos excluidos, ni parece haber conexión entre la intervención microfinanciera y el acceso a servicios públicos básicos.

7.6. Conclusión

En este capítulo se ha analizado, en primer lugar, la cobertura social de la intervención microfinanciera, principalmente desde la óptica del colectivo social tradicionalmente excluido del acceso a crédito, a saber, la mujer SC y económicamente empobrecida. Ya se ha comprobado que existe racionamiento por parte de la oferta, tanto en concesión de crédito y, tal racionamiento está correlacionado con el género, la casta y la pobreza. Para cuantificar este racionamiento se utiliza el concepto de cobertura social en sus seis dimensiones: la *anchura*, la *profundidad*, la *variedad*, la *longitud*, el *valor* y el *coste*; y a partir de estas dimensiones se concluye que ocurre una distribución desigual del crédito entre los distintos colectivos de la población, con una provisión de productos y servicios financieros de escasa cobertura para los colectivos socioeconómicos más desfavorecidos.

En segundo lugar, se ha analizado el concepto de sostenibilidad en términos financieros, productivos y sociopolíticos, pero no desde la óptica de la oferta microfinanciera, sino desde un enfoque de colectivo en riesgo de exclusión. Se ha visto que la intervención microfinanciera no ofrece capacidad de absorción de deuda suficiente para que las participantes en el programa no queden atrapadas en el círculo vicioso de la deuda. Existe una mayor proporción de SC que de OC que abandona la producción, e igualmente se observa que la deserción es mayor conforme aumenta la pobreza relativa de la participante y conforme disminuye su propiedad de tierra. Esta deserción entre las mujeres es principalmente debida a la insatisfacción con el programa en relación a las condiciones crediticias (el elevado interés, el reducido tamaño del préstamo, el esquema de devolución), a la actividad productiva (los ingresos insuficientes, la elevada carga de trabajo, los elevados costes de manutención, la improductividad del ganado, el bajo precio de la leche, los bajos niveles de producción, la dependencia en la comercialización del producto, las pérdidas del ganado), a la gestión del grupo (problemas de registro de la producción y contabilidad) y a la gestión del programa (retrasos en la recogida de leche, irregularidad en la asistencia veterinaria). El abandono se produce principalmente por el fracaso del negocio en la generación de los suficientes ingresos para tener la suficiente capacidad de absorción de deuda, lo cual, como ya veíamos, es provocado por el propio contexto institucional.

Se observa que ni la casta ni el nivel de pobreza dan lugar a efectos principales significativos sobre la ganancia neta, pero sí la propiedad de tierra, es decir, a menos tierra en propiedad, más alta es la media del coste de producción mensual y más baja es la media de la ganancia neta. También se observa que la pertenencia a una comunidad SC supone una media de producción mensual y una media de coste de producción más altas en comparación con una comunidad OC. Es decir, la pertenencia a una comunidad SC influye positivamente en la cantidad de producción y negativamente en el coste de producción. Sin embargo, aunque el precio no discrimina por razón de casta, el coste de la actividad es superior al ingreso, y ello es lo que provoca el mayor endeudamiento de los colectivos SC. Por tanto, la intervención debería mejorar la capacidad de producción por encima del nivel de costes, y así conseguir aumentar la generación de ingresos y, en consecuencia, disminuir el endeudamiento y aumentar la sostenibilidad de la integración. Desde un punto de vista sociopolítico, se observa igualmente que los grupos de crédito no son agentes sociopolíticos de cambio y, su permanencia está condicionada por el acceso a crédito y la comercialización de la producción.

Por último, se ha analizado el impacto de la intervención en las mujeres de los colectivos tradicionalmente excluidos y más desfavorecidos, en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento. Desde un punto de vista económico, se evidencia un empeoramiento de su situación en relación a su situación anterior sin deuda. Asimismo, aparece una vulnerabilidad asociada a la deuda, vinculada a una inestabilidad de los ingresos generados por la actividad económica emprendida, lo cual provoca de nuevo una exclusión financiera. Desde un punto de vista social, la mayoría de las mujeres muestran satisfacción con el desempeño del grupo, con sus representantes y con su rol dentro del grupo y, por tanto, la pertenencia a una red social disminuye la vulnerabilidad social de las mujeres en su entorno. No obstante, los grupos siguen siendo simples mecanismos de reducción del riesgo financiero y comercial, que aseguran la devolución del préstamo y la producción, lo cual produce situaciones de dependencia económica de los agentes monopolistas y monopsonistas que operan en el mercado y genera una relación subordinada y en términos desiguales. Además, los grupos de crédito siguen manteniendo los patrones de identidad por casta, que perpetúan un acceso discriminatorio no sólo al tipo de crédito, sino a otros bienes y servicios básicos. En cuanto a cambios en el empoderamiento, aunque muchas mujeres dicen haber aumentado su participación dentro del grupo, y señalan la buena cooperación y respeto entre los miembros, la mayoría de las mujeres no ha sufrido ningún cambio o mejora de su situación dentro de la familia, no ha experimentado una mejora de su libertad de expresión y comunicación con otros miembros de su comunidad, y tampoco ha mejorado el acceso a servicios públicos básicos.

Conclusiones

Conclusiones

El objetivo de este trabajo ha sido analizar la relación que existe entre la integración económica y la exclusión social, a través de un análisis del contexto institucional del sector microfinanciero. Se ha utilizado un enfoque centrado en las instituciones, es decir, en los acuerdos o reglas institucionales, que proporcionan el marco dentro del cual los agentes sociales interactúan. La exclusión social (y por extensión, la pobreza, la desigualdad, la injusticia, la marginalización, la dependencia, la explotación) es el resultado de cómo se estructura, funciona e influye el contexto institucional, tanto en la distribución de recursos como en las relaciones de poder. Desde esta perspectiva, se ha empleado un enfoque de exclusión institucional, que no se fija simplemente en el valor instrumental de las instituciones sino que enfatiza las consecuencias que las mismas producen en los colectivos sociales más desfavorecidos.

A través de la observación del contexto institucional, se ha tratado de explicar qué es y cómo ocurre la exclusión institucional en las microfinanzas. Se ha pretendido analizar cómo las normas institucionales que se negocian en los procesos económicos, sociales y políticos de una intervención microfinanciera, marcan las pautas de exclusión social, lo cual contribuye a reforzar el problema de la desigualdad social y la injusticia económica. Se ha esbozado un marco de análisis que hace operativo el concepto de exclusión social a través de sus instrumentos institucionales, lo cual permite observar la exclusión institucional de una práctica microfinanciera. Es decir, poniendo el punto de mira en la desventaja económica, social y política de determinados colectivos sociales, se analiza cómo las instituciones sociales definen la distribución de recursos y las relaciones de poder y, cómo este ordenamiento de recursos y poder reproduce las jerarquías de género, de casta y la estratificación económica en un contexto específico, en este caso, la región tamil de Chithamur, en India.

Las prácticas y los procesos que excluyen e incluyen, regulados a través de instituciones de mercado, Estado y sociedad civil, se pueden entender como expresión de la interacción de cuatro determinantes básicos: la creciente transnacionalización de la vida social y económica, la disponibilidad y distribución de activos, las estructuras sociales y económicas y, la naturaleza del régimen de desarrollo adoptado. No obstante, es el marco institucional el que crea sus propios mecanismos activos de integración económica en función de los anteriores condicionantes, reproduce un tipo o modelo de desarrollo, e igualmente, al producir resultados desiguales en los acuerdos sociales, crea los mecanismos causales de un tipo o modelo de exclusión social. Los componentes básicos de este modelo de desarrollo (y modelo de exclusión social) son los

parámetros que utiliza la función de producción o la tecnología microfinanciera y, que en nuestro estudio de caso, promueve una integración adversa y, por tanto, un deficiente desarrollo. El acceso a recursos financieros, a recursos productivos y comerciales, y a recursos sociales y políticos, no mejora la capacidad de absorción de deuda, ni la capacidad de producción y comercialización, ni la capacidad de participación en redes sociales, ni la capacidad de negociación de las participantes y, por tanto, la cobertura social del capital invertido es escasa, la sostenibilidad de la integración es corta, y los impactos de la intervención en la privación, la vulnerabilidad y el empoderamiento de los colectivos sociales más desfavorecidos, son mínimos. Los mecanismos que explican este fallo institucional son los factores de riesgo financieros, económicos, sociales y políticos, que definen las relaciones de dependencia financiera a través de la deuda, de dependencia económica a través de la competencia (en este caso monopolios y monopsonios espaciales), de dependencia social a través de monopolios de grupo, y de dependencia política a través de estructuras colectivas desapoderadas. Sirviéndose de estas estructuras institucionales, el propio proceso de exclusión institucional explica el fracaso de la integración económica, y a través de una práctica de desarrollo (en este caso microfinanciera) se favorece la exclusión social, se reproducen procesos de empobrecimiento y se afianzan situaciones de desigualdad e injusticia social.

El cuadro de la página siguiente resume los elementos que intervienen en el proceso de exclusión institucional de una actuación microfinanciera, y representa la conexión que existe entre la integración económica, el contexto institucional y la exclusión social.

Cuadro resumen. Relación entre la integración económica, el contexto institucional y la exclusión social

Intervención microfinanciera				Efectos en capacidades	RESULTADOS de la exclusión institucional (indicadores de exclusión social)				
Procesos de integración económica (titularidades)	PROCESOS de exclusión institucional (fallo institucional o mecanismos institucionales que explican el fracaso de titularidad)				Cobertura Social	Sostenibilidad	Impacto		
	Aspecto distributivo	Aspecto relacional	Tipo de exclusión						
Acceso a crédito y otros servicios financieros (proceso financiero)	Distribución y racionamiento de crédito. Factores de riesgo: - Cultura organizativa (oferta de servicios, sistema de distribución, financiación y valoración). - Técnicas de reducción de costes (selección, seguimiento, cumplimiento). - Términos contractuales (interés, forma, tamaño, metodología, destino, devolución, amortización)	Endeudamiento (anchura, profundidad, variedad, longitud, valor y coste de la deuda) – (dependencia financiera)	Exclusión del mercado de crédito y exclusión financiera	Capacidad de absorción de la deuda	Anchura (número de usuarias de colectivos excluidos; proporción del total de usuarias; proporción del total de población excluida; tasa de mercado) Profundidad (proporción de colectivos excluidos de la cartera; tamaño del crédito/ahorro/seguros de colectivos excluidos; profundidad geográfica) Variedad (gama de contratos financieros para colectivos excluidos) Longitud (número de contratos financieros por colectivo excluido; duración del grupo de ayuda mutua; duración de la actividad productiva)	Sostenibilidad financiera: - Voluntad de devolución (desvío de uso; esfuerzo en devolución) - Deserción - Capacidad de devolución	Privación financiera (crédito, ahorro, seguros)	Vulnerabilidad financiera (incapacidad de absorción de deuda, dependencia de prestamistas usureros, incapacidad de ahorro)	Empoderamiento material
Acceso a otros recursos económicos (proceso productivo y comercial)	Distribución de recursos económicos complementarios al crédito. Factores de riesgo: producción, coste, precio, ganancia de la actividad económica	Monopolios y monopsonios espaciales (dependencia productiva y comercial)	Exclusión del proceso económico (productivo y comercial)	Capacidad de producción y comercialización	Variedad (gama de contratos financieros para colectivos excluidos) Longitud (número de contratos financieros por colectivo excluido; duración del grupo de ayuda mutua; duración de la actividad productiva)	Sostenibilidad económica: - Nivel de producción - Coste de producción - Precio del producto - Ganancia neta - Duración de activos productivos	Privación económica (empleo, renta, carga laboral, trabajo infantil, educación, migración, seguridad alimentaria)	Vulnerabilidad económica (inestabilidad de ingresos, débil capacidad de producción, dependencia de proveedores y acreedores, pérdida de activos productivos)	
Acceso a recursos sociales (proceso social)	Distribución de recursos sociales e integración en redes (grupos de ayuda mutua de crédito)	Monopolios de grupo (aislamiento social o dependencia del grupo)	Exclusión del proceso social	Capacidad de pertenencia y participación en redes sociales	Valor (calidad de contratos financieros; satisfacción del colectivo excluido) Coste (precio y costes de transacción)	Sostenibilidad sociopolítica - Permanencia de los grupos de ayuda mutua - Permanencia de la relación del grupo de ayuda mutua con otras instituciones sociales	Privación social (participación en grupos de ayuda mutua, asociaciones civiles y políticas)	Vulnerabilidad social (relaciones en la familia, participación asociaciones, apoyo de redes)	Empoderamiento motivacional o actitudinal
Acceso a poder (proceso político)	Distribución de poder	Relaciones de poder asimétricas, estructuras colectivas desapoderadas, carencia de poder y control sobre los términos contractuales financieros, productivos y comerciales	Exclusión del proceso político	Capacidad de negociación y toma de decisiones dentro y fuera de la familia			Privación de acceso a bienes y servicios públicos básicos	Vulnerabilidad política (incapacidad de negociación y control)	Empoderamiento social u organizativo

El objetivo de este estudio es entender cómo ocurre la exclusión institucional, cómo se produce el fallo institucional, lo cual permite comprender cómo los medios o procesos institucionales destruyen las capacidades de determinados colectivos sociales, o dicho más suavemente, permite relacionar las capacidades de los colectivos sociales con su ambiente institucional, esto es, con el proceso económico de producción e intercambio, con el orden político que rige las relaciones de poder y garantiza derechos, y con las redes sociales y el sistema cultural, sus códigos y sus valores. En una práctica microfinanciera, el ambiente institucional abarca ese conjunto de obstáculos y posibilidades que modela tanto la distribución de recursos y de poder como el marco de relaciones de aquellos colectivos sociales que no quedan cubiertos por el sector financiero formal. Por tanto, el análisis ha consistido en explorar los procesos económicos, sociales y políticos de tal práctica microfinanciera y en valorar tanto la distribución de recursos y poder como las relaciones económicas, sociales y políticas que produce tal intermediación financiera. A partir de esta línea de análisis, se han realizado dos tipos de valoraciones, a saber, una valoración del *proceso* de la exclusión institucional que produce una práctica microfinanciera, y una valoración de los *resultados* de la exclusión institucional que igualmente produce tal práctica microfinanciera.

Se ha comenzado con una valoración del *proceso* de exclusión institucional de una práctica microfinanciera, a partir del análisis del ambiente institucional. El ambiente o contexto institucional de una intervención microfinanciera, a través de su sistema de distribución, el diseño de la oferta de servicios, el sistema de financiación, el sistema de valoración de desempeño y la tecnología microfinanciera, determina no sólo el proceso de integración financiera de los colectivos sociales sino que, al mismo tiempo, define el proceso de exclusión institucional. En el caso específico del crédito, el racionamiento de la oferta de crédito se atribuye en gran medida y precisamente a estos factores que, según como se definan, provocan una mayor o menor exclusión institucional. La exclusión institucional es, por tanto, implícita a la definición del contexto institucional de la propia intervención.

En el mercado de crédito, los activos sociales, es decir, la identidad y los derechos de los colectivos sociales, son señales en el proceso de racionamiento, donde se excluye e incluye en función de la pertenencia a un grupo socioeconómico considerado más fiable, más productivo y de menos riesgo. Cuando el racionamiento de la oferta de crédito está correlacionado, por ejemplo, con la casta (u otra categoría social), la prestamista puede rehusar ofrecer un préstamo u ofrecerlo en peores condiciones a comunidades SC, que por lo demás son equivalentes a otras comunidades con acceso a crédito, o equivalentes a quienes se les ha otorgado un préstamo en mejores condiciones. Esto implica una discriminación social, consecuencia de una búsqueda de maximización de rentabilidad financiera por parte de la prestamista, lo cual restringe el acceso a crédito a aquellos grupos sociales que tienen una débil condición socioeconómica, a favor de otros grupos sobre los que se asume que

son más productivos y fiables. Es decir, el reparto del crédito ofrece mayores oportunidades para aquellas personas que se cree que tienen una mayor probabilidad de devolución del crédito, e incluso hacia aquéllas que no atacan los intereses económicos de otras con más recursos. La construcción de esta *clausura* social, que favorece el acceso a recursos para determinados grupos de población y que limita a otros, opera a través de una función de producción o tecnología que, dentro del propio marco institucional que la define, determina los valores de sus variables con el fin último de atenuar los problemas de información imperfecta. En este ambiente, la prestamista puede que reduzca sus costes operativos, pero al mismo tiempo, aumentan los costes de la prestataria, se reduce la cobertura social y la integración de los colectivos tradicionalmente excluidos es adversa.

En este proceso de exclusión institucional se han estudiado dos componentes. Un primer componente de análisis del proceso de exclusión institucional de una práctica microcrediticia es su aspecto distributivo. Por ello, se ha descrito el perfil organizativo (la oferta de servicios y los sistemas de distribución, financiación y valoración) y la tecnología microcrediticia (técnicas de reducción de costes y términos contractuales), es decir, se ha sintetizado el conjunto de procedimientos institucionales que, resolviendo los problemas de información, incentivos y cumplimiento contractual, aseguran una profundización financiera pero fracasan en una profundización social. Los principales parámetros de la tecnología microcrediticia que se han observado son el destino del crédito, el tamaño del préstamo, la metodología crediticia, el tipo de garantía, el plazo de amortización, el esquema de devolución, el tipo de interés, así como las técnicas de selección de participantes, incentivos, seguimiento y control. En el área objeto de estudio, la estructura del mercado de microcrédito definida por su ambiente institucional, discrimina en su oferta por razón de casta, e integra adversamente por razón de género.

Un segundo componente en el análisis del proceso de exclusión institucional es su aspecto relacional, y que en el caso del mercado de crédito se refiere a la relación de endeudamiento que surge entre la prestataria y la prestamista. Para saber cómo afecta la deuda a cada grupo socioeconómico se utilizan cuatro dimensiones: *anchura*, *profundidad*, *longitud* y *variedad*. En términos de *anchura de la deuda* (número de endeudadas), se ha observado que el endeudamiento de las mujeres (46,5%) es mayor que el de los hombres (38,6%), pero la deuda de la población SC (41,7%) es similar al de la población OC (40,5%). En términos de *profundidad de la deuda*, la tasa de endeudamiento media es ligeramente mayor para la población SC (0,340) que para la población OC (0,312), y es muy similar para los hombres (0,331) y para las mujeres (0,325). Asimismo, el tamaño medio de la deuda es mayor para las mujeres y para la población OC, lo cual es debido a que el tamaño del crédito es más elevado para estos colectivos. En términos de *longitud de la deuda*, el *ratio* de retraso en el pago de la deuda de la población SC (1,024) es mayor que el de la población OC (0,111), y el *ratio* de retraso de los hombres (0,760) es mayor que el de las mujeres

(0,290). La población SC y los hombres son los que más tardan en devolver el préstamo. Sin embargo, la tasa de devolución media no sigue el mismo patrón. La tasa de devolución es similar entre población SC (58,3%) y población OC (59,4%), en cambio, las mujeres (53,4%) tienen una menor devolución que los hombres (61,4%).

El incumplimiento en la devolución de cada colectivo social tiene mucho que ver con el tipo de préstamo que provoca el endeudamiento (*variedad de la deuda*). Son los préstamos para vivienda, comercio y agricultura a medio plazo los que tienen unas más bajas tasas de devolución, y son los préstamos destinados a sericultura, los agrarios a medio plazo y los de ganado bovino los más puntuales en su devolución. Las mujeres OC están principalmente endeudadas con crédito agrario, las mujeres SC con crédito pecuario y comercial; los hombres OC son los que menos deuda tienen en todos los tipos de préstamos y; la deuda de los hombres SC es menor en los préstamos agrarios a corto plazo, pero su deuda agraria a medio plazo, comercial y de vivienda suele ser alta. Las causas de endeudamiento son principalmente causas endógenas a la intervención e inherentes a las condiciones de cada tipo de crédito.

Por este motivo, el análisis se ha centrado en un tipo de crédito, el crédito pecuario de ganado bovino para mujeres, donde se observa que en términos de anchura de la deuda, sólo un 36,1% de las mujeres ha liberado su deuda a tiempo, siendo las más perjudicadas las mujeres de las comunidades SC, las mujeres sin tierra y las mujeres más pobres. En términos de profundidad de la deuda, la tasa de endeudamiento media es mayor para mujeres SC (0,547) que para mujeres OC (0,303), para mujeres más pobres (0,367) que para mujeres con niveles relativos de pobreza medios (0,326) y altos (0,268), y para mujeres sin tierra (0,394) que para mujeres con explotaciones agrarias marginales (0,267) y superiores (0,271). La tasa de endeudamiento es una buena señal para determinar el grado de exclusión financiera ya que para acceder a otro préstamo la devolución del crédito anterior tiene que superar el 60% del principal. A fecha del estudio, el 48,9% de las participantes del programa se encuentra financieramente excluido. El tamaño de la deuda aumenta en los grupos más desfavorecidos, siendo los grupos con mayor riesgo de exclusión aquéllos con un tamaño de deuda superior. En relación a la longitud de la deuda, sólo un 33,3% de las mujeres han podido devolver su primer préstamo a tiempo, es decir, en dos años; sin embargo, la media en devolución es de 3,8 años. Un 63,9% de las mujeres no ha cumplido el plazo de devolución del crédito y, por tanto, se encuentra en una situación de endeudamiento con la OMF. Sin embargo, no existe correlación significativa entre la duración de la devolución del crédito y la identidad social y la posición económica de la prestataria, y la concesión de más crédito tampoco mejora la capacidad de absorción de deuda de la misma. El estudio de la deuda en Chithamur sugiere un fracaso de los mecanismos institucionales en la asignación de titularidades y capacidades a la población en riesgo de exclusión.

El fallo institucional que se produce en una intervención de crédito puede derivar de tres tipos de desajustes: pueden ocurrir desajustes entre la estructura de activos creada por el programa y el patrón de demanda; entre la naturaleza de la demanda de activos generados por el programa y el potencial de la oferta de tales activos; y/o entre el tipo de activo y los recursos de la población prestataria. Por tanto, la creación de un modelo institucional adecuado para los colectivos excluidos a través de la provisión de servicios económicos complementarios y de las adecuadas sinergias hacia atrás y adelante es fundamental para que la intervención crediticia no produzca una brecha a nivel micro entre el activo generador de ingreso y la disponibilidad de recursos complementarios para utilizar el activo de forma sostenible y, el colectivo consiga su integración económica, sin entrar en un círculo vicioso de endeudamiento.

En nuestro estudio de caso, la distribución de recursos económicos básicos complementarios al crédito, permite el acceso a ganado y asistencia veterinaria, el procesamiento y la comercialización del producto, y la inversión en formación sobre prácticas ganaderas (crianza, alimentación, cuidados veterinarios y hábitos higiénicos) y sobre prácticas de gestión para llevar la administración y contabilidad del negocio, así como concienciación en temas de género y casta para proteger sus derechos y fortalecer la autogestión y el empoderamiento de los grupos de ayuda mutua. A pesar de todo ello, esta intervención no contribuye a reducir las desigualdades económicas y sociales existentes, ni la pobreza en términos de generación de empleo, protección financiera, formación y cualificación, o soberanía alimentaria. La explicación de este fracaso en la asignación de recursos remite de nuevo a los factores institucionales de la exclusión. Hay que considerar que Chithamur es una región relativamente aislada donde la intervención actúa en un mercado de competencia monopolística y monopsonística, el mercado local es controlado por un sólo comprador o vendedor, que distorsiona las condiciones de los productos dentro una particular distribución espacial de agentes, las relaciones entre los grupos de crédito y el resto de agentes que intervienen en el proceso de producción y comercialización se desequilibran, y se producen disparidades y desigualdades, lo cual perpetúa la dependencia financiera, productiva y comercial de aquellos colectivos sociales con mayores desventajas.

Por otro lado, se observa que las relaciones de poder que surgen por la propia estructura de gobierno de la intervención no incentiva un proceso democrático. La comunidad no tiene representación en los órganos de gobierno de la OMF, no existe un vínculo formal entre los grupos de crédito y los órganos de representación superiores, las contribuciones de los grupos de crédito son participaciones no reembolsables y no está reconocido el derecho de reclamar una liquidación, no existe una estructura que permita una intermediación participativa en el proceso microfinanciero, y falta un marco legal que asegure que el apalancamiento del capital beneficie a las comunidades pobres. Existe pues una brecha entre la participación real de las personas y su derecho de

participación. Asimismo, la constitución y el funcionamiento de los grupos de crédito es débil a nivel comunitario, sin poder de negociación a nivel local, con unas estructuras colectivas desapoderadas sesgadas en función de la casta y el género, que no permiten a sus miembros superar su disgregación; no existe interacción entre los distintos grupos de crédito; existe una débil vinculación de los grupos de crédito de los colectivos excluidos con los programas gubernamentales; se mantiene un débil poder de negociación respecto a los agentes proveedores y acreedores; no hay control sobre la gestión del negocio, ni sobre las condiciones del préstamo ni sobre las condiciones de la inversión y desarrollo del producto y, por tanto, con el tiempo va aumentando la exclusión social y financiera de los colectivos más desfavorecidos.

En resumen, el *proceso* de exclusión institucional que provoca esta intervención microfinanciera se manifiesta en sus tres dimensiones: económica, social y política. En primer lugar, se produce una exclusión económica (financiera, productiva y comercial), al tratarse de una intervención que discrimina en el acceso a unos servicios financieros y de generación de ingreso, que arrastra a muchas participantes a la trampa de la deuda, que destruye la viabilidad económica por la implantación de una actividad que no es rentable, que segrega con la consecuente creación de guetos de oportunidades, que no reduce la vulnerabilidad de las economías domésticas, ni aumenta el empoderamiento material de las mujeres. Igualmente se produce una exclusión social ya que, a pesar de que la metodología crediticia y la distribución del producto ofrece a las participantes un sentido de pertenencia al grupo, se reproducen los mismos patrones sociales de segmentación de población por casta y género, y no se amplían las oportunidades para los estratos más degradados de la sociedad india. Por último, ocurre una exclusión del proceso político, debido a la nula capacidad de negociación del grupo, donde las participantes no pueden influenciar los procesos de toma de decisiones, ni pueden cambiar las reglas en la interacción con otras instituciones sociales. Prevalece pues la ineficacia política de los grupos de crédito, que quedan excluidos de poder dentro de unas estructuras colectivas informales que obstaculizan superar su fragmentación y su estado de disgregación.

Hay, en definitiva, una legitimación de patrones institucionales que fallan en integrar a determinados colectivos sociales (comunidades SC, mujeres, agricultoras sin tierra), que van en contra de una distribución equitativa de recursos y de unas relaciones equilibradas, y que siguen fomentando modelos discriminatorios y de dependencia que silencian las voces de los colectivos excluidos y ocultan su situación. El contexto institucional llena de inconsistencias esta intervención de desarrollo, que provoca en los colectivos sociales más desfavorecidos una baja capacidad de producción y absorción de deuda, un reducido poder de gestión, y una escasa capacidad de promover una participación activa en la sociedad y la economía de Chithamur. Todo ello causa una estrecha cobertura social del capital, unos bajos niveles de sostenibilidad y un impacto

fundamentalmente negativo en los colectivos sociales excluidos, efectos que reproducen los mismos patrones de desigualdad y exclusión social a que ya están acostumbradas estas comunidades rurales. Centrémonos ahora en estos efectos: los resultados de la exclusión institucional.

El segundo tipo de análisis realizado es la valoración de los *resultados* de la exclusión institucional de la práctica microfinanciera. Estos *resultados* que produce la exclusión institucional en determinados colectivos sociales se miden en términos de cobertura social, sostenibilidad e impacto. Primero, como ya se ha mencionado, existe un racionamiento de crédito por parte de la oferta que está correlacionado con el género, la casta y la pobreza. Para medir el resultado de este racionamiento se ha utilizado el concepto de *cobertura social* a través de seis dimensiones *_anchura, profundidad, variedad, longitud, valor y coste_*. A través de estas dimensiones y sus indicadores, se valora el grado de acceso a crédito de los colectivos socialmente excluidos, lo cual es indicador del grado de exclusión social existente en el acceso a crédito.

El primer resultado de la exclusión institucional se mide, por tanto, en términos de cobertura social a través de sus seis dimensiones. En términos de *anchura de cobertura social*, existe una creciente discriminación por razón de casta. En términos de *profundidad de cobertura social*, se advierte que el volumen de crédito para los hombres SC y OC es similar, pero la mujer OC recibe casi cuatro veces más crédito que la mujer SC. Asimismo, existe correlación significativa negativa entre el tamaño del préstamo y el sexo, es decir, un mayor tamaño del préstamo va asociado a la mujer, señal de discriminación positiva hacia la mujer. Sin embargo, existe una correlación significativa positiva entre el tamaño y la casta, es decir, la pertenencia a una comunidad SC lleva asociada un tamaño de préstamo inferior, lo cual también es señal de exclusión institucional por razón de casta. Con el tiempo se promueve la discriminación positiva en el acceso a crédito de las mujeres mientras que se discrimina a la población SC. En términos de *variedad de cobertura social*, se observa que el destino de los préstamos es distinto para cada colectivo social, es decir, los colectivos sociales no tienen un acceso equitativo a toda la gama de productos crediticios. En términos de *longitud de cobertura social*, parece que no hay permanencia en el acceso a crédito, lo cual es señal de la baja sostenibilidad de los grupos, aunque si bien no existe correlación significativa entre el sexo o la casta y la permanencia del grupo. Por último, en términos de *coste* del microcrédito para los colectivos sociales tradicionalmente excluidos es el mismo que para aquellos segmentos de población con acceso al mercado de crédito formal de la zona¹.

¹ En términos de *valor de cobertura social*, no se dispone de información sobre la satisfacción de la demanda de cada uno de los tipo de crédito, sólo del valor del crédito pecuario como se resume más adelante.

Asimismo, se ha analizado la cobertura social del crédito pecuario bovino, que es el dirigido especialmente a las mujeres, y del que se dispone información sobre el nivel de pobreza relativa de las mismas. En términos de *anchura*, se ha observado que es un crédito dirigido fundamentalmente a mujeres OC, apenas el 14,2% de las mujeres pertenecen a comunidades SC, y con el tiempo va disminuyendo su participación. El acceso a este tipo de crédito se dirige principalmente a mujeres con acceso a tierra _ la media de las explotaciones agrarias de las participantes está por encima de la media de la zona_. En términos de *profundidad*, el crédito se destina mayoritariamente a las mujeres OC (86,4%), aunque el tamaño del crédito es similar para SC y OC así como para los distintos tipos de explotaciones agrarias. En términos de *variedad*, estas prestatarias tienen una más amplia variedad de servicios financieros a su disposición, facilidades de seguro por muerte de ganado, la intermediación en pagos por la venta de la producción, y una mayor participación en grupos de ahorro, aunque si bien es cierto que también surge una mayor participación en estos grupos de ahorro de las mujeres OC y de las mujeres con explotaciones agrarias superiores a 1 hectárea. En términos de *longitud*, se ha observado que las mujeres OC acceden a un mayor número de préstamos que las mujeres SC. La sostenibilidad de los grupos es reducida: de los 58 grupos constituidos, 14 han abandonado el programa, dentro de los cuales el 62% de las mujeres ya no produce ni tiene acceso a más crédito; sólo el 16,3% de las mujeres SC sigue produciendo frente al 56,1% de las mujeres OC. No existe correlación significativa entre el número de préstamos o el nivel de producción y la tenencia de tierra. En términos de *valor* o calidad, las condiciones contractuales del crédito pecuario son iguales para la población SC y OC, pero existe racionamiento en el acceso a crédito pecuario a favor de mujeres OC y en contra del resto de población. En cuanto a la satisfacción de los colectivos excluidos con las condiciones del crédito, las principales críticas hacen referencia al tamaño del crédito, la limitación de un sólo préstamo y el esquema de devolución. En cuanto al *coste*, es el mismo para todas las participantes e igual que el tipo de interés comercial de India; sin embargo, si se tienen en cuenta los costes de producción, éstos aumentan en función de la tierra, es decir, a más tierra menos costes de producción.

Se constatan pues en esta intervención las divergencias que existen entre la cobertura financiera (o alcance) y la cobertura social. La anchura de la cobertura financiera depende principalmente de los recursos financieros disponibles y del ritmo de recolocación de éstos entre la demanda. Es, por tanto, indicador del tamaño de los recursos disponibles para prestar y de la actitud redistributiva. Sin embargo, un mayor número de población prestataria de microcrédito no implica una cobertura mayor de colectivos en riesgo. Como se ha visto, en los primeros años de la intervención, hay menos anchura de alcance que en los últimos años; sin embargo, en los primeros años se ofrece un mayor acceso a crédito a las comunidades SC que, paradójicamente y a pesar del aumento de financiación, se va reduciendo con el tiempo. Asimismo, una amplia variedad de cobertura financiera, es decir, una amplia gama de servicios microfinancieros, tampoco garantiza una amplia

variedad de cobertura social. Con los años se va diversificando la oferta de servicios financieros, pero ello no se traduce en una mayor variedad de servicios para los colectivos sociales más desfavorecidos; es decir, al ir dirigidos determinados productos crediticios hacia determinados colectivos sociales, no se produce una distribución equitativa de la oferta microcrediticia. Por otro lado, la longitud de cobertura financiera depende en gran medida de la capacidad de absorción de deuda de las prestatarias y de las condiciones circundantes a la actividad económica en la que se invierte. Si los grupos receptores de crédito sin capacidad de devolución desaparecen en el tiempo, es principalmente debido a que los mecanismos institucionales no arreglan los desajustes que se producen entre el crédito y el activo invertido, ni facilitan que la integración económica sea sostenible. Por tanto, esta evidencia muestra que los resultados de una cobertura financiera amplia son distintos que los resultados de una cobertura social amplia no discriminatoria.

El segundo resultado de la exclusión institucional se mide en términos de sostenibilidad. Se ha analizado la sostenibilidad de la intervención microfinanciera, entendida ésta como la capacidad de mantener en el tiempo las oportunidades de acceso a servicios y recursos básicos para aquellos colectivos que, de otro modo, permanecerían excluidos de los sectores económicos formales. La sostenibilidad institucional en una intervención microfinanciera persigue la sostenibilidad de la integración desde un punto de vista financiero, económico y sociopolítico. Desde un punto de vista de sostenibilidad financiera, parece que la intervención no ofrece una capacidad suficiente de absorción de deuda a sus participantes y muchas de ellas quedan atrapadas en el círculo vicioso de la deuda, aumentando su dependencia financiera del propio programa y, en algunos casos, de prestamistas usureras. La capacidad de endeudamiento o de absorción de deuda se refiere tanto a la capacidad como a la voluntad de la prestataria para la devolución del préstamo; se observa que existe una baja tasa de desvío del crédito hacia otros usos (2,7%), con una mayor proporción de población SC que de OC (3% frente a 1,5%), así como una mayor proporción de mujeres sin tierra mayor que de mujeres con tierra. Asimismo, existe un elevado esfuerzo en devolución, y aunque existe correlación negativa entre el esfuerzo en devolución y el nivel de producción, es decir, a menor producción mayor esfuerzo en devolución del préstamo, la tasa de devolución no varía en función de la casta, el nivel de pobreza o la tenencia de tierra. Asimismo, se observa un alto índice de deserción, el 83,7% de mujeres SC y el 43,9% de mujeres OC han abandonado la producción, y conforme aumenta su pobreza o disminuye su propiedad de tierra, la deserción es mayor. El abandono es fundamentalmente consecuencia de la insatisfacción con el programa en relación a las condiciones crediticias (el elevado interés, el reducido tamaño del préstamo, el esquema de devolución), la actividad productiva (los ingresos insuficientes, la elevada carga de trabajo, los elevados costes de manutención, la improductividad del ganado, el bajo precio de la leche, los bajos niveles de producción, la dependencia en la comercialización del producto, las pérdidas del ganado), la gestión del grupo (problemas de registro de la producción y contabilidad) y la gestión

del programa (retrasos en la recogida de leche, irregularidad en la asistencia veterinaria). Todo ello hace fracasar la actividad económica e incapacita a las mujeres en la absorción de la deuda.

Desde un punto de vista de sostenibilidad económica, se ha observado que el programa mantiene a las mujeres atrapadas en una actividad improductiva y no rentable, lo cual se explica por la mala calidad del ganado con altas tasas de mortalidad, la falta de acceso a tierra de pastoreo o forraje, los servicios veterinarios irregulares, los bajos niveles de producción, el elevado coste de explotación, la irregularidad y los retrasos en los pagos, los insuficientes ingresos para cubrir los costes de producción, y las ventas a un distribuidor monopsonista que aunque no discrimina en razón de la casta, impone un precio inferior al de otros distribuidores de la región. Al no existir una adecuada capacidad de producción, la nueva actividad económica genera pérdidas en la mayoría de las mujeres. A partir de un análisis ANOVA, se ha observado que a más tierra en propiedad, más alta es la media del coste de producción mensual. Asimismo, la pertenencia a una comunidad SC supone una media en producción y en coste de producción más altas en comparación con las comunidades OC. Sin embargo, ni la casta ni el nivel de pobreza influyen significativamente sobre la ganancia neta, aunque sí la propiedad de tierra, es decir, a más tierra en propiedad más alta es la media de la ganancia neta.

Desde un punto de vista de sostenibilidad sociopolítica, los grupos de crédito no se constituyen como estructuras autónomas que fomentan una participación activa y aumentan el poder de negociación, sino que actúan como mecanismos de reducción de costes financieros y de producción para otros agentes dominantes, que además reproducen la mismas jerarquías y desigualdades sociales. Los activos productivos son de propiedad individual y gestionados individualmente, únicamente la venta de la producción es colectiva a través del grupo, y gestionada con recursos y responsabilidades comunes. No obstante, las entidades implicadas en la financiación, el procesamiento y la comercialización pertenecen a una asociación sin ánimo de lucro, y las mujeres participantes en el programa no tienen participación ni representación en sus órganos operativos ni directivos. Su sostenibilidad está pues condicionada simplemente por el acceso a crédito y la comercialización de la producción.

El tercer, y último resultado, de la exclusión institucional se mide en términos de impacto. Se ha analizado el impacto de la intervención microfinanciera en los colectivos más desfavorecidos (mujeres pobres SC y OC) desde un punto de vista económico, social y político, en términos de privación, vulnerabilidad y empoderamiento. Entre las mejoras económicas de la intervención: sólo el 13,5% del colectivo ha obtenido un pequeño excedente económico, el 15,7% ha aumentado sus activos productivos (ganado), y el 30,1% ha mejorado el consumo de leche. El 86,5% del colectivo ha sufrido pérdidas económicas, el 75% no puede saldar su deuda y el 90,7% ha empeorado su

condición económica en relación a una situación anterior sin deuda. Asimismo, se aprecia en algunos casos un aumento de la carga laboral de las mujeres, un mayor absentismo escolar de algunas de las hijas y una mayor dependencia de algunas de las mujeres de prestamistas usureras. El riesgo de la deuda y la actividad productiva han provocado vulnerabilidad económica y financiera en la mayoría de las viviendas participantes, donde se produce dependencia económica de los agentes de mercado y se genera una relación en términos desiguales, subordinada frente a aquéllas con más recursos y poder.

Desde un punto de vista social, se permite a colectivos sociales antes excluidos la participación en grupos de crédito para la producción láctea así como la participación en grupos de ahorro (el 81,1% de las mujeres es miembro de un grupo de ahorro). Esta participación disminuye la vulnerabilidad social de las mujeres, sin embargo, como ya se ha mencionado, estos grupos son simples mecanismos de reducción de riesgo financiero y comercial, que aseguran la devolución del préstamo y la producción, pero que siguen siendo reproductores de los mismos patrones que segregan por género y casta, y perpetúan un acceso discriminatorio al crédito así como a otros bienes y servicios básicos en función de la pertenencia al grupo.

En cuanto a cambios en las relaciones de poder y la toma de decisiones dentro de la vivienda, la mayoría de las mujeres dice no haber experimentado ninguna mejora, apenas el 12,7% expresa haber aumentado su participación en la toma de decisiones en su vivienda y una mayor cooperación de los cónyuges. Fuera de la vivienda y en relación al grupo de crédito, se advierte que el 70,4% de las mujeres ha aumentado su participación en la toma de decisiones dentro del grupo, y muestra la buena cooperación y respeto entre los miembros. Sin embargo, las mujeres no controlan las condiciones crediticias, el destino del crédito, el precio del producto, ni sus condiciones de comercialización. Ninguna de las mujeres dice haber experimentado una mayor libertad de expresión o comunicación con otros miembros de su comunidad, ni una mejora de acceso a asistencia pública social o de desarrollo, ni de acceso a servicios públicos básicos.

En definitiva, a partir del análisis del ambiente institucional de una intervención microfinanciera se llegan a conocer las condiciones de integración de cada colectivo social así como las desventajas económicas, sociales y políticas que provocan las fallas institucionales. La conclusión a la que se llega es que los servicios microfinancieros de Chithamur no pueden contribuir a reducir la pobreza a través de un incremento del ingreso, ni permiten a la población pobre expandir sus activos, ni gastar más en educación, nutrición, vivienda o salud, ni contribuyen a reducir la vulnerabilidad de las viviendas o a mejorar el empoderamiento de los colectivos excluidos, porque en la práctica no utilizan los procedimientos institucionales adecuados que ayuden a reestructurar equitativamente las relaciones de financiación, producción y distribución en las que están inmersos. La propia

definición institucional provoca, por tanto, una exclusión de los procesos económico, social y político que ocurren en tal práctica microfinanciera.

Esta tesis ha criticado una práctica microfinanciera por su tácita exclusión institucional, y promueve la extensión de una crítica a toda aquella práctica microfinanciera que, basando su estrategia en criterios de eficiencia y de reducción de costes, de autosuficiencia financiera y de escala, permite que sus propios mecanismos de reducción de riesgos y costes sean igualmente factores de aumento de riesgo para los colectivos sociales más desfavorecidos. Este trabajo ha relatado el fracaso institucional de una intervención microfinanciera por llevar implícita una exclusión institucional; no obstante, aun siendo fracaso, puede llegar a ser instructivo, puesto que a través de su análisis se intentan visibilizar otras imágenes de una práctica microfinanciera, destapar los procesos y los resultados de la exclusión institucional, revelar los vínculos institucionales entre titularidades y capacidades, señalar cómo operan las reglas institucionales y, mostrar cómo las combinaciones de recursos y relaciones, que surgen en los acuerdos sociales, funcionan o no funcionan en mejorar la cobertura social y la sostenibilidad de la integración de colectivos excluidos, en disminuir su privación y vulnerabilidad, y en aumentar su empoderamiento. Por tanto, de una mala práctica, de sus fallos y sus restricciones, también se puede aprender y compartir una lección en relación a cómo las prácticas de desarrollo funcionan. A continuación, destacamos algunas conclusiones en relación al microcrédito:

- El microcrédito puede ayudar temporalmente a superar una escasez de liquidez, pero también puede ser ineficaz si a través de su inversión se perpetúa la débil posición económica, social y política de los colectivos participantes, y no contribuye a mejorar la reestructuración de las relaciones económicas y sociales.
- El microcrédito puede estimular un crecimiento sostenible de empresas, nuevas o ya existentes, sin embargo, debido a las barreras institucionales restrictivas de integración puede también ser proclive a estimular la exclusión social.
- El microcrédito no afecta a la organización de mercado, a la estructura social de los procesos de mercado, a la estructura de poder ni a la distribución de riqueza, si no va acompañado de una política institucional de transformación estructural de disminución de la exclusión social y la desigualdad.

La principal restricción de una práctica microfinanciera para los colectivos sociales tradicionalmente excluidos, no es la falta de recursos (económicos, sociales y políticos), sino la exclusión provocada por el contexto institucional que define las condiciones de distribución de tales recursos y las relaciones creadas por tal asignación de recursos. Destacamos pues algunas

conclusiones en relación a cómo el contexto institucional puede afectar a los colectivos tradicionalmente excluidos a través una práctica microfinanciera:

- Puede excluir a colectivos sociales de una integración económica plena, puede integrar a ciertos colectivos sociales en ciclos productivos no rentables e inviables económicamente, y puede convertir a colectivos tradicionalmente excluidos en colectivos productores ‘autoempleados’ de bajo coste o trabajadores ocultos desprotegidos.
- Puede trasladar el riesgo y los costes de información a las secciones más desfavorecidas y marginadas, sin haber una transferencia de beneficios, y puede dejar al descubierto las auténticas necesidades de los colectivos excluidos.
- Puede convertirse en un medio de desplazar la carga de la deuda del desarrollo hacia los colectivos sociales tradicionalmente excluidos, y puede reforzar y perpetuar las relaciones desiguales entre poderes desiguales, y el control, la subordinación y la dependencia de unos grupos sobre otros.

A partir de estas conclusiones y para terminar, filtramos en este trabajo unas breves notas que plantean algunas cuestiones que pueden servir para futuras investigaciones. Se sugiere, por un lado, relacionar la naturaleza de la pobreza, la innovación institucional y la política contra la exclusión social, y por otro lado, enfatizar las diferencias entre las carencias de los mercados y las necesidades de los colectivos excluidos, para poder tener una visión más real y práctica de los procesos de integración económica.

Abordamos la primera temática suscitada que hace referencia a la relación entre la pobreza, la innovación institucional y la política contra la exclusión social. En primer lugar, en relación a la naturaleza de la pobreza, hay que distinguir entre la pobreza crónica, de largo plazo, y la pobreza transitoria o temporal². Cuando la pobreza es temporal, es viable optar por ofrecer apoyo a través de redes de seguridad social, seguros y programas de crédito. Sin embargo, cuando la pobreza es crónica los problemas son más profundos y no pueden abordarse sólo con seguridad social o con inyecciones de capital, sino que requieren cambios estructurales. Por un lado, se requiere una transformación de las condiciones socioeconómicas, actuando sobre aquellos factores económicos, sociales y políticos que promuevan una mayor participación de aquellos grupos que viven en los márgenes de la sociedad. Por otro lado, la pobreza no sólo tiene un componente estructural económico, sino un componente estructural social (en India de género y de casta), ya que las dinámicas de la exclusión institucional son tanto procesos económicos como procesos sociales. Y por último, y no menos importante, una concepción multidimensional de la naturaleza de la

² Hulme, 2003.

pobreza, supone considerarla no sólo como un cúmulo de déficits estructurales económicos y sociales, sino también como déficits políticos.

En segundo lugar, el estatus económico, la identidad social o la posición política de los colectivos sociales no explican si una práctica microfinanciera produce una adecuada integración económica, social y política, sino que es el diseño institucional de tal práctica microfinanciera la variable explicativa del fallo en la integración. Es decir, el marco institucional de las intermediaciones microfinancieras, dentro de sus propias prácticas económicas, sociales y políticas, diseña las condiciones estructurales que discriminan y que favorecen la exclusión social. Por tanto, las innovaciones microfinancieras ofrecen una amplia gama de posibilidades bien para beneficiar a los colectivos excluidos, bien para ahogarlos más en su situación de pobreza y desigualdad.

En tercer lugar, la solución para luchar contra la exclusión institucional depende de la visión política o paradigma que se adopte, ya que cada paradigma de exclusión social se basa en una forma distinta de entender la relación entre el individuo y la sociedad, sobre cuya base se desarrolla el régimen de integración³. Sin embargo, el diseño de políticas contra la exclusión social no es sólo una cuestión de combatir la exclusión institucional, sino de definir los términos de la integración y trabajar fundamentalmente en la mejora de la equidad institucional. Es decir, se puede excluir de forma explícita o implícita. La exclusión institucional es explícita cuando no sucede siquiera la integración económica de determinados grupos sociales; y la exclusión institucional es implícita cuando sucede la integración económica a través de un acceso desfavorable a factores básicos (empleo, tierra, crédito, vivienda, servicios públicos como salud, educación, seguridad pública, justicia y/o derechos básicos) y, por tanto, sigue habiendo exclusión social. Para combatir estas formas de exclusión institucional, en términos de Rodgers (1995) hablaríamos de dos alternativas estratégicas básicas de lucha contra la exclusión: una ‘reactiva’ y otra ‘proactiva’; o en términos de Fraser (1997) hablaríamos de remedios ‘afirmadores’ y ‘transformadores’. Por tanto, las opciones políticas para tratar la cuestión de la exclusión social serían bien establecer marcos paralelos que combatan y disminuyan la discriminación con leyes y políticas preferenciales que corrijan los resultados desiguales de los acuerdos sociales pero sin tocar el marco institucional básico; o bien

³ En palabras de G. Rodgers (1995) “El paradigma de solidaridad se preocupa por la construcción de ataduras sociales con una sociedad unitaria; la especialización con los límites que legitiman el comportamiento individual; el monopolio con la construcción de poder contrarrestante; el organicismo con las instituciones de integración y construcción de consenso” (275). “Los modelos de solidaridad y orgánico sugieren la promoción de dialogo y la construcción de consenso en torno a valores comunes; el modelo de especialización el diseño de marcos legales e institucionales para dirigir individuos fuera del comportamiento excluyente; y el modelo de monopolio la identificación de intereses comunes entre distintos grupos sociales excluidos, que pueden realzar el poder de los interesados” (281).

construir el marco institucional básico que permita establecer una política social y económica integradora, que transforme los mecanismos y las condiciones que causan pobreza y desigualdad⁴.

La primera alternativa intentaría neutralizar los efectos adversos económicos y sociales de la política económica a través de intervenciones que eliminen las formas de exclusión, desarrollando políticas que compensen los mecanismos que continuamente reproducen la exclusión social, y retirando las prácticas discriminatorias basadas en género, raza, etnicidad o cualquier otra forma de discriminación. La principal tarea sería centrarse en los grupos sociales excluidos, visibilizarlos, fortalecer su capacidad organizativa, empoderarlos, aumentar sus bienes económicos y su participación en el consumo, y realizar intervenciones que aborden aspectos concretos de la exclusión e intenten cambiar las prácticas sociales, las actitudes y las creencias respecto a los mismos. El problema de esta opción estratégica es que sigue estigmatizando al colectivo excluido.

La segunda alternativa, prevendría la exclusión institucional desafiando la hegemonía de las fuerzas de mercado, a través de la promoción de la cohesión social y la amplia participación de los beneficios del desarrollo, estando la política social perfectamente integrada en la estrategia económica, e integrando a los excluidos como agentes de política o agentes que definen su propia integración desde una perspectiva activa, y no como grupo meta de la intervención. En este caso, la solución no está en integrar a los colectivos excluidos en la producción y el desarrollo, sino en mejorar las condiciones económicas y la cobertura social de esa integración a través de un marco institucional equitativo adaptado al ambiente sociocultural, y no a la inversa. La innovación institucional para los colectivos sociales excluidos necesita ser dinámica, específica en su contexto y adaptada a las necesidades cambiantes, que permita extender su acceso a los mercados laborales, de tierra y de capital, que contribuya a una mayor redistribución de activos básicos y recursos naturales, que refuerce la formación, que apoye la creación de espacios y estructuras comunitarias autónomas y autosuficientes pertenecientes a los colectivos excluidos y dirigidas por ellos, que defienda la creación de mecanismos comunicativos, informativos, educativos, y participativos en la toma de decisiones y estrategias de empoderamiento de los grupos, que ayude a luchar contra la pobreza.

Por otra parte, es oportuno señalar que para conseguir un diseño institucional adecuado, hay que entender y diferenciar entre las necesidades de los colectivos excluidos y las carencias del mercado. Por un lado, nos encontramos con las necesidades de los colectivos excluidos en el acceso a los mercados de activos productivos básicos. Una intervención microfinanciera a nivel micro puede actuar sobre la capacidad de la prestamista o sobre la capacidad de la prestataria. Si se interviene

⁴ Véase Gore y Figueiredo 1997; Fraser, 1997; Kabeer, 2000; Buvinic, 2003.

sobre las capacidades de la prestataria son fundamentales varios aspectos. Primero, conocer y entender las necesidades y aspiraciones de los diferentes colectivos sociales que demandan financiación. Existe el peligro de utilizar enfoques de desarrollo estándar de arriba abajo, donde se deja al arbitrio de los agentes donantes e inversores la concentración del crédito en la ‘población económicamente activa y solvente’. Sin embargo, esta población no es la única que puede beneficiarse de las microfinanzas, por eso es importante el desarrollo de unas microfinanzas adaptadas a las necesidades de aquellas personas que requieren recursos para cubrir sus variadas necesidades de liquidez.

Segundo, una practica que quiere mejorar las capacidades de la prestataria tendrá que identificar aquellos instrumentos que mejor cubran las necesidades de estos colectivos, que les ayuden a desafiar las desigualdades de género y casta en que están inmersos, con condiciones flexibles a sus necesidades, aspiraciones y limitaciones, integradas en su contexto sociocultural pero, al mismo tiempo, que interrumpan la transmisión intergeneracional de desventaja por medio de servicios hechos a su medida. Ello implica adoptar una cultura organizativa de atención a la pobreza que integre mecanismos de protección y promoción económica, social y política. Es decir, hacer la reducción de la pobreza una meta tanto explícita como implícita de la cultura organizativa. Se apuesta por la introducción de medidas que resuelvan las necesidades especiales de los colectivos más desfavorecidos social y económicamente, integrando sistemas de desempeño social y valoraciones de impacto para mejorar la práctica financiera de la organización y cubrir las necesidades de la población pobre, adoptando un sistema de seguimiento de impacto con el objetivo de localizar los factores que provocan una mejora o declive de la desigualdad económica, social y política, realizando estudios de la satisfacción de la población prestataria a fin de mejorar los servicios proporcionados, adaptando la tecnología financiera, ofreciendo una variedad de servicios financieros que cubran las necesidades de los colectivos excluidos, adecuando los productos financieros a las necesidades de los colectivos sociales excluidos más pobres según el carácter estacional y la diversidad de los medios de subsistencia rurales, y ofreciendo condiciones flexibles e incentivos al personal para llegar a la población más pobre, introduciendo medidas que permitan disminuir los costes de transacción de la población participante, y promoviendo y subsidiando organizaciones de microfinanzas experimentales e innovadoras.

Tercero, es básico adoptar una estrategia que aumente el empoderamiento de los colectivos excluidos a través de procesos participativos para el aprendizaje y la toma de decisiones, es decir, se ha de fomentar un aprendizaje, una gestión y una acción participativas a través de consultas continuas con la población interesada, procesos de toma de decisiones, y redes y vínculos con otros colectivos sociales para aumentar la posibilidad de una política activista que promueva la agencia

económica, social y política, donde los colectivos excluidos no sean pacientes que hay que tratar sino agentes cuyas acciones son centrales en la defensa y denuncia de sus condiciones de vida.

Cuarto, en la redefinición institucional de las condiciones financieras para mejorar las capacidades de los colectivos excluidos, habría que hacer hincapié principalmente en la capacidad de absorción de deuda. Es decir, no sólo hay que fomentar el acceso a servicios financieros sino que es igualmente importante fortalecer la capacidad de devolución de la deuda de cada colectivo social, especialmente de los colectivos excluidos. No sólo es esencial aliviar la pobreza sino aliviar la deuda de estos colectivos, aumentando su capacidad de absorción de deuda. La capacidad de devolución debería estar determinada por la capacidad de generación de renta y no tanto por los requerimientos de garantía. Por este motivo, es preciso crear oportunidades productivas, porque el crédito, por si mismo, no puede crear oportunidades productivas ni resolver los problemas del desarrollo. Desde esta perspectiva, el crédito puede dirigirse hacia industrias intensivas en mano de obra, empresas que creen trabajo para colectivos excluidos, producción no agraria que proporcione más flexibilidad para afrontar la carencia de tierra y la inestabilidad de los ingresos, y la creación de vínculos hacia delante y hacia atrás para las actividades de colectivos excluidos. La deuda se convierte en uno de los principales problemas en toda práctica financiera y, por tanto, la cuestión clave debería centrarse en buscar aquellos mecanismos que reduzcan el riesgo de los colectivos en el acceso a servicios financieros, esto es, que reduzcan el riesgo de la deuda para cada colectivo social y mejoren su capacidad de absorción de deuda y, así puedan salir de la exclusión, o de la inclusión cuando es abusiva e injusta.

Por otro lado, para conseguir un diseño institucional adecuado, no sólo hay que entender las necesidades de los colectivos excluidos, sino entender las carencias del mercado. No hay que presumir que en una economía los mercados existen sino que es necesario reconocer la carencia de mercados y, por tanto, hay que realizar cambios en la estructura de mercado, fundamentalmente en los mercados de factores básicos como el mercado de trabajo o el financiero. La cuestión política no consiste en liberalizar mercados sino en crear mercados⁵. Desde esta perspectiva, para compensar los desequilibrios históricos por la subyugación de las mujeres y las comunidades SC en la estructura social y patriarcal, así como por las estereotipadas actividades económicas de género y casta es fundamental cambiar la inicial distribución de activos. La redistribución de activos financieros, económicos, sociales y políticos básicos, pilar de los mecanismos de exclusión institucional, es esencial para crear esos nuevos mercados y corregir la inicial desigualdad en la distribución de activos.

⁵ Gore, 1995; Gore y Figueiredo, 1997.

Asimismo, los nuevos mercados, y entre ellos el mercado de crédito, han de vincularse a nuevas metas de desarrollo, y han de construir visiones alternativas que conciban un nuevo contexto institucional cuyo cimiento sea la equidad. Como ya se ha visto, la redistribución de activos como el microcrédito sigue siendo endógena, es decir, depende de las condiciones económicas, de la identidad social y de la posición política del grupo. Son entonces necesarias medidas que influyeran en el desarrollo de las instituciones sociales, a partir de nuevas formas institucionales de organizaciones colectivas, que puedan asegurar un acceso activo y democrático a factores básicos. Igualmente, habría que desarrollar los mercados, ofrecer las facilidades de enlace necesarias hacia atrás y hacia delante, utilizando nuevos canales de producción y distribución basados en las necesidades de los colectivos excluidos, servicios que faciliten los vínculos entre las proveedoras y las posibles compradoras en un mercado dado, identificar los problemas, los obstáculos y las oportunidades para las pequeñas empresas de colectivos excluidos, identificar nuevas tecnologías que desarrollen productos que respondan a la demanda del mercado excluido, servicios que ayuden al desarrollo de un mejor acceso a materias primas y a la producción de insumos, servicios de desarrollo empresarial con formación y asistencia técnica que desarrollen la capacidad de planificación y gestión de sus operaciones para que sean sostenibles en el tiempo, así como un mayor acceso a mercados de insumos, de productos, información, servicios que establezcan infraestructuras sostenibles como refrigeración, almacenamiento, procesamiento, transporte o comunicación, medios de distribución de servicios a colectivos excluidos a través de infraestructura, capacidad organizativa y redes comunitarias, nuevas formas institucionales basadas en la sociedad civil, programas educativos orientados a cambiar actitudes, etc.

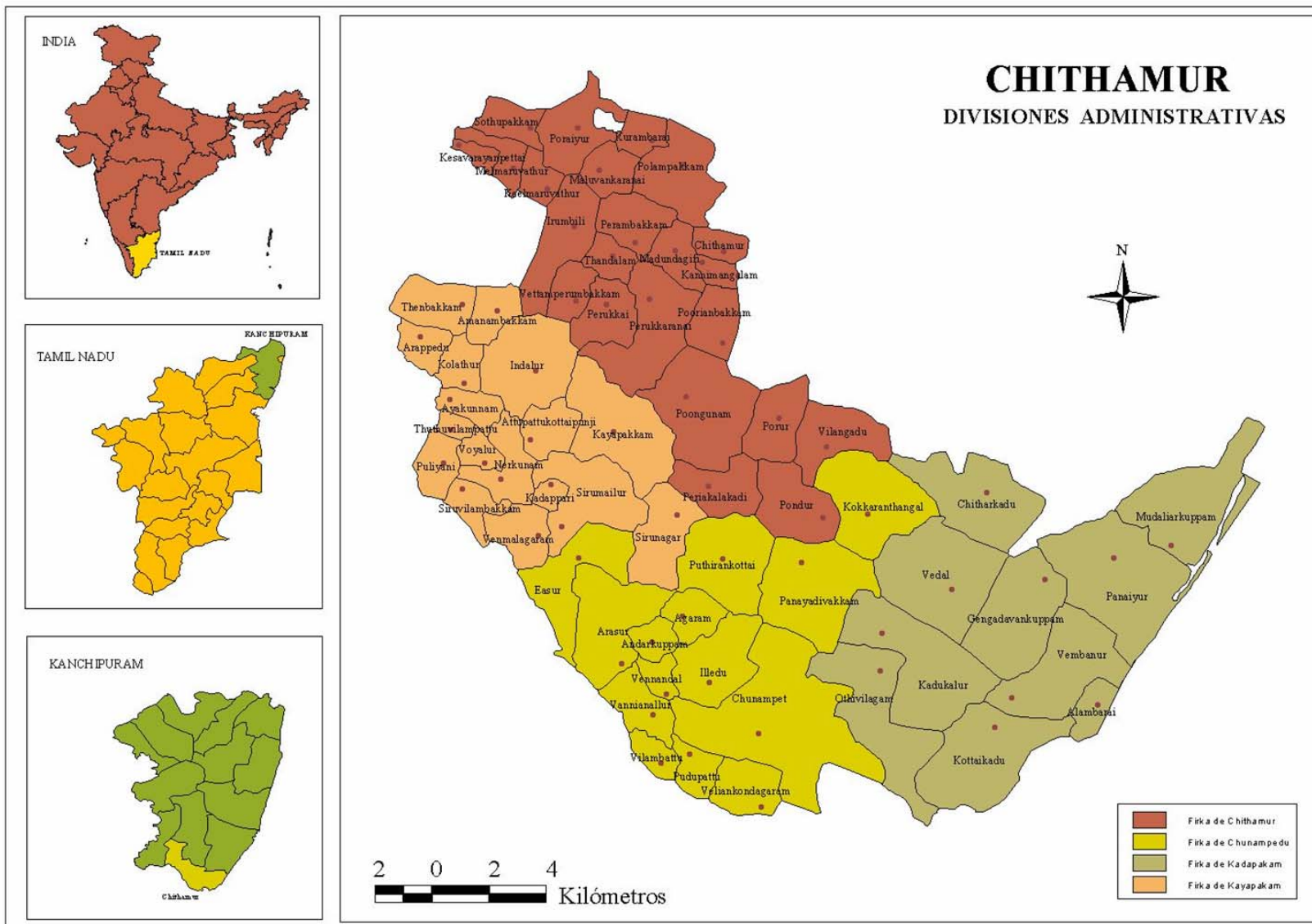
En definitiva, se trata de reinventar las microfinanzas dentro de movimientos económicos, sociales y políticos más amplios que hagan frente a la desigualdad y la discriminación. Es decir, se trata de ofrecer un marco de innovación institucional con una tecnología que ofrezca unos servicios y productos ajustados a las necesidades de colectivos excluidos, que diversifique las fuentes de recursos, que priorice las relaciones sociales y que amplíe los instrumentos de integración. La meta es conseguir la equidad institucional, dentro de un marco de reglas institucionales donde los servicios microfinancieros no estén aislados, sino que puedan desarrollarse desde una óptica social amplia en conjunción con otras políticas de desarrollo.

En conclusión, existe en la economía política una brecha entre el discurso del desarrollo y la práctica del desarrollo; y en la política económica una brecha entre la provisión y distribución de bienes y servicios y la cobertura de las necesidades básicas de determinados colectivos. La exclusión social se reproduce dentro de particulares modelos de desarrollo, que suelen estar regidos únicamente con criterios de eficiencia económica, que no incorporan criterios de equidad institucional y, que no se adaptan a las realidades y diversidades locales. Para entender estas

brechas o desconexiones hay que conocer el contexto institucional que las enmarca. Por ello, el objetivo de este trabajo ha sido intentar conocer, a partir de un ambiente institucional dado, el entramado de mecanismos económicos, sociales y políticos de la exclusión, y cómo los engranajes de cohesión económica y social que fallan, que son precisamente las piezas o eslabones del actual modelo dominante de desarrollo, crean la estructura discriminatoria que perpetúa a los colectivos tradicionalmente excluidos en una posición subordinada. Esta tesis ofrece evidencia empírica donde este tipo de integración económica fomenta la exclusión social, y donde una particular intervención de desarrollo, en este caso basada en las microfinanzas, contribuye a aumentar la pobreza, la desigualdad y la exclusión social de los grupos sociales tradicionalmente excluidos. Existen pues prácticas de desarrollo que continúan dentro de un marco institucional discriminatorio, que provoca procesos y situaciones económica, social y políticamente excluyentes; y el discurso de desarrollo continúa legitimando estas prácticas.

Anexos

Anexo I. Mapas



Anexo II. Relación de pueblos de Chithamur

Municipio	Aldea	Panchayat
1 Agaram	Agaram	Agaram
2 Alambarai	Alamparaikupam	Idaikalinadu
3 Amanambakkam	Ammanapakam	Ammanapakam
4 Andarkupam	Andarkupam	Vannianalur
5 Arappedu	Arappedu	Arappedu
6 Arasur	Arasur	Vannianalur
	Manpakam	Manpakam
	Manpattu	Manpakam
	Thundamvelleri	Esoor
	Turaiyur	Esoor
7 Attupattukottaipunji	A.K.Punjai	Indalur
8 Ayakunnam	Ayakunam	Kolathur 23
	Putamangalam	Kolathur 23
9 Chithamur	Chithamur	Chithamur
10 Chitharkadu	Nankalathur	Sitarkatu
	Palaiyur	Sitarkadu
	Sitarkatu	Sitarkatu
	Tanirpandal	Sitarkatu
11 Chunambet	Chunambet I	Chunambet
	Chunambet II	Chunambet
	Chunambet III	Chunambet
	Chunambet IV	Chunambet
	Kavanur	Chunambet
	Manapakam	Chunambet
	Pudukuri	Chunambet
	Pudupettai	Chunambet
	Surankupam	Chunambet
	Thotacherry	Chunambet
	Villipakam	Chunambet
12 Esoor	Esoor	Esoor
	Pichandangal	Esoor
13 Gengadavankuppam	Gengadevankuppam	Idaikalinadu
	Kappivakkam	Idaikalinadu
	Kovaipakam	Idaikalinadu
	Seimbulipuram	Idaikalinadu
14 Illedu	Illedu	Chunambet
	Kayanallur	Agaram
15 Indalur	Indalur	Indalur
16 Irumbili	Irumbuli	Irumbuli
	Sirukaranai	Irumbuli
17 Kadappari	Karapeddi	Nergunam
18 Kadukalur	Kadukalur	Kadukalur
	Karumbakam	Idaikalinadu
	Nallur	Idaikalinadu
19 Kannimangalam	Kannimangalam	Chithamur
20 Kayapakkam	Chinakayapakam	Chinakayapakam
	Chitlapakam	Chinakayapakam
	Kayapakkam	Kayapakkam
	Kayapakkam (colonia)	Kayapakkam
	Madurapudur	Kayapakkam
21 Keelmaruvathur	Keelmaruvathur	Keelmaruvathur
22 Kesavarayanpettai	Kesavarayanpettai	Melmaruvathur

	Municipio	Aldea	Panchayat
23	Kokkarantanghal	Amandakaranai Arkat Kokaranthangal	Amandakaranai Amandakaranai Vilankadu
24	Kolathur	Kolathur. 23	Kolathur 23
25	Kottaikadu	Kolathur. 57 Kottaikadu Pallampakkam Thenpakam Vennangupattu	Kolathur 57 Idaikalinadu Kolathur 57 Kolathur 57 Idaikalinadu
26	Kurambarai	Kurumperai	Polambakam
27	Madundagiri	Karikamtangal Mugundagiri Pudthur	Mugundagiri Mugundagiri Mugundagiri
28	Maluvankaranai	Mazhuvankaranai	Mazhuvankaranai
29	Melmaruvathur	Melmaruvathur	Melmaruvathur
30	Mudaliarkupam	Mudaliarkupam Mutukathu Nainarkupam Odiyur	Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu
31	Nerkunam	Nergunam	Nergunam
32	Othivilagam	Othivilagam	Chunambet
33	Panaiyur	Panayur Panayurkupam Panayurperiakupam Villampur Villampurkupam	Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu
34	Panayadivakkam	Chinakalakadi Kalpattu Panaiadibakm Theneripattu Vayallur Vellur	Chunambet Kalpattu Kalpattu Pondur Pondur Chunambet
35	Perambakkam	Anandaguram Perambakam	Perambakam Perambakam
36	Parukkal	Parukkal	Parukkal
37	Periakalakadi	Periakalakadi	Periakalakadi
38	Perukkarani	Perukaranai	Perukaranai
39	Polambakam	Nelvoy Polambakam	Polambakam Polambakam
40	Pondur	Kunankaranai Pondur Sirukolathur	Periakalakadi Pondur Pondur
41	Poongunam	Kollathanallur Nugumbal Poongunam	Nugumbal Nugumbal Poongunam
42	Poorianbakkam	Pazhavor Pooriambakkam	Chithamur Poongunam
43	Poraiyur	Poraiyur Tiruvallacherry	Poraiyur Poraiyur
44	Porur	Porur	Porur
45	Pudupattu	Pudupattu	Chunambet
46	Puliyani	Pulieni	Pulieni
47	Puthirankottai	Pudukupam Puthirankottai	Puthirankottai Puthirankottai

	Municipio	Aldea	Panchayat
48	Sirumailur	Eravanallur Irاندادي Petai Sirumailur	Chinakayapakam Sirumailur Sirumailur Sirumailur
49	Sirunagar	Chittur Kumuli Sirunagar Velakupam	Manpakam Sirunagar Sirunagar Sirunagar
50	Siruvilambakkam	Siruvelpakam	Nergunam
51	Sothupakkam	Sothupakkam	Sothupakam
52	Thankalam	Thandalam	Thandalam
53	Thenbakkam	Annanagar Thenpakam	Thenpakam Thenpakam
54	Thuthuvilampattu	Tuduvalampat	Pulieni
55	Vannianallur	Vannianalur	Vannianalur
56	Vedal	Vedal	Vedal
57	Veliankondagaram	Velakontakaram	Chunambet
58	Vembanur	Kadapakamkupam Kudapakkam Thazhuthalikupam Vembanur	Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu Idaikalinadu
59	Venmalagaram	Venbalagaram	Sirumailur
60	Vennandal	Vennandal	Vannianalur
61	Vettamperumbakkam	Thottikuppam Vettampakkam	Parukkal Parukkal
62	Vilambattu	Vilanpattu	Vannianalur
63	Vilangadu	Vilankadu	Vilankadu
64	Voyalur	Vayallur	Nergunam

Anexo III

Proyectos de desarrollo de ASSEFA en Chithamur

Se presentan tres proyectos de desarrollo implementados por la organización ASSEFA en Chithamur. Los dos primeros proyectos fueron financiados por la Cooperación Española y el último por el programa gubernamental SGSK. Los proyectos son los siguientes:

1. Granjas colectivas de irrigación (*Sarva Seva Farms*).
2. Unidad de Formación y Producción de artículos de cuero.
3. Granja de floricultura.

1. Granjas colectivas de irrigación (*Sarva Seva Farms*) - 1986

Durante un periodo de casi diez años, ASSEFA acondicionó tierra y asistió con irrigación a agricultores de ocho pueblos de Chithamur. Un total de 56 pozos fueron perforados. Los siguientes cuadros recogen los datos básicos de este proyecto.

Cuadro AIII-1. Granjas colectivas de irrigación en Chithamur (1986-1995)

Pueblo	Tierra	Acres	Viviendas beneficiarias
Kolathur (OC)	Bhoodan ¹	8	8
Periakalakadi (OC)	Bhoodan y Privadas	91	60
Sirukalatur (OC)	Privadas	18	18
Mampattu (OC)	Privadas	12	12
Polamkuppam (SC)	Privadas	7	16
Chithur (SC)	Privadas	56	33
Puliyani y Vayalure (OC)	Privadas	299	81
Total		491	147

Fuente: ASSEFA (1989)

Cuadro AIII-2. Retórica del proyecto de las granjas colectivas de irrigación

1992			
Entidad Pública	Ong Española	Cuántía	Localidad
Gobierno Vasco	Proclade Euskadi	78.010.015 pts. (~ 312.000.000 Rs.)	Chithamur
Título: Desarrollo Integral de la Región de Chithamur			
"La zona de Chithamur ha padecido una sequía endémica y la falta de toda clase de servicios básicos. ASSEFA pretende mejorar las tierras mediante el regadío y la utilización de semillas de calidad. Se crearán "Gramm Sabhas" y se desarrollarán diversas actividades generadoras de empleo" (Gobierno Vasco). "Cultivo de tierras abandonadas, creación de pequeños talleres, programas para la mujer, cría de animales, educación de adultos, mejora de los cultivos, elevación de ingresos y retroceso del analfabetismo [...] Los beneficiarios directos de la acción serán 6.000 familias e indirectamente se verá beneficiada la población total de Chithamur" (Proclade Euskadi)			
Valoración del Gobierno Vasco			
"La zona ha sufrido una auténtica transformación. Las tierras Bhodam (donadas) y las de los pequeños campesinos han sido puestas en producción con resultados muy positivos" (Gobierno Vasco)			

¹ Tierras donadas por terratenientes a población rural sin tierra. Normalmente son tierras que nunca han sido cultivadas o de bajo rendimiento. 'Bhoodan Yagna' es el movimiento iniciado por Shri Acharya Vinobha Bhave, discípulo de Gandhi, para la distribución de tierras entre las personas pobres sin tierra o para propósitos comunitarios. En el estado de Tamil Nadu, el movimiento está regulado por la Ley *Madras Bhoodan Yagna* de 1958.

Se visitaron en julio de 2000 cinco aldeas: Mampattu, Periakalakadi, Sirukalatur, Chitoor y Polamkuppam. A pesar de la dificultad de obtener información después de transcurrir varios años, se relata brevemente a continuación lo que antiguos participantes del proyecto de estas granjas describieron.

En la aldea de Mampattu, perteneciente al pueblo de Mambakkam, viven 97 familias de comunidades *Vanniar*, *Mudaliar* y *Naikar*. En 1985, ASSEFA acude al pueblo y ofrece préstamos para pozos y nivelación del terreno. Mr. Subrayaniam, agricultor con un acre de tierra, es elegido por la asociación para convertirse en el coordinador de las 10 familias destinatarias. En 1987 la asociación les concede un préstamo y prepara la tierra para que sea cultivable, nivela el terreno y excava dos pozos. El terreno de las 10 familias abarcaba 11,9 acres, pero debido a la rocosidad del mismo, la organización sólo prepara para cultivar 3 acres de tierra de dos familias. El coste que le supuso a ASSEFA el acondicionamiento de esos 3 acres y la instalación de irrigación fue de 200.000 Rs. El préstamo no tenía interés (o al menos el interlocutor no lo sabe) y el plazo de amortización no se fijó, se haría cuando las familias pudieran. En la actualidad los pozos no están funcionando y ASSEFA sigue exigiendo la devolución del préstamo.

Otro de los pueblos visitados fue el nuevo asentamiento de Periakalakadi formado por 69 familias SC y donde, años atrás, el gobierno había donado tierras a 40 de ellas. En 1986, la asociación entra en Periakalakadi y forma seis grupos de diez miembros cada uno, con el propósito de que cada grupo cultive cinco acres de tierra. La superficie de la tierra se extendía a 95 acres, de los cuales 65 acres no eran cultivables, por lo que sólo 30 acres fueron acondicionados para el cultivo de arroz, cacahuetes y *kelvarahu*².

Sirukolathur, Chitur y Pollamkuppam son otras aldeas de SC donde la asociación ha implementado su proyecto de *Sarva Seva Farms*. En 1988, ASSEFA intervino en Sirukolathur donde residen 70 familias; 16 familias con tierra (de menos de un acre) cedieron su tierra a la asociación para la excavación de dos pozos que fueron donación por parte de la ONG. Asimismo, ASSEFA preparó las tierras de Chitur, excavó cinco pozos, y en 1990 donó entre 0,6 y 0,8 acres a cada familia, y perforó tres pozos más a motor. En Chitur residen 60 familias con pequeñas explotaciones agrarias (entre 0,6 y 0,7 acres) en propiedad, aunque al ser la producción escasa, han de trabajar como *coolies* para las vecinas comunidades de OC. En Pollankuppam habitan 50 familias SC sin tierra que trabajan como *coolies*. Hace 40 años el gobierno dona 30 cents de tierra a 16 familias, en 1986

² Esta información proviene de tres hombres del pueblo, uno de ellos antiguo miembro de la granja colectiva. La información obtenida fue escasa pues los entrevistados eran reacios a contestar.

una familia vende su tierra a la asociación para construir un pozo, y en 1989 la asociación excava un pozo para esas 16 familias.

En conclusión, el propósito de la asociación con el proyecto de *Sarva Seva Farms* es la mejora de la producción de pequeños agricultores. Para ello, se establece una colaboración con pequeños propietarios de tierra no cultivada o de baja calidad, preparando el terreno y acondicionándolo con métodos de irrigación. No obstante, la nivelación del terreno es dura y la tierra no siempre es apta para el cultivo por su condición rocosa, por lo cual se acondiciona menos tierra que la declarada por la asociación y la ayuda no llega a todas las familias originalmente identificadas como beneficiarias. En tres de los cinco pueblos visitados los pozos han dejado de funcionar.

2. Unidad de formación y producción de artículos de cuero - 1996

Cuadro AIII-3. Retórica del proyecto de la Unidad de formación y producción de artículos de cuero

1996			
Entidad Pública	ONG Española	Cuantía	Localidad
SECIPI	Proclade Euskadi	21.110.800 pts* (~ 84.000.000 Rs.)	Chithamur
Título: Creación de Industrias Artesanales / Empleo rural cooperativo			
“Objetivos: [a] Implementar programas generadores de ingresos a través de la creación de pequeñas industrias artesanales: artesanía del cuero y producción de <i>ghee</i> para los sectores de población menos atendidos del distrito de Chithamur. [b] Proporcionar oportunidades de empleo a 425 personas sin tierras, especialmente a mujeres, jornaleros y jóvenes en paro. [c] Promover las habilidades de los artesanos rurales y mejorar su capacidad productiva. [d] Establecer pequeños núcleos industriales rurales que permitan al personal empleado en las cooperativas disponer de un lugar común para el encuentro y el desarrollo de su trabajo ... Con el presente proyecto resultarán beneficiadas directamente 425 personas y se producirá un efecto positivo indirecto sobre toda la población de la zona en general, siendo las mujeres y los campesinos sin tierras los colectivos más apoyados” (Proclade Euskadi).			

(*) 10.700.000 pts. (según proclade)

En una primera visita a la unidad de cuero sorprende ver que el recinto se encuentra cerrado y el edificio parece abandonado desde hace tiempo. Preguntando a las vecinas del pueblo de Kayapakam, se averigua que el centro había permanecido cerrado desde noviembre de 1999. En una segunda visita localizamos a Ramish³, el vigilante de la unidad de cuero, un joven de unos veinticuatro años procedente de Chittlapakam que aún cuida el recinto y sigue viviendo en el edificio, pero sin salario.

El centro de cuero está ubicado en una terreno de aproximadamente una hectárea en el pueblo de Kayapakam y el centro de producción es un local de unos 60 metros cuadrados. La tierra fue adquirida por ASSEFA en 1990, y en 1991 se construyen dos edificios que, en principio, sirve

³ La entrevista a Ramish se realiza el 27 de agosto de 2000 y de él procede toda la información que aquí se ofrece.

como almacén de seda⁴. A finales de 1996 comienza la producción de artículos de cuero, exclusivamente producción de sandalias. Sin embargo, este centro no era una unidad de formación, como dice el informe del proyecto remitido a España, sólo era una unidad de producción en la que trabajaban cuatro profesionales del cuero que ya conocían perfectamente el oficio. Estos artesanos no eran locales, procedían de Tindibanam y Uthiramerur, y habían sido reclutados por el gerente de la unidad, el señor Karuppaya.

El gerente, de mediana edad y casado, con formación y experiencia en el negocio del cuero, recibía un salario de 2.000 rupias mensuales, y los cuatro artesanos obtenían un salario de 100 rupias diarias durante 25 días laborales, es decir, 2.500 rupias al mes. Es raro que los artesanos ganaran más que el gerente. Según Ramish, el gerente estaba siempre exigiendo un aumento de salario a 3.000 rupias mensuales, pero nunca lo consiguió. El vigilante, Ramish, con estudios hasta cuarto de enseñanza primaria obtenía en aquel entonces un salario de 500 rupias mensuales.

La compañía SSGS del grupo ASSEFA es la que gestionaba esta industria a través de la tienda *kadhi* de Melmaruvathur. El proceso de producción era el siguiente: SSGS adquiría el cuero, el gerente lo recogía de la tienda *kadhi* de Melmaruvathur y los artesanos lo trabajaban. Cada artesano producía unas 10 sandalias al día que se podían vender a 130 Rs. el par en áreas urbanas y semiurbanas como Madurantakam, Chengalpattu, Melmaruvathur o Chennai.

Tras tres años de funcionamiento el negocio empezó a resentirse. Se preveía una demanda continúa de los productos de cuero en los mercados locales pero no se lograba colocar la producción, las sandalias no se vendían y las tiendas amenazaban con la devolución de la producción. Ramish cuenta su experiencia sobre aquella vez que fue con el gerente a la tienda *kadhi* de Mylapore en Chennai. Llevaban 300 sandalias por un valor a recaudar de unas 12.000 Rs. (40 Rs. por sandalia) pero el establecimiento pagó una cantidad mucho más baja. Algo similar fue ocurriendo en el resto de establecimientos que no daban salida a la producción de sandalias. Ramish también confiesa que los ingresos por las ventas de las sandalias no eran completamente usados para la mejora del negocio sino que, en caso de superávit, los fondos se destinaban a otros propósitos.

Al no venderse la producción, se congeló el fondo para comprar material y los artesanos, al no tener trabajo, regresaron en noviembre de 1999 a sus respectivos pueblos. El gerente aguantó cuatro meses más y a principios de 2000 también regresó a su lugar natal cerca de la ciudad de Madurai.

⁴ Eran 13 las trabajadoras de la unidad de hilado de seda, todas ellas locales a las que la asociación había concedido un préstamo de 10.000 Rs a cada una para comprar material y comenzar el negocio. La unidad de seda estuvo en funcionamiento durante 2-4 años hasta que la producción cerró y parece ser que los trabajadores tampoco pudieron devolver la totalidad del préstamo a SJSK.

El vigilante Ramish es el único que permanece a cargo del recinto con labores de jardinería y vigilancia, tareas que, desde que el gerente se marchó, realiza sin salario aunque sigue manteniendo una habitación donde dormir.

A los cinco meses de que la unidad de producción de cuero se abriera, y periódicamente tres veces al año, solían visitar el lugar algunos extranjeros cada cierto tiempo, hacían unas fotos, bebían agua de coco, cogían algunas sandalias y se marchaban.

En conclusión, el propósito de ASSEFA con este proyecto era la creación de un programa de generación de empleo basado en la industria artesanal rural con tecnología sencilla, poco capital y trabajadores cualificados que generaran renta. La unidad de producción de artículos de cuero creó empleo a seis artesanos durante un periodo de tres años. Sin embargo, nunca existió tal unidad de formación de jóvenes, ni creación de empleo de jóvenes no cualificados desempleados tal como reporta el informe final de este proyecto. En la actualidad, ASSEFA sigue en propiedad de la finca y los edificios, pero no realiza ninguna actividad productiva.

3. Granja de floricultura - 1999

En julio de 2000 se realiza una primera visita a Chitur y Polamkupam (Sirunagar), los dos pueblos de SC beneficiarios del Programa de Floricultura de ASSEFA que reciben financiación gubernamental bajo el programa SGSY. En una primera visita a Chitur, se entrevista a M. Raju, coordinador y secretario de uno de los dos grupos, y en Polamkupam se entrevista a personas empleadas de la granja de flores. En septiembre de 2001, se visitan de nuevo ambos pueblos y se aplica un pequeño cuestionario dirigido a todos los miembros de esta granja.

La granja de flores entra en funcionamiento con una financiación de SGSY que asciende a 2.700.000 Rs., de las cuales 1.000.000 Rs es un préstamo procedente de bancos nacionalizados, y la cuantía restante es subsidio gubernamental. La granja está ubicada a medio kilómetro de Chitur, en un terreno de 16 acres propiedad de ASSEFA, y en abril de 2000 comienza su actividad con el cultivo de una pequeña superficie de un acre.

Para el reclutamiento de mano de obra, ASSEFA se dirige a dos comunidades de SC: Chithur y Polankuppam y, a través de cuatro vecinos que actúan de secretarios, reclutan a 20 miembros en cada comunidad, que se organizan en cuatro equipos de cinco trabajadores cada uno, elegidos por la asociación bajo el criterio de antigüedad de afiliación a la asociación, es decir, los 20 miembros de Chitur fueron elegidos de aquéllos que ya habían recibido crédito de SJSK (de los 14 agricultores beneficiarios del proyecto de irrigación anterior, 7 trabajan para la granja de flores). Todos los

miembros son hombres y todos realizan las mismas tareas: excavar, regar, plantar, podar, fumigar, etc. recibiendo un salario de 60 Rs. diarios. En caso de necesidad de más mano de obra se contrata más personal, y en caso de ser mujeres sólo reciben 40 Rs. de salario por el mismo trabajo. El coste total de personal es aproximadamente la cuantía del subsidio de SGSY.

De la gestión del cultivo y venta de las flores se encarga una granja exportadora de flores de Chengalpatu. Esta entidad construyó las facilidades necesarias para la granja y proporcionó el material y la formación a los trabajadores para el cultivo de las flores. La edad promedio de los trabajadores es de 41 años. El miembro más joven tiene 24 años y el más mayor tiene una edad de 60. De los 40 miembros sólo uno sabe leer y escribir, el resto son analfabetos. Todos ellos son *coolies* (obreros agrarios) y todas las familias sufren insuficiencia alimentaria; de los 40 miembros, 13 no tienen electricidad en sus viviendas; 35 viven en cabañas, 4 en *group house* y 1 en casa de ladrillo. Los activos domésticos y productivos de estas familias son mínimos.

En conclusión, ASSEFA y la Agencia de Desarrollo Rural de Kanchipuram (DRDA) tienen un acuerdo de 10 años para mantener la granja de flores funcionando. ASSEFA con financiación de SGSY ha creado empleo temporal para 40 *coolies* durante cuatro meses al año pero ni el préstamo ni el subsidio son controlados por las prestatarias titulares sino que son utilizados por una entidad privada y por ASSEFA. La asociación arrienda la tierra, el pozo y proporciona la mano de obra organizada en grupos de ayuda mutua, receptores elegibles de fondos públicos para su desarrollo. DRDA ofrece la financiación para llevar a cabo el negocio y una tercera entidad, una compañía privada exportadora de flores, aporta la tecnología y la comercialización de la producción. A pesar de que el plan es que en un futuro la granja pase a manos de los miembros beneficiarios del proyecto, actualmente sólo son jornaleros asalariados, y tras 18 meses de su puesta en funcionamiento, su beneficio económico es su salario. Asimismo, el pertenecer a la granja ofrece una serie de ventajas entre las que los miembros destacan las siguientes: i) el sentimiento de autoestima; ii) la esperanza de obtención de un beneficio futuro; iii) la regularidad del trabajo durante cuatro meses al año; iv) la mejor remuneración que la del trabajo agrícola. Sin embargo, también hay quejas como el retraso en el pago de los salarios (tres meses) y la temporalidad del empleo.

Anexo IV Información financiera de OMF en India

	Promedio	SNFL	AMMACTS	ASSIST	Bandhan
Alcance					
Personal	162	613	80	24	234
Número de prestatarias activas	52.107	47.282	29.066	13.840	40.286
Préstamo promedio	97	115	104	14	49
Préstamos por debajo de 300 USD	96,00%	100,00%	100,00%	100,00%	n/d
Mujeres prestatarias	89,77%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Balance					
Cartera de crédito	5.423.581	5.447.984	3.023.886	189.013	1.962.254
Activo	6.262.206	6.870.273	3.324.691	225.914	2.313.748
Ahorros	237.339	0	1.221.863	0	0
Patrimonio	841.783	2.350.446	453.919	56.457	787.000
Estructura financiera/Solvencia financiera					
Patrimonio/Activo	12,47%	34,21%	13,62%	24,99%	0,03%
Deuda/Patrimonio	2.124,68%	192,30%	634,06%	300,15%	n/d
Depósitos/Cartera bruta	8,69%	0,00%	40,41%	0,00%	0,00%
Depósitos/Activo	7,29%	0,00%	36,75%	0,00%	0,00%
Cartera bruta/Activo	82,64%	79,30%	90,95%	83,67%	84,81%
Desempeño financiero					
Rentabilidad sobre activos (ROA)	-1,73%	0,32%	3,40%	0,68%	-7,42%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	72,04%	0,84%	26,03%	3,01%	-1611,45%
Autosuficiencia operativa	97,91%	106,07%	120,99%	106,00%	69,63%
Ingresos					
Ratio de Ingreso Financiero	20,41%	9,40%	19,59%	12,06%	17,01%
Margen de beneficio	-8,27%	5,72%	17,35%	5,66%	-43,62%
Gastos					
Ratio de Gastos totales	22,00%	8,86%	16,19%	11,38%	24,43%
Ratio de Gastos financieros	8,17%	5,37%	10,74%	7,87%	6,39%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	1,31%	0,38%	0,56%	0,10%	0,00%
Ratio de Gastos operativos	12,52%	3,11%	4,89%	3,42%	18,04%
Eficiencia					
Gastos operativos/Cartera bruta	15,78%	4,02%	5,50%	4,58%	22,04%
Coste por prestatario	16	4	6,2	1	10,7
Productividad					
Prestatarias por Personal	272	77	363	577	172
Ahorradoras por Personal	94	0	429	0	0
Riesgo					
Cartera en riesgo > 30 días	4,49%	0,70%	8,46%	1,90%	0,00%
Ratio de provisión para incobrables	1,70%	0,61%	0,91%	2,00%	0,14%
Ratio de cobertura de riesgo	479,99%	86,92%	10,75%	105,29%	n/d
Write Off Ratio	0,53%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

	BASIX	BIRDS	BISWA	Bodhana	BWDA
Alcance					
Personal	619	46	132	5	95
Número de prestatarias activas	89,953	8,432	41,965	11,065	9,839
Préstamo promedio	145	68	18	20	120
Préstamos por debajo de 300 USD	n/d	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Mujeres prestatarias	31,80%	100,00%	100,00%	76,90%	94,40%
Balance					
Cartera de crédito	13.003.912	571.257	750.841	222.924	1.177.084
Activo	15.406.931	763.057	839.006	246.306	1.557.789
Ahorros	0	0	0	0	0
Patrimonio	5.382.027	58.156	142.425	29.032	57.349
Estructura financiera/Solvencia financiera					
Patrimonio/Activo	34,93%	7,62%	16,98%	11,79%	3,68%
Deuda/Patrimonio	186,27%	1.212,09%	489,09%	748,39%	2.616,33%
Depósitos/Cartera bruta	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Depósitos/Activo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cartera bruta/Activo	84,40%	74,86%	89,49%	90,51%	75,56%
Desempeño financiero					
Rentabilidad sobre activos (ROA)	0,04%	1,91%	-7,17%	-3,47%	0,32%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	0,10%	23,15%	-51,33%	n/d	8,74%
Autosuficiencia operativa	103,15%	108,76%	75,88%	74,79%	102,21%
Ingresos					
Ratio de Ingreso Financiero	20,35%	23,68%	22,54%	10,29%	14,76%
Margen de beneficio	3,05%	8,06%	-31,79%	-33,70%	2,16%
Gastos					
Ratio de Gastos Totales	19,73%	21,78%	29,70%	13,75%	14,44%
Ratio de Gastos Financieros	3,71%	15,75%	8,01%	5,72%	4,25%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	0,89%	1,15%	2,66%	0,74%	1,18%
Ratio de Gastos Operativos	15,13%	4,88%	19,04%	7,29%	9,01%
Eficiencia					
Gastos operativos/Cartera bruta	18,95%	5,78%	21,28%	8,64%	11,04%
Coste por prestatario	27,9	4,7	3,9	1,3	10,9
Productividad					
Prestatarias por Personal	145	183	318	2.213	104
Ahorradoras por Personal	0	0	544	0	0
Riesgo					
Cartera en riesgo > 30 días	4,80%	0,57%	0,21%	3,23%	4,73%
Ratio de Provisión para incobrables	0,49%	1,27%	2,00%	0,60%	0,94%
Ratio de Cobertura de Riesgo	10,14%	222,56%	931,58%	18,41%	19,91%
Write Off Ratio	1,62%	0,15%	0,00%	1,33%	0,00%

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

	Cashport MC	GK	Guide	GV	IASC
Alcance					
Personal	541	131	9	336	28
Número de prestatarias activas	68.229	15.987	7.382	55.566	10.545
Préstamo promedio	91	91	49	67	329
Préstamos por debajo de 300 USD	100,00%	100,00%	100,00%	n/d	100,00%
Mujeres prestatarias	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	96,20%
Balance					
Cartera de crédito	6.179.854	1.457.207	365.020	3.733.619	3.469.382
Activo	6.855.673	1.879.000	425.614	6.727.018	4.052.394
Ahorros	0	0	0	0	0
Patrimonio	293.631	25.334	30.209	482.817	233.066
Estructura financiera/Solvencia financiera					
Patrimonio/Activo	4,28%	1,35%	7,10%	7,18%	5,75%
Deuda/Patrimonio	2.234,79%	7.316,91%	1.308,90%	1.293,29%	1.638,73%
Depositos/Cartera bruta	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Depósitos/Activo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cartera bruta/Activo	90,14%	77,55%	85,76%	55,50%	85,61%
Desempeño financiero					
Rentabilidad sobre activos (ROA)	-14,99%	-2,41%	-4,10%	0,60%	0,08%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	1.838,76%	1.698,52%	N.D	10,99%	1,17%
Autosuficiencia operativa	60,33%	92,12%	83,29%	102,69%	105,37%
Ingresos					
Ratio de Ingreso Financiero	22,80%	28,18%	20,44%	22,84%	17,41%
Margen de beneficio	-65,76%	-8,56%	-20,07%	2,62%	5,10%
Gastos					
Ratio de Gastos Totales	37,79%	30,59%	24,55%	22,24%	16,53%
Ratio de Gastos Financieros	9,78%	8,53%	10,94%	8,28%	9,04%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	1,62%	1,21%	3,56%	1,29%	1,24%
Ratio de Gastos Operativos	26,38%	20,85%	10,05%	12,67%	6,25%
Eficiencia					
Gastos operativos/Cartera bruta	29,71%	28,62%	13,46%	20,27%	7,31%
Coste por prestatario	29,1	23,7	6,1	13,1	31,6
Productividad					
Prestatarias por Personal	126	122	820	165	377
Ahorradoras por Personal	0	0	0	0	0
Riesgo					
Cartera en riesgo > 30 días	4,06%	0,00%	0,14%	1,83%	27,66%
Ratio de Provisión para incobrables	2,45%	1,84%	5,78%	2,19%	1,92%
Ratio de Cobertura de Riesgo	60,36%	n/d	4163,91%	119,87%	6,95%
Write Off Ratio	0,00%	0,00%	0,00%	2,07%	0,00%

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

	Janodaya	KBSLAB	Kotalipara	LEAD	Mahasemam
Alcance					
Personal	18	63	46	246	229
Número de prestatarias activas	14.400	14.317	3.991	37.264	30.753
Préstamo promedio	19	192	64	11	80
Préstamos por debajo de 300 USD	0,00%	n/d	100,00%	100,00%	100,00%
Mujeres prestatarias	100,00%	35,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Balance					
Cartera de crédito	275.727	2.754.326	254.663	397.507	2.472.968
Activo	311.171	3.976.531	265.282	638.523	2.538.688
Ahorros	0	1.751.928	0	0	0
Patrimonio	48.594	1.236.380	3.279	40.259	193.596
Estructura financiera/Solvencia financiera					
Patrimonio/Activo	15,62%	31,09%	1,24%	6,31%	7,63%
Deuda/Patrimonio	540,35%	221,63%	7.990,33%	1.486,04%	1.211,33%
Depositos/Cartera bruta	0,00%	63,61%	0,00%	0,00%	0,00%
Depósitos/Activo	0,00%	44,06%	0,00%	0,00%	0,00%
Cartera bruta/Activo	88,61%	69,26%	96,00%	62,25%	97,41%
Desempeño financiero					
Rentabilidad sobre activos (ROA)	-0,88%	0,71%	-13,78%	-0,42%	6,77%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	-4,13%	1,81%	n/d	-9,12%	92,31%
Autosuficiencia operativa	94,72%	106,63%	64,22%	98,97%	121,09%
Ingresos					
Ratio de Ingreso Financiero	15,71%	17,77%	24,72%	40,91%	38,86%
Margen de beneficio	-5,57%	6,22%	-55,72%	-1,04%	17,42%
Gastos					
Ratio de Gastos Totales	16,59%	16,66%	38,50%	41,33%	32,09%
Ratio de Gastos Financieros	4,13%	3,41%	19,95%	20,41%	10,51%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	0,42%	0,18%	0,00%	2,80%	0,75%
Ratio de Gastos Operativos	12,03%	13,08%	18,55%	18,13%	20,83%
Eficiencia					
Gastos operativos/Cartera bruta	14,11%	20,07%	19,52%	26,59%	25,06%
Coste por prestatario	2,2	41	7	3,1	17,8
Productividad					
Prestatarias por Personal	800	227	87	151	134
Ahorradoras por Personal	0	325	0	0	0
Riesgo					
Cartera en riesgo > 30 días	0,07%	7,08%	0,03%	10,57%	0,73%
Ratio de Provisión para incobrables	0,36%	0,13%	0,00%	8,54%	0,73%
Ratio de Cobertura de Riesgo	549,18%	1,84%	0,00%	80,77%	100,00%
Write Off Ratio	0,00%	0,59%	0,00%	0,00%	0,00%

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

	Pushtikar	PWMACS	RGVN	Sanghamitra	Satin Creditcare
Alcance					
Personal	5	21	68	39	69
Número de prestatarias activas	4.131	2.369	31.899	112.029	4.447
Préstamo promedio	1,211	157	25	31	437
Préstamos por debajo de 300 USD	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Mujeres prestatarias	44,60%	100,00%	100,00%	99,00%	100,00%
Balance					
Cartera de crédito	5.002.045	371.019	792.957	3.480.707	1.943.118
Activo	5.219.867	487.096	1.410.433	3.679.473	2.512.006
Ahorros	3.696.209	158.988	0	0	498.239
Patrimonio	795.403	17.479	40.632	1.089.159	1.150.720
Estructura financiera/Solvencia financiera					
Patrimonio/Activo	15,24%	3,59%	2,88%	29,60%	45,81%
Deuda/Patrimonio	556,25%	2.686,75%	3.371,24%	237,83%	118,30%
Depósitos/Cartera bruta	73,89%	42,85%	0,00%	0,00%	25,64%
Depósitos/Activo	70,81%	32,64%	0,00%	0,00%	19,83%
Cartera bruta/Activo	95,83%	76,17%	56,22%	94,60%	77,35%
Desempeño financiero					
Rentabilidad sobre activos (ROA)	1,78%	-7,57%	-6,88%	2,02%	n/d
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	13,09%	n/d	-245,35%	6,07%	n/d
Autosuficiencia operativa	116,59%	69,51%	64,79%	115,39%	107,16%
Ingresos					
Ratio de Ingreso Financiero	12,51%	17,26%	12,65%	15,14%	n/d
Margen de beneficio	14,23%	-43,86%	-54,36%	13,34%	6,68%
Gastos					
Ratio de Gastos Totales	10,73%	24,83%	19,53%	13,12%	n/d
Ratio de Gastos Financieros	7,68%	7,92%	6,06%	4,46%	n/d
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	1,43%	1,12%	3,52%	2,13%	n/d
Ratio de Gastos Operativos	1,61%	15,79%	9,95%	6,52%	n/d
Eficiencia					
Gastos operativos/Cartera bruta	1,67%	21,34%	15,63%	6,84%	n/d
Coste por prestatario	20,8	32,1	4,2	2,4	77,9
Productividad					
Prestatarias por Personal	826	113	469	2,873	64
Ahorradoras por Personal	1.288	258	0	0	33
Riesgo					
Cartera en riesgo > 30 días	4,94%	1,38%	8,98%	12,39%	9,65%
Ratio de Provisión para incobrables	6,08%	0,63%	0,00%	2,56%	0,39%
Ratio de Cobertura de Riesgo	122,94%	45,45%	0,00%	20,67%	4,00%
Write Off Ratio	0,00%	1,03%	5,52%	0,00%	n/d

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

	SEVA Microfoundation	SHARE	SKS	Spandana	TCT
Alcance					
Personal	24	2,006	290	794	81
Número de prestatarias activas	11.612	368.996	73.635	385.996	9.623
Préstamo promedio	11	109	103	141	97
Préstamos por debajo de 300 USD	100,00%	n/d	100,00%	n/d	100,00%
Mujeres prestatarias	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Balance					
Cartera de crédito	131.994	40.199.815	7.604.876	54.596.602	932.140
Activo	138.350	44.741.370	9.130.885	62.702.452	1.015.845
Ahorros	30.296	0	0	0	0
Patrimonio	13.731	5.192.484	75.537	5.437.175	25.166
Estructura financiera/Solvencia financiera					
Patrimonio/Activo	9,92%	11,61%	0,83%	8,67%	2,48%
Deuda/Patrimonio	907,58%	739,64%	11987,96%	1053,22%	3940,73%
Depósitos/Cartera bruta	22,95%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Depósitos/Activo	21,90%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Cartera bruta/Activo	95,41%	89,85%	83,29%	87,07%	91,76%
Desempeño financiero					
Rentabilidad sobre activos (ROA)	n/d	3,15%	-0,06%	8,35%	-5,83%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	n/d	24,62%	-6,50%	94,10%	-195,99%
Autosuficiencia operativa	89,57%	120,03%	99,79%	192,55%	76,76%
Ingresos					
Ratio de Ingreso Financiero	n/d	29,77%	28,05%	17,91%	19,27%
Margen de beneficio	-11,65%	16,69%	-0,21%	48,07%	-30,27%
Gastos					
Ratio de Gastos Totales	n/d	24,80%	28,11%	9,30%	25,11%
Ratio de Gastos Financieros	n/d	10,59%	12,27%	5,35%	5,05%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	n/d	0,00%	3,77%	0,27%	0,00%
Ratio de Gastos Operativos	n/d	14,21%	12,06%	3,68%	20,06%
Eficiencia					
Gastos operativos/Cartera bruta	n/d	16,36%	15,47%	4,22%	22,43%
Coste por prestatario	1,6	17,1	16,2	5,5	20,5
Productividad					
Prestatarias por Personal	484	184	254	486	119
Ahorradoras por Personal	484	0	300	0	0
Riesgo					
Cartera en riesgo > 30 días	0,40%	0,19%	5,18%	0,01%	12,70%
Ratio de Provisión para incobrables	0,48%	0,00%	3,28%	0,55%	0,00%
Ratio de Cobertura de Riesgo	120,57%	0,00%	63,40%	6231,83%	0,00%
Write Off Ratio	n/d	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

	VSSU	VWS
Alcance		
Personal	51	124
Número de prestatarias activas	3.159	33.409
Préstamo promedio	221	63
Préstamos por debajo de 300 USD	100,00%	96,00%
Mujeres prestatarias	15,00%	90,10%
Balance		
Cartera de crédito	697.483	2.089.539
Activo	1.226.369	2.570.676
Ahorros	0	0
Patrimonio	19.113	250.421
Estructura financiera/Solvencia financiera		
Patrimonio/Activo	1,56%	9,74%
Deuda/Patrimonio	6.316,41%	926,54%
Depósitos/Cartera bruta	0,00%	0,00%
Depósitos/Activo	0,00%	0,00%
Cartera bruta/Activo	56,87%	81,28%
Desempeño financiero		
Rentabilidad sobre activos (ROA)	1,12%	2,57%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	134,98%	20,96%
Autosuficiencia operativa	107,04%	111,97%
Ingresos		
Ratio de Ingreso Financiero	17,04%	24,02%
Margen de beneficio	6,58%	10,69%
Gastos		
Ratio de Gastos Totales	15,92%	21,45%
Ratio de Gastos Financieros	6,11%	6,29%
Ratio de Gastos en provisión por incobrabilidad	1,78%	1,73%
Ratio de Gastos Operativos	8,03%	13,43%
Eficiencia		
Gastos operativos/Cartera bruta	13,48%	18,07%
Coste por prestatario	29,4	11,1
Productividad		
Prestatarias por Personal	62	269
Ahorradoras por Personal	0	0
Riesgo		
Cartera en riesgo > 30 días	4,41%	2,52%
Ratio de Provisión para incobrables	4,92%	0,05%
Ratio de Cobertura de Riesgo	111,53%	1,84%
Write Off Ratio	0,00%	3,09%

Tasa de cambio (INR/USD): 43,73

Fuente: MIX. Situación a 31 de marzo de 2005

Anexo V

Distribución de la deuda por colectivo social, Chithamur.

Cuadro 1. Situación de la deuda en Chithamur (Volumen (Rs.) y número de microcréditos)

Año	Desembolso	Corriente	Vencido	t	t+1	t+2	t+3	t+4	t+5	t+6	t+7	Incumplido devuelto	Incumplido no devuelto
1985	12500	0	12500									5631	6869
	6	0	6										6
1986	39000	0	39000									17765	21235
	19	0	19										19
1987	19500	0	19500									4410	15090
	11	0	11										11
1988	99400	0	99400					200	200			24219	74781
	102	0	102					1	1				100
1989	171000	0	171000					2000		4000		45704	119296
	43	0	43					1		1			41
1990	244900	0	244900	31900	89500	13500	1500	2000	2000	8500		11469	84531
	233	0	233	52	106	21	3	3	2	9			37
1991	375300	0	375300	161050	136900	6200				4000		29339	37811
	384	0	384	156	187	9				1			31
1992	384900	0	384900	123000	210700	17800	3000		6500			10778	13122
	277	0	277	67	180	14	1		3				12
1993	797300	0	797300	140600	308300	1000	8400	1500				77333	260167
	565	0	565	109	234	1	7	1					213
1994	2124800	0	2124800	280000	587500	170000	24500	8700	6500	16000	7700	284447	739453
	999	0	999	134	336	98	16	6	4	8	11		386
1995	2617400	0	2617400	337000	709250	211600	241250	17000	52000	6000		212322	830978
	978	0	978	117	276	103	103	7	17	3			352
1996	2490400	0	2490400	230200	371600	195950	83000	16350				493764	1099536
	763	0	763	91	138	54	31	7					442
1997	1212500	0	1212500	310000	236000	43000						217958	405542
	370	0	370	90	98	22							160
1998	3553300	0	3553300	1263500	641000	21300						584962	1042538
	784	0	784	229	205	8							342
1999	3907000	1266000	2641000	860600	541000	46000						301661	891739
	867	209	658	179	211	17							251
2000	4403000	3030000	1373000	144250	150000							13446	1065304
	868	440	428	64	51								313
2001	7062000	5294000	1768000	492250	242750							13768	1019232
	449	316	133	49	15								69
Total	29514200	9590000	19924200	4374350	4224500	726350	361650	47750	67200	38500	7700	2348976	7727224
	7718	965	6753	1337	2037	347	161	26	27	22	11		2785

Cuadro 2. Situación de la deuda en Chithamur (%)

Año	Crédito vencido	t	t+1	t+2	t+3	t+4	t+5	t+6	t+7	Incumplido devuelto	Incumplido no devuelto
1985	12500									5631	6869
	100%									45,0%	55,0%
1986	39000									17765	21235
	100%									45,6%	54,4%
1987	19500									4410	15090
	100%									22,6%	77,4%
1988	99400					200	200			24219	74781
	100%					0,2%	0,2%			24,4%	75,2%
1989	171000					2000		4000		45704	119296
	100%					1,2%	0,0%	2,3%		26,7%	69,8%
1990	244900	31900	89500	13500	1500	2000	2000	8500		11469	84531
	100%	13,0%	36,5%	5,5%	0,6%	0,8%	0,8%	3,5%		4,7%	34,5%
1991	375300	161050	136900	6200				4000		29339	37811
	100%	42,9%	36,5%	1,7%			0,0%	1,1%		7,8%	10,1%
1992	384900	123000	210700	17800	3000		6500			10778	13122
	100%	32,0%	54,7%	4,6%	0,8%		1,7%			2,8%	3,4%
1993	797300	140600	308300	1000	8400	1500				77333	260167
	100%	17,6%	38,7%	0,1%	1,1%	0,2%				9,7%	32,6%
1994	2124800	280000	587500	170000	24500	8700	6500	16000	7700	284447	739453
	100%	13,2%	27,6%	8,0%	1,2%	0,4%	0,3%	0,8%	0,4%	13,4%	34,8%
1995	2617400	337000	709250	211600	241250	17000	52000	6000		212322	830978
	100%	12,9%	27,1%	8,1%	9,2%	0,6%	2,0%	0,2%		8,1%	31,7%
1996	2490400	230200	371600	195950	83000	16350				493764	1099536
	100%	9,2%	14,9%	7,9%	3,3%	0,7%				19,8%	44,2%
1997	1212500	310000	236000	43000						217958	405542
	100%	25,6%	19,5%	3,5%						18,0%	33,4%
1998	3553300	1263500	641000	21300						584962	1042538
	100%	35,6%	18,0%	0,6%						16,5%	29,3%
1999	2641000	860600	541000	46000						301661	891739
	100%	32,6%	20,5%	1,7%						11,4%	33,8%
2000	1373000	144250	150000							13446	1065304
	100%	10,5%	10,9%							1,0%	77,6%
2001	1768000	492250	242750							13768	1019232
	100%	27,8%	13,7%							0,8%	57,6%
Total	19924200	4374350	4224500	726350	361650	47750	67200	38500	7700	2348976	7727224
	100%	22,0%	21,2%	3,6%	1,8%	0,2%	0,3%	0,2%	0,0%	11,8%	38,8%

Cuadro 3. Deuda de la mujer SC

Año	Vencido (Rs.)	Devuelto t	Devuelto t+1	Devuelto t+2	Devuelto t+3	Devuelto t+4	Devuelto o t+5	Devuelto o t+6	Devuelto t+7	Incumplido devuelto	Incumplido no devuelto
1985											
1986											
1987											
1988	6500									510 7,8%	5990 92,2%
1989											
1990	48500	7500 15,5%	13500 27,8%	8000 16,5%	1000 2,1%	2000 4,1%	2000 4,1%	8500 17,5%		425 0,9%	5575 11,5%
1991	42000	26000 61,9%	11000 26,2%	2000 4,8%						2087 5,0%	913 2,2%
1992	29500	8500 28,8%	18000 61,0%	3000 10,2%		1500 5,1%					
1993	66400	5200 7,8%	16000 24,1%			4000 6,0%				11299 17,0%	33901 51,1%
1994	346200	5400 1,6%	36000 10,4%	4500 1,3%	4500 1,3%	4350 1,3%			2800 0,8%	104767 30,3%	186733 53,9%
1995	600300	52500 8,7%	34000 5,7%	97750 16,3%	168750 28,1%		17000 2,8%			79198 13,2%	147102 24,5%
1996	484800	26000 5,4%	71200 14,7%	62250 12,8%	57000 11,8%					93125 19,2%	170875 35,2%
1997	148500	17500 11,8%	21500 14,5%	1000 0,7%						62030 41,8%	46470 31,3%
1998	585800	32000 5,5%	45000 7,7%	5000 0,9%						131806 22,5%	371994 63,5%
1999	227500	68500 30,1%	65500 28,8%							10854 4,8%	82646 36,3%
2000	120500	9500 7,9%	15000 12,4%								96000 79,7%
2001	15000										15000 100,0%
Total	2721500	258600 9,5%	346700 12,7%	183500 6,7%	231250 8,5%	11850 0,4%	19000 0,7%	8500 0,3%	2800 0,1%	496101 18,2%	1163199 42,7%

Cuadro 4. Deuda del hombre SC

Año desembolso	Vencido (Rs)	Devuelto t	Devuelto t+1	Devuelto t+2	Devuelto t+3	Devuelto t+4	Devuelto t+5	Devuelto t+6	Devuelto t+7	Incumplido devuelto	Incumplido no devuelto
1985	12500									5631	6869
										45,0%	55,0%
1986	39000									17765	21235
										45,6%	54,4%
1987	19500									4410	15090
										22,6%	77,4%
1988	92900					200	200			23709	68791
						0,2%	0,2%			25,5%	74,0%
1989	95000					2000				9082	83918
						2,1%				9,6%	88,3%
1990	123000	14500	37500	1000						2749	67251
		11,8%	30,5%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	54,7%
1991	214100	76500	81400	1200		1500		4000		23841	27159
		35,7%	38,0%	0,6%	0,0%	0,7%	0,0%	1,9%	0,0%	11,1%	12,7%
1992	122500	34500	66000	12000		3700	2500				7500
		28,2%	53,9%	9,8%	0,0%	3,0%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%
1993	472400	89400	147300	1000	2400	8000				66034	164766
		18,9%	31,2%	0,2%	0,5%	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	14,0%	34,9%
1994	957100	62600	302500	78000	17000	12000	1500	16000	4900	111750	359150
		6,5%	31,6%	8,1%	1,8%	1,3%	0,2%	1,7%	0,5%	11,7%	37,5%
1995	1131100	78400	382700	91000	16000		32000	6000		57053	459947
		6,9%	33,8%	8,0%	1,4%	0,0%	2,8%	0,5%	0,0%	5,0%	40,7%
1996	756000	94500	127500	43500	18000					111384	349116
		12,5%	16,9%	5,8%	2,4%					14,7%	46,2%
1997	355500	82000	150000	14500						24995	84005
		23,1%	42,2%	4,1%						7,0%	23,6%
1998	451000	157500	254000	9000						82	30418
		34,9%	56,3%	2,0%						0,0%	6,7%
1999	502500	65000	277000	38000						4441	118059
		12,9%	55,1%	7,6%						0,9%	23,5%
2000	879000	129250	118000							4963	626787
		14,7%	13,4%							0,6%	71,3%
2001	196500	9000	10000							13768	163732
		4,6%	5,1%							7,0%	83,3%
Total	6419600	893150	1953900	289200	53400	27400	36200	26000	4900	481657	2653793
		13,9%	30,4%	4,5,0%	0,8%	0,4%	0,6%	0,4%	0,1%	7,5%	41,3%

Cuadro 5. Deuda de la mujer OC

Año desembolso	Vencido (Rs)	Devuelto t	Devuelto t+1	Devuelto t+2	Devuelto t+3	Devuelto t+4	Devuelto t+5	Devuelto t+6	Devuelto t+7	Incumplido devuelto	Incumplido no devuelto
1985											
1986											
1987											
1988											
1989											
1990	44400	8900	10500	4500	500					8295	11705
		20,0%	23,6%	10,1%	1,1%					18,7%	26,4%
1991	25300	22150								1446	1704
		87,5%								5,7%	6,7%
1992	58300	28500	11500				4000			10778	3522
		48,9%	19,7%				6,9%			18,5%	6,0%
1993	13500	8000	4000			5000					1500
		59,3%	29,6%			37,0%					11,1%
1994	134500	10000	12000	2000						45417	65083
		7,4%	8,9%	1,5%						33,8%	48,4%
1995	521000	198600	141050	22850	41500		3000			47490	61510
		38,1%	27,1%	4,4%	8,0%		0,6%			9,1%	11,8%
1996	676100	102700	98400	67700	8000					228320	170980
		15,2%	14,6%	10,0%	1,2%					33,8%	25,3%
1997	551500	200000	37000	9500						120971	184029
		36,3%	6,7%	1,7%						21,9%	33,4%
1998	2407500	1051500	255500	7300						453074	640126
		43,7%	10,6%	0,3%						18,8%	26,6%
1999	1611400	677000	52000	2000						281414	598986
		42,0%	3,2%	0,1%						17,5%	37,2%
2000	116000	3000	2000							8483	102517
		2,6%	1,7%							7,3%	88,4%
2001	322000	70000	7000								245000
		21,7%	2,2%								76,1%
Total	6481500	2380350	630950	115850	50000	5000	7000	0	0	1205688	2086662
		36,7%	9,7%	1,8%	0,8%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	18,6%	32,2%

Cuadro 6. Deuda del hombre OC

Año desembolso	Vencido (Rs.)	Devuelto t	Devuelto t+1	Devuelto t+2	Devuelto t+3	Devuelto t+4	Devuelto t+5	Devuelto t+6	Devuelto t+7	Incumplido devuelto	Incumplido no devuelto
1985											
1986											
1987											
1988											
1989	76000							4000		36622	35378
								5,3%		48,2%	46,6%
1990	29000	1000	28000								
		3,4%	96,6%								
1991	93900	36400	44500	3000						1965	8035
		38,8%	47,4%	3,2%						2,1%	8,6%
1992	174600	51500	115200	2800	3000	3500					2100
		29,5%	66,0%	1,6%	1,7%	2,0%					1,2%
1993	245000	38000	141000		6000						60000
		15,5%	57,6%		2,4%						
1994	687000	202000	237000	85500	3000		5000			22513	128487
		29,4%	34,5%	12,4%	0,4%		0,7%			3,3%	18,7%
1995	365000	7500	151500		15000					28581	162419
		2,1%	41,5%		4,1%					7,8%	44,5%
1996	573500	7000	74500	22500						60935	408565
		1,2%	13,0%	3,9%						10,6%	71,2%
1997	157000	10500	27500	18000						9962	91038
		6,7%	17,5%	11,5%						6,3%	58,0%
1998	109000	22500	86500								
		20,6%	79,4%								
1999	299600	50100	146500	6000						4952	92048
		16,7%	48,9%	2,0%						1,7%	30,7%
2000	257500	2500	15000								240000
		1,0%	5,8%								93,2%
2001	1234500	413250	225750								595500
		33,5%	18,3%								48,2%
Total	4301600	842250	1292950	137800	27000	3500	5000	4000	0	165530	1823570
		19,6%	30,1%	3,2%	0,6%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	3,8%	42,4%

Anexo VI
Origen de los grupos de crédito pecuario

Grupos SC	Nº	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Pulieni	1						3		20						23
Kelmaruvathur	1						21	4	1			9	2		37
Sirukaranai	1							19	6	1					26
Venkatesapuram	1								4						4
Sothupakkam	1									20	1				21
Mazhuvankaranai	1										20				20
Pondur	1										15				15
Porur	1										20				20
Total	8	0	0	0	0	0	24	23	31	21	56	9	2	0	166

Grupos mixtos	N	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	OC	SC	Total
Kesavarayanpettai	1											20			18	2	20
Mettukolathur	1												22		20	2	22
Poongunam	1												20		10	10	20
Kesavarayanpettai	2												18	4	11	11	22
Total	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	60	4	59	25	84

Grupos de OC	Nº	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Pudupettai	1	10		8	17										35
Chinnakalakadi	1					5						4	13		22
Thiruvallacherry	1						15	12	3						30
Thottikkuppan	1							14	4	3	3	6	5		35
Parukkal	1							25	2	3	2	3	2		37
Kelmaruvathur	3								20						20
Ayakunam	1								29						29
Kelmaruvathur	2								7		13	2	3		25
Sirukaranai	2									20	11	11			42
Irumbili	1									20					20
Thandalam	1									23	9	10			42
Agaram	1										15		1		16
Thenneripattu	1										15	5			20
Thenpakkam	1										24	1			25
Ammanambakkam	1										20	4	1	4	29
Esoor	1										15				15
Kunankarunai	1										20	2			22
Perampakkam	1										20	8	1		29
Chittur	1										15	8			23
Vellur	1										15	5	5		25
Andarkuppam	1										15	6			21
Kadukkalur	1										15	6			21
Kavanoor	1										15				15
Kalpattu	1.2										38	7			45
Venbalagaram	1										16	11			27
Arappedu	1										19				19
Polambakkam	1										15	9	4		28
Nadupalani	1											20	6		26
Kavanoor	2											15			15
Thenneripattu	2											20			20

Grupos de OC	Nº	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Kayanallur	1											15	5		20
Agaram	2											15	1		16
Nelvoy	1											15			15
Thenpakkam	2											19	4		23
Pooriambakkam	1											1	26	3	30
Puddupattu	1											20			20
Porur	2											19	1		20
Esoor	2											15	4	2	21
Vannianallur	1												20	2	22
Polambakkam	2												19	4	23
Chithamur	1												20		20
Annanagar	1												12	1	13
Pondur	2													20	20
Puthur	1													20	20
Perampakkam	2													18	18
Pudhur	1													17	17
Total	46	10	0	8	17	5	15	51	65	69	330	282	153	91	1.096

Anexo VII
Relación de grupos de crédito pecuario bovino

Pueblo	Revenue village	Panchayat	Casta	SGSY	Grado	Deuda	Produc. (l/mes)	Total Produc. (litros)
Andarkupam	Andarkupam	Vannianalur	OC	SGSY	A	0,069	53,3	14672,2
Agaram	Agaram	Agaram	OC	SGSY	A	0,124	93,8	38351,7
Venbalagaram	Venmalagaram	Sirumailur	OC	SGSY	A	0,166	84,0	25639,1
Esoor	Esoor	Esoor	OC	SGSY	A	0,283	73,7	26037,4
Pudupattu	Pudupattu	Chunambet	OC	SGSY	A	-	76,5	21075,2
Kesavarayanpettai	Kesavarayanpettai	Melmaruvathur	OC	SGSY	A	-	63,5	16605,8
Chinakalakadi	Panayativakkam	Chunambet	OC	SGSY	B	0,000	95,5	22984,9
Theneripattu	Panayativakkam	Pondur	OC	SGSY	B	0,160	43,4	17887,4
Kavanur	Chunambet	Chunambet	OC	SGSY	B	0,390	67,3	13091,8
Polambakam	Polampakkam	Polambakam	OC		A	0,000	97,5	47799,6
Thenpakam	Thenbakkam	Thenpakam	OC		A	0,110	87,6	54363,5
Perambakam	Perambakkam	Perambakam	OC		A	0,167	83,3	26738,9
Pudupettai	Chunambet	Chunambet	OC		A	0,181	-	-
Parukkal	Parukkal	Parukkal	OC		A	0,265	63,8	14644,4
Kayanallur	Illedu	Agaram	OC		A	0,278	104,8	15032,9
Ammanapakam	Amanambakkam	Ammanapakam	OC		A	0,375	75,7	23143,5
Pondur	Pondur	Pondur	SC		A	0,652	84,3	3995,9
Pudthur	Madundagiri	Mugundagiri	OC		A	-	165,9	11952,1
Annanagar	Thenbakkam	Thenpakam	OC		A	-	187,4	11239,4
Vannianalur	Vannianallur	Vannianalur	OC		A	-	88,6	20920,7
Kesavarayanpettai	Kesavarayanpettai	Melmaruvathur	SC		A	-	145,8	14230,0
Kalpattu	Panayativakkam	Kalpattu	OC		B	0,065	47,6	13514,8
Chittur	Sirunagar	Manpakam	OC		B	0,269	52,0	13418,6
Arappedu	Arappedu	Arappedu	OC		B	0,323	-	-
Keelmaruvathur	Keelmaruvathur	Keelmaruvathur	SC, OC		B	0,329	63,5	23685,9
Thottikuppam	Vettamperumbakkam	Parukkal	OC		B	0,336	76,0	13286,5
Vellur	Panayativakkam	Chunambet	OC		B	0,358	70,2	13410,4
Kadukalur	Kadukalur	Kadukalur	OC		B	0,448	33,1	1887,5
Irumbuli	Irumbuli	Irumbuli	OC		B	0,743	-	-
Kolathur 23	Kolathur	Kolathur 23	Mixto		B	-	52,5	15186,9
Nelvoy	Polampakkam	Polambakam	OC		C	0,075	56,7	8763,3
Tiruvalacherry	Poraiyur	Poraiyur	OC		C	0,308	-	-
Sothupakkam	Sothupakkam	Sothupakkam	SC		C	0,505	-	-
Sirukaranai	Irumbuli	Irumbuli	SC, OC		C	0,547	42,9	5186,4
Venkatesapuram	Irumbuli	Irumbuli	SC		C	0,574	-	-
Mazhuvankaranai	Maluvankaranai	Mazhuvankaranai	SC		C	0,632	-	-
Thandalam	Thankalam	Thandalam	OC		C	0,684	66,8	100,2
Porur	Porur	Porur	SC, OC		C	0,767	137,0	16330,7
Pooriambakkam	Poorianbakkam	Poongunam	OC		-	0,000	75,0	11580,0
Ayakunam	Ayakunnam	Kolathur 23	OC		-	0,408	-	-
Pulieni	Puliyani	Pulieni	SC		-	0,468	-	-
Perukaranai	Perukkarani	Perukaranai	OC		-	0,548	66,7	5573,7
Kunankaranai	Pondur	Periakalakadi	OC		-	0,663	31,8	244,6
Chithamur	Chithamur	Chithamur	OC		-	-	88,3	16776,8
Poongunam	Poongunam	Poongunam	Mixto		-	-	80,7	18522,3
Puthur	Madurantakam taluk	Puthur	OC		-	-	-	-

Anexo VIII

Relación de pueblos visitados e informantes entrevistados

Pueblo	Municipio	Panchayat	Número de informantes
Pueblos visitados:			
Agaram	Agaram	Agaram	21
Ammanapakam	Amanambakkam	Ammanapakam	27
Andarkupam	Andarkupam	Vannianalur	20
Annanagar	Thenbakkam	Thenpakam	13
Arappedu	Arappedu	Arappedu	19
Chinakalakadi	Panayativakkam	Chunambet	18
Chithamur	Chithamur	Chithamur	20
Chittur	Sirunagar	Manpakam	22
Esoor	Esoor	Esoor	18
Irumbuli	Irumbuli	Irumbuli	20
Kadukalur	Kadukalur	Kadukalur	21
Kalpattu	Panayativakkam	Kalpattu	20
Kavanur	Chunambet	Chunambet	16
Kayanallur	Illedu	Agaram	15
Keelmaruvathur	Keelmaruvathur	Keelmaruvathur	37
Kesavarayanpettai	Kesavarayanpettai	Melmaruvathur	40
Kolathur. 23	Kolathur	Kolathur 23	22
Kunankaranai	Pondur	Periakalakadi	35
Mazhuvankaranai	Maluvankaranai	Mazhuvankaranai	20
Parukkal	Parukkal	Parukkal	13
Polambakam	Polampakkam	Polambakam	33
Pondur	Pondur	Pondur	15
Poongunam	Poongunam	Poongunam	20
Pooriambakkam	Pooriambakkam	Poongunam	19
Porur	Porur	Porur	22
Pudthur	Madundagiri	Mugundagiri	20
Pudupattu	Pudupattu	Chunambet	20
Pulieni	Puliyani	Pulieni	10
Sirukaranai	Irumbuli	Irumbuli	13
Sothupakkam	Sothupakkam	Sothupakam	17
Thandalam	Thankalam	Thandalam	37
Theneripattu	Panayativakkam	Pondur	40
Thenpakam	Thenbakkam	Thenpakam	42
Thottikuppam	Vettamperumbakkam	Parukkal	28
Vannianalur	Vannianallur	Vannianalur	16
Vellur	Panayativakkam	Chunambet	20
Venbalagaram	Venmalagaram	Sirumailur	26
Venkatesapuram	Irumbuli	Irumbuli	4
Total: 38			839
Pueblos no visitados:			
Ayakunam	Ayakunnam	Kolathur 23	
Nelvoy	Polampakkam	Polambakam	
Perambakam	Perambakkam	Perambakam	
Perukaranai	Perukaranai	Perukaranai	
Pudupettai	Chunambet	Chunambet	
Puthur	Madurantakam taluk	Puthur	
Tiruvalacherry	Poraiyur	Poraiyur	
Total: 7			

Anexo IX

Índice de Pobreza Relativa¹

En este trabajo se considera que la pobreza tiene una naturaleza multidimensional, por ello se han utilizado indicadores relacionados con la satisfacción de necesidades básicas e indicadores que representan los medios para conseguir bienestar en sentido amplio. Los indicadores se refieren a datos demográficos, renta, vivienda, activos, seguridad alimentaria, educación, servicios financieros y participación comunitaria²:

- **Datos demográficos:**
 - Tipo de comunidad (casta)
 - Edad
 - Número de hijos/as
 - Número de hijos/as mayores de 14 años desempleados/as
 - Número de otros dependientes en el hogar
 - Estado civil
 - Tamaño familiar
- **Renta:**
 - Salario en el grupo
- **Vivienda:**
 - Suministro de agua
 - Suministro eléctrico
 - Calidad de la vivienda
- **Activos:**
 - Tierra
 - Tierra irrigada
 - Número de animales (cabras, patos, gallinas, búfalas, vacas, toros, cerdos)
 - Televisión
 - Radio
 - Bicicleta
 - Motocicleta
 - Mobiliario (cama, mesa, aparador, ventilador,...)
- **Seguridad alimentaria:**
 - Insuficiencia alimentaria

¹ Basado en Henry et al. (2000).

² Las preguntas del cuestionario eran abiertas pero a efectos de análisis las respuestas fueron codificadas siguiendo una secuencia de menor a mayor calidad o cuantía.

- **Educación:**
 - Nivel de estudios
- **Servicios financieros:**
 - Acceso a crédito formal
 - Variedad de crédito formal
 - Acceso a crédito formal del cónyuge
 - Variedad de crédito formal del cónyuge
 - Acceso a microcrédito del cónyuge
 - Ahorro familiar
- **Participación comunitaria:**
 - Rol en el grupo de ayuda mutua
 - Participación en *Panchayat*
 - Participación en alguna asociación o partido político
 - Participación del cónyuge en *Panchayat*
 - Participación del cónyuge en alguna asociación o partido político

El uso de varios indicadores ofrece una descripción más completa de la pobreza pero dificulta la comparación entre los hogares. Por tanto, basándonos en el método de Análisis de Componente Principal (ACP) se calcula un índice de pobreza específico de los hogares, es decir, para realizar una valoración de la pobreza de las prestatarias, se compara el nivel de pobreza de una familia con el resto de las familias receptoras de microcrédito en Chithamur. Para empezar se han de encontrar qué indicadores son las medidas más fuertes de la pobreza de las familias entrevistadas, para lo cual se ordenan todas las variables antes mencionadas en función de su correlación con un indicador de pobreza de referencia. En este trabajo el indicador de referencia es la cantidad de tierra en propiedad familiar. El cuadro 1 recoge los coeficientes de correlación lineal entre la variable tierra y el resto de variables.

Cuadro 1. Cuadro de correlaciones

		Tierra
Tierra	Correlación de Pearson	1,000 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Edad	Correlación de Pearson	0,075 *
	Sig. (bilateral)	0,031
	N	833
Nivel de estudios	Correlación de Pearson	0,073 *
	Sig. (bilateral)	0,035
	N	836
Casta	Correlación de Pearson	0,158 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	839
Total numero de hijos/as	Correlación de Pearson	0,097 **
	Sig. (bilateral)	0,005

	N	837
Número de hijos/as mayores de 14 años desempleados	Correlación de Pearson	0,027
	Sig. (bilateral)	0,431
	N	837
Número de otros dependientes en el hogar	Correlación de Pearson	0,087 *
	Sig. (bilateral)	0,012
	N	837
Estado civil	Correlación de Pearson	0,012
	Sig. (bilateral)	0,726
	N	837
Rol en el grupo	Correlación de Pearson	0,067
	Sig. (bilateral)	0,054
	N	837
Salario en el grupo	Correlación de Pearson	0,030
	Sig. (bilateral)	0,379
	N	837
Miembro del <i>Panchajat</i>	Correlación de Pearson	-0,015
	Sig. (bilateral)	0,657
	N	837
Miembro de alguna asociación o partido político	Correlación de Pearson	-0,031
	Sig. (bilateral)	0,378
	N	837
Acceso a crédito	Correlación de Pearson	0,009
	Sig. (bilateral)	0,791
	N	837
Tipo de crédito	Correlación de Pearson	-0,018
	Sig. (bilateral)	0,608
	N	830
Acceso a crédito del cónyuge	Correlación de Pearson	0,189 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Tipo de crédito recibido por el cónyuge	Correlación de Pearson	0,094 **
	Sig. (bilateral)	0,007
	N	830
Cónyuge miembro del <i>Panchajat</i>	Correlación de Pearson	0,113 **
	Sig. (bilateral)	0,001
	N	837
Cónyuge miembro de alguna asociación o partido político	Correlación de Pearson	0,013
	Sig. (bilateral)	0,703
	N	837
Acceso a microcrédito	Correlación de Pearson	-0,015
	Sig. (bilateral)	0,668
	N	839
Insuficiencia alimentaria	Correlación de Pearson	-0,280 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Suministro de agua	Correlación de Pearson	-0,043
	Sig. (bilateral)	0,212
	N	837
Suministro eléctrico	Correlación de Pearson	0,209 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	836
Tierra irrigada	Correlación de Pearson	1,000 **
	Sig. (bilateral)	0,000

	N	837
Número de cabras	Correlación de Pearson	0,086 *
	Sig. (bilateral)	0,013
	N	837
Número de patos	Correlación de Pearson	-0,022
	Sig. (bilateral)	0,533
	N	837
Número de gallinas	Correlación de Pearson	0,005
	Sig. (bilateral)	0,882
	N	837
Número de búfalas y/o vacas	Correlación de Pearson	0,013
	Sig. (bilateral)	0,698
	N	837
Número de toros	Correlación de Pearson	-0,037
	Sig. (bilateral)	0,280
	N	837
Número de cerdos	Correlación de Pearson	0,058
	Sig. (bilateral)	0,093
	N	837
Televisión	Correlación de Pearson	0,365 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Radio	Correlación de Pearson	0,340 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Bicicleta	Correlación de Pearson	0,146 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Motocicleta	Correlación de Pearson	0,143 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Mobiliario (cama, mesa, aparador, ventilador, ...)	Correlación de Pearson	0,269 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Ahorro	Correlación de Pearson	-0,022
	Sig. (bilateral)	0,533
	N	837
Tamaño familiar	Correlación de Pearson	0,057
	Sig. (bilateral)	0,100
	N	837
Animales	Correlación de Pearson	0,079 *
	Sig. (bilateral)	0,022
	N	837
Calidad de la vivienda	Correlación de Pearson	0,269
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	836
Número de animales	Correlación de Pearson	0,079 **
	Sig. (bilateral)	0,022
	N	837
Participación en Panchayat	Correlación de Pearson	0,075 *
	Sig. (bilateral)	0,029
	N	837

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral),

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral),

A partir de este listado, se han eliminado todas aquellas variables cuyo nivel de significación es mayor a $p=0,05$ pues se considera que si el nivel de significación es mayor a 0,05 no existe asociación entre la variable en cuestión y la variable tierra. El cuadro 2 recoge el resto de las variables correlacionadas con el indicador de referencia (tierra) con un nivel de significación inferior a 0,05 y ordenadas en función del grado de asociación.

Cuadro 2. Variables correlacionadas con la tierra, ordenadas en función de la fuerza de asociación medida

	Indicador	Nivel de significación	Signo del coeficiente de correlación	Número de casos con valores perdidos
1	Tierra	0,000	Positivo	2
2	Tierra irrigada	0,000	Positivo	2
3	Televisión	0,000	Positivo	2
4	Radio	0,000	Positivo	2
5	Motocicleta	0,000	Positivo	2
6	Mobiliario	0,000	Positivo	2
7	Insuficiencia alimentaria	0,000	Negativo	2
8	Electricidad en la vivienda	0,000	Positivo	3
9	Casta	0,000	Positivo	0
10	Bicicleta	0,000	Positivo	2
11	Acceso a crédito del cónyuge	0,000	Positivo	2
12	Cónyuge miembro del Panchajat	0,001	Positivo	2
13	Total numero de hijos/as	0,005	Positivo	2
14	Tipo de crédito recibido por el cónyuge	0,007	Positivo	9
15	Número de otros dependientes en el hogar	0,012	Positivo	2
16	Número de cabras	0,013	Positivo	2
17	Número de animales	0,022	Positivo	2
18	Animales de la vivienda	0,022	Positivo	2
19	Participación en Panchayat	0,029	Positivo	2
20	Edad	0,031	Positivo	6
21	Educación	0,035	Positivo	3

Con estas variables, y a través de la aplicación de un Análisis de Componente Principal, se ha estimado el índice de pobreza relativa de los hogares de la muestra que relaciona a cada familia con el resto de familias de la muestra receptoras de microcrédito. El resultado del modelo ACP incluye los cuatro cuadros siguientes: KMO y prueba de Bartlett, Comunalidades, Varianza total explicada y Matriz de Componentes.

Cuadro 3. KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		0,827
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	871,114
	gl	28
	Sig.	0,000

Cuadro 4. Comunalidades

	Inicial	Extracción
Televisión	1,000	0,499
Insuficiencia alimentaria	1,000	0,442
Tierra	1,000	0,373
Suministro eléctrico	1,000	0,365
Radio	1,000	0,346
Calidad de la vivienda	1,000	0,419
Bicicleta	1,000	0,157
Nivel de estudios	1,000	0,071

Método de extracción: Análisis de Componente Principal

Cuadro 5. Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,673	33,407	33,407	2,673	33,407	33,407
2	1,003	12,536	45,943			
3	0,887	11,092	57,035			
4	0,849	10,611	67,646			
5	0,700	8,748	76,393			
6	0,682	8,519	84,912			
7	0,623	7,790	92,702			
8	0,584	7,298	100,000			

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

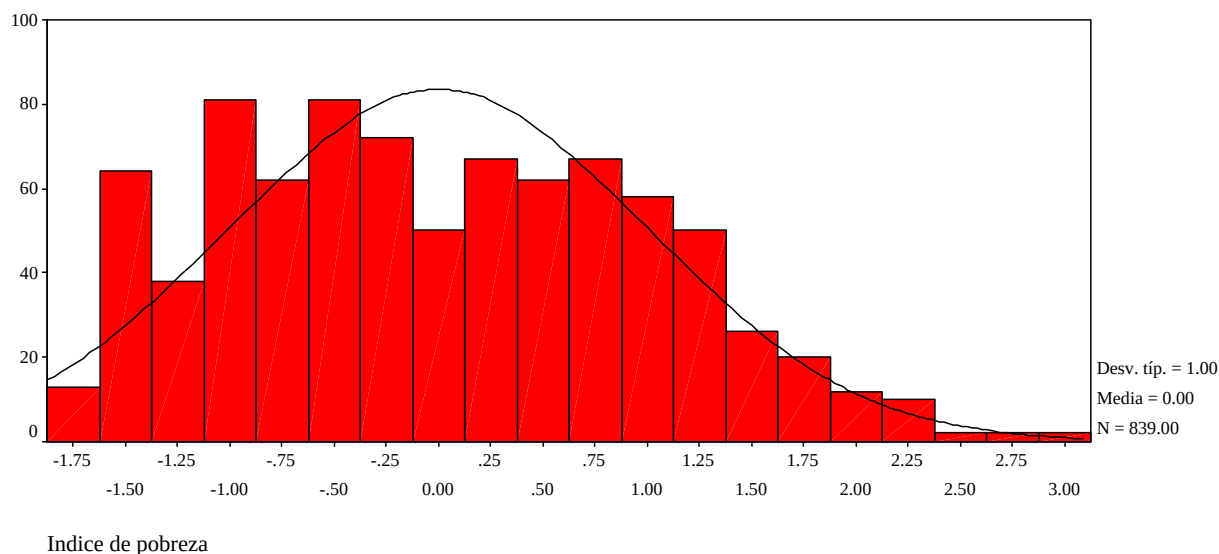
Cuadro 6. Matriz de componentes

	Componente 1
Televisión	0,706
Insuficiencia alimentaria	-0,665
Calidad de la vivienda	0,647
Tierra	0,611
Suministro eléctrico	0,604
Radio	0,588
Bicicleta	0,396
Nivel de estudios	0,267

Método de extracción: Análisis de componente principal

a.1. componentes extraídos

A continuación, se presenta el histograma del Índice de Pobreza que muestra la distribución del índice en forma normalizada.

Cuadro 7. Histograma

El índice de pobreza asigna a cada prestataria una puntuación que será baja cuanto mayor sea su nivel de pobreza. Si dividimos la muestra en terciles, es decir, en tres partes iguales, cada una de ellas con el 33% de la muestra, las puntuaciones de corte serían $-0,48775$ y $0,48143$. Las prestatarias con un índice inferior a $-0,48775$ se encuentran entre las más pobres del grupo, las prestatarias cuyo índice está situado entre tales valores constituyen el grupo medio y aquellas cuyo índice de pobreza es superior a $0,48143$ se sitúan en el grupo de las más ricas. Los tres grupos de pobreza relativa de las prestatarias de microcrédito para ganado bovino se representan en el siguiente cuadro:

Cuadro 8. Grupos de pobreza en función del índice de pobreza relativa

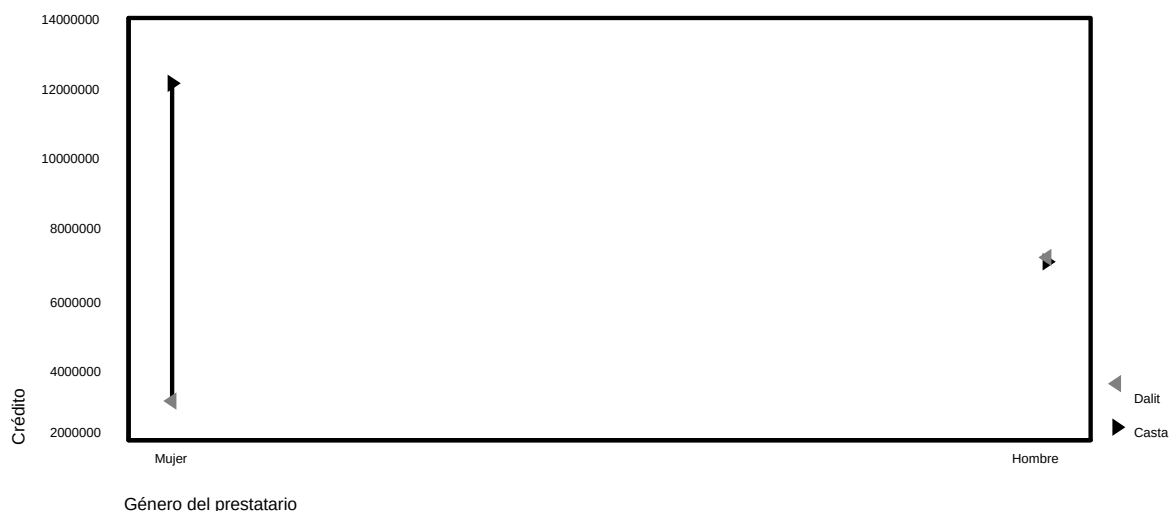
Tercil bajo	Tercil medio	Tercil alto
Grupo más pobre (280 prestatarias)	Grupo medio (279 prestatarias)	Grupo más rico (280 prestatarias)
-1,74143	-0,48775	0,48143
↑ Mínimo	↙ Valores de corte	↘ Máximo

Anexo X

Cobertura social del microcrédito en Chithamur

Cuadro 1. Distribución de crédito por colectivo social

	Número de préstamos	%	Volumen de crédito	%
Mujer SC	1.048	13,4	3.161.500	10,6
Hombre SC	3.236	41,5	7.242.600	24,4
Mujer OC	2.063	26,5	12.187.050	41,0
Hombre OC	1.445	18,5	7.101.100	23,9

Gráfico 1. Diferencias en crédito por colectivo social**Cuadro 2.** Correlación entre tamaño del crédito y el sexo

	Sexo
Tamaño del crédito	
Correlación de Pearson	- 0,590**
Sig. (bilateral)	0,000
N	7.679

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Cuadro 3. Correlación entre tamaño del crédito y casta

	Casta
Tamaño del crédito	
Correlación de Pearson	- 0,468**
Sig. (bilateral)	0,000
N	7.679

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Cuadro 4. Distribución anual del crédito por colectivo social (número de préstamos) (%)

	Mujer SC	Hombre SC	Mujer OC	Hombre OC
1985		100,0		
1986		100,0		
1987		100,0		
1988	1,9	98,1		
1989		78,7		21,3
1990	30,8	29,9	26,9	12,4
1991	11,9	62,3	2,6	23,3
1992	10,6	32,3	7,8	49,3
1993	7,6	63,0	0,7	28,7
1994	12,4	57,5	3,8	26,3
1995	25,1	48,7	16,0	10,2
1996	17,5	38,6	15,1	28,8
1997	11,4	43,5	25,7	19,5
1998	17,6	21,2	55,2	6,0
1999	6,9	22,0	55,8	15,2
2000	9,0	40,2	46,3	4,5
2001	5,1	13,8	51,6	29,6

Cuadro 5. Distribución anual del crédito por colectivo social (volumen de crédito) (%)

	Mujer SC	Hombre SC	Mujer OC	Hombre OC
1985	0,0	100,0	0,0	0,0
1986	0,0	100,0	0,0	0,0
1987	0,0	100,0	0,0	0,0
1988	6,1	93,9	0,0	0,0
1989	0,0	57,5	0,0	42,5
1990	19,7	50,0	18,5	11,8
1991	11,0	57,1	7,4	24,5
1992	7,3	30,3	19,3	43,1
1993	9,2	58,7	1,7	30,4
1994	16,2	45,6	6,3	31,9
1995	23,9	43,1	19,4	13,5
1996	19,4	30,7	27,0	23,0
1997	12,2	29,3	45,5	12,9
1998	16,5	12,7	67,7	3,1
1999	6,1	13,5	72,7	7,7
2000	8,2	22,8	60,5	8,4
2001	2,1	11,0	31,4	55,5

Gráfico 2. Distribución de crédito por colectivo social (número de préstamos)

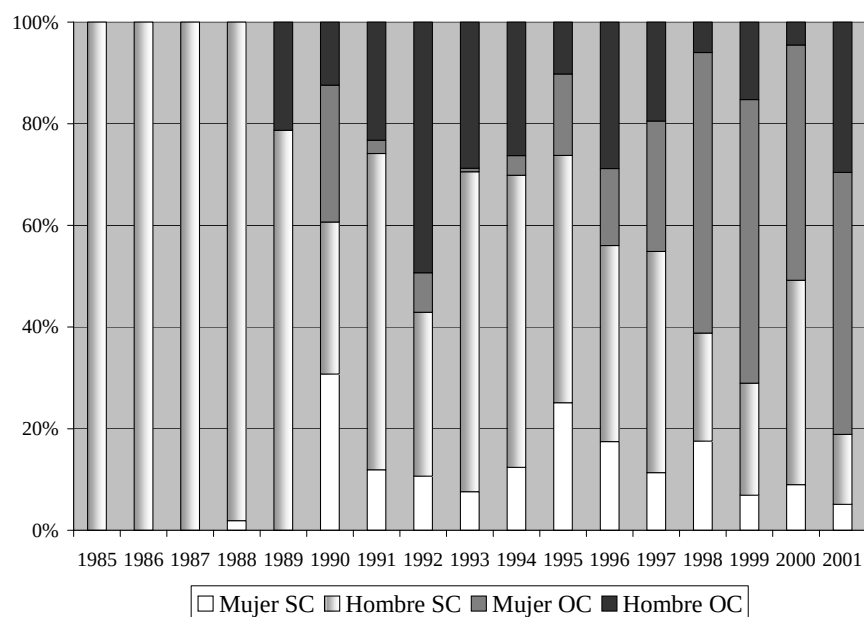
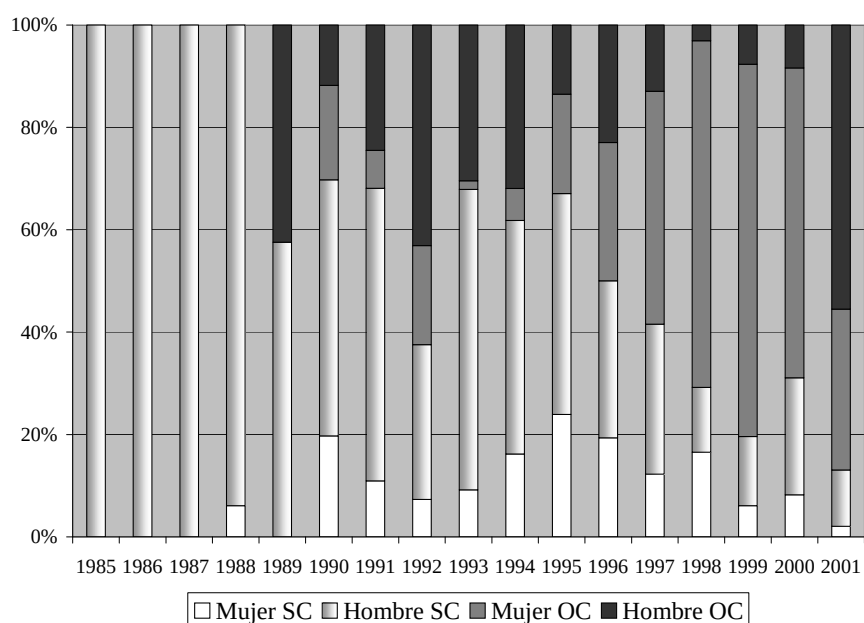


Gráfico 3. Distribución de crédito por colectivo social (volumen de crédito)



Cuadro 6. Número de grupos de crédito por destino del crédito

Grupo	SC	OC	Total
Agrarios	47	33	80
Ganado bovino	12	41	53
Ganado caprino	12	6	18
Pequeños comercios	13	29	42
Artesanía	0	1	1
Sericultura	2	0	2
Vivienda	1	3	4
Emergencia	1	1	2
Total	88	114	202

Cuadro 6bis. Tamaño medio por destino del crédito y distribución por colectivo social

	Tamaño medio (Rs)	SC (%)	OC (%)	Mujer (%)	Hombre (%)
Viviendas	7.823	35,3	64,7	41,2	58,8
Ganado bovino	6.022	12,8	87,2	99,0	1,0
Agrarios a medio plazo	4.483	67,7	32,3	10,4	89,6
Pequeños comercios	4.031	10,6	89,4	63,6	36,4
Sericultura	4.000	100,0	-	-	10,00
Agrarios a corto plazo	1.928	71,8	28,2	15,6	84,4
Ganado caprino	1.585	68,9	31,1	91,5	8,5
Emergencia	300	10,0	90,0	100,0	-

Gráfico 4. Distribución del crédito por destino y colectivo social (número de préstamos)

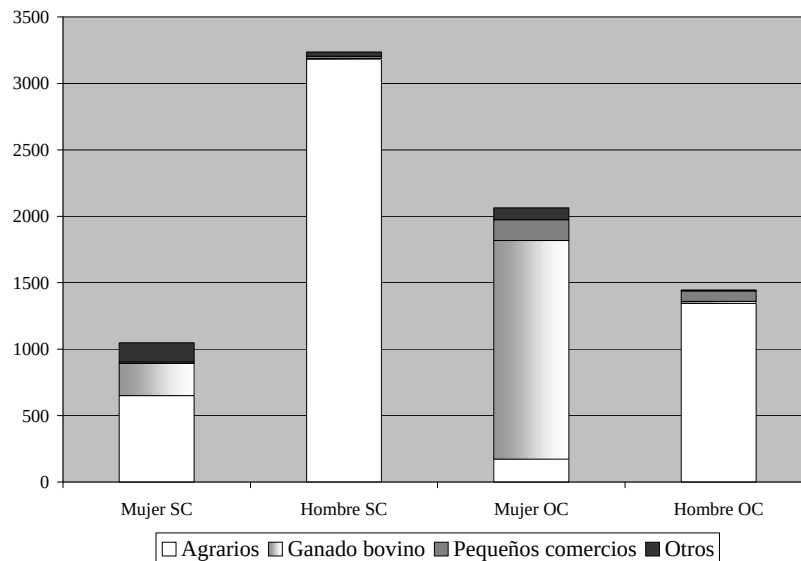
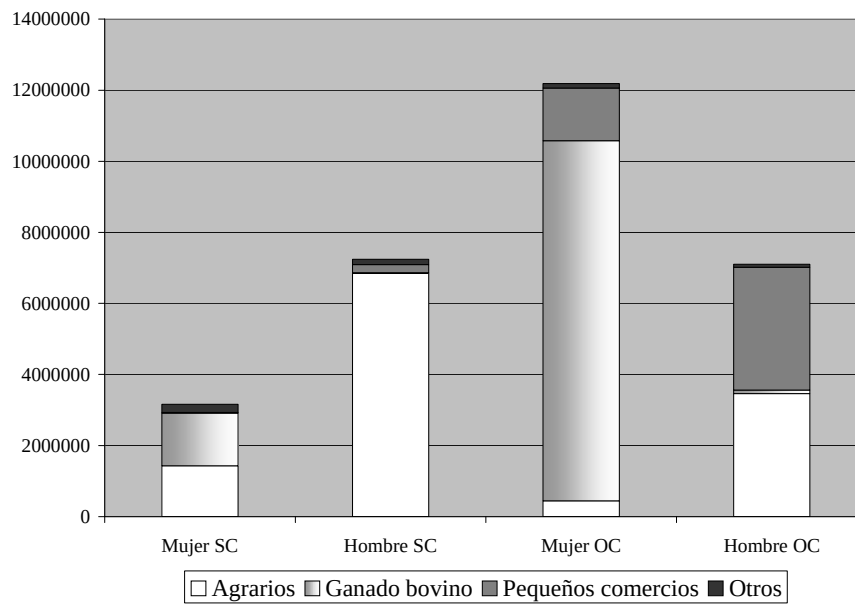


Gráfico 5. Distribución del crédito por destino y colectivo social (volumen de crédito)**Cuadro 7.** Distribución del crédito por destino y colectivo social (%)

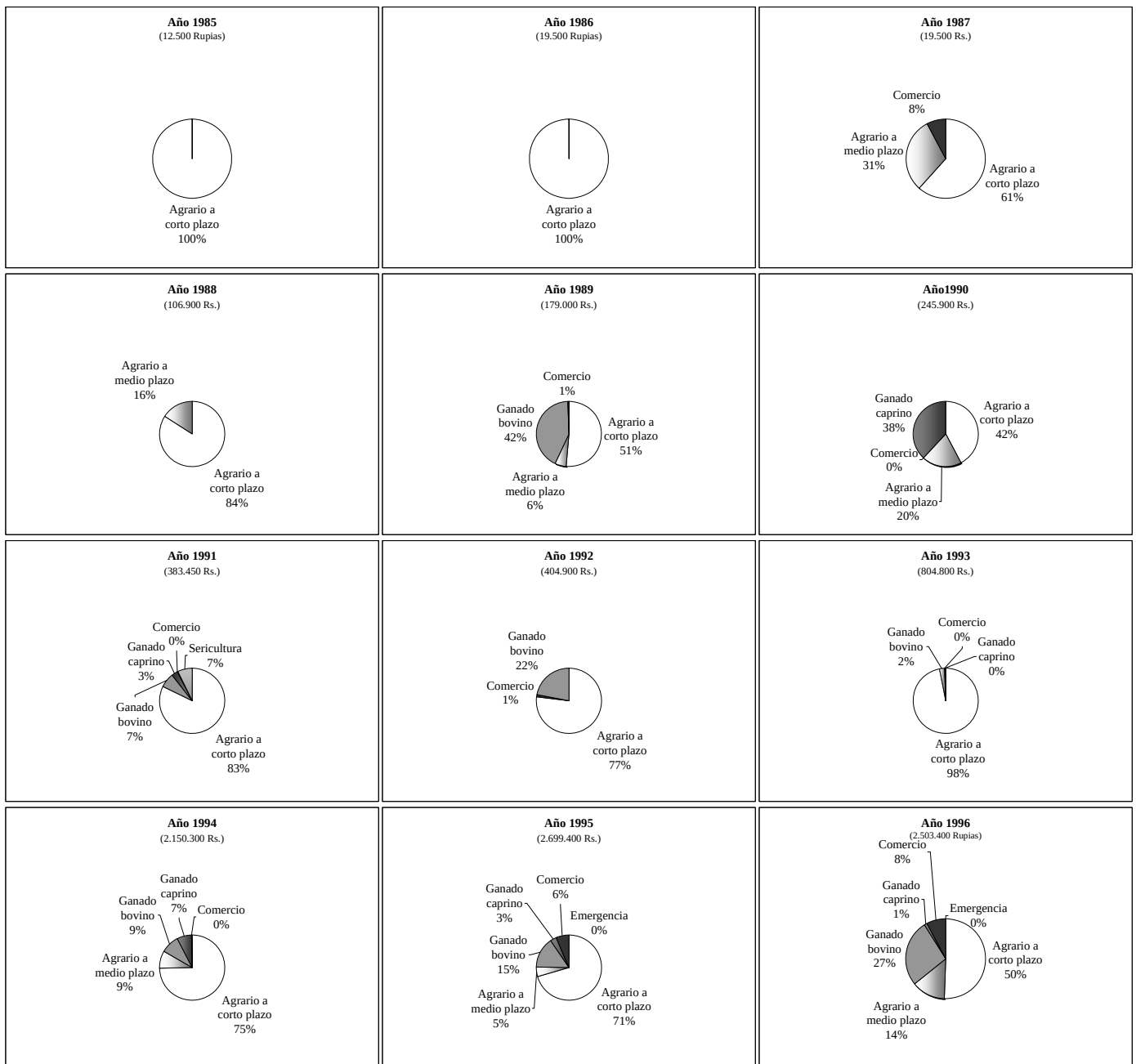
	Mujer SC	Mujer OC	Hombre SC	Hombre OC	Total
Agrarios a corto plazo	12,3	3,3	59,5	24,9	100,0
Agrarios a medio plazo	8,3	2,1	59,4	30,2	100,0
Ganado bovino	12,7	86,3	0,2	0,8	100,0
Ganado caprino	60,9	30,6	8,1	0,4	100,0
Pequeños comercios	4,2	59,5	6,4	29,9	100,0
Vivienda	-	41,2	35,3	23,5	100,0
Emergencia	10,0	90,0	-	-	100,0
Sericultura	-	-	100,0	-	100,0
Artesanía	-	-	-	100,0	100,0

Cuadro 8. Distribución del crédito por destino y colectivo social (volumen de crédito) (%)

	Mujer SC	Hombre SC	Mujer OC	Hombre OC	Total
Agrarios a corto plazo	4,5	21,2	1,4	10,7	37,8
Agrarios a medio plazo	0,3	1,8	0,1	1,0	3,2
Ganado bovino	5,0	0,1	34,1	0,3	39,5
Ganado caprino	0,8	0,2	0,2	0,0	1,2
Pequeños comercios	0,1	0,8	5,0	11,6	17,5
Vivienda	-	0,2	0,2	0,1	0,5
Emergencia	0,0	-	0,0	-	0,0
Sericultura	-	0,1	-	-	0,1
Artesanía	-	-	-	0,2	0,2
TOTAL	10,7	24,4	41,0	23,9	100,0

Gráfico 6. Distribución anual del crédito por colectivo social (volumen de crédito)

1986-1996



1997-2000

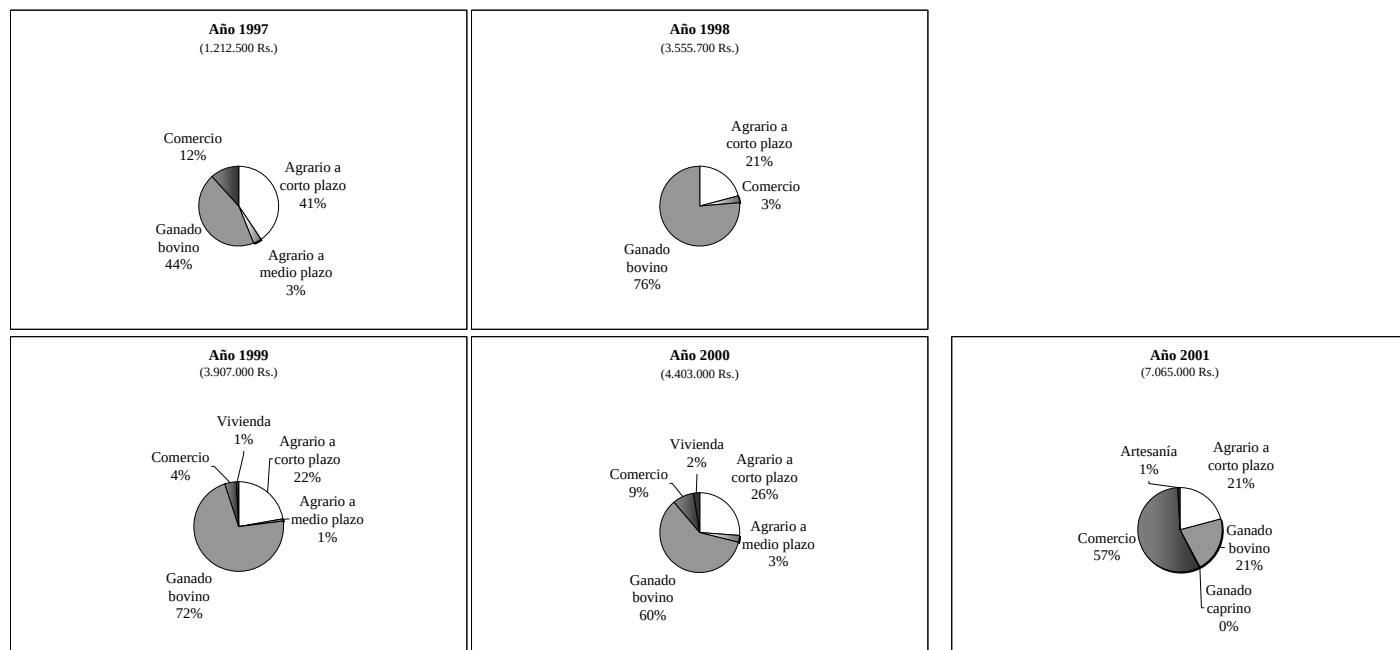
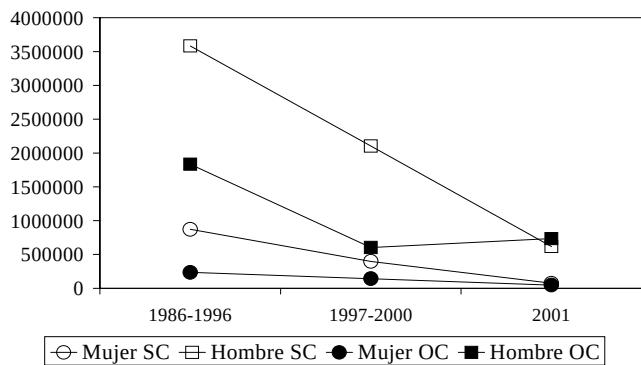
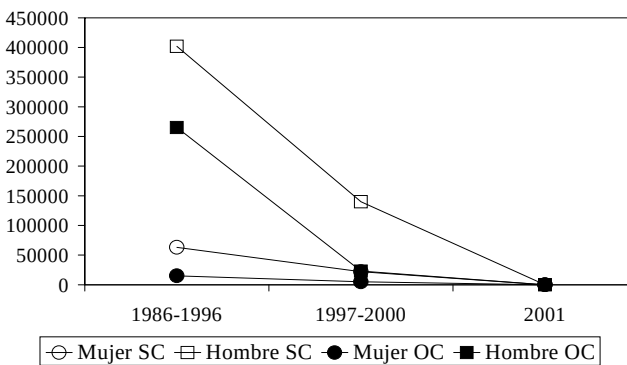


Gráfico 7. Distribución del crédito por destino y colectivo social. Evolución de la política crediticia

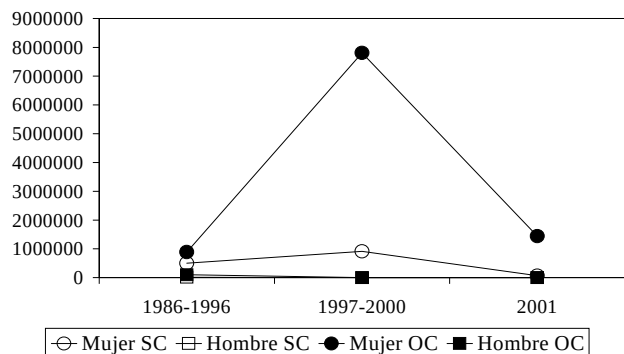
Agrarios a corto plazo



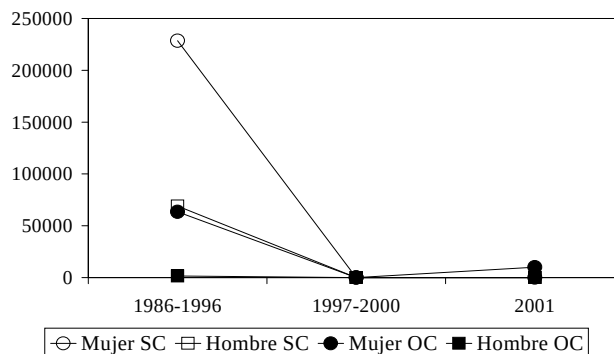
Agrarios a medio plazo



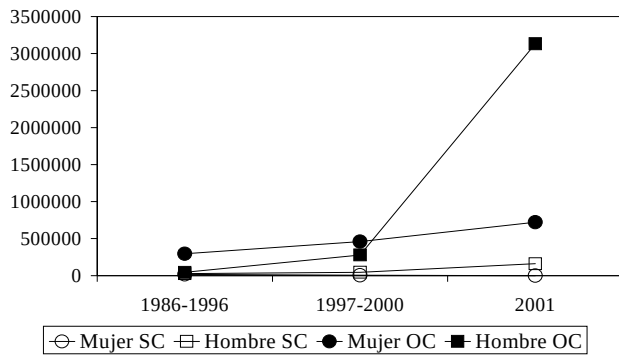
Ganado Bovino



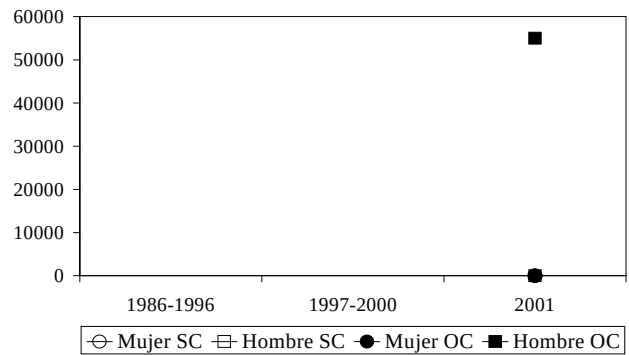
Ganado Caprino



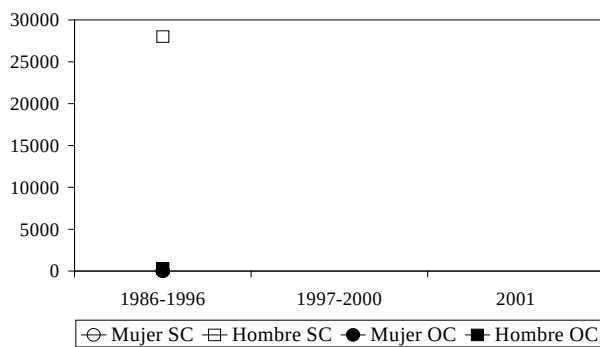
Comercio



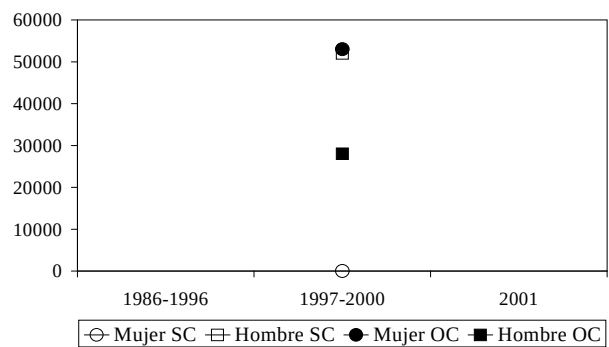
Artesanía



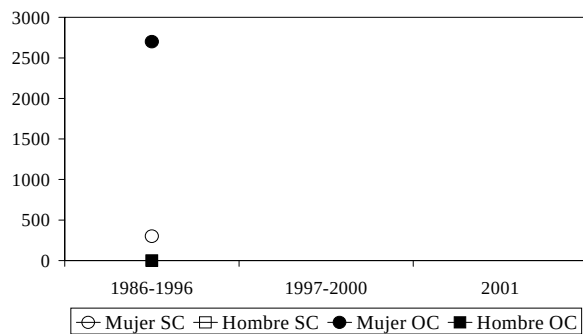
Sericultura



Vivienda



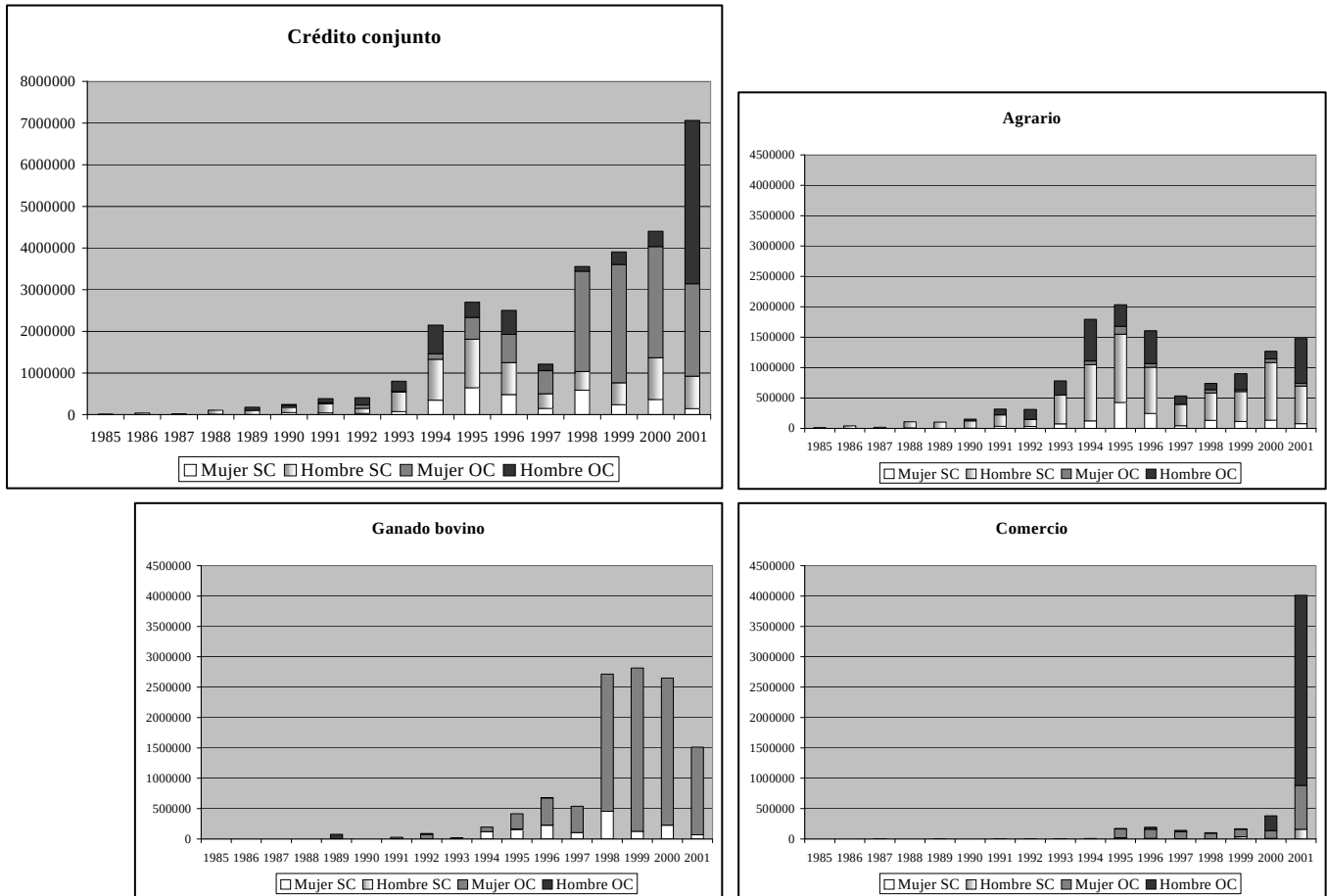
Emergencia



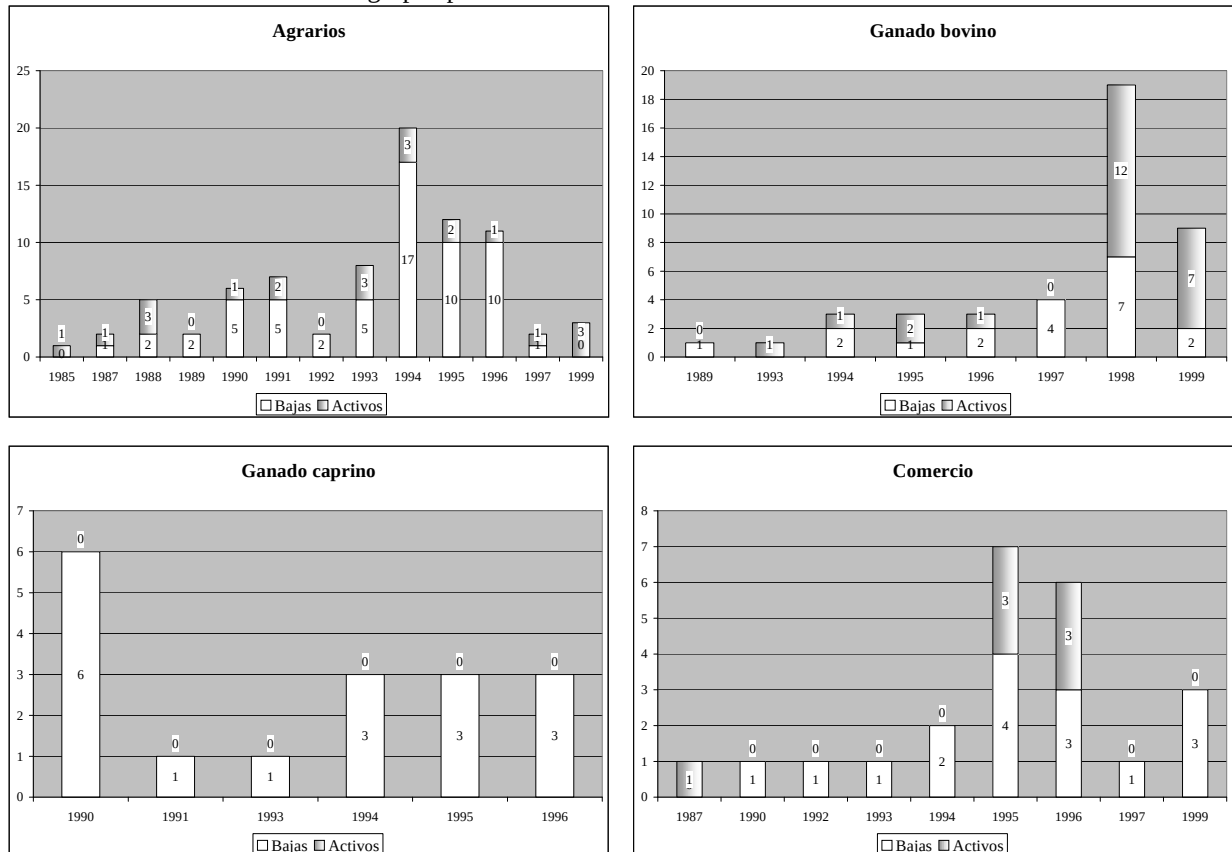
Cuadro 9. Distribución del crédito por posesión de tierra

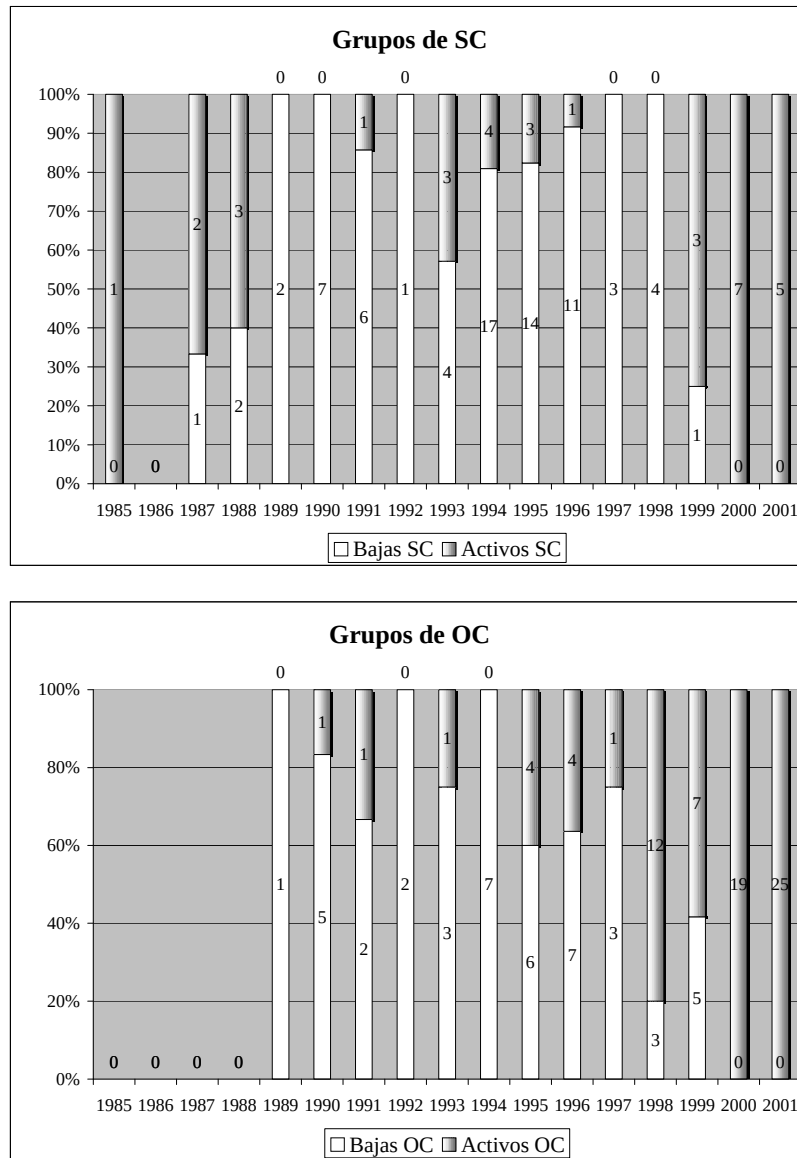
	Crédito agrario (Toda la población)	Crédito ganadero (N=829)	Crédito comercial (N=56)
Participantes sin tierra	0,0%	43,9%	25,0%
Participantes con tierra	100,0%	66,1%	75,0%

Gráficos 8. Evolución de la política microcrediticia



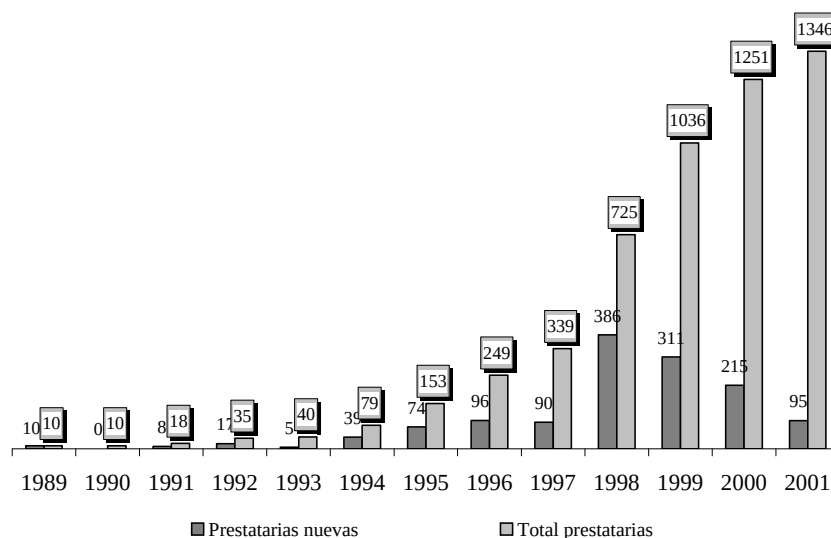
Graficos 9. Permanencia de los grupos por destino del crédito 1985-1999



Gráficos 10. Permanencia de los grupos de crédito

Cuadro 10. Permanencia de los grupos de crédito por destino y casta

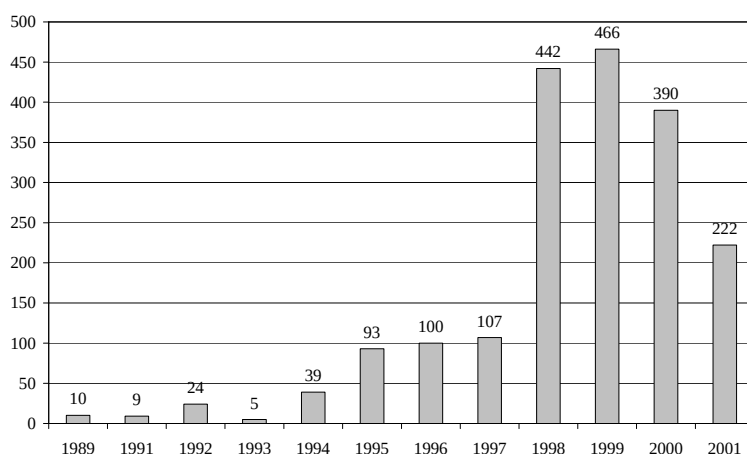
	Grupos SC			Grupos activos SC			Grupos OC			Grupos activos OC	
	Recuento			Recuento	%		Recuento			Recuento	%
Agrario	65			22	33,8		38			21	55,3
Ganado bovino	12			4	33,3		41			30	73,2
Ganado caprino	12			0	0,0		6			1	16,7
Comercio	13			6	46,2		29			20	69,0
Vivienda	1			1	100,0		3			2	66,7
Emergencia	1			0	0,0		1			0	0,0
Sericultura	2			0	0,0		-			-	-
Artesanía	-			-	-		1			1	100,0

Gráfico 11. Reclutamiento de mujeres para grupos de crédito pecuario bovino

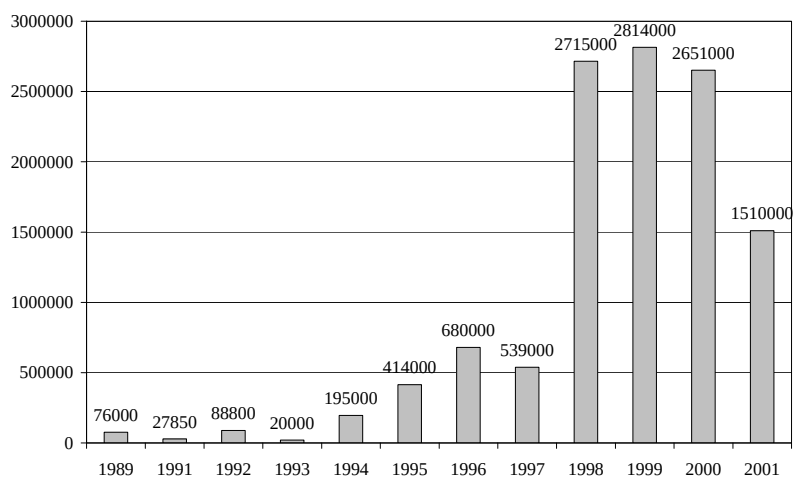


Gráficos 12. Evolución del crédito pecuario bovino

Número de préstamos



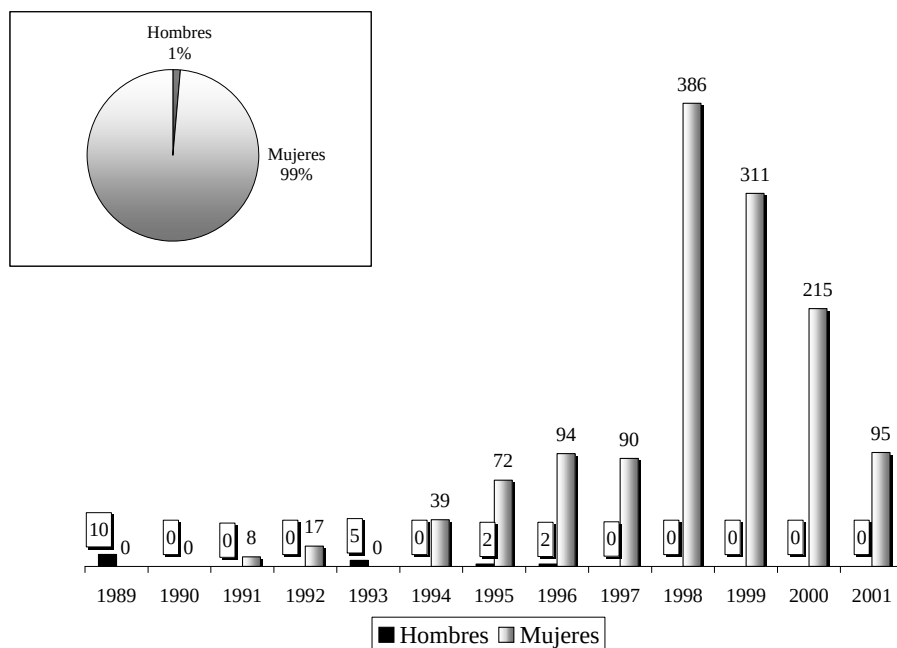
Crédito (Rs.)



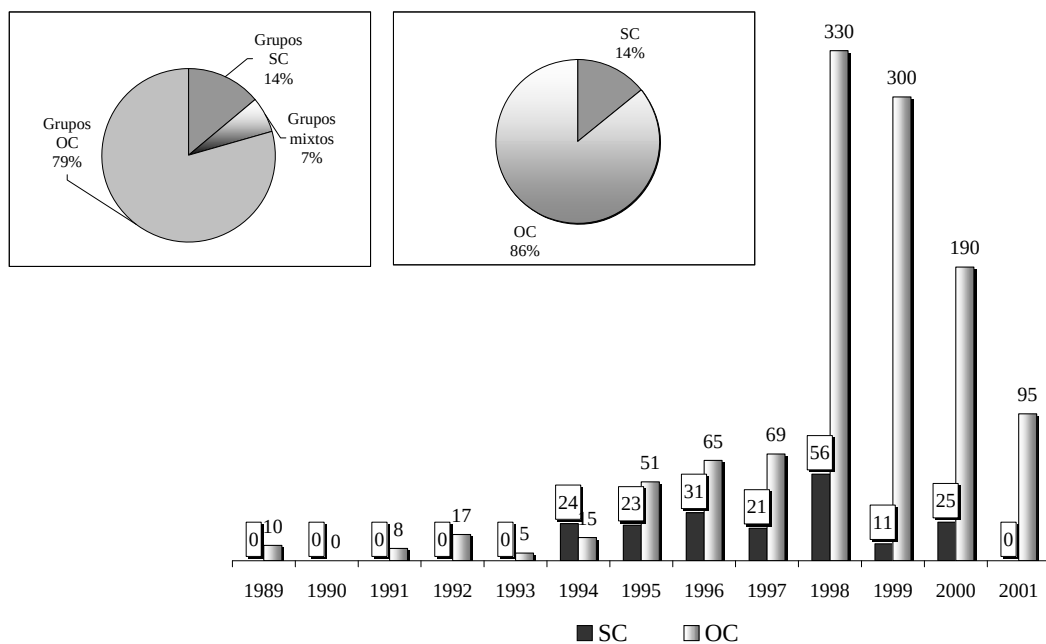
Cuadro 11. Participación de hombres en grupos de crédito pecuario bovino

Pueblo	Casta	Año de inicio	Número de hombres
Pudupettai	OC	1989 y 1993	10 y 3
Chinnakalakadi	OC	1993	2
Keelmaruvahur	SC	1995	2
Parukal	SC	1996	1
Pulieni	SC	1996	1

Gráficos 13 y 14. Distribución del crédito pecuario bovino por sexo



Gráficos 15 y 16. Distribución del crédito pecuario bovino por casta



Cuadros 12. Distribución del crédito pecuario bovino por casta y sexo

	SC		OC		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Mujer	187	13,9%	1140	84,7%	1.327	98,6%
Hombre	4	0,3%	15	1,1%	19	1,4%
Total	191	14,2%	1.155	85,8%	1.346	100%

Cuadro 13. Distribución anual de crédito pecuario bovino por casta (%)

	SC	OC	Total
1989	-	100,0	100,0
1991	-	100,0	100,0
1992	-	100,0	100,0
1993	-	100,0	100,0
1994	61,5	38,5	100,0
1995	31,1	68,9	100,0
1996	32,3	67,7	100,0
1997	23,3	76,7	100,0
1998	14,5	85,5	100,0
1999	3,5	96,5	100,0
2000	11,6	88,4	100,0
2001	-	100,0	100,0
Total	14,2	85,8	100,0

Cuadro 14. Correlaciones

	Rol en el grupo
Participación en <i>panchajat</i>	Correlación de Pearson 0,153 **
	Sig. (bilateral) 0,000
	N 837
Participación sociedad civil	Correlación de Pearson 0,088 *
	Sig. (bilateral) 0,011
	N 837

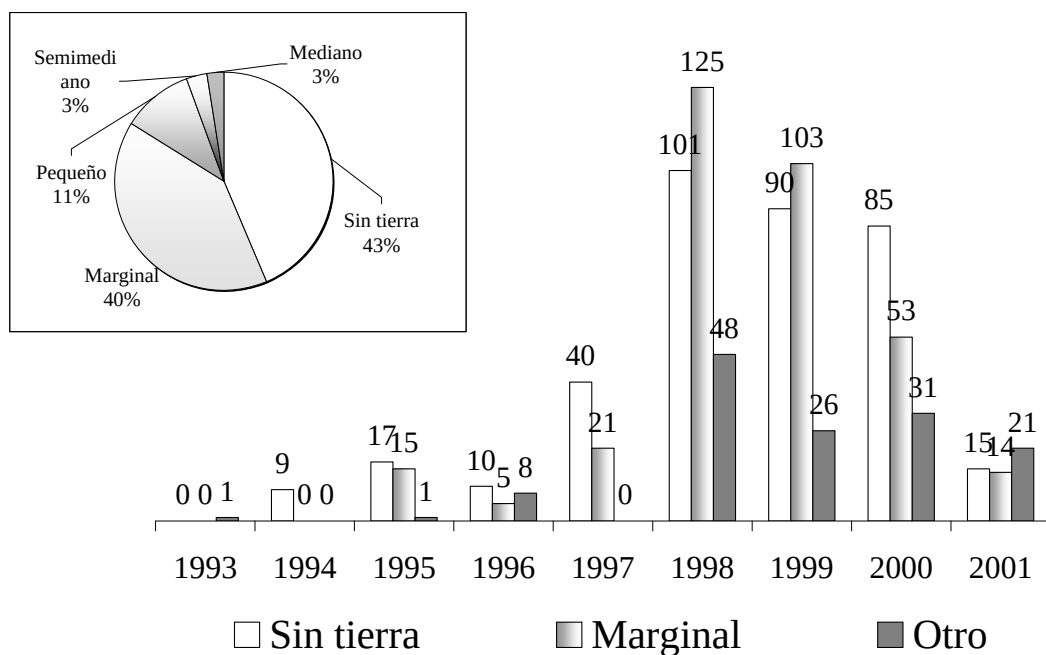
** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

* La correlación es significativa la nivel 0,01 (bilateral)

Cuadro 15. Distribución del crédito pecuario bovino por casta y posesión de tierra (N=839)

	SC		OC		Total	
	N	%	N	%	N	%
Participantes sin tierra	103		264		367	43,7%
Participantes con tierra	25		447		472	66,3%
Total	128	15,3%	711	84,7%	839	62,3%

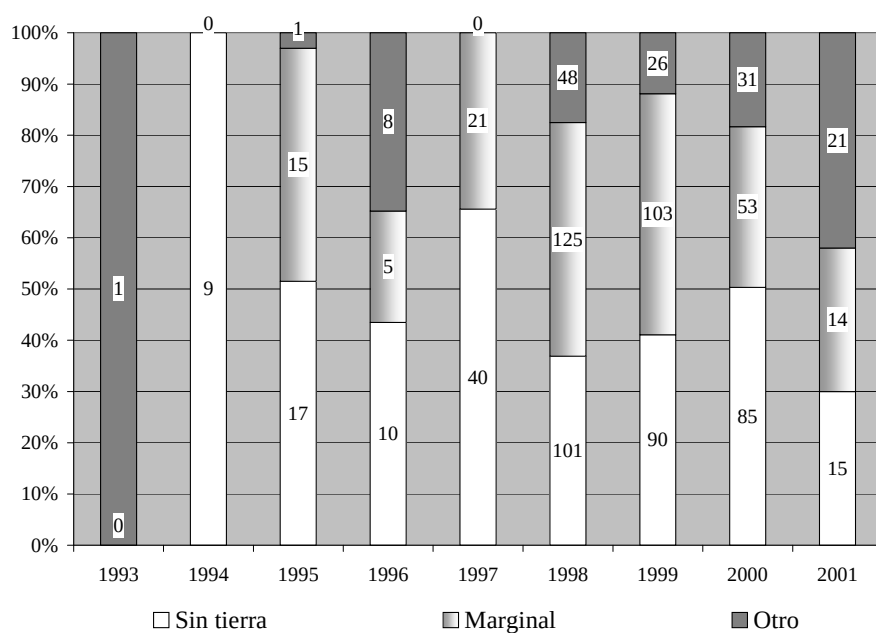
Gráficos 15 y 16. Distribución del crédito pecuario bovino por tamaño de explotación agrícola



Cuadro 16. Distribución anual del crédito pecuario bovino por tamaño de explotación agraria

	Agricultor sin tierra	Agricultor marginal (< 1 ha)	Otro agricultor (>1 ha)
1993	-	-	100,0
1994	100,0	-	-
1995	51,5	45,5	3,0
1996	43,5	21,7	34,8
1997	65,6	34,4	0,0
1998	36,9	45,6	17,5
1999	41,1	47,0	11,9
2000	50,3	31,4	18,3
2001	30,0	28,0	42,0

Gráfico 17. Distribución anual del crédito pecuario bovino por tamaño de explotación agraria



Cuadro 17. Tamaño de las explotaciones agrarias de los grupos de crédito en comparación con la media de Chithamur

	Mujeres de grupos de crédito pecuario bovino		Chithamur
	Recuento	(%)	(%)
Marginal	336	71,2	79,9
Pequeña	90	19,1	12,2
Semimediiana	25	5,3	5,1
Mediana	21	4,4	2,3
Grande	0	0	0,5
Total	472	100,0	100,0

Cuadro 18. Correlaciones

		Tierra (5)
Insuficiencia alimentaria	Correlación de Pearson	-0,339 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Suministro eléctrico	Correlación de Pearson	0,238 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	836
Tipo de vivienda	Correlación de Pearson	0,128 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	836
Televisor	Correlación de Pearson	0,388 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Radio	Correlación de Pearson	0,344 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Bicicleta	Correlación de Pearson	0,151 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Motocicleta	Correlación de Pearson	0,130 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Mobiliario	Correlación de Pearson	0,247 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	837
Animales	Correlación de Pearson	0,092 **
	Sig. (bilateral)	0,008
	N	837
Nivel de estudios	Correlación de Pearson	0,045
	Sig. (bilateral)	0,195
	N	836
Tamaño familiar	Correlación de Pearson	0,070 *
	Sig. (bilateral)	0,044
	N	837
Casta	Correlación de Pearson	0,234 **
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	839

**La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

* La correlación es significativa la nivel 0,01 (bilateral)

Cuadro 19. Distribución del crédito pecuario bovino por tierra y casta (%)

	SC	OC
Participantes sin tierra	12,3	31,5
Participantes con tierra (< 1 ha.)	2,3	37,8
Participantes con tierra (> 1 ha.)	0,7	15,5

Gráfico 18. Distribución del crédito pecuario bovino por casta y tierra

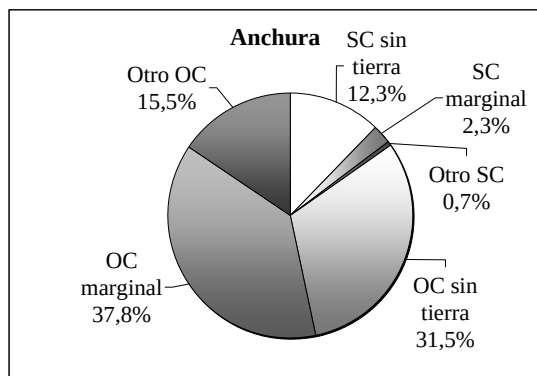


Gráfico 19. Distribución de crédito bovino por sexo (volumen de crédito)

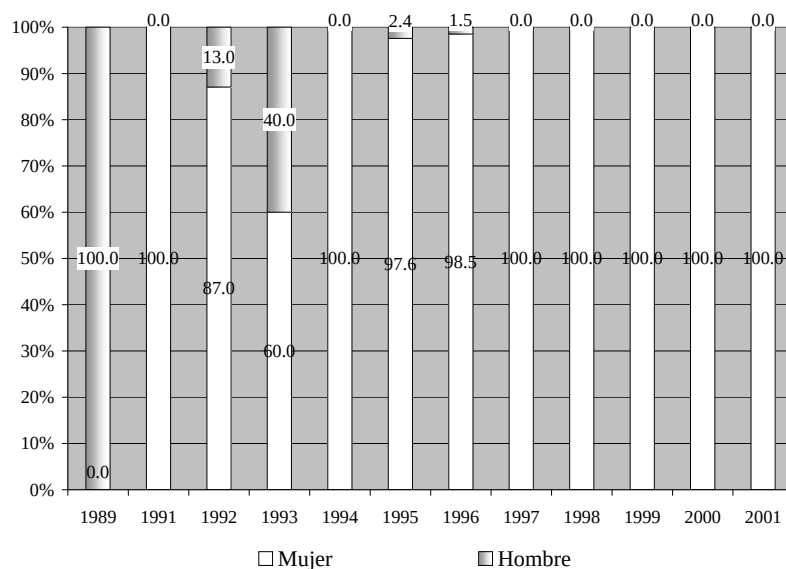


Gráfico 20. Tamaño del crédito bovino por sexo

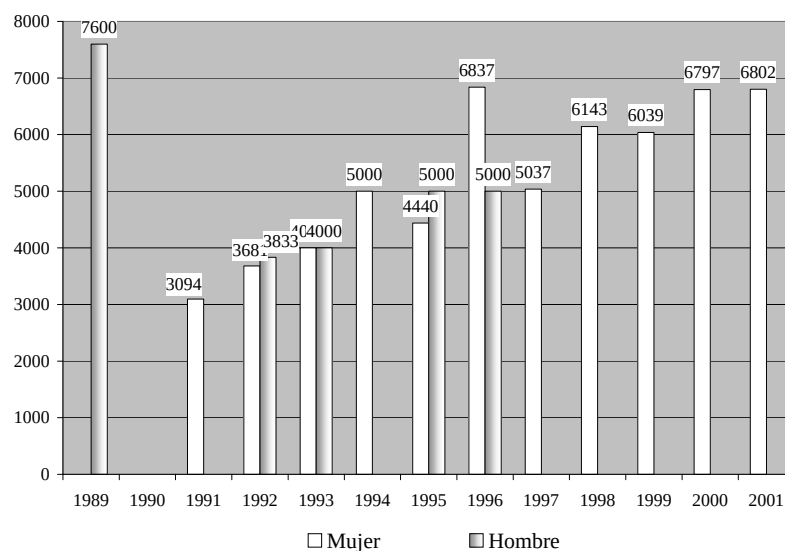


Gráfico 21. Evolución del tamaño del crédito pecuario bovino por sexo

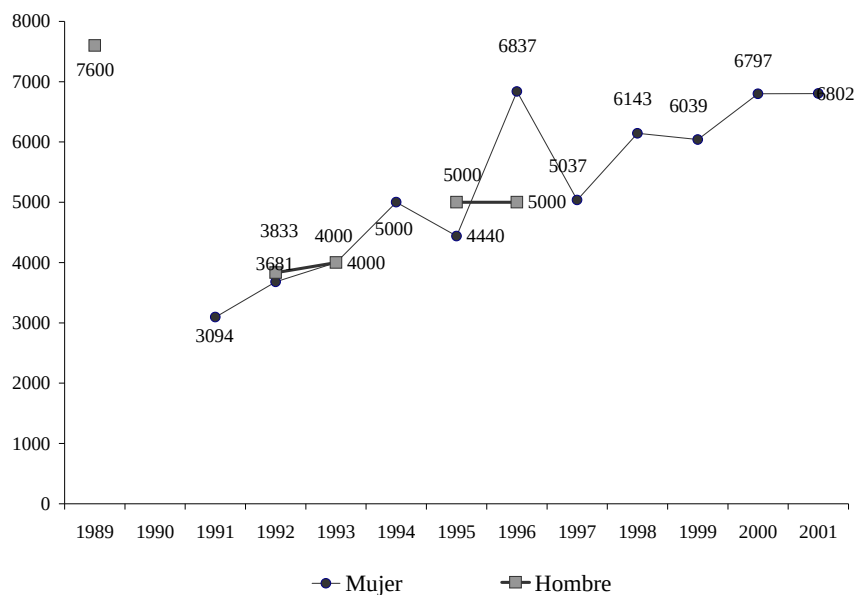


Gráfico 22. Evolución del acceso a crédito por casta (volumen de crédito)

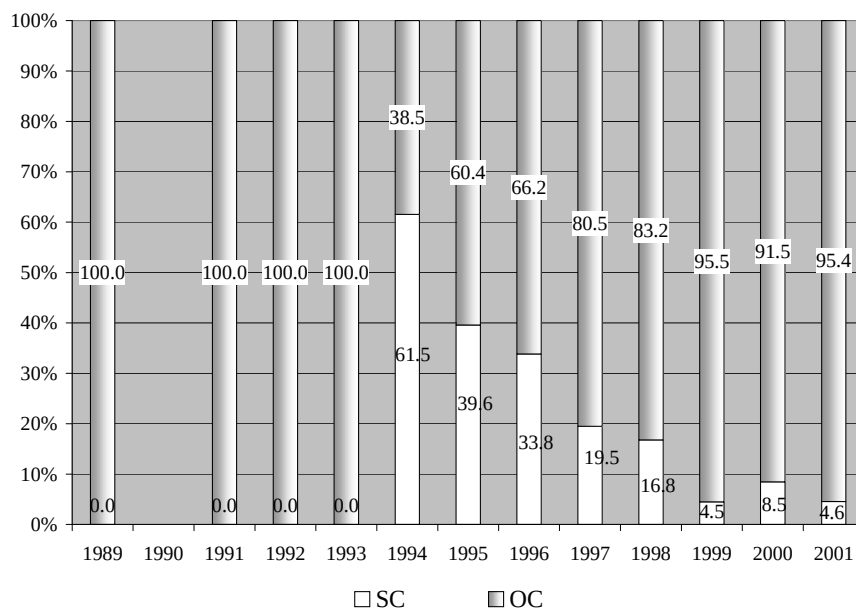


Gráfico 23. Evolución del tamaño del crédito por casta

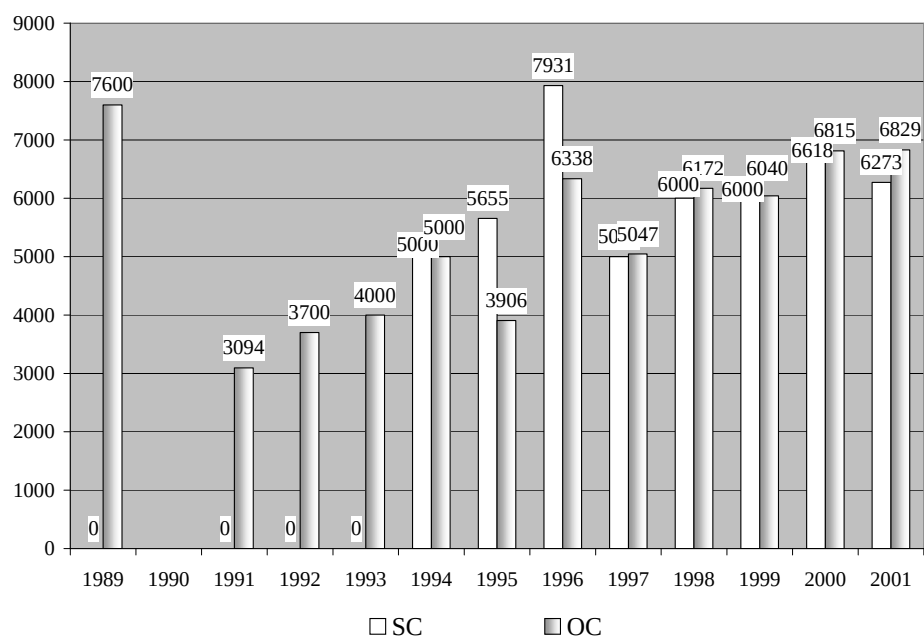


Gráfico 24. Evolución del tamaño del crédito por casta

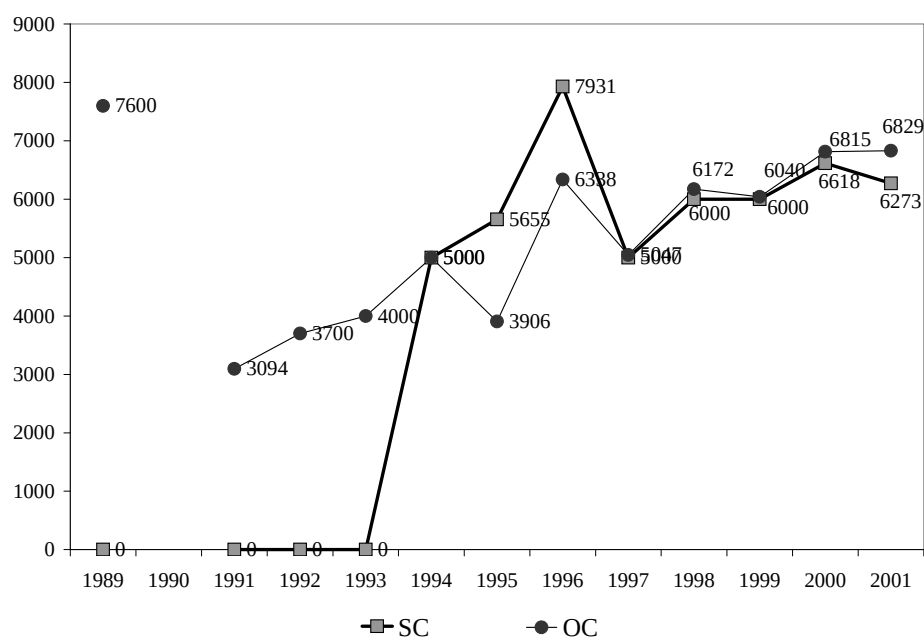
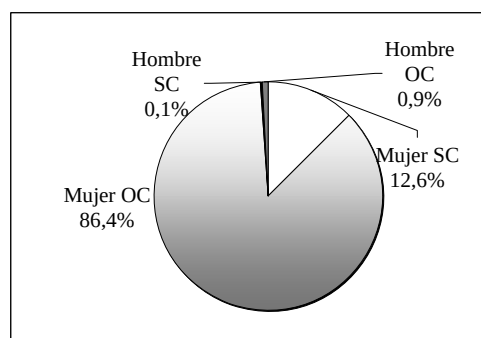


Gráfico 25. Distribución del crédito pecuario bovino por colectivo social



Cuadro 20. Correlación entre año de emisión, sexo y casta

	Sexo	Casta
Año de emisión		
Correlación de Pearson	-0,355**	0,192**
Sig. (bilateral)	0,000	0,000
N	1.907	1.907

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Cuadro 21. Tamaño medio del crédito pecuario bovino por colectivo social (Rs.)

	SC	OC
Mujer	6.116	6.157
Hombre	5.000	6.281

Gráfico 26. Acceso a crédito por tamaño de explotación agraria (volumen)

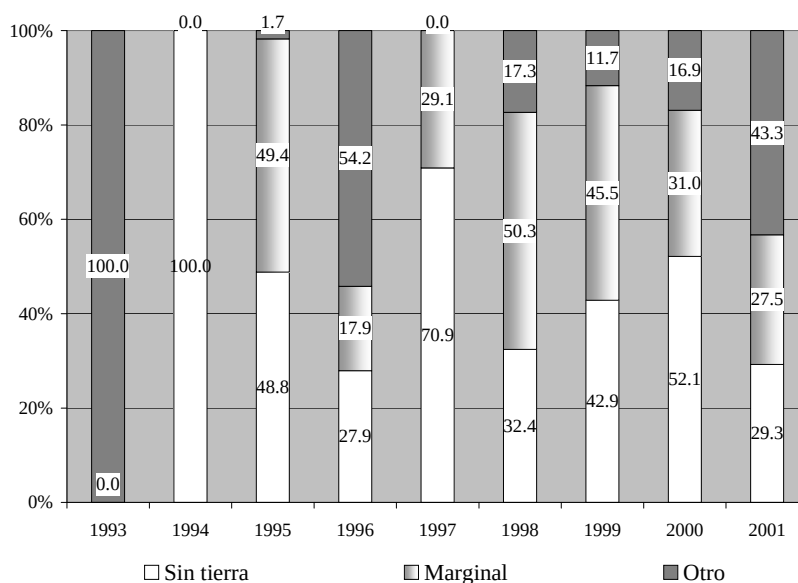


Gráfico 27. Evolución del tamaño del crédito por posesión de tierra (Rs.)

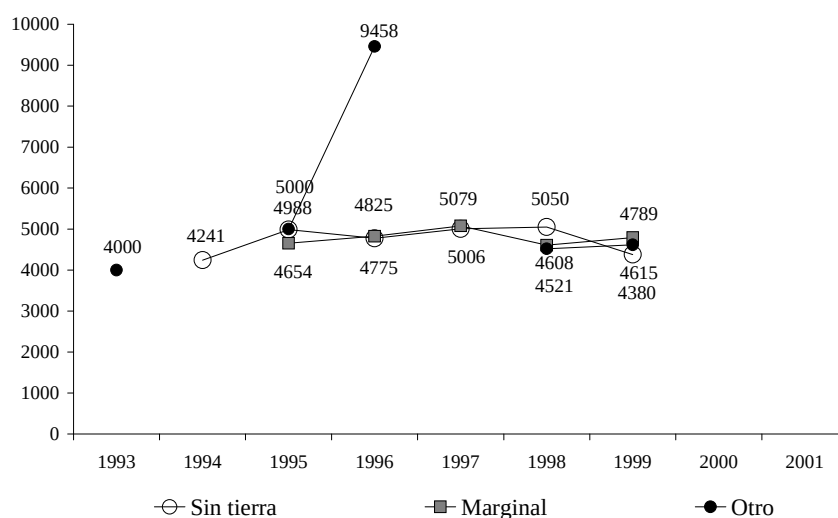
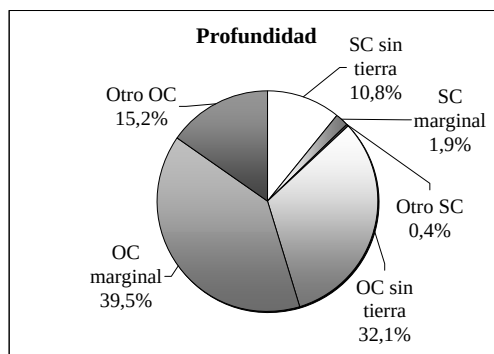


Gráfico 28. Distribución del crédito pecuario bovino por casta y tierra**Cuadro 22.** Tamaño del crédito pecuario bovino por casta y tierra (Rs.)

	SC	OC
Participante sin tierra	5.208	4.621
Participante con tierra (< 1ha.)	5.550	4.655
Participante con tierra (> 1ha.)	5.000	5.100

Cuadro 23. Tipo de ahorro por casta. Periodo julio-septiembre de 2001 (%)

	SC	OC
Participante sin grupo de ahorro	38,9	17,2
Participante con ahorro en OMF	26,2	15,4
Participante con otro grupo de ahorro	34,9	67,4

Cuadro 24. Tipo de ahorro por tenencia de tierra (%). Periodo julio -septiembre de 2001

	Sin tierra	Marginal	Otro
Participante sin grupo de ahorro	19,3	19,9	25,4
Participante con ahorro en OMF	16,6	12,6	30,2
Participante con otro grupo de ahorro	64,1	67,5	44,4

Cuadro 25. Tipo de ahorro por casta y tierra (%). Septiembre 2001

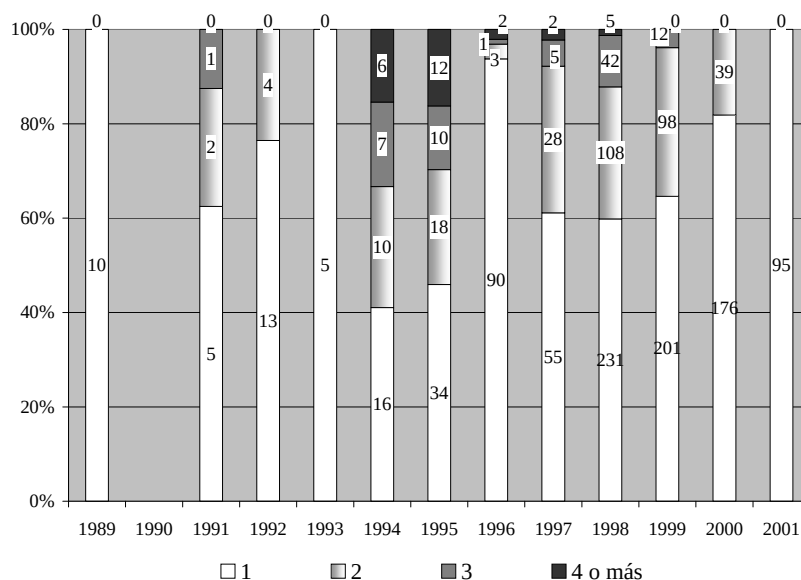
	SC			OC		
	sin tierra	SC marginal	Otro SC	sin tierra	OC marginal	Otro OC
Participante sin grupo de ahorro	42,2	33,3	0,0	10,4	19,2	26,7
Participante con ahorro en OMF	25,5	33,3	16,7	13,1	11,4	30,8
Participante con otro grupo de ahorro	32,4	33,3	83,3	76,5	69,5	42,5

Cuadro 26. Distribución de crédito por participante y préstamo. 1989-2001

Número de préstamos	Mujeres participantes		Crédito		Crédito medio
	Recuento	%	Rs.	%	Rs.
1	931	69,2	7.936.600	69,0	5.896
2	310	23,0	2.636.050	22,9	6.383
3	78	5,8	655.000	5,7	6.298
4	18	1,3	164.000	1,4	6.074
5	3	0,2	59.000	0,5	5.900
6	2	0,1	12.762	0,1	2.127
7	2	0,1	26.000	0,2	6.500
8	1	0,1	7.000	0,1	3.500
9	1	0,1	7.000	0,1	7.000
Total	1.036	100,0		100,0	

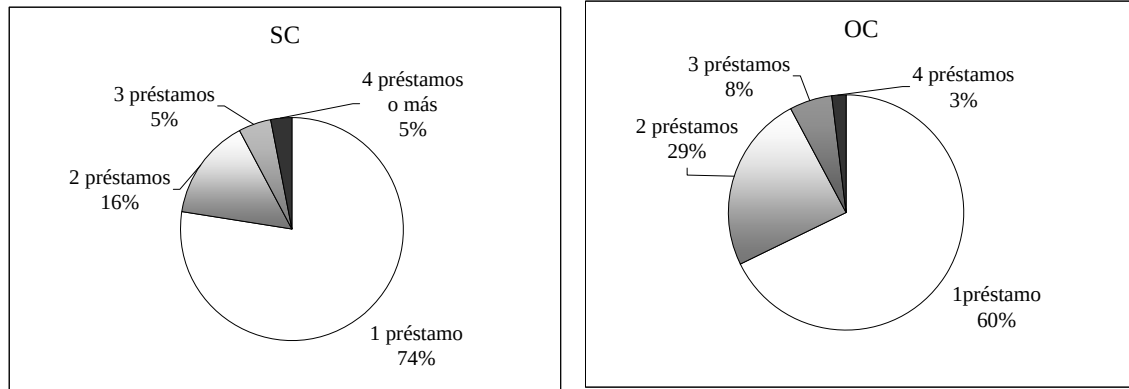
Cuadro 27. Distribución de participantes por año de reclutamiento y número de préstamos obtenidos

Año	Número de préstamos								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1989	10								
1990									
1991	5	2	1						
1992	13	4							
1993	5								
1994	16	10	7	5		1			
1995	34	18	10	4	3	1	2	1	1
1996	90	3	1	2					
1997	55	28	5	2					
1998	231	108	42	5					
1999	201	98	12						
2000	176	39							
2001	95								

Gráfico 29. Distribución de participantes por año de reclutamiento y número de préstamos obtenidos**Cuadro 28.** Distribución de participantes por número de préstamos obtenidos y casta

Número de préstamos	SC		OC	
	Recuento	%	Recuento	%
1	148	77,5	783	67,8
2	28	14,7	282	24,4
3	9	4,7	69	6,0
4	5	2,6	13	1,1
5	0	0,0	3	0,3
6	1	0,5	1	0,1
7	0	0,0	2	0,2
8	0	0,0	1	0,1
9	0	0,0	1	0,1
Total	191	100,0	1155	100,0

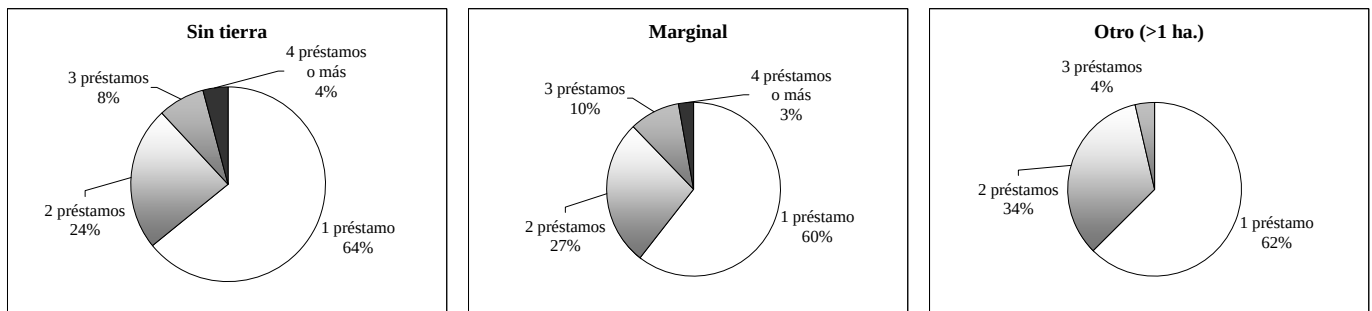
Gráficos 30. Distribución de participantes por número de préstamos recibidos



Cuadro 29. Distribución de participantes por número de préstamos obtenidos y posesión de tierra

	Sin tierra		Con tierra (< 1 Ha.)		Con tierra (> 1 Ha.)	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
1	235	64,0	203	60,4	85	62,5
2	88	24,0	92	27,4	46	33,8
3	29	7,9	32	9,5	5	3,7
4	11	3,0	4	1,2	0	0,0
5	1	0,3	2	0,6	0	0,0
6	2	0,5	0	0,0	0	0,0
7	1	0,3	1	0,3	0	0,0
8	0	0,0	1	0,3	0	0,0
9	0	0,0	1	0,3	0	0,0

Gráficos 31. Distribución de participantes por número de préstamos obtenidos



Cuadro 30. Participantes en crédito bovino con más de cuatro préstamos

	SC	OC
Agaram	-	2
Sirukaranai	-	1
Kilmaruvathur	6	-
Parukkal	-	10
Thottikkuppan	-	4
Polambakkam	-	1
Thiruvallacherry	-	1
Thenpakkam	-	2
Total	6	21

Cuadro 31. Número de préstamos promedio por colectivo socioeconómico

	Número medio de préstamos
SC sin tierra	1,5
SC marginal	1,3
Otro SC	1,0
OC sin tierra	1,6
OC marginal	1,6
Otro OC	1,4

Cuadro 32. Distribución de préstamos por colectivo socioeconómico (%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
SC sin tierra	71,8	16,5	5,8	4,9	1,0				
SC marginal	73,7	21,1	5,3						
Otro SC	100,0								
OC sin tierra	61,0	26,9	8,7	2,3	0,4	0,4	0,4		
OC marginal	59,6	27,8	9,8	1,3		0,6	0,3	0,3	0,3
Otro OC	60,8	35,4	3,8						

Cuadro 33. Condiciones negativas del programa (N=75)

	Frecuencia	%
Condiciones crediticias		
- El precio del producto es bajo	44	58,7
- El tipo de interés es alto	29	38,7
- El tamaño del préstamo es pequeño	7	9,3
Condiciones comerciales		
- Retraso en los pagos	54	72,0
- La llevanza de la contabilidad no es correcta	30	40,0
- Imposibilidad de alimentar adecuadamente al ganado	11	14,7
- No hay beneficio económico	4	5,3
- El personal de la asociación no ayuda	3	4,0
- El coste de mantenimiento es elevado	1	1,3

Cuadro 34. Opinión sobre los fallos del programa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
No hay ganancia	35	53,8	53,8
Bajo precio	20	30,3	30,8
Bajo precio y retraso en los pagos	5	7,6	7,7
Mayor carga laboral sin beneficio	2	3,0	3,1
Retraso en el pago	2	3,0	3,1
Conflicto con los miembros de su familia	1	1,5	1,5
Total	65	98,5	100,0
Valores perdidos	1	1,5	
	66	100,0	

Anexo XI **Distribución de préstamos por grupo de crédito en Chithamur**

	Grupo de crédito	Casta	Origen	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
1	Agrario (corto plazo)	SC	1985	6	19	4		2	2	83		26	44	8	49	46	30	40	39	38	436
2	Agrario (corto plazo)	SC	1987			2	4		1		9	2	10				18	23	11	2	82
3	Agrario (medio plazo)	SC	1987			4	3		4												11
4	Agrario (corto plazo)	SC	1988				63				22	26		26							137
5	Agrario (corto plazo)	SC	1988				20	1		28		24	17						31	2	123
6	Agrario (corto plazo)	SC	1988				5	8	1				13								27
7	Agrario (corto plazo)	SC	1988				1	9	1											1	12
8	Agrario (corto plazo)	SC	1988				8	7											6	11	32
9	Agrario (corto plazo)	SC	1989					8	1			6	9	7							31
10	Agrario (medio plazo)	SC	1989					1						1							2
11	Agrario (corto plazo)	SC	1990						30			29		107							166
12	Agrario (medio plazo)	SC	1990						1												1
13	Agrario (corto plazo)	SC	1990						15	38	27	10	41	14	31						176
14	Agrario (corto plazo)	SC	1990						13	39	24		13	1		3					93
15	Agrario (corto plazo)	SC	1991							41		25	34	20		19					139
16	Agrario (corto plazo)	SC	1991							21	22	44	22		1	21					131
17	Agrario (corto plazo)	SC	1991							9											9
18	Agrario (corto plazo)	SC	1991							10	16	15	20	35	20	23	35	35	30	1	240
19	Agrario (corto plazo)	SC	1993									13				48	25	26	2		114
20	Agrario (corto plazo)	SC	1993									22	36			15		14	40		127
21	Agrario (corto plazo)	SC	1993									37									37
22	Agrario (corto plazo)	SC	1993									11		26	14				27		78
23	Agrario (corto plazo)	SC	1993									29									29
24	Agrario (corto plazo)	SC	1993									48									48
25	Agrario (corto plazo)	SC	1993									33									33
26	Agrario (corto plazo)	SC	1994										25	36				20	12	1	94
27	Agrario (corto plazo)	SC	1994										15	19							34
28	Agrario (corto plazo)	SC	1994										37								37
29	Agrario (corto plazo)	SC	1994										14	26							40
30	Agrario (medio plazo)	SC	1994										1			2		3			6
31	Agrario (corto plazo)	SC	1994										39	29			33				101
32	Agrario (medio plazo)	SC	1994										3		2						5
33	Agrario (corto plazo)	SC	1994										55	30			17			1	103
34	Agrario (corto plazo)	SC	1994										27	31							58
35	Agrario (corto plazo)	SC	1994										19	29					28		76
36	Agrario (corto plazo)	SC	1994										34								34
37	Agrario (corto plazo)	SC	1994										55		55						110
38	Agrario (corto plazo)	SC	1994										31								31
39	Agrario (corto plazo)	SC	1994										26								26
40	Agrario (corto plazo)	SC	1995											17					20		37
41	Agrario (corto plazo)	SC	1995											30							30
42	Agrario (corto plazo)	SC	1995											29							29
43	Agrario (medio plazo)	SC	1995											2	26						28
44	Agrario (corto plazo)	SC	1995											55	22		16	15	22	1	131
45	Agrario (medio plazo)	SC	1995											1	1	5					7
46	Agrario (corto plazo)	SC	1995											50	22						72
47	Agrario (medio plazo)	SC	1995											4	3						7
48	Agrario (corto plazo)	SC	1995											34							34
49	Agrario (medio plazo)	SC	1995											14							14
50	Agrario (corto plazo)	SC	1996												28						28
51	Agrario (corto plazo)	SC	1996												30						30
52	Agrario (corto plazo)	SC	1996												44	39	32	31	31	4	181
53	Agrario (medio plazo)	SC	1996												2						2
54	Agrario (medio plazo)	SC	1996												1						1
55	Agrario (medio plazo)	SC	1996												13						13
56	Agrario (corto plazo)	SC	1996												18	6					24
57	Agrario (medio plazo)	SC	1996												10	1					11
58	Agrario (medio plazo)	SC	1997													1					1
59	Agrario (medio plazo)	SC	1999															3	13		16
60	Agrario (corto plazo)	SC	1999															17	19		36
61	Agrario (medio plazo)	SC	2000																2		2
62	Agrario (corto plazo)	SC	2000																25	3	28
63	Agrario (medio plazo)	SC	2000																1		1
64	Agrario (medio plazo)	SC	2000																2		2
65	Agrario (corto plazo)	SC	2001																	1	1
66	Ganado bovino	SC	1994										21	10	8		1	20	13	8	81
67	Ganado bovino	SC	1994										3		3						6
68	Ganado bovino	SC	1995											19	14	1					34
69	Ganado bovino	SC	1996												4						4
70	Ganado bovino	SC	1997													20	5				25
71	Ganado bovino	SC	1998														15				15
72	Ganado bovino	SC	1998														20				20
73	Ganado bovino	SC	1998														15				15

	Grupo de crédito	Casta	Origen	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
74	Ganado bovino	SC	1998														20				20
75	Ganado bovino	SC	1999															1	11	2	14
76	Ganado bovino	SC	2000																10		10
77	Ganado bovino	SC	2001																	1	1
78	Ganado caprino	SC	1990						18												18
79	Ganado caprino	SC	1990						31												31
80	Ganado caprino	SC	1990						24												24
81	Ganado caprino	SC	1991							11											11
82	Ganado caprino	SC	1994										13								13
83	Ganado caprino	SC	1994										24	4							28
84	Ganado caprino	SC	1994										5								5
85	Ganado caprino	SC	1995											12							12
86	Ganado caprino	SC	1995											16							16
87	Ganado caprino	SC	1995											1							1
88	Ganado caprino	SC	1996												2						2
89	Ganado caprino	SC	1996												1						1
90	Emergencia	SC	1995											1							1
91	Comercial	SC	1987			1		1												1	3
92	Comercial	SC	1992								1										1
93	Comercial	SC	1994										1								1
94	Comercial	SC	1994										3								3
95	Comercial	SC	1995											1						2	3
96	Comercial	SC	1995											1				2			3
97	Comercial	SC	1996												6						6
98	Comercial	SC	1997													1					1
99	Comercial	SC	1999															2			2
100	Comercial	SC	2000																2		2
101	Comercial	SC	2001																	1	1
102	Comercial	SC	2001																	1	1
103	Comercial	SC	2001																	1	1
104	Vivienda	SC	2000																6		6
105	Sericultura	SC	1991							2											2
106	Sericultura	SC	1991							5											5
107	Agrario (corto plazo)	OC	1990						10	25		30						28	1	41	135
108	Agrario (corto plazo)	OC	1990						19		17	30	33								99
109	Agrario (corto plazo)	OC	1991							25											25
110	Agrario (corto plazo)	OC	1991							25	54	25		27			35	67		1	234
111	Agrario (corto plazo)	OC	1991							14	35	42	50								141
112	Agrario (corto plazo)	OC	1992								7										7
113	Agrario (corto plazo)	OC	1992								24										24
114	Agrario (corto plazo)	OC	1993									33									33
115	Agrario (corto plazo)	OC	1994										40		57		17				114
116	Agrario (corto plazo)	OC	1994										55	25	63		26				169
117	Agrario (corto plazo)	OC	1994										25		55						80
118	Agrario (corto plazo)	OC	1994										35		5	65		35			140
119	Agrario (corto plazo)	OC	1994										19	69	26						114
120	Agrario (medio plazo)	OC	1994										34								34
121	Agrario (corto plazo)	OC	1995											22							22
122	Agrario (medio plazo)	OC	1995											1							1
123	Agrario (medio plazo)	OC	1996												20						20
124	Agrario (corto plazo)	OC	1996												1						1
125	Agrario (medio plazo)	OC	1996												1						1
126	Agrario (corto plazo)	OC	1997													5	17		2		24
127	Agrario (corto plazo)	OC	1999															12	14		26
128	Agrario (corto plazo)	OC	2000																7		7
129	Agrario (corto plazo)	OC	2000																3	2	5
130	Agrario (medio plazo)	OC	2000																1		1
131	Agrario (medio plazo)	OC	2000																4		4
132	Agrario (corto plazo)	OC	2000																7		7
133	Agrario (medio plazo)	OC	2000																1		1
134	Agrario (corto plazo)	OC	2000																3		3
135	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	1	1
136	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	1	1
137	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	1	1
138	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	1	1
139	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	2	2
140	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	2	2
141	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	1	1
142	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	1	1
143	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	31	31
144	Agrario (corto plazo)	OC	2001																	3	3
145	Ganado bovino	OC	1989					10		9	24										43
146	Ganado bovino	OC	1993									5						4	15		24

	Grupo de crédito	Casta	Origen	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
147	Ganado bovino	OC	1994										15	24	10						49
148	Ganado bovino	OC	1995											25	12	15	12	16	17		97
149	Ganado bovino	OC	1995											15	12	8	9	13	10		67
150	Ganado bovino	OC	1996												8		18	7	11		44
151	Ganado bovino	OC	1996												29						29
152	Ganado bovino	OC	1997													20					20
153	Ganado bovino	OC	1997													20	28	17			65
154	Ganado bovino	OC	1997													23	22	12			57
155	Ganado bovino	OC	1998														15	33	21		69
156	Ganado bovino	OC	1998														20	5	5	18	48
157	Ganado bovino	OC	1998														19				19
158	Ganado bovino	OC	1998														15	14	10		39
159	Ganado bovino	OC	1998														15	15	5	7	42
160	Ganado bovino	OC	1998														15	9			24
161	Ganado bovino	OC	1998														38	19		6	63
162	Ganado bovino	OC	1998														15	13	3		31
163	Ganado bovino	OC	1998														20	4			24
164	Ganado bovino	OC	1998														20	12	14	36	82
165	Ganado bovino	OC	1998														15	15	45	16	91
166	Ganado bovino	OC	1998														15	39	11	3	68
167	Ganado bovino	OC	1998														16	21		10	47
168	Ganado bovino	OC	1998														24	39	13	14	90
169	Ganado bovino	OC	1998														15	14	4		33
170	Ganado bovino	OC	1999															15	12		27
171	Ganado bovino	OC	1999															20			20
172	Ganado bovino	OC	1999															15			15
173	Ganado bovino	OC	1999															19	13	14	46
174	Ganado bovino	OC	1999															20	10		30
175	Ganado bovino	OC	1999															15	13		28
176	Ganado bovino	OC	1999															1	26	13	40
177	Ganado bovino	OC	1999															19	7	2	28
178	Ganado bovino	OC	2000																27	2	29
179	Ganado bovino	OC	2000																22		22
180	Ganado bovino	OC	2000																10		10
181	Ganado bovino	OC	2000																12	4	16
182	Ganado bovino	OC	2000																20	9	29
183	Ganado bovino	OC	2001																	20	20
184	Ganado bovino	OC	2001																	20	20
185	Ganado bovino	OC	2001																	17	17
186	Artesania	OC	2001																	1	1
187	Ganado caprino	OC	1990						13												13
188	Ganado caprino	OC	1990						28												28
189	Ganado caprino	OC	1990						21												21
190	Ganado caprino	OC	1993									1									1
191	Ganado caprino	OC	1996												8						8
192	Ganado caprino	OC	2001											5	4					2	2
193	Emergencia	OC	1995																		9
194	Comercial	OC	1990						1	2											3
195	Comercial	OC	1993									1									1
196	Comercial	OC	1995											1							1
197	Comercial	OC	1995											3	3	3	2	6	7		24
198	Comercial	OC	1995											1	2	1	1				5
199	Comercial	OC	1995											46	3	1	16	17	12	1	96
200	Comercial	OC	1995											1		2					3
201	Comercial	OC	1996												2						2
202	Comercial	OC	1996												6	1			3		10
203	Comercial	OC	1996												1						1
204	Comercial	OC	1996												6				1	4	11
205	Comercial	OC	1996												3	3	1		2	1	10
206	Comercial	OC	1999															1			1
207	Comercial	OC	1999															1			1
208	Comercial	OC	2000																2	5	7
209	Comercial	OC	2000																3	2	5
210	Comercial	OC	2000																1	1	2
211	Comercial	OC	2000																1		1
212	Comercial	OC	2000																3	1	4
213	Comercial	OC	2001																	1	1
214	Comercial	OC	2001																	1	1
215	Comercial	OC	2001																	26	26
216	Comercial	OC	2001																	3	3
217	Comercial	OC	2001																	2	2
218	Comercial	OC	2001																	4	4
219	Comercial	OC	2001																	2	2

	Grupo de crédito	Casta	Origen	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
217	Comercial	OC	2001																	2	2
218	Comercial	OC	2001																	4	4
219	Comercial	OC	2001																	2	2
220	Comercial	OC	2001																	1	1
221	Comercial	OC	2001																	5	5
222	Comercial	OC	2001																	3	3
223	Vivienda	OC	1999															4			4
224	Vivienda	OC	2000																5		5
225	Vivienda	OC	2000																2		2
TOTAL				5961	5977	5972	6068	6014	6204	6360	6258	6546	6998	6996	6755	6361	6780	6864	6868	6453	7792

Anexo XII
Indicadores de exclusión social
Cuadros de frecuencia del microcrédito pecuario en Chithamur

Dimensión económica**Empleo****Cuadro 1.** Ocupación laboral

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Ama de casa	154	18,4	18,4
	Agricultura	646	77,0	77,2
	Pequeño comercio	13	1,5	1,6
	Otros servicios	17	2,0	2,0
	Estudiante	3	0,4	0,4
	Desempleada	3	0,4	0,4
	Jubilada	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Educación**Cuadro 2.** Nivel de estudios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Analfabeta	556	66,3	66,5
	Alfabetizada	13	1,5	1,6
	Primer grado	0	0,0	0,0
	Segundo grado	0	0,0	0,0
	Tercer grado	1	0,1	0,1
	Cuarto grado	1	0,1	0,1
	Quinto grado	150	17,9	17,9
	Sexto grado	18	2,1	2,2
	Séptimo grado	4	0,5	0,5
	Octavo grado	23	2,7	2,8
	Noveno grado	3	0,4	0,4
	Décimo grado	60	7,2	7,2
	Decimoprimer grado	3	0,4	0,4
	Décimo segundo grado	2	0,2	0,2
	Licenciatura universitaria	2	0,2	0,2
	Total	836	99,6	100,0
Perdidos		3	0,4	
Total		839	100,0	

Seguridad alimentaria**Cuadro 3.** Número de tiempos de comida diarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Tres comidas al día	564	67,2	67,4
	Menos de tres comidas al día	273	32,5	32,6
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Activos productivos

Cuadro 4. Acceso a tierra

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin tierra	367	43,7	43,7
	Marginal	336	40,0	40,0
	Pequeña	90	10,7	10,7
	Semimediana	25	3,0	3,0
	Mediana	21	2,5	2,5
Total		839	100,0	100,0

Cuadro 5. Ganado caprino

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	740	88,2	88,4
	1	25	3,0	3,0
	2	27	3,2	3,2
	3	11	1,3	1,3
	4	11	1,3	1,3
	5	1	0,1	0,1
	10	14	1,7	1,7
	15	2	0,2	0,2
	20	5	0,6	0,6
	25	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 6. Aves de corral_Patos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	836	99,6	99,9
	30	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 7. Aves de corral_Gallinas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	823	98,1	98,3
	1	3	0,4	0,4
	2	4	0,5	0,5
	4	1	0,1	0,1
	5	2	0,2	0,2
	6	2	0,2	0,2
	8	1	0,1	0,1
	10	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 8. Ganado bovino

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	836	99,6	99,9
	2	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 9. Animales de carga_Bueyes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	834	99,4	99,6
	2	3	0,4	0,4
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 10. Ganado porcino

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	820	97,7	98,0
	1	1	0,1	0,1
	3	1	0,1	0,1
	4	3	0,4	0,4
	5	10	1,2	1,2
	7	1	0,1	0,1
	10	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Calidad de la vivienda**Cuadro 11. Suministro eléctrico**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	165	19,7	19,7	19,7
	Si, una bombilla (gratis)	63	7,5	7,5	27,3
	Si (con cuota)	608	72,5	72,7	100,0
	Total	836	99,6	100,0	
Perdidos		3	0,4		
Total		839	100,0		

Cuadro 12. Suministro de agua

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Pozo	441	52,6	52,7
	Fuente	298	35,5	35,6
	Balsa	98	11,7	11,7
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 13. Tipo de vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin casa	1	0,1	0,1
	Cabaña	445	53,0	53,2
	Cabaña con muros de adobe	103	12,3	12,3
	Casa con tejado de tejas	78	9,3	9,3
	Casa de ladrillos	162	19,3	19,4
	Group house	47	5,6	5,6
	Total	836	99,6	100,0
Perdidos		3	0,4	
Total		839	100,0	

Activos domésticos

Cuadro 14. Televisor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	543	64,7	64,9
	Si	294	35,0	35,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 15. Radio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	614	73,2	73,4
	Si	223	26,6	26,6
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 16. Bicicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	692	82,5	82,7
	Si	145	17,3	17,3
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 17. Motocicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	827	98,6	98,8
	Si	10	1,2	1,2
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 18. Mobiliario (cama, mesa, aparador, ventilador)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	780	93,0	93,2
	1	57	6,8	6,8
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Acceso a servicios financieros

Cuadro 19. Ahorro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin ahorros	836	99,6	99,9
	Banco	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 20. Grupos de ahorro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	244	29,1	29,2
	Si	593	70,7	70,8
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 21. Acceso a crédito del sector formal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin acceso	755	90,0	90,2
	Otros préstamo de SJSK	30	3,6	3,6
	Préstamo subvencionado	49	5,8	5,9
	Préstamo bancario	3	0,4	0,4
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 22. Destino del crédito formal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin acceso	755	90,0	91,0
	Agrario	3	0,4	0,4
	Cabras	1	0,1	0,1
	Vacas/búfalas	39	4,6	4,7
	Manutención vacas/búfalas	20	2,4	2,4
	Comercio	10	1,2	1,2
	Vivienda	2	0,2	0,2
	Total	830	98,9	100,0
Perdidos		9	1,1	
Total		839	100,0	

Dimensión social

Cuadro 23. Distribución por casta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	SC	128	15,3	15,3
	OC	711	84,7	84,7
	Total	839	100,0	100,0

Cuadro 24. Edad

	Años	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	18	2	0,2	0,2	0,2
	19	1	0,1	0,1	0,4
	20	13	1,5	1,6	1,9
	21	9	1,1	1,1	3,0
	22	11	1,3	1,3	4,3
	23	13	1,5	1,6	5,9
	24	10	1,2	1,2	7,1
	25	36	4,3	4,3	11,4
	26	18	2,1	2,2	13,6
	27	30	3,6	3,6	17,2
	28	44	5,2	5,3	22,4
	29	10	1,2	1,2	23,6
	30	61	7,3	7,3	31,0
	31	6	0,7	0,7	31,7
	32	33	3,9	4,0	35,7
	33	16	1,9	1,9	37,6
	34	8	1,0	1,0	38,5
	35	93	11,1	11,2	49,7
	36	19	2,3	2,3	52,0
	37	22	2,6	2,6	54,6
	38	32	3,8	3,8	58,5
	39	9	1,1	1,1	59,5
	40	71	8,5	8,5	68,1
	41	12	1,4	1,4	69,5
	42	19	2,3	2,3	71,8
	43	6	0,7	0,7	72,5
	44	9	1,1	1,1	73,6
	45	49	5,8	5,9	79,5
	46	8	1,0	1,0	80,4
	47	10	1,2	1,2	81,6
	48	14	1,7	1,7	83,3
	49	9	1,1	1,1	84,4
	50	40	4,8	4,8	89,2
	51	3	0,4	0,4	89,6
	52	11	1,3	1,3	90,9
	53	5	0,6	0,6	91,5
	54	1	0,1	0,1	91,6
	55	36	4,3	4,3	95,9
	56	3	0,4	0,4	96,3
	57	1	0,1	0,1	96,4
	60	18	2,1	2,2	98,6
	62	6	0,7	0,7	99,3
	65	4	0,5	0,5	99,8
	68	1	0,1	0,1	99,9
	71	1	0,1	0,1	100,0
	Total	833	99,3	100,0	
Perdidos	Total	6	0,7		
Total		839	100,0		

Cuadro 25. Estado civil

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Casada	781	93,1	93,3
	Abandonada	5	0,6	0,6
	Viuda	36	4,3	4,3
	Soltera	15	1,8	1,8
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 26. Pertenencia a alguna asociación o partido político

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	835	99,5	99,8
	Si	2	0,2	0,2
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 27. Tamaño del grupo de ayuda mutua

	Grupo	Tamaño	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	1	13	1,5	1,5
	2	8	1,0	1,0
	3	15	1,8	1,8
	4	27	3,2	3,2
	5	19	2,3	2,3
	6	20	2,4	2,4
	7	20	2,4	2,4
	8	16	1,9	1,9
	9	20	2,4	2,4
	10	18	2,1	2,1
	11	18	2,1	2,1
	12	20	2,4	2,4
	13	4	0,5	0,5
	14	13	1,5	1,5
	15	21	2,5	2,5
	16	20	2,4	2,4
	17	21	2,5	2,5
	18	16	1,9	1,9
	19	22	2,6	2,6
	20	22	2,6	2,6
	21	20	2,4	2,4
	22	20	2,4	2,4
	23	9	1,1	1,1
	24	11	1,3	1,3
	25	13	1,5	1,5
	26	28	3,3	3,3
	27	20	2,4	2,4
	28	15	1,8	1,8
	29	20	2,4	2,4
	30	13	1,5	1,5
	31	15	1,8	1,8
	32	20	2,4	2,4
	33	20	2,4	2,4
	34	20	2,4	2,4
	35	19	2,3	2,3
	36	2	0,2	0,2
	37	20	2,4	2,4
	38	10	1,2	1,2
	39	20	2,4	2,4

	40	26	3,1	3,1
	41	17	2,0	2,0
	42	37	4,4	4,4
	43	21	2,5	2,5
	44	21	2,5	2,5
	45	13	1,5	1,5
	46	16	1,9	1,9
	47	20	2,4	2,4
Total		839	100,0	100,0

Cuadro 28. Rol en el grupo de ayuda mutua

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Miembro	761	90,7	90,9
	Secretaria	34	4,1	4,1
	Presidente	41	4,9	4,9
	Contable	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 29. Salario del grupo de ayuda mutua

	Rupias	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	0	819	97,6	97,8
	90	1	0,1	0,1
	150	2	0,2	0,2
	200	1	0,1	0,1
	250	1	0,1	0,1
	300	4	0,5	0,5
	350	3	0,4	0,4
	400	5	0,6	0,6
	600	1	0,1	0,1
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 30. Venta de la producción (Agosto 2001)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No vende leche	223	26,6	28,7	28,7
	No vende leche (temporal)	206	24,6	26,5	55,1
	Vende leche a 08/01	349	41,6	44,9	100,0
	Total	778	92,7	100,0	
Perdidos		61	7,3		
Total		839	100,0		

Dimensión política**Cuadro 31. Miembro del panchayat/Participación política**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	831	99,0	99,3
	Si	6	0,7	0,7
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Rasgos del cónyuge**Cuadro 32. Ocupación principal (cónyuge)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	FHH	38	4,5	4,5
	Agricultura	682	81,3	81,5
	Pequeño comercio	20	2,4	2,4
	Otros servicios	39	4,6	4,7
	Empleo gubernamental	13	1,5	1,6
	Desempleado	13	1,5	1,6
	Jubilado	9	1,1	1,1
	Construcción - Madras	23	2,7	2,7
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 33. Acceso a crédito (cónyuge)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin acceso	662	78,9	79,1
	SJSK	147	17,5	17,6
	Gobierno	8	1,0	1,0
	Banco	20	2,4	2,4
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 34. Destino del crédito (cónyuge)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sin acceso	662	78,9	79,8
	Agrario	152	18,1	18,3
	Cabras	1	0,1	0,1
	Comercio	10	1,2	1,2
	Vivienda	3	0,4	0,4
	Pozos	1	0,1	0,1
	Salud	1	0,1	0,1
	Total	830	98,9	100,0
Perdidos		9	1,1	
Total		839	100,0	

Cuadro 35. Participación en la sociedad civil (cónyuge)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	834	99,4	99,6
	Si	3	0,4	0,4
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 36. Miembro del panchayat (cónyuge)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	No	829	98,8	99,0
	Si	8	1,0	1,0
	Total	837	99,8	100,0
Perdidos		2	0,2	
Total		839	100,0	

Cuadro 37. Tamaño familiar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	2	107	12,8	12,8	12,8
	3	111	13,2	13,3	26,0
	4	204	24,3	24,4	50,4
	5	230	27,4	27,5	77,9
	6	110	13,1	13,1	91,0
	7	52	6,2	6,2	97,3
	8	18	2,1	2,2	99,4
	9	3	0,4	0,4	99,8
	10	2	0,2	0,2	100,0
	Total	837	99,8	100,0	
Perdidos		2	0,2		
Total		839	100,0		

Anexo XIII

Sostenibilidad de la integración económica

Cuadro 1. Desvío del crédito

Año de emisión	Otro uso		Uso acordado		Total	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
1989	0	0,0%	10	100,0%	10	100,0%
1991	0	0,0%	8	100,0%	8	100,0%
1992	0	0,0%	17	100,0%	17	100,0%
1993	0	0,0%	5	100,0%	5	100,0%
1994	1	2,6%	38	97,4%	39	100,0%
1995	0	0,0%	74	100,0%	74	100,0%
1996	2	2,1%	94	97,9%	96	100,0%
1997	0	0,0%	90	100,0%	90	100,0%
1998	5	1,3%	381	98,7%	386	100,0%
1999	10	3,2%	301	96,8%	311	100,0%
2000	7	3,3%	208	96,7%	215	100,0%
2001	12	12,6%	83	87,4%	95	100,0%
Total	37	2,7%	1309	97,3%	1346	100,0%

Cuadro 2. Correlación entre tasa de devolución (voluntad de devolución) y casta

		Tasa de devolución
Casta	Correlación de Pearson	-0,033
	Sig. (bilateral)	0,355
	N	776

Cuadro 3. Correlación entre tasa de devolución (voluntad de devolución) y pobreza relativa

		Tasa de devolución
Índice de pobreza relativa	Correlación de Pearson	0,024
	Sig. (bilateral)	0,547
	N	614

Cuadro 4. Correlación entre tasa de devolución (voluntad de devolución) y tierra

		Tasa de devolución
Tierra	Correlación de Pearson	-0,056
	Sig. (bilateral)	0,163
	N	621

Cuadro 5. Correlación entre tasa de devolución (voluntad de devolución) y nivel de producción

		Tasa de devolución
Producción láctea	Correlación de Pearson	-0,132**
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	912

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Cuadro 6. Situación de las participantes, a 1 de enero de 2000

	Desvío del crédito		Activa		Baja		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
1989		0,0%		0,0%	10	100,0%	10	100,0%
1991		0,0%		0,0%	8	100,0%	8	100,0%
1992		0,0%		0,0%	17	100,0%	17	100,0%
1993		0,0%	1	20,0%	4	80,0%	5	100,0%
1994	1	2,6%	9	23,1%	29	74,4%	39	100,0%
1995		0,0%	21	28,4%	53	71,6%	74	100,0%
1996	2	2,1%	6	6,3%	88	91,7%	96	100,0%
1997		0,0%	11	12,2%	79	87,8%	90	100,0%
1998	5	1,3%	202	52,3%	179	46,4%	386	100,0%
1999	10	3,2%	247	79,4%	54	17,4%	311	100,0%
Total	18	1,7%	497	48,0%	521	50,3%	1.036	100,0%

Cuadro 7. Situación de las participantes, a 1 de enero de 2001

	Desvío del crédito		Activa		Baja		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
1989		0,0%		0,0%	10	100,0%	10	100,0%
1991		0,0%		0,0%	8	100,0%	8	100,0%
1992		0,0%		0,0%	17	100,0%	17	100,0%
1993		0,0%	1	20,0%	4	80,0%	5	100,0%
1994	1	2,6%	7	17,9%	31	79,5%	39	100,0%
1995		0,0%	15	20,3%	59	79,7%	74	100,0%
1996	2	2,1%	2	2,1%	92	95,8%	96	100,0%
1997		0,0%	7	7,8%	83	92,2%	90	100,0%
1998	5	1,3%	121	31,3%	260	67,4%	386	100,0%
1999	10	3,2%	151	48,6%	150	48,2%	311	100,0%
2000*	7	3,3%	146	67,9%	62	28,8%	215	100,0%
Total**	25	2,0%	450	36,0%	776	62,0%	1.251	100,0%

Cuadro 8. Bajas en función del año de acceso al primer préstamo. Situación a 1 de enero de 2001.

Año de inicio	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Número de bajas							2	6	4	4	81	96	255
Incremento de bajas (%)	-	-	-	-	-	0,4%	1,1%	0,8%	0,8%	15,5%	18,4%	11,9%	48,9%

Cuadro 9. Situación de las participantes en función del número de préstamos, a 1 enero de 2000.

Número de préstamos	Baja		Activa		Desvío del crédito		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1	437	66,2	205	31,1	18	2,7	660	100,0
2	70	25,8	201	74,2			271	100,0
3	10	12,8	68	87,2			78	100,0
4	4	22,2	14	77,8			18	100,0
5			3	100,0				
6			2	100,0				
7			2	100,0				
8			1	100,0				
9			1	100,0				
Total	521	50,7%	497	48,4%	18	1,8%	1.027	100,0%

Cuadro 10. Permanencia en el programa por casta. Situación a 1 de enero de 2000.

	SC		OC	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Baja	139	83,7	382	43,9
Activa	22	13,3	475	54,6
Desvío del crédito	5	3,0	13	1,5
Total	166	100,0	870	100,0

Cuadro 11. Permanencia en el programa por nivel de pobreza relativa. Situación a 1 de enero de 2000.

	Grupo bajo		Grupo medio		Grupo alto	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Baja	103	49,3	57	26,3	47	24,2
Activa	105	50,2	154	71,0	146	75,3
Desvío del crédito	1	0,5	6	2,8	1	0,5
Total	209	100,0	217	100,0	194	100,0

Cuadro 12. Permanencia en el programa por propiedad de tierra. Situación a 1 de enero de 2000.

	Sin tierra		Con tierra (marginal)		Otro con tierra	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Baja	122	45,7	63	23,4	22	26,2
Activa	138	51,7	205	76,2	62	73,8
Desvío del crédito	7	2,6	1	0,4		
Total	267	100,0	269	100,0	84	100,0

Cuadro 13. Nivel de satisfacción de las participantes del programa

	Frecuencia	%
Ninguna queja	320	43,4%
El precio de la leche es bajo	165	22,4%
No hay beneficio del programa	102	13,8%
Retrasos en el pago de la leche	82	11,1%
El interés es alto y acumulativo	16	2,2%
Mayor carga de trabajo sin beneficio	11	1,5%
La medición de la producción no es clara	8	1,1%
Imposibilidad de alimentar adecuadamente al ganado	7	0,9%
El animal enferma y muere	6	0,8%
La cantidad del préstamo es baja	4	0,5%
La camioneta de recogida de leche no acude a tiempo	4	0,5%
Irregularidad en las visitas de los veterinarios	4	0,5%
La llevanza de la contabilidad no es correcta	4	0,5%
Los supervisores no ayudan ni son correctos	3	0,4%
El animal no produce leche regularmente	1	0,1%
No hay concienciación	1	0,1%
Total	738	100,0%

Cuadro 14. Razones de endeudamiento de las participantes

	Frecuencia	%
Periodo de descanso del animal	119	31,90%
Insuficiencia de ingreso de la actividad	108	28,95%
Propia pobreza del individuo	65	17,43%
Bajo precio de la leche	23	6,17%
Cesa la producción	22	5,90%
Baja producción	14	3,75%
Venta del animal	8	2,14%
Muerte del animal	7	1,88%
Mal mantenimiento del animal	7	1,88%
Total	373	100,00%

Cuadro 15. Correlación entre producción y endeudamiento

	Endeudamiento
Producción de leche	
Correlación de Pearson	-0,361
Sig. (bilateral)	0,000
N	908

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral),

Cuadro 16. Resultados del análisis de varianza multivariante (MANOVA 2 x 3)

		SC		OC		Total		Casta (N=613)		Tierra (N=613)		Casta x Tierra	
		Media	σ	Media	σ	Media	σ	F	p	F	p	F	p
Producción mensual (litros)	Sin tierra	88,26	46,60	73,75	46,48	75,71	46,66	0,993	0,319	2,622	0,073	1,913	0,148
	<1Ha.	128,31	54,35	80,58	52,06	82,18	52,74						
	>1Ha.	73,96	64,18	93,59	64,02	93,25	63,79						
	Total	96,16	50,63	80,75	53,19	81,81	53,13						
Precio medio (Rs.)	Sin tierra	9,37	2,60	9,23	6,77	9,25	6,37	0,003	0,959	1,396	0,248	0,121	0,886
	<1Ha.	7,59	0,57	8,30	3,59	8,28	3,54						
	>1Ha.	7,94	0,95	7,57	1,52	7,57	1,51						
	Total	8,92	2,37	8,48	4,76	8,51	4,63						
Coste Producción mensual (Rs.)	Sin tierra	10.441,12	6.917,88	6.891,95	4.048,56	7.370,31	4.681,55	0,141	0,707	10,382	0,000***	4,985	0,007
	<1Ha.	5.175,93	2.755,35	6.195,02	3.724,58	6.160,93	3.696,89						
	>1Ha.	3.519,58	149,08	4.814,89	3.777,92	4.792,16	3.748,25						
	Total	8.983,27	6.537,92	6.167,20	3.914,03	6.360,14	4.199,86						
Devolución mensual (Rs.)	Sin tierra	459,56	286,87	387,92	513,41	397,57	489,17	0,864	0,353	0,774	0,461	1,631	0,197
	<1Ha.	662,35	437,74	354,36	239,85	364,66	253,76						
	>1Ha.	332,39	230,05	427,89	363,53	426,22	361,17						
	Total	496,96	327,53	380,48	379,75	388,46	377,32						

Nota: * p<,05; ** p<,01; *** p<,001,

Cuadro 17. Resultados del análisis de varianza multivariante (MANOVA 2 x 3)

		SC		OC		Total		Casta (N=613)		Pobreza (N=613)		Casta x Pobreza	
		Media	σ	Media	σ	Media	σ	F	p	F	p	F	p
Producción mensual (litros)	Bajo	85,61	35,40	75,30	45,15	76,56	44,12	5,256	0,022*	1,826	0,162	0,416	0,660
	Medio	101,29	46,26	76,44	51,68	77,98	51,61						
	Alto	115,54	83,40	88,31	58,67	89,26	59,67						
	Total	96,16	50,63	80,75	53,19	81,81	53,13						
Precio medio (Rs.)	Bajo	8,81	1,55	9,46	7,56	9,38	7,11	0,375	0,540	0,343	0,710	0,813	0,444
	Medio	8,55	1,72	8,31	3,72	8,33	3,63						
	Alto	9,83	4,44	7,97	2,46	8,03	2,56						
	Total	8,93	2,37	8,48	4,76	8,51	4,63						
Coste Producción mensual (Rs.)	Bajo	8.379,16	5.637,26	7.078,43	4.137,97	7.236,33	4.308,53	17,187	0,000***	0,026	0,975	1,649	0,193
	Medio	9.558,11	6.815,27	6.103,18	39.72,56	6.317,06	4.261,80						
	Alto	9.634,95	9.286,25	5.600,10	3.594,30	5.740,44	3.956,34						
	Total	8.983,27	6.537,92	6.167,20	3.914,03	6.360,14	4.199,86						
Devolución mensual (Rs.)	Bajo	409,03	199,21	401,29	575,76	402,24	543,73	6,483	0,011*	2,071	0,127	2,274	0,104
	Medio	489,76	264,49	353,77	254,75	362,19	256,82						
	Alto	739,96	327,53	389,92	294,73	402,08	311,87						
	Total	496,96	327,53	380,48	379,75	388,46	377,32						

Nota: * p<,05; ** p<,01; *** p<,001,

Cuadro 18. Economía de la producción láctea de los participantes

Producción media mensual:	81 litros
Precio medio de la leche:	7,4 Rs.
Ingreso medio bruto mensual:	599 Rs.
Devolución media mensual:	300 Rs.
(+) Ingreso neto medio mensual:	299 Rs.
(-) Coste de producción medio mensual:	594 Rs.
(-) Coste financiero medio mensual (6.170*0,145/12):	74,5 Rs.
(-) Prima de seguro mensual:	17 Rs.
Pérdida neta media:	- 386,5 Rs.

Cuadro 19. Economía mensual de las participantes por préstamo recibido

Préstamos	Producción		Coste producción		Pago neto		Ganancia neta	
	Número	Media	N	Media	N	Media	N	Media
1	81	405	562	322	244	405	-277	322
2	74	205	615	174	216	205	-359	174
3	93	58	673	56	293	58	-328	56
4	180	9	692	8	670	9	83	8

No se tienen en cuenta las seis prestatarias que tienen más de cuatro préstamos por su reducido número

Cuadro 20. Análisis de varianza univariante (ANOVA)

Casta	Pobreza	Sin tierra		Tierra <1 Ha,		Tierra > 1 Ha		Total	
		Media	σ	Media	σ	Media	σ	Media	σ
SC	Bajo	-5.651,41	4.507,77	-717,38	99,17			-5.181,50	4.526,71
	Medio	-9.659,19	5.748,17	-1.621,18	3.402,73	1.114,83	0,0	-6.357,19	6.447,23
	Alto	-9.266,12	9.758,69	-6.183,41	2.367,64	-3.072,00	0,0	-7.335,84	6.907,30
	Total	-7.152,09	5.755,28	-2.941,08	3.434,27	-978,58	2.960,54	-5.955,75	5.571,09
OC	Bajo	-4.574,99	3.589,90	-3.681,35	3.448,70	-3.484,72	6.930,10	-4.290,91	3.714,81
	Medio	-3.776,41	4.582,70	-3.778,86	3.625,58	-2.736,84	3.714,75	-3.656,41	3.965,07
	Alto	-4.718,05	3.458,46	-2.272,27	4.273,05	-2.248,44	2.794,17	-2.593,87	3.754,69
	Total	-4.339,73	3.918,77	-3.131,87	3.939,44	-2.414,96	3.281,78	-3.412,20	3.874,93
Total	Bajo	-4.739,93	3.744,58	-3.543,49	3.424,36	-3.484,72	6.930,10	-4.399,01	3.818,73
	Medio	-4.430,05	5.035,73	-3.703,15	3.625,73	-2.576,36	3.717,20	-3.823,60	4.190,00
	Alto	-5.253,12	4.623,95	-2.377,03	4.274,21	-2.258,24	2.778,74	-2.758,81	3.977,67
	Total	-4.718,79	4.306,23	-3.125,49	3.918,07	-2.389,77	3.270,00	-3.586,48	4.059,25

	gl	F	Significación
Casta	1	0,22	0,639
Tierra	2	10,64	0,000 ***
Pobreza	2	1,39	0,251
Casta x Tierra	2	4,70	0,009 **
Casta x Pobreza	2	3,25	0,039 *
Tierra x Pobreza	4	0,19	0,945
Casta x Tierra x Pobreza	3	1,30	0,274

Nota: * p< 0,05; ** p< 0,01; *** p<0,001

Cuadro 21. Periodo de permanencia de los grupos que han causado baja

Grupo	Comunidad	Inicio	Fin
Pudupettai	OC	Sep. 1989-Dic. 1992	n.d.
Pulieni	SC	Abril 1994-Abril 1996	n.d.
Sirukaranai	SC	Agosto 1995	n.d.
Tiruvalachery	OC	Abril 1994-Julio 1996	n.d.
Venkatesapuram	SC	Febrero 1996	n.d.
Ayakunam	OC	Julio 1996	n.d.
Sothupakkam	SC	Agosto 1997	Agosto 1998
Irumbuli	OC	Octubre 1997	Mayo 1999
Thandalam	OC	Octubre 1997-Abril 1999	Enero 2000
Mazhuvankaranai	SC	Julio 1998	Julio 1999
Pondur	SC	Agosto 1998	Marzo 1999
Porur	SC	Diciembre 1998	Septiembre 1999
Arapeddu	OC	Octubre 1998	Diciembre 1999
Kadukalur	OC	Sept. 1998-Agosto 1999	Marzo 2000
Kunankaranai	OC	Agosto 1998-Mayo 1999	Marzo 2000
Esoor I	OC	Agosto 1998	Marzo 2000

Nota: n.d.: Información no disponible, anterior a agosto de 1998

Anexo XIV

Índice de pobreza relativa (con deuda)

Cuadro 1. KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		0,826
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	545,684
	gl	36
	Sig.	0,000

Cuadro 2. Comunalidades

	Inicial	Extracción
Televisión	1,000	0,566
Radio	1,000	0,356
Tipo de vivienda	1,000	0,461
Bicicleta	1,000	0,158
Tierra	1,000	0,377
Suministro eléctrico	1,000	0,283
Insuficiencia alimentaria	1,000	0,395
Nivel de estudios	1,000	0,091
Tasa de endeudamiento	1,000	0,023

Método de extracción: Análisis de Componente Principal

Cuadro 3. Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,710	30,111	30,111	2,710	30,111	30,111
2	1,009	11,209	41,320			
3	0,994	11,041	52,360			
4	0,897	9,969	62,330			
5	0,829	9,206	71,535			
6	0,739	8,212	79,748			
7	0,674	7,492	87,239			
8	0,617	6,858	94,097			
9	0,531	5,903	100,000			

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

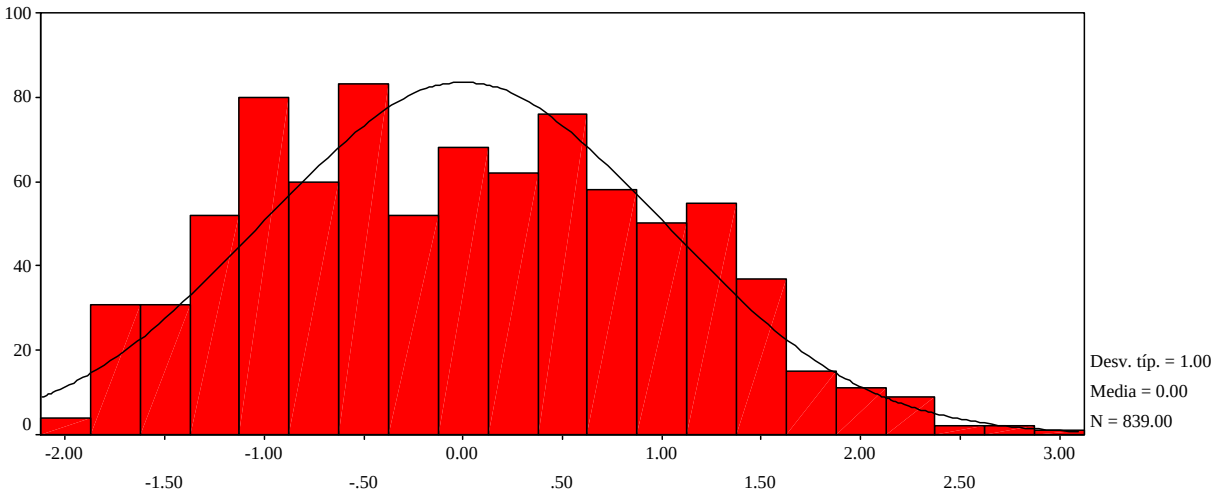
Cuadro 4. Matriz de componentes

	Componente 1
Televisión	0,752
Radio	0,679
Tipo de vivienda	-0,628
Bicicleta	0,614
Tierra	0,597
Suministro eléctrico	0,532
Insuficiencia alimentaria	0,397
Nivel de estudios	0,302
Tasa de endeudamiento	-0,151

Método de extracción: Análisis de componente principal

a.1. componentes extraídos

Cuadro 5. Histograma del índice de pobreza tras la inserción en el programa



Cuadro 6. Grupos de pobreza después del crédito

Grupo más pobre (280 prestatarias)		Grupo medio (279 prestatarias)	Grupo más rico (280 prestatarias)	
-1,93597	-0,57109		0,49509	2,94279
↑ Mínimo	↙	↘		↑ Máximo
Valores de corte				

Anexo XV

Entrevistas grupales

Se ofrecen a continuación algunas notas recogidas de las entrevistas grupales en varios pueblos de Chithamur sobre generación de ingresos, ahorro, prestamistas usureras y otros problemas comunitarios.

1. Sobre generación de ingresos

- En **Polambakkam**, el ingreso suele ser de 22 Rs./día (7,5 Rs.*3l/Rs) pero al ser la manutención del animal costosa (entre 30 y 50 Rs. al día), el gasto es mayor que el ingreso y la actividad no genera ganancia. El grupo considera que no ha mejorado económicamente con el programa.
- Las participantes de **Kilmaruvathur** nos dicen que no hay mejora ni desarrollo pero creen que en el futuro se podrán beneficiar del programa, aunque no pueden ver cuando será ese futuro pues no pueden devolver los préstamos.
- En **Mazhuvankaranai**, la oferta de microcrédito de la OMF las atrajo en principio, pero al descubrir que las búfalas eran muy débiles no pudieron conseguir ningún beneficio.
- Para las mujeres de **Sothupakkam**, el negocio no era rentable en la época en que se dedicaban a la producción láctea. Era un momento en el que la central lechera aún no estaba construida. Posteriormente, el animador del grupo vendía la leche en el mercado local a un precio de 10 Rs./l.. De este precio 1,5 Rs. lo retenía la organización para el salario del animador (0,5 rupias por litro vendido cada dos semanas) por lo que a los miembros les correspondían 8,5 Rs./l., la mitad para la devolución del préstamo y la mitad ingreso para el grupo. Consideran que el precio de 8.5 Rs./l. era insuficiente para devolver el préstamo.
- Para las participantes de **Venkatesapuram** no hay beneficio alguno. Incluso como *coolies* dicen ser capaces de generar algún ingreso, pero con las búfalas no sólo tienen que cubrir su manutención sino que además aumenta su carga de trabajo con la limpieza, el ordeño y otras tareas asociadas al ganado.
- En **Theneripattu** nos dicen que el precio de la leche vendida a la organización varía según el animal sea vaca o búfala. El precio de leche de las vacas oscila entre 7,5 y 8 Rs./l., y el de las búfalas entre 8,25 y 9 Rs./l. Suelen tener un ingreso de unas 1.000 Rs. al mes. Los gastos por alimentación del animal ascienden a 900 Rs. mensuales. Con lo cual sólo tienen un beneficio de 100 Rs. mensuales. El precio de la alimentación del ganado ha subido mucho el último año, con lo cual el beneficio es pequeño. En el año 2000, el beneficio podía ascender hasta 300 Rs. mensuales.
- En **Thenpakkam** nos cuentan que el grupo surgió para tener un beneficio, pero no están consiguiendo nada. Por ello, solicitan algún incentivo o al menos un incremento del precio de la

leche. Quejas de nuevo sobre la regularidad de los pagos, que a veces durante el último año incluso se ha demorado a 50 y 60 días. Aún así, siguen adelante porque creen que la organización aumentará el precio y hará mejoras. Aún tienen esperanza.

- En **Venbalagaram** dicen que no obtienen ninguna ganancia. Los gastos son superiores a los ingresos. En 15 días suelen ganar 500 Rs. de las cuales 250 se destinan a la devolución del préstamo y las otras 250 Rs. van para alimentación del animal.
- En **Kesavarayanpettai de OC** tienen algo de ganancia, entre 100 y 200 Rs. al mes por la venta de leche.
- En **Kesavarayanpettai de SC** dicen que no tienen beneficio alguno principalmente porque el precio de la leche es bajo.
- En la comunidad de SC de **Sirukaranai**, el precio de la leche era de 7 Rs/l. y ha ido incrementando hasta 9,5 Rs./l. El pago era regular. Sin embargo, el periodo de lactancia es de 6 a 8 meses, y en el periodo de descanso de la búfala, también tienen que pagar interés, lo cual resulta difícil. No vendían en el mercado local, todo iba a la organización. No ha habido ninguna mejora, todo sigue igual.

2. Sobre el ahorro

- En **Polambakam** existen dos grupos de ahorro desde el año 1999 en el que participan todos los miembros del grupo de crédito. El ahorro de los grupos hasta agosto de 2001 ascienden a 5.000 Rs., a partir de los depósitos obligatorios mensuales de cada miembro, en torno a 20 rupias por persona. A los miembros les resulta difícil desprenderse de esta cantidad, por ello, para asegurar el depósito mensual, esta cantidad se deduce de los pagos recibidos de la venta de su producción de leche. Hasta agosto de 2001 la presidenta y la secretaria depositaban este dinero en el banco IOB de Acharapakkam, a partir de entonces transfirieron los fondos a la kosh de la OMF de Sothupakkam por su cercanía al pueblo. Desde que comenzó la actividad de los grupos de ahorro, no se ha utilizado el dinero porque, según explica la presidenta, es mejor ahorrarlo y utilizarlo en el futuro en educación o matrimonios de las hijas, de no ser así las mujeres lo gastarían innecesariamente. Aparte de estos dos grupos de ahorro, otra asociación está formando otros grupos de ahorro en el mismo pueblo.
- En **Kilmaruvathur**, los 20 miembros del grupo de crédito también pertenecen a un grupo de ahorro que fue formado por la asociación DGSEA en junio de 2001. La tasa de suscripción en el grupo es de 2 Rs. por miembro y el ahorro obligatorio es de 20 Rs. al mes que depositan en la kosh de la OMF de Sothupakam una vez que todos los miembros han entregado su parte a la presidenta. Del grupo de ahorro, las mujeres esperan obtener un beneficio con la rentabilidad de los propios ahorros; sus expectativas no están en conseguir dinero del gobierno sino de sus

- propios ahorros. Al cabo de un tiempo, les gustaría usar el dinero principalmente en mejorar sus viviendas, gastos para el matrimonio y la educación de sus hijas y en la devolución de deudas.
- En **Mazhuvankaranai**, hay quince miembros del grupo de crédito que además pertenecen a uno de los tres grupos de ahorro constituidos por otras asociaciones de la región (uno por DGSEA en 1998 y los otros dos por WEEDS en 2000). Todas ellas pagaron 4 Rs. como tasa de suscripción para gastos de transporte, material, etc. y cada mes cada miembro ahorra 30 Rs. obligatorias. Si un miembro no paga un mes, ha de pagar el mes siguiente. El resto de mujeres no quieren participar por la mala experiencia que han tenido con los anteriores grupos de crédito.
 - En **Sothupakkam**, algunos de los miembros del grupo de crédito también pertenecen al grupo de ahorros que hay en su comunidad. Este grupo comenzó en 1999 y depositan sus ahorros en el *Central Bank* de Sothupakkam.
 - Las mujeres de **Venkatesapuram** no participan en ningún grupo de ahorro. Oyeron hablar de los grupos de ahorro de la comunidad de OC de Venkatesapuram, que además consiguieron financiación del gobierno (20.000 Rs.) para generación de autoempleo, y ya sólo con el interés esa cantidad está aumentando. Creen que los grupos de ahorro son una buena idea, y las mujeres acudieron al *Panchayat* y al *Block Development Office* de Chithamur para solicitar la formación de un grupo pero como su comunidad es muy pequeña nadie se hace cargo.
 - Otros grupos de ahorro de Chithamur tienen un funcionamiento similar aunque cada grupo tiene sus peculiaridades. En **Agaram**, se han formado dos grupos de ahorro de OC y otros dos de SC. Actualmente, en la comunidad de OC solo funciona un grupo y el otro ha dejado de ahorrar porque ni la presidenta ni el resto de miembros tienen iniciativa en que salga adelante. En sus orígenes, el ahorro de cada miembro era de 10 rupias mensuales. Desde septiembre de 2000 hay un ahorro obligatorio de 22 rupias mensuales. En caso de que un miembro no aporte al grupo su ahorro mensual, éste deberá pagar como multa un 3% de tal cuantía el mes siguiente. Se han emitido préstamos a los miembros del grupo, principalmente para uso doméstico no productivo, y nunca para devolver el préstamo pendiente que tienen las miembros con la OMF. El propósito del grupo es evitar la continua dependencia de prestamistas usureras, donde además de evitarse un alto interés, el grupo obtiene un interés adicional por sus propios préstamos. El uso que se hará en el futuro de los ahorros varía: tres miembros responden que necesitan los ahorros para devolver antiguas deudas; cuatro miembros quieren tener más vacas pues ya han aprendido algo sobre la gestión y saben del negocio; a dos mujeres les gustaría comenzar algún otro negocio; una mujer responde que necesitaría el dinero para la boda de su hija; otra para comprar tierra y; otra mujer para conseguir trabajo para sus hijas, de la única manera que creen posible, pagando sobornos.
 - En **Kesavarayanpettai** hay cinco grupos de ahorro formados desde 1999. El ahorro mensual de uno de ellos es de 20 Rs. por miembro, los otros cuatro ahorran 35 rupias cada miembro. Les

gustaría llegar a ahorrar entre 50 y 100 Rs. al mes, así se podría llegar a usar el dinero para gastos diarios del hogar, educación de las hijas, matrimonio de las hijas o alimentación del ganado.

- En **Theneripattu** desde agosto de 2001 cada miembro comienza a ahorrar 33 Rs. mensuales.
- En **Thenpakam** la asociación DGSGA ha formado cinco grupos de ahorro. Cuatro grupos de 20 miembros cada uno y un grupo de 13 miembros. Dos de ellos se constituyeron en 1999 y los otros tres en 2000. Cada miembro ahorra 52 Rs. mensuales. Cada tres meses compartían los ahorros 4 o 5 miembros, unas 500 Rs. cada uno para gastos del hogar, educación de las niñas, alimentación del ganado, etc. El tipo de interés es del 3% mensual, y el vencimiento a tres meses. Aparte de estos cinco grupos de ahorro, la actividad de los grupos de crédito de la OMF iba paralela a la actividad de ahorro de los dos grupos. Ahorraban individualmente 10 Rs. mensuales desde su comienzo aunque a partir de julio de 2001 la cuantía obligatoria a ahorrar es de 20 Rs. mensuales. Estos grupos no han usado los ahorros, están esperando a que aumente la cantidad, pero opinan que es bueno disponer de algunos ahorros en caso de emergencia para los gastos diarios.
- En **Venbalagaram** hay un grupo de ahorro formado por 20 miembros. Cada miembro ahorra 10 Rs. mensuales. Dos o tres personas suelen conseguir un préstamo cada mes de 150 a 200 Rs. a devolver en un mes, y a un tipo de interés del 3%. El uso suele ser para gastos diarios de la vivienda. Esperan que la cantidad vaya aumentando y en el futuro les gustaría emplear los ahorros para el matrimonio y la educación de sus hijas o para mobiliario de la vivienda.
- En **Kesavarayanpettai** hay un grupo de ahorro que comenzó en el año 2000, después de la formación del grupo de crédito. Depositaban 35 Rs. por miembro al mes en el banco IOB de Melmaruvathur. Al grupo de ahorro sólo pertenecen dos miembros del grupo de crédito. Tiene la desventaja de que si fallan en pagar las 35 rupias se impone una multa de 5 Rs. Aún así, creen que si la cantidad aumenta, cuando el grupo termine, al menos podrán tener una cantidad propia sacada de sus propios ahorros. Tienen esperanza en que el grupo concederá préstamos en el futuro.
- El grupo de **Sirukaranai** ha estado ahorrando durante cinco años. El ahorro obligatorio mensual era de 30 Rs. por miembro, y estaba depositado en la *kosh* de la OMF de Sothupakkam. Sin embargo, la animadora se quedó con todos los ahorros del grupo, lo cual supuso una pérdida individual de alrededor de 1.800 Rs.
- Los grupos de **Porur** fueron formados por la asociación Weeds y los ahorros se depositan en un banco cooperativo en Nugumbal. Cada miembro ahorra mensualmente 30 Rs. Un grupo de 20 miembros (la mayoría vecinas, algunos familiares) se formó en mayo de 2000. Entre las ventajas ven la esperanza de conseguir préstamos para viviendas, empleo, agua, mejores calles, electricidad (dentro y fuera de la vivienda). Esperan préstamos del gobierno y no de la *kosh*. Aunque actualmente están usando sus ahorros para préstamos agrarios, educación de los hijos,

asistencia sanitaria, etc. El supervisor de la asociación organiza reuniones con el grupo de ahorro dos veces al mes con el propósito de mantener al grupo vivo y evitar conflictos. Todos los miembros asisten. La presidenta y la secretaria del grupo fueron elegidas por el supervisor por ser las únicas que saben leer y escribir, pero no saben hacerse cargo de la contabilidad, y el registro de los ahorros lo lleva un hombre de la comunidad asalariado por Weeds por el mantenimiento de las cuentas. Los ahorros de 30 rupias por miembro son obligatorios y han de entregarse antes del 8 de cada mes, aunque algunos miembros se retrasan por la dificultad de reunir esa cantidad. Los ahorros no se usan para pagar las deudas de los miembros. Ahora ningún miembro pide dinero a prestamistas usureras, antes si.

3. Sobre prestamistas usureras

- Por lo general los recursos necesarios para completar la inversión en los animales lecheros procedan de prestamistas usureras. En **Polambakkam** algunos miembros del primer grupo de crédito han recibido hasta tres préstamos, los miembros del segundo grupo de crédito han tenido acceso a dos préstamos. El primer préstamo se concedió por 6.000 Rs., el segundo y el tercero por 7.000 Rs. Con tales préstamos, decidieron comprar vacas cuyo precio de mercado ascendía entre 9.000 y 12.000 Rs., que pudieran producir en torno a 3 litros de leche al día, alimentados apropiadamente. Luego, para poder comprar este tipo de animales las mujeres tuvieron que usar entre 3.000 y 6.000 Rs. adicionales al microcrédito de la OMF, que obtuvieron de prestamistas privadas de pueblos cercanos a tipos de interés que oscilaban entre 3% y 10% mensual. Estos préstamos han sido devueltos en parte pero no en su totalidad.
- En **Mazhuvankaranai**, los microcréditos de la OMF fueron de 6.000 Rs., de los cuales 450 Rs. iban destinadas al seguro por fallecimiento de los animales, y otras 250 Rs. permanecían en la *kosh* como ahorros del grupo. Por tanto, la cantidad disponible para la compra del animal descendía a 5.300 Rs. Las mujeres optaron por la compra de búfalas en los pueblos de Elapakkam, Vagur, Anagatu y Sendibakkam a precios que oscilaban entre 6.000 y 8.000 Rs. La escasez del microcrédito obligó a las mujeres a acudir a prestamistas informales privadas de Acharapakkam que cargan un tipo de interés del 10% mensual, y a tiendas de empeño de Sothupakkam (3% mensual) y Dindivanam (12%). Las prestatarias reciben una notificación de que el plazo vence en un periodo de seis meses y han de devolver el dinero al final de tal periodo. Si pueden lo pagan, si no, lo pagan más tarde aunque con el perjuicio de la acumulación de mayor volumen de intereses.
- En **Venkatesapuram** los microcréditos fueron de 5.000 Rs., pero como las búfalas costaron más, las mujeres también tuvieron que acudir a prestamistas locales que cargaban un 5% mensual o a tiendas de empeño con intereses del 3% mensual. La deuda con estas prestamistas

ya ha sido saldada pero algunas de estas mujeres no han podido devolver la totalidad del préstamo a la OMF.

- En **Kilmaruvathur**, el primer préstamo que se concedió fue de 5.600 Rs, con un seguro de 390 Rs. y el precio de las búfalas fue entre 7.000 y 8.000 Rs., más las 200 o 300 Rs. por la comisión del mercante de ganado. La diferencia entre el crédito y el precio de adquisición del animal se pagó bien con fondos propios bien pidiendo crédito a prestamistas usureras a un 10% mensual, cantidades que lucharon por pagar pero que en la actualidad han conseguido devolver.
- En **Sothupakkam** se compraron búfalas por un precio entre 4.000 y 7.000 Rs. Algunos miembros aportaron fondos propios para su adquisición. Nadie acudió a prestamistas locales.
- Las historias de otros grupos de Chithamur son similares. En **Agaram** las mujeres miembros compraron vacas de 7.000 u 8.000 rupias. A estos precios, el microcrédito no era suficiente, con lo cual para comprar la vaca tuvieron que pedir dinero prestado de prestamistas locales de fuera a un tipo de interés que oscilaba entre el 5 y el 10% mensual. Algunas mujeres han conseguido devolver este préstamo adicional a las prestamistas, otras aún siguen endeudadas. Nunca han solicitado préstamos para devolver el microcrédito a la OMF, pero están pensando en ello, porque quieren participar en un programa gubernamental que concede préstamos para animales lecheros. El problema es que uno de los requisitos que se exigen es que el grupo no tenga deudas con la OMF, requisito que el grupo no cumple por el endeudamiento de algunos de sus miembros. Son estos miembros que ya no tienen vacas los que se niegan a solicitar otra deuda a otra prestamista para pagar la deuda que aún tienen con la OMF, pues al no tener vacas, si además se endeudan no tienen ingresos adicionales para devolver el préstamo.
- En **Kesavarayanpettai**, la OMF ha concedido dos préstamos: el primero por 6.000 Rs. y el segundo por 7.000 Rs. Sin embargo, el precio de las vacas *jessy* compradas ascendió a 8.000-10.000 Rs. La diferencia entre el microcrédito y el precio del animal también provino de prestamistas y tiendas de empeños que cargaron un 3% de interés mensual. Todos los préstamos han sido ya devueltos.
- En **Thenpakkam** la mayoría de los miembros tiene dos vacas aunque algunos han conseguido tres y cuatro préstamos. Las vacas adquiridas son de cruce y su precio de adquisición oscilaba entre 9.000 y 10.000 Rs. El primer préstamo emitido fue de 6.000 Rs., a partir del segundo se concedieron 7.000 Rs. La diferencia de dinero necesario para la adquisición del animal se consiguió de prestamistas locales que exigían un tipo de interés de un 5% mensual o de tiendas de empeños que imponían una tasa del 3% mensual. Todavía hay doce o trece miembros endeudados con prestamistas por esta causa. Los que han conseguido devolver a las prestamistas es porque tienen otros ingresos con los que hacer frente a la deuda incurrida. No han incurrido en otras deudas para devolver el microcrédito a la OMF.
- En **Venbalagaram** diez miembros del grupo han conseguido hasta tres préstamos, el resto uno o dos. El primer y segundo préstamos se concedieron por una cuantía de 6.000 Rs. y el tercero

ascendió a 7.000 Rs. El precio de las vacas cruzadas (vacas *sima*) y de las búfalas que compraron osciló entre 8.000 y 12.000 Rs. Esto ha supuesto que la mayoría de los miembros del grupo haya tenido que recurrir a prestamistas locales, principalmente de Acharapakkam y Madurantakkam. Algunos han devuelto parte de estas deudas pero no la totalidad, pagando un interés mensual del 3%.

- En **Kesavarayanpettai SC** la presidenta compró una vaca *sima* por 11.000 Rs. por lo que tuvo que pedir 5.000 Rs a prestamistas de Acharapakkam, Melmaruvathur y Kesavarayanpettai que le impusieron un 10% mensual y al ser tan alto el tipo de interés, dice que cada mes sólo puede devolver los intereses. Lo mismo les ocurre a otros miembros del grupo.
- En **Sirukaranai** compraron búfalas pero nunca acudieron a prestamistas. El primer préstamo de 5.000 Rs no fue suficiente para comprar búfalas y tuvieron que usar fondos propios. El segundo préstamo de 6.000 Rs. si fue suficiente aunque el riesgo de ello ha sido la adquisición de un animal de mala calidad y poca producción.

4. Sobre problemas comunitarios

- El principal problema de todos los pueblos donde se mantuvieron reuniones en grupo es el agua, lo cual queda también patente por las respuestas de las entrevistas individuales, donde el 62% de las entrevistadas resalta esta cuestión del agua. En **Agaram**, sólo hay un pozo y un depósito de agua. En Thenpakkam, tienen un depósito de agua a un kilómetro y un pozo, el resto de las fuentes no son de agua potable; en **Kilmaruvathur** no tienen agua potable buena (se han quejado al *panchayat* pero no se consigue nada); en **Mazhuvankaranai** tienen problemas con el agua potable, sólo tienen una fuente manual para toda la comunidad (1.593 personas); en **Sothupakkam** existen problemas de escasez de agua porque el agua subterránea es salada y no es potable; cada familia puede recoger 2 contenedores (10 litros por contenedor) al mes para beber; en **Sirukaranai** tienen que andar medio kilómetro para obtener agua potable, demandan asistencia para la construcción de un depósito de agua, pues éste es el gran problema del pueblo; en **Venkatesapuram** sólo hay una fuente que provee unos 20 litros por familia al día; en **Porur** también solicitan asistencia para solucionar el problema del agua ya que sólo hay dos fuentes y las mujeres luchan entre ellas por conseguirla pues no hay suficiente para todas; a cada familia le corresponden entre 5 y 7 litros dependiendo del tamaño de la familia; en **Polambakkam** y en **Venbalagaram** también se mencionan los problemas de suministro de agua.
- Surgen igualmente otros problemas en la comunidad. En **Agaram** destacan como principales problemas: el transporte público pues el autobus local no pasa por el pueblo; la educación, al haber sólo dos profesores en la escuela primaria que no se preocupan por los alumnos; la salud, al no haber facilidades médicas; el desempleo juvenil, los chicos terminan secundaria (hasta 10

o 12 curso, las familias no tienen dinero para enviar a sus hijas a la universidad y no encuentran trabajo, obligados a depender de la agricultura, algunos trabajan como *coolies* y otros emigran.; igualmente les gustaría tener casas de cemento.

- En **Polambakam**, los problemas que manifiestan son además de la escasez de agua; el transporte público, pues no hay autobús que pase por el pueblo; la necesidad de viviendas dignas, adecuadas y decentes, les gustaría tener préstamos con subsidios para viviendas de mejor calidad; educación, les gustaría asistencia para un colegio de secundaria en el pueblo; y espacios para refugiar a las vacas.
- En **Thenpakkam**, los problemas de la comunidad son el transporte público, no tienen autobús local, la escasez de agua, una balsa a un kilómetro y un pozo, el resto de las fuentes no son de agua potable; no tienen hospital, ni templo en buenas condiciones, y las viviendas están en mal estado.
- En **Venbalagaram**, los problemas del pueblo son la escasez de agua potable, no hay espacio para los granos (ahora utilizan la carretera), no hay un asfaltado de calles adecuado, no tienen viviendas decentes.
- En **Kilmaruvathur** tienen viviendas de mala calidad y no hay carretera que llegue a su comunidad de SC.
- En **Mazhuvankaranai** tienen una infraestructura educativa inapropiada, el colegio de primaria tiene profesores que no dan clase regularmente, y no pueden enviar a las niñas al colegio de secundaria por no tener dinero para pagar la matrícula, libros, material o uniformes; el programa *Noon Meal Scheme*, que da comida gratis a las niñas, no es bueno; no tienen calles asfaltadas y en la estación de lluvia se encharcan; MLA recomienda sólo a aquéllas que son conocidas y miembros del partido político para la construcción de viviendas.
- En **Kesavarayanpettai SC** los problemas son sanitarios, no tienen tierras y no hay espacio al aire libre pues el pueblo está vallado; asimismo, necesitan programas de educación y de viviendas.
- En **Sothupakkam** las viviendas están en malas condiciones; las calles no son buenas, el cementerio tras las vías del tren no es apropiado.
- En **Sirukaranai** demandan la construcción de viviendas adecuadas pues las actuales no son apropiadas, tienen grietas y con la lluvia hay goteras. Se implementó en el pueblo un programa de viviendas para SC pero sólo algunas familias han conseguido participar. Reconocen que las viviendas han sido para las más pobres y el reparto ha sido justo.
- En **Venkatesapuram**, las calles no están en condiciones, no tienen buenas provisiones de la tienda de racionamiento, una vez al mes una persona viene a vender azúcar, arroz y queroseno.
- En **Porur** les gustaría tener asistencia para viviendas, agua potable, y acondicionamiento de las calles.

Anexo XVI

Mapas de valoración participativa de la riqueza

De forma complementaria se ha utilizado como método para valorar la pobreza de las mujeres con acceso a microcrédito mapas participativos de valoración de riqueza en cuatro pueblos de Chithamur: Keelmaruvathur, Kesavarayanpettai, Sothupakkam y Mazhuranakaranai. Los mapas representan los asentamientos de las comunidades de SC, excepto el mapa de Kesavarayanpettai que también incluye otras comunidades.

La representación de cada pueblo fue realizada por la propia comunidad de la siguiente manera. Primero se dibujó la distribución física de las viviendas, señalando los lugares públicos y las calles de la localidad. A continuación, se identificaron cuatro grupos de riqueza dentro de cada comunidad: los más pobres son representados por un punto y los más ricos por cuatro puntos. Asimismo, se señalaron las viviendas cuyas cabezas de familia eran mujeres. Por último, se marcaron las viviendas receptoras de microcrédito para ganado bovino, así como las viviendas con mujeres que participaban en otros grupos de ayuda mutua formados por otras organizaciones.

Los rasgos más significativos de cada comunidad en relación al acceso de la población más pobre a microcrédito se resumen a continuación. En la comunidad de SC de Keelmaruvathur, de las 119 familias, se identificaron 20 familias como las más pobres, y sólo una de estas familias recibe microcrédito. En la comunidad de SC de Sothupakkam, 54 de las 146 familias pertenecen al grupo más pobre, sólo 4 de estas familias reciben microcrédito. En Kesavarayanpettai SC, 37 de las 40 familias pertenecen al grupo de mayor pobreza, y 8 reciben microcrédito. En Kesavarayanpettai OC, 1 de las 59 familias pertenecen al grupo de mayor pobreza, y ésta no recibe microcrédito. Por último, en la comunidad de SC de Mazhuranakaranai, 17 de las 96 familias pertenecen al grupo de pobreza más bajo, y sólo una familia recibe microcrédito.

En las siguientes páginas se adjuntan copias de los mapas de valoración de riqueza de cada comunidad, así como los cuadros resumen de los mismos.

Cuadro 1. Resumen del mapa de Keelmaruvathur (SC)

	1	2	3	4	Total
Número de familias	20	81	13	5	119
Familias con microcrédito	1	18	4	2	25
Familias en grupos de ayuda mutua	4	16	3	2	25
Mujeres cabeza de familia	8	3	-	-	11

Cuadro 2. Tipo de viviendas de Keelmaruvathur

	Cabaña	Group house	Tejado de teja	Ladrillo
Número de viviendas	32	77	3	9

Cuadro 3. Resumen del mapa de Sothupakkam (SC)

	Más bajo	Total
Número de familias	54	146
Familias con microcrédito	4	7
Familias en grupos de ayuda mutua	11	22
Mujeres cabeza de familia	5	16

Cuadro 4. Tipo de vivienda de Sothupakkam

	Cabaña	Group house	Tejado de teja	Ladrillo
Número de viviendas	73	58	2	13

Cuadro 5. Resumen del mapa de Kesavarayanpettai (SC y OC)

	Más bajo SC	Más bajo OC	Total SC	Total OC
Número de familias	37	1	40	59
Familias con microcrédito	8	0	8	21
Familias en grupos de ayuda mutua	4	0	4	29
Mujeres cabeza de familia	8	1	8	5

Cuadro 6. Tipo de viviendas de Kesavarayanpettai

	Cabaña	Group house	Tejado de teja	Ladrillo
Número de viviendas SC	14	22	1	3
Número de viviendas OC	36	3	5	17

Cuadro 8. Resumen del mapa de Mazhurankarannai (SC)

	Más bajo	Total
Número de familias	17	96
Familias con microcrédito	1	18
Familias en grupos de ayuda mutua	3	26
Mujeres cabeza de familia	4	4

Cuadro 9. Tipo de viviendas de Mazhurankarannai (SC)

	Cabaña	Group house	Tejado de teja	Ladrillo
Número de viviendas	61	33	0	2

Anexo XVII. Cuestionario

Este cuestionario recoge información sobre la situación de pobreza y exclusión social de las mujeres que han recibido microcrédito para la adquisición de ganado bovino.

- **Información sobre la entrevista:**
 - ***Fecha.*** Fecha en la que se realizó la entrevista.
 - ***Entrevistador.*** Nombre de la persona que condujo la entrevista.
- **Información sobre el grupo:**
 - ***Grupo.*** Grupo de ayuda mutua de crédito para ganado bovino.
 - ***Pueblo/Colonia.*** Asentamiento de SC o de OC donde residen las prestatarias del grupo.
 - ***PU.*** Nombre del *panchayat* al que pertenece el pueblo.
 - ***VAO.*** Nombre del pueblo fiscal al que pertenece el pueblo.
 - ***Origen.*** Fecha en la que se constituyó el grupo de ayuda mutua.
 - ***Precio de venta de leche.*** Precio al que SWDD compra la leche al grupo.
 - ***Salario recibido por la secretaria, presidenta y contable del grupo.*** Salario que reciben la secretaria, la presidenta y el contable del grupo.
 - ***M/F.*** Sexo del contable del grupo
- **Información socioeconómica de la prestataria:**
 - ***Número de serie.*** Número correlativo de las prestatarias entrevistadas. Coincide con los dos últimos dígitos del código SPSS de identificación de cada prestataria (posición 1 SPSS).
 - ***Venta de Leche.*** Se refiere a la actividad de la prestataria en relación a la producción y venta de leche a SWDD. Códigos:
 - 1: Baja. No vende leche a SWDD
 - 0: Paro temporal. Actualmente no vende leche pero habitualmente si.
 - 1: Activa. Continúa vendiendo leche a SWDD.
 - ***Nombre.*** Nombre de la prestataria.
 - ***Edad.*** Edad de la prestataria (en años)
 - ***Educación.*** Educación de la prestataria. Códigos:
 - 0: Analfabeta
 - 1: Alfabetizada (sabe leer y escribir)
 - 2: Segundo curso
 - 3: Tercer curso
 - 4: Cuarto curso
 - 5: Quinto curso
 - 6: Sexto curso
 - 7: Séptimo curso
 - 8: Octavo curso
 - 9: Noveno curso

- 10: Décimo curso
- 11: Décimo primer curso
- 12: Duodécimo curso
- 13: Diplomada o licenciada universitaria
- **Casta.** Esta categoría indica si la prestataria pertenece a una comunidad de *scheduled caste* (SC) o si pertenece a otra comunidad (OC)
- **Rol (grupo).** Rol que la prestataria desempeña en el grupo de ayuda mutua. Códigos:
 - 0: Miembro
 - 1: Secretaria
 - 2: Presidenta
 - 3: Contable
- **Role (pueblo).** Participación de la prestataria en una asociación, partido político o *panchayat*. Códigos:
 - 0: No miembro
 - 1: Miembro
- **Otros préstamos.** Otros préstamos recibidos por la prestataria, prestamista y destino del préstamo recibido. Códigos del prestamista:
 - 0: Ninguno
 - 1: Préstamo de SJSK
 - 2: Préstamo subvencionado por el gobierno.
 - 3: Préstamo bancarioCódigos del destino del préstamo:
 - 0: Ninguno
 - 1: Agrario
 - 2: Ganado caprino
 - 3: Ganado bovino
 - 4: Manutención del ganado bovino
 - 5: Comercio
 - 6: Vivienda
- **Ocupación principal.** Tipo de actividad realizada por la prestataria con más frecuencia. Códigos:
 - 0: Quehaceres domésticos (ama de casa)
 - 1: Agricultura
 - 2: Comercio
 - 3: Otros servicios
 - 4: Estudiante
 - 5: Desempleada
 - 6: Jubilada
- **Número de hijos.** Número de hijos e hijas de la prestataria.
- **Número de hijos menores de 14 años.** Número de hijos e hijas de la prestataria menores de 14 años que van al colegio (s) y que no van al colegio (no s).

- **Número de hijos mayores de 14 años.** Número de hijos de la prestataria mayores de 14 años desempleados (un) y casados (m).
- **Otros dependientes.** Otros dependientes de la vivienda.
- **Sirvientes o empleados.** Sirvientes y empleados de la vivienda.
- **Información socioeconómica del cónyuge de la prestataria**
 - **Nombre.** Nombre del marido de la prestataria
 - **Ocupación principal.** Tipo de actividad realizada por el cónyuge con más frecuencia. Códigos:
 - 0: Sin marido. La mujer es cabeza de familia.
 - 1: Agricultura
 - 2: Comercio
 - 3: Otros servicios
 - 4: Empleo gubernamental
 - 5: Desempleado
 - 6. Jubilado
 - 7. Construcción
 - **Préstamos.** Préstamos recibidos por la prestataria, prestamista y destino del préstamo recibido.
 - Códigos del prestamista:
 - 0: Ninguno
 - 1: Préstamo de la OMF SJSK
 - 2. Préstamo subvencionado por el gobierno.
 - 3. Préstamo bancario
 - Códigos del destino del préstamo:
 - 0: Ninguno
 - 1: Agrario
 - 2: Ganado caprino
 - 3: Ganado bovino
 - 4: Manutención del ganado bovino
 - 5: Comercio
 - 6: Vivienda
 - 7: Pozos
 - 8: Salud
 - **Roles.** Participación del cónyuge en una asociación, partido político o *panchayat*. Códigos:
 - 0: No miembro
 - 1: Miembro
- **Información sobre el crédito para ganado bovino y la actividad productiva**
 - **Fecha de los préstamos.** Fecha en la que fueron desembolsados los préstamos para ganado bovino.
 - **Número de préstamos.** Número de préstamos recibidos.
 - **Número de vacas/búfalas.** Número de vacas o búfalas en propiedad.
 - **Si no hay, ¿por qué?**

- **Animales en periodo de descanso.** Número de animales que se encuentran en el periodo seco.
 - **¿Cuántos?**
- **Baja de animales.** Número de animales que han dejado de producir leche definitivamente.
 - **Si hay alguno, ¿por qué?**
- **Número de terneras.** Número de terneras nacidas.
- **Terneras activas.** Número de terneras que producen leche.
- **Gastos de manutención del ganado bovino:**
 - **En relación a la alimentación (mensuales):**
 - **Fuente.** Fuente de la alimentación. Códigos:
 - 0: Producción propia.
 - 1: Mercado
 - 2: Producción propia y mercado
 - 3: Vecinos del pueblo
 - 4: Producción propia y de vecinos
 - 5: Producción de vecinos y del mercado
 - **Forraje.** Precio en rupias de la cantidad de forraje adquirida cada mes.
 - **Otros.** Otros gastos de manutención del ganado (en rupias)
 - **Gastos veterinarios (anuales):**
 - **Número de visitas.** Número de visitas realizadas por el veterinario.
 - **Coste de la visita.** Coste de la atención veterinaria (en rupias).
 - **Medicinas.** Coste de las medicinas para el ganado (en rupias).
- **Información sobre el nivel de pobreza de la vivienda**

Las categorías siguientes se refieren a dos momentos de tiempo: antes de recibir el préstamo, y en el momento en el que se realizó la entrevista, tras la recepción de al menos un microcrédito.

 - **Seguridad alimentaria.** Esta categoría se refiere al número de comidas servidas a los miembros de la vivienda. El número esperado de comidas es de tres, si la frecuencia de comidas es menor a tres comidas diarias esto refleja inseguridad y vulnerabilidad alimentaria.
 - **Agua.** Suministro de agua potable de la vivienda. Códigos:
 - 1: Pozo
 - 2: Fuente
 - 3: Depósito
 - **Electricidad.** Suministro de electricidad en la vivienda. Códigos:
 - 1: Sin conexión.
 - 2: Electricidad sin cuota. Sólo una bombilla.
 - 3: Electricidad con cuota.
 - **Tierra irrigada.** Cantidad de tierra irrigada y tamaño de la(s) propiedad(es) en caso de tener (en acres)
 - **Tierra total.** Cantidad total de tierra en propiedad y tamaño de la(s) propiedad(es) (en acres)
 - **Otros animales.** Número de otros animales en propiedad (aves de corral, ganado caprino, ovino, porcino y bovino).

- **Casa.** Calidad de la vivienda en función de los materiales empleados en tejado y paredes.
Códigos:
 - 0: No dispone de casa propia.
 - 1: *Group house*
 - 2: Cabaña
 - 3: Cabaña con muros de adobe
 - 4: Cabaña con tejado de tejas
 - 5: Casa de ladrillo
- **Otras propiedades.** Disponibilidad de televisión, radio, bicicleta, motocicleta, ventilador y otro mobiliario doméstico.
- **Ahorros.** Disponibilidad de ahorros y depositario. Códigos:
 - 0: No tiene ahorros
 - 1: Ahorros en grupos de ayuda mutua
 - 2: Ahorros en la OMF
 - 3: Ahorros bancarios
- **Grupo de ahorro.** Pertenencia a un grupo de ahorro.
- **Estado del préstamo.** Endeudamiento de la vivienda:
 - 0: Sin deuda
 - 1: Préstamo corriente
 - 2: Morosidad superior a dos años
 - 3: Morosidad superior a tres años
 - 4: Morosidad superior a cuatro años
- **Información sobre el programa de producción láctea**
 - **Mejoras.** Identificación de las mejoras a realizar en el programa.
 - **Inconvenientes.** Identificación de los inconvenientes del programa.
- **Información sobre los problemas identificados.**
Identificación de problemas:
 - **En el grupo**
 - **En la vivienda**
 - **En el pueblo.**

Cuestionario

Date:	Group:	Village/colony:	PU:	VAO:

S.No	Selling Milk (Yes/No: T,P)	Name	Age	Education (1,2,3,4,0)	Caste (SC,BC,OC)	Role (gr.) (P,S,A)	Role (vil.) (PU, O)	Other loans (B,G,A):(PT,C,S)	Main Activity
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

Price of Cow milk:	Price of Buffalo milk:

Salary paid by the group to:

President:	Secretary:	Accountant:	(M/F):

Books properly maintained (Ye:

Breed of the animal:

Active + Resting + withdrawn

Anexo XVIII. Entrevistas

Se adjunta el cuestionario utilizado para la realización de las entrevistas individuales y, a continuación, se ofrece un listado de las variables utilizadas para el análisis de impacto.

QUESTIONNAIRE IMPACT OF THE SSDF PROGRAM

Date:	Interviewer:	Serial Number:

Name	Husband	Group	V/C	Caste	Land	Education

NOW:

Selling milk (A)	Selling milk (LM)	From Cows:	From calves:	Loan (A/O/M):

Positive Impact (improvements)	Negative Impact (complaints)

DESCRIPTIONS AND PERCEPTIONS OF THE PROGRAM

ON PARTICIPATION in the milk group:

1. Who recommended/motivated/imposed you to take up the program?

	Motivated by?	Imposed by?
Yourself		
Husband		
Relatives (other than husband)		
Neighbours/friends		
Block staff		
NGO staff		
Any other (specify)		

2. Reasons for participation. Why did you decide to participate in the group?

- Possessing adequate skills
- Availability of resources
- Adequacy of the loan
- Useful to the community, common interest
- Personal interest, to get also help from others on other occasions
- Any other (specify): _____

3. What factors enabled you to participate in the milk group?

ON SATISFACTION of the Milk Program

4. Is/was the decision of participation in milk production favourable to you and your family?

- Yes
- No

Explain your answer: _____

5. Please give me your opinion about the next aspects of the milk program.

Period of supply	#months:	Short	Fair	Long
Amount of milk		Little	Fair	Much
Quality of animal	Breed:	Low	Fair	High
Price of the animal		Low	Fair	High
Price of milk	Rs/lt.:	Low	Fair	High
Cost of veterinary services		Low	Fair	High
Cost of maintenance		Low	Fair	High
Profit from milk		Cero	Low	Some
Burden of work		Little	Fair	Much
Loan amount		Little	Fair	Much
Interest rate		Low	Fair	High
Loan conditions: problems in repayment		Yes		No
Performance of President		Bad		Good
Explain:				
Performance of Accountant		Bad		Good
Explain:				
Your role in the group		Unsatisfied		Satisfied
Explain:				

ON EXPECTATIONS of the group (questions only to non running groups):

6. What did you expect from the milk program?

ON EXPECTATIONS of the group (questions only to running groups):

7. What do you expect from the milk group, is it merely a source of income or something else?

8. Do you feel proud of being a member of the milk group?

- Yes
- No

Explain your answer: _____

9. What do you expect to be your improvement due to the milk production in the next two years?

10. If your income from milk is more than 1 Rs. What impact do you think this income will have on your belongings after two years:

- Cero impact
- Type of house
- Agricultural implements
- Land-holding
- Furniture
- Livestock

- A shelter for animals
- Better food for family
- Education
- Health
- Any other, specify:

ON USE OF THE LOAN

11. How many loans for milch animals have you received from Assefa? _____ loans.
 12. Please tell me the amount of each loan:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
 13. How many cows/buffalos have you bought with those loans? _____ cows/buffalos.
 14. Please, tell me the price of each of them:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
 15. If the number of loans is different from the number of cows, have you used every loan that you received for the acquisition of a cow?
 - Yes
 - No. If No, what did you do with the money of the loan?
-

DEPENDANCE OF MONEYLENDERS for the acquisition of better cows/buffalos

16. Have you ever gone to moneylenders to buy your cow/buffalo because the Assefa loan was not enough to buy the animal you wanted?
 - Yes. If yes, go to next question (17).
 - No. If no, go to question 21.
17. Whom did you borrow the money from?
 - Local bank
 - Pawnbroker
 - Landlord
 - Local moneylender
 - Outside moneylender
18. At what interest rate? _____ (Monthly %)
19. How much money have you borrowed? _____ Rs.
20. Are you still in debt with any moneylender due to this matter?
 - Yes
 - No
21. Are you still in debt with Assefa?
 - Yes. If Yes, go to 23
 - No. If No, go to 22.

WILLINGNESS TO REPAY THE LOAN

22. Have you asked for money to your relatives, friends or moneylenders to repay your loans to Assefa?
 - Yes. To whom? _____ How much? _____ Rs.
 - No
23. Why didn't you repay the loan?
 - Conflicts with the rest of the group: _____

- Sale of the cow. If sale:
 - 23a. Why? _____
 - 23b. For how much did you sell the cow? _____ Rs.
 - 23c. What did you do with the money from the sale? _____
- Death of the cow. If Death:
 - 23d. Why? _____
 - 23e. Did you get insurance from Assefa?
 - Yes. If Yes:
 - How much? _____ Rs.
 - What did you do with that money? _____
 - No
 - Any other (specify): _____

DEATH OF ANIMALS

- 24. Have any of your cows died?
 - Yes. If yes, how many? _____ out of _____.
 - No. If no, how many animals are giving milk? _____ out of _____.
- 25. Have any of your calves died?
 - Yes. If yes, how many? _____ out of _____.
 - No. If no, how many are giving milk? _____ out of _____.

ECONOMIC IMPACT

CHANGE IN INCOME:

EXPENDITURE:

- 26. Who does supply fodder to you?
 - Own
 - Neighbour
 - Market
- 27. Please, calculate the cost of the fodder per month: _____ per month
- 28. Cost of other food per month: _____ per month
- 29. How many times per year the veterinary has come to you? _____ per year.
- 30. How much has been the cost of the veterinary visits? _____ Rs./year.

INCOME:

- 31. What do you do with the extra money you are receiving (or your received) from the milk?
 - Maintenance of the cow.
 - Durable goods
 - Household consumption
 - Saving
 - Other
- 32. Has your economic situation improved due to milk income?
 - No change
 - Yes, a little
 - Yes, much better
- 33. Is (were) there any irregularity in payments?
 - Yes

- No

34. How often do you receive the payments: _____

35. How often did you receive the payments at the beginning: _____

PROFIT:

36. Do (did) you generate profit from your milk production?

- Yes
- No

If Yes:

36a. How much? _____ Rs/month.

36b. Is it possible for you to save and reinvest that profit?

- Yes. If yes, go to next question.
- No. If no, Why? _____

37. How do you intend to use these savings?

INCREASE OF WOMAN WEALTH due to milk production:

38. Have your assets increased since you started your milk production?

- Yes. If yes, fill out next table.
- No.

	Before	After	Specify
Land			
Agricultural implements			
House			
Animals			
Jewellery			
Clothing			
Any other			

38a. If there is any change in properties, do you think this change has been due to the milk program?

- Yes
- No.

EXPANSION of MILK PRODUCTION:

39. How many cows and calves do you have regularly giving milk? (only for running groups)

40. Would you like to have another cow? (for all)

- Yes. If yes, how many more? _____
- No

Explain your answer: _____

Change in DOING for milking (productive activity):

41. Do you milk yourself?

- Yes
- No. If No:

41a. Who does? _____

- 41b. How much do you pay him/her per month? _____
42. Change in the time allocation of the participant and her husband. Do you work more, less or the same hours now than before joining the milk group?
- Less - More - Same
43. How much time do you spend in the dairy activity per day?
- Taking animal to the meeting place, milking and registering: _____ Hours/day
 - Cleaning the animal: _____ Hours/day
 - Feeding the animal: _____ Hours/day
 - Grassing: _____ Hours/day.
- Who goes for grassing?
- She
 - Husband
 - Daughters
 - Sons
 - Meetings: ----- Hours/month
44. Do you work as an agricultural coolie?
- Yes
 - No
45. If yes, how often?
- Occasionally
 - Always work is available.
46. How much do you receive per day? _____ Rs/day.
47. How many hours do you work per day? _____ Hr/day.

SOCIAL IMPACT

Change in EDUCATION

48. Do your children below 14-year-old go to school?

- Yes
- No

If no, why? _____

If yes, what school? _____

- Assefa
- Government
- Christian

Change in CHILD LABOUR:

49. Have your children missed school because they had to help you with the extra work?

- Yes
- No

If Yes, Why? _____

50. How many times per month? _____

51. Who?

- Daughter
- Son

52. What work do they do? _____

53. Do your children help you with work more or less than before you got the cow(s)?

- Less
- More

- The same

Change in NUTRITION (during the period of maintenance of the cow)

54. How often do you keep milk for your family?

- Everyday: _____ ml./day.
- Every week: _____ ml./week.
- Every month: _____ ml./month.

55. Distribution of milk in the family. Use ml. and specify:

- Per day - Per week - Per month

MILK	Before membership	During membership
Woman		
Husband		
Sons under 3: How many?		
Daughters under 3: How many?		
Other sons How many?		
Other daughters: How many?		
Other members? How many? Who?		
TOTAL		

56. Do you feel that you have more and better food since you are (or while you were) a member of the milk society?

- Yes
- No

56a. If Yes, please, fill out the table on change in food habits (or nutritional status) of your family.

	Same	Better	Worse
Woman			
Husband			
Sons under 3: How many?			
Daughters under 3: How many?			
Other sons How many?			
Other daughters: How many?			
Other members? How many? Who?			

57. How many full meals per day do you have in your household? _____ per day.

- Every day.

- Not always.

58. What is your household's food diet for the last three meals? Please describe it:

Breakfast: _____

Lunch: _____

Supper: _____

Change in KNOWLEDGE (due to the milk program):

59. Did you know anything about management of milk animals before you joined the group?

- Yes
- No

60. As a member of the milk group, have you received any training?

- Yes
- No

If yes, describe it:

When: _____

Where: _____

Number of days: _____

Program: _____

61. What has been the change in your knowledge?

- Practical: _____
- Technical: _____
- About themselves: _____
- About people: _____

62. Has social awareness increased within the group?

63. Has the group taken any initiative /activity different from the milk program?

Reduction in SEASONAL MIGRATION:

64. Did you (or your husband) migrate before joining the milk group?

- Yes. If yes:

64a. Who?

- She
- Husband

64b. How often? _____ months per year

- No

65. Do you (or your husband) migrate while being a member of the milk group?

- Yes. If yes:

65a. Who?

- She
- Husband

65b. How often? _____ months per year.

- No

POLITICAL IMPACT- EMPOWERMENT

Change in social relationships, power relationships and decision-making processes in household, group and community:

66. Have you noticed any change in the decision making processes (with husband, group and village) due to your participation in the milk program?

- In your household:

- Yes
- No

Explain your answer: _____

- In your group?

- Yes
- No

Explain your answer: _____

- In your village?

- Yes
- No

Explain: _____

67. Do you hold any position or role in the group?

- Yes
- No

68. Have you ever been president or secretary of your group?

- Yes
- No

69. Would you like to be the president or the secretary of your group?

- Yes
- No

Why? _____

70. Do you attend the group meetings?

- Yes

- No

	If yes, who motivated to do so?	If no, who prevented to do so?
Yourself		
Husband		
Male relatives		
Female relatives		
Other members of group		
NGO staff		
Any other (specify)		

71. How often do you attend meetings?

- None
- Occasionally
- Every meeting

72. (Only for running groups) How many meetings have you attended over the last three months? _____

73. Do you like going to the meetings?

- Yes
- No

Why?

74. Do you ask questions in the meetings?

- Yes
- No

If yes, what type of questions?

75. Have you ever visited the milk plant in Pooriambakkam?

- Yes. If Yes, for what purpose? _____
- No

76. Have you ever participated in any other social or political organisations?

- Yes
- No

If no, why?

If yes, specify:

If yes, that was before or after joining the milk group?

- Before
- After

77. Have you ever received assistance (loan/subsidy) from government?

- Yes
- No

77a. If Yes, describe it (when, how much, how many times):

78. Does your husband participate in any other activity of Assefa?

- Yes
- No

78a. If Yes, Which one?

- Saving SHGs
- Agrarian loans
- Petit trade loans
- Health awareness
- Education
- Any other (specify): _____

79. What other activities/programs would you like to have in your village?

80. Have you ever suggested any of these activities to anyone (Assefa, Panchayat, BDO)?

- Yes. If Yes, to whom? _____
What happened? _____
- No. If No, why? _____

81. Do you feel you can speak up and share your views with other villagers since you are a member of the milk group?

- Yes, better now.
- No, the same as before.

If yes, explain:

82. If you had some personal problem, which you wanted to bring to attention of a person of authority, would it be helpful to you in doing this now that you are a member of the milk group?

- Helpful
- Not helpful

83. Now try to consider how much power you have in solving local problems in comparison with other people of authority. How much weight would you say that your views carry in comparison with the views of other people of authority in your village?

- Less weight
- Same
- More

84. What about in comparison with the power and views of other people of the milk group?

- Less weight
- Same
- More

PERCEPTUAL CHANGES (VIEWS, VALUES, ...)

Changes in views of oneself:

85. Thinking of the milk program, do you often or occasionally feel that you are being (were) taken advantage by the milk program, or do you never have this feeling?

- Often
- Sometimes
- Never

86. Do you feel that you have been cheated by the milk program?

- Yes
- No

86a. If Yes, by who? _____

Please, explain in detail: _____

87. Do you feel more confident/secure within your community since you are a member of the group?

- Yes
- No

If yes, explain:

88. Have you noticed any changes in recognition and respect as a consequence of your participation in Assefa activities?

- In the household?
 - Yes
 - No

If yes, explain:

- In the group?

- Yes

- No

If yes, explain:

- In your village?

- Yes. Explain: _____

- No

89. Do you have more mobility (as a woman) since you became a member?

- Yes

- No

If yes, explain:

Changes in your standard of living:

90. Do you feel you have a better life compared to a moment previous to the formation of the milk group?

- Yes

- No

Explain:

CREDIT NEEDS

91. Do you need more credit?

- Yes

- No

If yes, specify for what purpose:

92. Has a bank ever refused you a loan application?

- Yes. If Yes:

- Individual account.

- Joint account-Saving SHG.

- No

- Never applied

93. Do you have savings with any institution or saving group?

- Yes If yes:

93a. How much? _____Rs.

93b. Which bank? _____

93c. Which NGO? _____

- No

94. Do you have cash savings in your home?

- Yes. If Yes, how much? _____

- No

SAVING SHGs (only for members of a saving group):

95. Do you belong to a Saving SHG?

- Yes. If yes, since when? _____ . Go to next question.
 - No. If No, Why (and go to Q 103)? _____
-

96. How much do you save per month? _____Rs/month.

97. How many loans have you received from the saving SHG? _____.

97a. If any, amount of each:

- 1.
- 2.
- 3.

97b. What did you do with each loan?

1. _____
2. _____
3. _____

98. Did you return the money?

- Yes
- No. If No, Why? _____

99. After becoming a member of the saving group, have you changed the way in which you keep your family budget and expenditure planning?

- Yes
- No

Explain:

100. What do you expect from the saving SHG?

101. What will you use your savings for?

102. What are your feelings about the saving SHG?

- Pride
 - Happiness
 - Hope
 - Disappointment
 - Frustration
 - Waste
 - Sense of prosperity in my life
 - Any other (specify) _____
-
-

103. Over the past years, what has been your major source for credit (in cash or in kind)?

Before being a member	After being a member of	After being a memb

Relative			
Landlord			
Local moneylender			
Outside moneylender			
Pawnbroker			
Finance			
Bank			
Government			
SHG			
Assefa			

Please, write down any other useful comments or additional information	

[illegible]

Variables:

- Fecha de la entrevista
- Nombre del entrevistador
- Nombre de la entrevistada
- Nombre del marido
- Pueblo de residencia
- Pueblo o colonia
- Casta
- Propiedad de tierra
- Educación
- Venta de leche a SWDD (Septiembre 2001)
- Venta de leche en el mercado local (Septiembre 2001)
- Número de vacas activas
- Número de terneras activas
- Número de préstamos recibidos de la OMF
- Número de préstamos recibidos de otra ONG
- Número de préstamos recibidos del banco
- Impacto positivo (mejoras) del programa
- Impacto negativo (quejas) del programa
- ¿Quién le recomendó/incentivó/impuso a participar en el programa?
- Razones de participación. ¿Por qué decidió usted participar en el programa?
- ¿Qué factores cree usted que le permitieron participar en el grupo?
- ¿Ha sido la decisión de participar en la producción de leche favorable para usted y su familia?
- Explicación a la respuesta de la pregunta anterior
- Opinión sobre el periodo lechar
- Número de meses del periodo lechar
- Opinión sobre la cantidad de leche obtenida de cada animal
- Opinión sobre la calidad del animal
- Raza del animal
- Opinión sobre el precio del animal
- Opinión sobre el precio de leche
- Precio de leche
- Opinión sobre el coste de las consultas veterinarias
- Opinión sobre el coste de manutención del ganado
- Opinión sobre el beneficio del programa
- Opinión sobre la carga de trabajo
- Opinión sobre la cantidad del préstamo
- Opinión sobre la tasa de interés
- Problemas en la devolución del préstamo
- Opinión sobre el desempeño de la presidenta
- Explicación sobre la tarea de la presidenta
- Opinión sobre el desempeño del contable
- Explicación sobre la tarea del contable
- Satisfacción de tu role dentro del grupo
- Explicación sobre tu role dentro del grupo
- ¿Cuáles eran tus expectativas del programa?
- ¿Qué esperas del grupo, es meramente una fuente de ingreso o algo más?
- ¿Te sientes orgulloso de ser miembro del grupo?
- Explicación del orgullo por pertenencia en el grupo
- ¿Cual esperas que sea la mejora en los próximos dos años debido a su producción de leche?
- Si su ingreso por su producción de leche es superior a 1rupia. ¿Qué impacto cree que este ingreso tendrá en su vivienda al cabo de dos años?
- ¿Cuántos préstamos para animales lecheros ha recibido de la OMF?

- Cantidad del primer préstamo recibido de la OMF
- Cantidad del segundo préstamo recibido de la OMF
- Cantidad del tercer préstamo recibido de la OMF
- Cantidad del cuarto préstamo recibido de la OMF
- ¿Cuántas vacas/búfalas ha comprado con tales préstamos?
- Precio de la primera vaca/búfala adquirida
- Precio de la segunda vaca/búfala adquirida
- Precio de la tercera vaca/búfala adquirida
- Precio de la cuarta vaca/búfala adquirida
- (Si el número de préstamos es superior al número de animales) ¿Has usado cada préstamo recibido para la compra de animales lecheros?
- Si la respuesta anterior es No, ¿qué hizo con el dinero del préstamo?
- ¿Ha acudido alguna vez a prestamistas para comprar una vaca/búfala porque el dinero del préstamo no era suficiente?
- Si la respuesta 16 es Si, ¿a quién pidió prestado dinero?
- Si la respuesta 16 es Si, ¿a qué tipo de interés pidió prestado el dinero? (mensual)
- Si la respuesta 16 es Si, ¿cuánta cantidad pidió prestada?
- Si la respuesta 16 es Si, ¿está usted todavía en deuda con el prestamista?
- ¿Está usted aún endeudado con la OMF?
- Si la respuesta 21 es No, ¿ha pedido dinero para devolver el préstamo a la OMF?
- Si la respuesta 22 es Si, ¿a quién?
- Si la respuesta 22 es Si, ¿cuánto? (en rupias)
- Si la respuesta 21 es Si, ¿por qué no devolvió el préstamo?
- Si la respuesta 23 es 2, ¿por qué vendió el animal?
- Si la respuesta 23 es 2, ¿por cuánto vendió el animal?
- Si la respuesta 23 es 2, ¿qué hizo con el dinero de la venta?
- Si la respuesta 23 es 3, ¿por qué murió el animal?
- Si la respuesta 23 es 3, ¿recibió el seguro por fallecimiento de la OMF?
- Si la respuesta 23 es 3 y la 23e es Si, ¿cuánto recibió del seguro? (en rupias)
- Si la respuesta 23 es 3 y la 23e es Si, ¿qué hizo con el dinero del seguro?
- ¿Ha muerto alguno de sus vacas/búfalas?
- Si la respuesta 24 es Si, ¿cuántas vacas/búfalas han muerto?
- Si la respuesta 24 es Si, ¿cuántas vacas/búfalas poseía en total?
- Si la respuesta 24 es No, ¿cuántas vacas están dando leche?
- Si la respuesta 24 es No, ¿cuántas vacas pueden dar leche en total?
- ¿Ha muerto alguna de sus terneras?
- Si la respuesta 24 es Si, ¿cuántas terneras han muerto?
- Si la respuesta 24 es Si, ¿cuántas terneras poseía en total?
- Si la respuesta 24 es No, ¿cuántas terneras están dando leche?
- Si la respuesta 24 es No, ¿cuántas terneras pueden dar leche en total?
- ¿Quién le proporciona forraje?
- Coste mensual del forraje
- Coste mensual de otra alimentación
- ¿Cuántas veces anualmente viene el veterinario?
- ¿Cuál es el coste anual de las visitas veterinarias?
- ¿Qué hace normalmente con el dinero que obtiene de la venta de leche?
- ¿Ha mejorado su situación económica debido a un ingreso adicional de leche?
- ¿Ha habido alguna irregularidad en los pagos?
- ¿Con qué frecuencia recibe los pagos? (mensual)
- ¿Con qué frecuencia recibía los pagos al principio? (mensual)
- ¿Ha generado algún beneficio de su producción de leche?
- Si la respuesta 36 es Si, ¿cuánto beneficio ha generado?
- Si la respuesta 36 es Si, ¿puede ahorrar y reinvertir ese beneficio?
- Si la respuesta 36 es Si y la 36b es No, explicar el porque
- Si la respuesta 36 es Si y la 36b es Si, ¿cual será el uso de estos ahorro?

- ¿Ha incrementado su activo desde que comenzó su producción de leche?
- Si la respuesta 38 es Si, ¿su activo antes?
- Si la respuesta 38 es Si, ¿su activo después?
- Si la respuesta 38 es Si, especificar el incremento de activo
- Si la respuesta 38 es Si, ¿piensa que el cambio ha sido debido al programa SSDF?
- ¿Cuántas vacas y terneras tiene normalmente dando leche?
- ¿Le gustaría tener otra vaca?
- Si la respuesta 40 es Si, ¿cuántas reses más?
- Explicación de la respuesta 40
- ¿Ordeña usted misma?
- Si la respuesta 41 es No, ¿quién ordeña?
- Si la respuesta 41 es No, ¿cuál es su salario?
- Cambio en la distribución del trabajo, ¿trabaja igual, más o menos horas que antes de unirse al grupo?
- ¿Cuántas horas dedica al día en llevar al animal al lugar de ordeño, ordeñar y contabilizar?
- ¿Cuántas horas dedica al día en la limpieza del animal?
- ¿Cuántas horas dedica al día en alimentar al animal?
- ¿Cuántas horas dedica al día en pastoreo?
- ¿Quién pastorea?
- ¿Cuántas horas dedica al mes en reuniones de grupo?
- ¿Trabaja usted como agricultora?
- Si la respuesta 44 es Si, ¿con qué frecuencia?
- Si la respuesta 44 es Si, ¿cuántas rupias recibe al día?
- ¿Cuántas horas trabaja al día?
- ¿Van al colegio sus hijos menores de 14 años?
- Si la respuesta 48 es No, ¿por qué?
- Si la respuesta 48 es Si, ¿a qué colegio?
- Si la respuesta 48 es Si, ¿qué tipo de colegio es?
- ¿Han perdido clase sus hijos por tener que trabajar?
- Si la respuesta 49 es Si, ¿por qué?
- Si la respuesta 49 es Si, ¿cuántas veces al mes?
- ¿Quién ha tenido que hacerlo?
- ¿Qué trabajo hacen sus hijos?
- ¿Le ayudan sus hijos ahora más o menos que antes de tener vaca(s)?
- ¿Con qué frecuencia se queda con leche para su familia?
- Si la respuesta 54 es 1, ¿Cuántos mililitros al día?
- Si la respuesta 54 es 2, ¿cuántos mililitros a la semana?
- Si la respuesta 54 es 3, ¿cuántos mililitros al mes?
- Periodo de distribución de leche entre los miembros de la vivienda (aplicable a las preguntas 55 siguientes)
- Para ella (antes)
- Para ella (después)
- Para su marido (antes)
- Para su marido (después)
- Para sus hijos menores de 3 años (antes)
- Para sus hijos menores de 3 años (después)
- Para sus hijas menores de 3 años (antes)
- Para sus hijas menores de 3 años (después)
- Para sus otros hijos (antes)
- Para sus otros hijos (después)
- Para sus otras hijas (antes)
- Para sus otras hijas (después)
- Para otros miembros de la familia (antes)
- Para otros miembros de la familia (después)
- Total (antes)

- Total (después)
- ¿Piensa que tiene ahora más y mejor alimentación de la que tenía antes de ser miembro del grupo?
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en usted
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en su marido
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en sus hijos menores de 3 años
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en sus hijas menores de 3 años
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en sus otros hijos
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en sus otras hijas
- Si la respuesta 56 es Si, indique la repercusión en otros miembros de su familia
- ¿Cuántas comidas al día tiene en su hogar?
- Refiriéndonos a la respuesta 57, ¿siempre?
- Descripción del desayuno en los últimos tres días
- Descripción de la comida en los últimos tres días
- Descripción de la cena diaria en los últimos tres días
- ¿Sabías algo sobre la gestión/mantenimiento de los animales lecheros antes de pertenecer al grupo?
- Como miembro del grupo, ¿ha recibido alguna formación?
- Si la respuesta 60 es Si, ¿cuándo?
- Si la respuesta 60 es Si, ¿dónde?
- Si la respuesta 60 es Si, indicar el número de días
- Si la respuesta 60 es Si, indicar el contenido del programa
- ¿Cual ha sido el cambio en su conocimiento práctico?
- ¿Cual ha sido el cambio en su conocimiento técnico?
- ¿Cual ha sido el cambio en el conocimiento de si misma?
- ¿Cual ha sido el cambio en el conocimiento de otra gente?
- ¿Ha aumentado la conciencia social dentro del grupo?
- ¿Ha tenido el grupo alguna iniciativa o actividad aparte del programa de producción láctea?
- Si la respuesta 63 es Si, indicar la iniciativa/actividad
- ¿Ha emigrado usted o su marido antes de pertenecer al grupo?
- Si la respuesta 64 es Si, ¿quién?
- Si la respuesta 64 es Si, ¿cuántos meses al año duraba la emigración?
- ¿Ha emigrado usted o su marido desde que son miembros del grupo?
- Si la respuesta 65 es Si, ¿quién?
- Si la respuesta 65 es Si, ¿cuántos mese al año dura la emigración?
- ¿Ha notado algún cambio en su hogar respecto al proceso de toma de decisiones debido a su participación en el programa?
- Explicación de la respuesta 66^a
- ¿Ha notado algún cambio en su grupo respecto al proceso de toma de decisiones debido a su participación en el programa?
- Explicación de la respuesta 66b
- ¿Ha notado algún cambio en su pueblo respecto al proceso de toma de decisiones debido a su participación en el programa SSDF?
- Explicación de la respuesta 66c
- ¿Ocupa alguna posición en el grupo?
- ¿Ha sido presidenta o secretaria del grupo alguna vez?
- ¿Le gustaría ser presidenta o secretaria de su grupo alguna vez?
- Explicación de la respuesta 69
- ¿Asiste a las reuniones de grupo?
- Si la respuesta 70 es Si, ¿quién le incentivó a asistir?
- Si la respuesta 70 es No, ¿quién le impidió que asistiera?
- ¿Con qué frecuencia asiste a las reuniones?

Glosario de acrónimos

ACP	Análisis de Componente Principal
AMT	<i>Anna marumalarchi Thihhtam</i>
ALF	<i>Agricultural Labour Federation</i>
AOD	Ayuda Oficial al Desarrollo
ARP	<i>Association for the Rural Poor</i>
ASCrAs	Asociaciones de Acumulación de Ahorro y Crédito
ASSEFA	<i>Association of Serva Sava Farms</i>
BDO	<i>Block Development Office</i> (Oficina de Desarrollo de la Región)
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CGAP	<i>Consultive Group to Assist the Poor</i> (Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres)
CIB	<i>Central Bank of India</i>
CSRE	<i>Crash Scheme for Rural Employment</i>
DCCB	<i>District Central Cooperative Bank</i>
DISNIC	<i>District National Informatics Center</i>
DFID	<i>Department for International Development</i>
DGSEA	<i>Duraisamy Generous Social, Education Association</i>
DRDA	<i>District Rural Development Agency</i> (Agencia de Desarrollo Rural del Distrito)
DRI	<i>Differential Rate of Interest</i>
DWCRA	<i>Development of Women and Children in Rural Areas</i>
EAS	<i>Employment Assurance Scheme</i>
FSSNF	<i>Federation of Sarva Sewa Nidhi Foundations</i>
GIS	<i>Geographical Information Service</i>
GOI	Government of India
IAY	<i>Indira Awaas Yojana</i>
ICO	Instituto de Crédito Oficial
IFAD	<i>International Fund for Agriculture and Development</i>
ILS	<i>Integrated Learning System</i>
IDR	Instituciones de Desarrollo Rural
IILS	<i>International Institute of Labor Studies</i> (Instituto Internacional de Estudios Laborales)
INRLF	<i>Indian National Rural Labour Federation</i>
IOB	<i>Indian Overseas Bank</i>
IRDP	<i>Integrated Rural Development Program</i>
JRY	<i>Jawahar Rozgar Yojana</i>
MBT	<i>Mutual Benefit Trusts</i>
MIX	<i>Microfinance Information Exchange</i>
MFALDA	<i>Marginal Farmers and Agricultural Laboureers Development Agency</i>
MPLADS	<i>Member of Parliament Local area Development Scheme</i>
MRATM	<i>Muvallur Ramaminathan Annaiyar Thirman Mettu</i>
NABARD	<i>National Bank for Agriculture and Rural Development</i>
NIC	<i>National Informatics Center</i>
NNT	<i>Namakkur Naame Thittam</i>
NREP	<i>National rural Employment Program</i>
NSS	<i>National Sample Survey</i>
OC	<i>Other Communities</i>
OIT	Oficina Internacional del Trabajo
ONG	Organización no gubernamental
OMF	Organización microfinanciera
PACS	<i>Primary Agricultural Credit Societies</i>
PAT	<i>Poverty Assesment Tool</i>
PIRED	<i>Pilot Intensive Rural Employment Project</i>

PLDB	<i>Primary Land Development Banks</i>
PNUD	<i>Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo</i>
PU	<i>Panchayats Union</i>
PUC	<i>Panchayat Union Councils</i>
PWR	<i>Participatory Wealth Ranking</i>
RBI	<i>Reserve Bank of India</i>
REEDS	<i>Rural Education and Economic Development Society</i>
RHADA	<i>Rural Harijan Agricultural Development Association</i>
RLEGP	<i>Rural Landless Employment Guarantee Program</i>
RMK	<i>Rashtriya Mahila Kosh</i>
RoSCAS	<i>Asociaciones de ahorro rotativo y crédito</i>
SC	<i>Schedule Castes</i>
SECI	<i>Secretaría de Estado de Cooperación Internacional</i>
SEEAIMS	<i>The Socially, Educationally and Economically Awareness of Indian Movement Society</i>
SFDA	<i>Small Farmer Development Agency</i>
SGSY	<i>Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana</i>
SIDA	<i>Swedish International Development Agency (Agencia Sueca de Desarrollo Internacional)</i>
SJSK	<i>Sarva Jana Seva Kosh, Ltd.</i>
SNFL	<i>Savodaya Nano Finance Limited</i>
SLDB	<i>State Land Development Banks</i>
SLRS	<i>Scheme of Liberation and Rehabilitation of Scavengers</i>
SPSS	<i>Statistical Program for Social Sciences</i>
SSDF	<i>Sarva Seva Dairy Federation</i>
SSET	<i>Sarva Seva Education Trust</i>
SSGS	<i>Sarva Seva Gramodhyog Samithi, Co.</i>
SSHP	<i>Sarva Seva Habitat Promotion, Ltd.</i>
ST	<i>Schedule Tribes</i>
SUME	<i>Scheme of Urban MicroEnterprises</i>
SWDD	<i>Sarva Women Dairy Development, Co.</i>
TNIP	<i>Tamil Nadu Nutritional Programme</i>
TNWDC	<i>Tamil Nadu Women's Development Corporation</i>
TNWDP	<i>Tamil Nadu Women's Development Programme</i>
TRYSEM	<i>Training of Rural Youth for Self-Employment</i>
UE	<i>Unión Europea</i>
UNDP	<i>United Nations Development Programme</i>
UNICEF	<i>United Nations Children's Fund</i>
USAID	<i>United States Aid for International Development</i>
WEEDS	<i>Women's Educational and Economic Development Society</i>
WID	<i>Women in Development</i>
WSF	<i>Women Solidarity Foundation</i>

Referencias bibliográficas

Referencias bibliográficas

- Ackerly, Brooke A. "Testing the Tools of Development: Credit Programmes, Loan Involvement, and Women's Empowerment." *IDS Bulletin* 26, no. 3 (1995): 56-68.
- Adams, Dale W, Douglas H. Graham, J.D. Von Pischke (ed.). *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder y London: Westview Press, 1984.
- Adams, Dale W. y J.D. Von Pischke. "Microenterprise Credit Programs: Déja Vu." *World Development* 20, no. 10 (1992): 1463-70.
- Alvares, Claude. "Operation Flood: The White Lie." *The Illustrated Weekly of India* (October 30, 1983): 8-13.
- Anthony Giddens. *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1984.
- Asian Development Bank. *Key Indicators 2002. Population and Human Resources Trends and Challenges*. Asian Development Bank, 2002.
- ASSEFA. *Annual Reports 1997-2000*. Chennai: Association for Serva Sava Farms, n.d.
- Attwood, D.W. and B.S. Baviskar. *Who Shares? Co-Operatives and Rural Development*. New Delhi: Oxford University Press, 1988.
- Baker, Judy L. *Evaluating the Impact of Development Projects on Poverty. A Handbook for Practitioners*. Washington, D.C.: The World Bank, 2000.
- Bardhan, Pranab. "Conversations Between Economists and Anthropologists." In *Methodological Issues in Measuring Economic Change in Rural India*. Delhi: Oxford University Press, 1989.
- BASIX "Case Studies on Select Micro-Finance Institutions in India." 2000 Available from www.basixindia.com/ifad.htm.
- _____. "Micro Finance in India." 2000 [cited Microfinanzas-India]. Available from www.basixindia.com/micro_finance_in_india.htm.
- Batliwala, Srilatha. "The Meaning of Women's Empowerment: New Concepts From Action." In *Population Reconsidered. Health, Empowerment and Rights*, edited by Adrienne Germain y Lincoln Chen Gita Sen, 127-38. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
- Batliwala, Srilatha, B.K. Anitha, Anita Gurumurthy and Chandana S. Wali. *Status of Rural Women in Karnataka*. Bangalore: National Institute of Advanced Studies, 1998.
- Berger, Marguerite. "Giving Women Credit: Strengths and Limitations of Credit As a Tool for Alleviating Poverty." *World Development* 17, no. 7 (1989): 1017-32.
- Berghman, Jos. "Social Exclusion in Europe: Policy Context and Analytical Framework." In *Beyond the Threshold. The Measurement and Analysis of Social Exclusion*, edited by Graham Room, 10-28. Bristol, Reino Unido: The Policy Press, 1995.
- Bhalla, Ajit y Frédéric Lapeyre. "Social Exclusion: Towards and Analytical and Operational Framework." *Development and Change* 28 (1997): 413-33.
- Bhan, Gautam. "India Gender Profile." *BRIDGE (Development - Gender), IDS Report No. 62* (Agosto 2001).

- Bhatt, Nitin. "Microenterprise Development and the Entrepreneurial Poor: Including the Excluded?" *Public Administration and Development* 17 (1997): 371-86.
- Brown, David L. y Darcy Ashman. "Participation, Social Capital, and Intersectoral Problem Solving: African and Asian Cases." *World Development* 24, no. 9 (1996): 1467-79.
- Buckley, Graeme. "Microfinance in Africa: Is It Either the Problem or the Solution?" *World Development* 25725, no. 7 (1997): 1081-93.
- Buttigieg, Joseph A. "Sulla Categoria Gamschiana Di "Subalterni"." *Critica Marxista*, no. 1 (1998): 52-62.
- Buvinic, Mayra. "Inclusión Social En América Latina Y El Caribe: Experiencias Y Lecciones. Borrador De Trabajo." *Banco Interamericano De Desarrollo. Documento Preparado Para El Seminario "Buenas Prácticas En Inclusión Social: Diálogo Entre Europa Y América Latina Y El Caribe". Milán, Italia (2021 y 22 de marzo del 2003).*
- Chambers, Robert. "Editorial Introduction: Vulnerability, Coping and Policy." *IDS Bulletin* 20, no. 2 (1989): 1-7.
- Charlton, Sue Ellen M. y Jana Everett. *NGOs and Grassroots in Development Work in South India*. Lanham, New York, Oxford: University Press of America, 1998.
- Chen, Marty, Manoshi Mitra, Geeta Athreya, Anila Dholakia, Preeta Law and Aruna Rao. *Indian Women. A Study of Their Role in the Dairy Movement*. New Delhi: Shakti Books, 1986.
- Cheston, Susy y Larry Reed. "Measuring Transformation. Assessing and Improving the Impact of Microcredit." *Journal of Microfinance* 1, no. 1 (Otoño 1999): 20-43.
- Clert, Carine. "Evaluating the Concept of Social Exclusion in Development Discourse." *The European Journal of Development Research* 11, no. 2 (Diciembre 1999): 176-99.
- Cohen, Monique y Gary L. Gaile "Impact Assessment Methodologies Virtual Meeting. April 7-19, 1997. Highlights and Recommendations." 1997
- Cohen, Monique y Katie Wright. "How Do Microfinance Organisations Become More Client-Led? Lessons From Latin America." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 94-105.
- Copestake, James. "Poverty-Oriented Financial Service Programmes: Room for Improvement?" *Savings and Development* 19, no. 4 (1995): 417-36.
- _____. "Gandhian and Neoclassical Insights Into Group Lending: A Case Study From the Tamil Nadu Countryside." *Journal of Rural Development* 15, no. 1 (1996): 31-50.
- _____. "Simple Standards or Burgeoning Benchmarks? Institutionalising Social Performance Monitoring, Assessment and Auditing of Microfinance." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 54-65.
- _____. "Finance Against Poverty. Conference Report." *Development in Practice* 5, no. 3 (Agosto 1995): 264-5.
- _____. "Integrating Impact Monitoring and Assessment of Microfinance." *Development in Practice* 10, no. 5 (Noviembre 2000): 705-11.
- Copestake, James, Sonia Bhalotra y Susan Johnson. "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study." *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (Abril 2001): 81-100.
- Credit Watch Review "Issues: Marzo De 2001 a Marzo De 2003." [cited 8/04/2003]. Available from www.prism.gatech.edu.
- CreditWatch India "A Presentation on Microfinance in India." [cited 8/04/2003]. Available from www.prism.gatech.edu/~rc166/presentation_files/.

- Dabenigno, Valeria y Analía Inés Meo "Hacia Una Clarificación Conceptual De Las Nociones De Vulnerabilidad Y Exclusión Social."
- Daley-Harris, Sam "Estado De La Campaña De La Cumbre De Microcrédito. Informe 2004." 2004 [cited 26 de agosto de 2005]. Available from www.microcreditsummit.org/spanish.
- Dash, Anup. "Strategies for Poverty Alleviation in India: CYSD's Holistic Approach to Empowerment Through the Self-Help Group Model." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 133-42.
- Directorate of Statistics, GOI. *Statistics on Women and Men in Tamil Nadu*. 1995.
- Ditcher, Thomas W. "Questioning the Future of NGOs in Microfinance." *Journal of International Development* 8, no. 2 (1996): 259-69.
- Dreze, Jean y Amartya Sen. *India. Economic Development and Social Opportunity*. Chennai: Oxford University Press, 1995.
- Dunford, Christopher. "In Search of 'Sound Practices' for Microfinance." *Journal of Microfinance* 2, no. 1 (2000): 1-12.
- _____. "Commentary on the Minutes From the July 31 Meeting Regarding the ('180 Days') Microenterprise Report From the President to Congress." *Freedom From Hunger* (septiembre 2001): 1-7.
- Dutta, Bhaskar. "Poverty in India: Trends, Determinants and Policy Issues." *Discussion Papers in Economics. Indian Statistical Institute. Delhi Centre* (n.d.): 55.
- Edgcomb, Elaine y Carter Garber. "Evaluación De Impacto Dirigido Por Practicantes: Un Ensayo En Honduras." *Informe AIMS*, no. 17 (Marzo 1998).
- Edgcomb, Elaine y Laura Barton "La Intermediación Social Y Los Programas De Microfinanzas." Junio 1998 [cited 8/05/03]. Available from www.mip.org/pubs/mbp/spanish/inter-br.htm.
- Ehlers, Bachrach y Karen Main. "Women and the False Promise of Microenterprise." *Gender and Society* 12, no. 4 (Agosto 1998): 424-40.
- Escobar, Arturo. *Encountering Development. The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Evans, Martin. "Behind the Rhetoric. The Institutional Basis of Social Exclusion and Poverty." *IDS Bulletin* 29, no. 1 (1998): 42-9.
- Faria, Vilmar E. "Social Exclusion and Latin American Analyses of Poverty and Deprivation." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 117-28. Geneve: IILS, 1995.
- Fernando, Jude L. "Nongovernmental Organizations. Micro-Credit, and Empowerment of Women." *ANNALS, AAPSS* 554 (Noviembre 1997): 150-77.
- Fernando, Nimal A. "Microfinance Industry in Asia. Current Status, Recent Trends and Some Thoughts on the Future." *Asian Development Bank* (?).
- Figueroa Adolfo, Teofilo Altamirano, Denis Sulmont. "Social Exclusion and Social Inequality in Perú." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 201-14. Geneve: IILS, 1995.
- Franco, Fernando y P.G. Vijaya Sherry Chand. *Operation Flood and the Voluntary Sector. A Study of Tribal Dairy Cooperatives in South Gujarat*. New Delhi: Indian Social Institute, 1991.

- Fraser, Nancy. *Unruly Practices: Power, Discourse and Gender in Contemporary Social Theory*. Cambridge, UK: Polity Press, 1989.
- Gaile, Gary L. y Jennifer Foster. *Review of Methodological Approaches to the Study of the Impact of Microenterprise Credit Programs*. Washington, D.C.: AIMS, June 1996.
- Gaventa, John. "Poverty, Participation and Social Exclusion in North and South." *IDS Bulletin* 29, no. 1 (1998): 50-7.
- Getubig, Mike, David Gibbons y Joe Remenyi. "Financing a Revolution: An Overview of the Microfinance Challenge in Asia-Pacific." In *Microfinance and Poverty Alleviation*, edited by Jr. Joe Remenyi and Benjamin Quiñones, 3-24. London and New York: Pinter, 2000.
- Goetz, Anne Marie y Rina Sen Gupta. "Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh." *World Development* 24, no. 1 (1996): 45-63.
- González-Vega, Claudio. "Servicios Financieros Rurales: Experiencias Del Pasado, Enfoques Del Presente." *Economics and Sociology Occasional Paper*, no. 2530 (1998): 1-18.
- _____. "Microfinance: Broader Achievements and New Challenges." *Economics and Sociology Occasional Paper*, no. 2518 (Octubre 1998): 1-17.
- Gore, Charles. "Social Exclusion and Social Change: Insights in the African Literature." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 103-16. Geneve: IILS, 1995.
- _____. "Irreducibly Social Goods and the Informational Basis of Amartya Sen's Capability Approach." *Journal of International Development* 9, no. 2 (1997): 235-50.
- Gore, Charles (with contributions from José B. Figueiredo and Gerry Rodgers). "Introduction: Markets, Citizenship and Social Exclusion." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 1-40. Geneve: IILS, 1995.
- Gore, Charles y José B. Figueiredo. *Social Exclusion and Anti-Poverty Policy. A Debate*. Geneve: Research series 110. ILO, 1997.
- Government of India. *Catalysing Rural Change. Programmes of the Ministry of Rural Development*. n.d.
- _____. *Restructured Centrally Sponsored Rural Sanitation Programme (RCRSP). Guidelines*. n.d.
- _____. *Transforming Rural India. Programmes for Change*. n.d.
- _____. *Census of India 1991*. 1991.
- _____. *Census of India, 1991. District Census Handbook, Chengalpattu M.G.R. District, Part XII-A, Village and Town Directory, Tamil Nadu, Series-23*. 1991.
- _____. *Indira Awaas Yojana. Guidelines 1998*. 1998.
- _____. *Credit-Cum-Subsidy Scheme for Rural Housing. Guidelines 1999*. 1999.
- _____. *Employment Assurance Scheme. Guidelines*. 1999.
- _____. *Innovative Stream for Rural Housing and Habitat Development. Guidelines 1999*. 1999.
- _____. *Jawahar Gram Samridhi Yojana (JGSY). Guidelines*. 1999.
- _____. *Proceedings of the Collector of Kanchipuram District*. 1999.
- _____. *Rural Building Centres. Guidelines 1999*. 1999.

- _____. *Samagra Awaas Yojana. Guidelines* 1999. 1999.
- _____. *Supplementary Guidelines for the Implementation of Swarna Jayanthi Gram Swarozgar Yojana (SGSY)*. 1999.
- _____. *Swarnjayanti Gram Swarozgar Yojana. Guidelines*. 1999.
- _____. *Swarnjayanti Gram Swarozgar Yojana. Guidelines*. 1999.
- _____. *Swarnjayanti Gram Swarozgar Yojana. Guidelines*. 1999.
- _____. *Swarnjayanti Gram Swarozgar Yojana. Guidelines*. 1999.
- _____. *Supplementary Guidelines under PMGY (GRAM AWAAS) 2000-2001*. 2001.
- _____. *Guidelines on Member of Parliament Local Area Development Scheme*. Septiembre 1999.
- _____. *Report of the Expert Group on Estimation of Proportion and Number of Poor*. Delhi: Perspective Planning Division, Planning Commission, Government of India, Julio 1993.
- Government of Tamil Nadu. *Statistics on Women and Men in Tamil Nadu*. 1995.
- _____. *Handbook for Centrally Sponsored Schemes. A Practical, Step-by-Step Guide to Implementation*. Chennai: Directorate of Rural Development. Government of Tamil Nadu, 1998.
- _____. *Amma Marumalarchi Thittam - Implementation during 1999-2000 - Orders - Issued*. 1999.
- _____. *Namakku Naame Thittam - Implementation during 1999-2000 - Orders -Issued*. 1999.
- _____. *Citizens' Charter. Your Rights and Our Responsibilities*. Chennai: Rural Development Department, Govenment of Tamil Nadu, 2000.
- _____. *Policy Note on Rural Development. 2000-2001. Demand No. 27*. 2000.
- _____. *Statistical Handbook*. 2002.
- _____. *Democratic Decentralisation. Panchayat Raj System in Tamil Nadu*. Octubre 1999.
- _____. *Democratic Decentralisation. Powers Entrusted to Panchayat Raj Institutions*. Octubre 1999.
- _____. *Rural Development 2000-2001. Demand No. 27. Performance Budget*. Mayo 2000.
- _____. *Swarna Jayanthi Gram Swarozgar Yojana (SGSY). Supplementary guidelines for implementation in the year 1999-2000*. Octubre 1999.
- Graham, Matt. *Benchmarking Microfinance in Eastern Europe and Central Asia (2003)*. Washington: Microfinance Information Exchange, 2005.
- Greeley, Martin. "Poverty Reduction and Microfinance -- Assessing Performance." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 10-20.
- _____. "Sustainability and Poverty Outreach: Treade-Off Issues." *International Seminar on Attacking Poverty with Microcredit, Dhaka, Bangladesh* (January 8-9, 2003).
- Gulli, Hege. *Microfinanzas Y Pobreza ¿Son Válidas Las Ideas Preconcebidas?* Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1999.
- de Haan, Arjan. "Bibliographical Review on Social Exclusion in South Asia." In *Social Exclusion and South Asia*, edited by Arjan de Haan y Pulin Nayak. Geneve: International Institute for Labour Studies,

- 1995.
- _____. "'Social Exclusion'. An Alternative Concept for the Study of Deprivation." *IDS Bulletin* 29, no. 1 (1998): 10-9.
- de Haan, Arjan y Simon Maxwell. "Poverty and Social Exclusion in North and South." *IDS Bulletin* 29, no. 1 (1998): 1-9.
- Halder, Shantana R. "Poverty Outreach and BRAC's Microfinance Interventions: Programme Impact and Sustainability." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 44-53.
- Hashemi, Syed M., Sidney Ruth Schuler y Ann P. Riley. "Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh." *World Development* 24, no. 4 (1996): 635-53.
- Hatch, John K. y Laura Frederick "La Evaluación De La Pobreza Por Las Instituciones De Microfinanzas: Un Examen De La Práctica Actual." Agosto 1998 [cited 14/11/03]. Available from www.id21.org/society/insights46Editorial.html.
- _____. "Poverty Assessment by Microfinance Institutions: A Review of Current Practice." *Foundation for International Community Assistance (FINCA International)* (Agosto 1998).
- Henry, Carla, Manohar Sharma, Cecile Lapenu y Manfred Zeller. *Assessing the Relative Poverty of Microfinance Clients. A CGAP Operational Tool*. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute, 2000.
- Hulme, David "Escaping Poverty: Can Policy Reach the Chronically Poor?" Marzo 2003 [cited 14/11/03]. Available from www.id21.org/society/insights46Editorial.html.
- _____. "Impact Assessment Methodologies for Microfinance: A Review." *CGAP Working Group, AIMS Project, Management Systems International* (Mayo 1997).
- Hulme, David y Paul Mosley. *Finance Against Poverty*. London and New York: Routledge, 1996.
- Huria, Vinod K. "Dairy Development in India: Some Critical Issues." *Economic and Political Weekly* (November 8-15, 1980): 1931-42.
- Inack Inack Samuel, Joseph Edou Mbida y Paulette Bea. "Ethnic Solidarity and Social Exclusion in Cameroon." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 229-35. Geneva: IILS, 1995.
- Jain, Pankaj S. "Managing for Success: Lessons From Asian Development Programs." *World Development* 22, no. 9 (1994): 1363-77.
- _____. "Managing Credit for the Rural Poor: Lessons From the Grameen Bank." *World Development* 24, no. 1 (1996): 79-89.
- Jain, Pankaj y Mick Moore. "What Makes Microcredit Programmes Effective? Fashionable Fallacies and Workable Realities." *IDS Working Paper* 177 (2003).
- Jain, Rajendra K. "European Development Aid Policies in the 1990s: Implications for India." *India Quarterly* 52, no. 3 (Julio-Septiembre 1996): 31-52.
- Jansson, Tor y Frank Abate. *Performance Indicators for Microfinance Institutions*. Washington, D.C.: Micro-Rate - Interamerican Development Bank, 2001.
- Johnson, Susan "Gender and Microfinance: Guidelines for Good Practice." 1997 Available from www.staff.bath.ac.uk/hssaj/gender.htm.
- _____. "Programme Impact Assessment in Micro-Finance. The Need for Analysis of Real Markets." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998 b): 21-30.

- _____. "Microfinance North and South: Constrasting Current Debates." *Journal of International Development* 10 (April 1998): 799-809.
- _____. "Impact Assessment of the Pulse Microfinance Programme in Lusaka, Zambia." 1999 [cited 8/7/02]. Available from Microfinanzas-Mujer.
- _____. "Gender Impact Assessment in Microfinance and Microenterprise: Why and How." *Development in Practice* 10, no. 1 (Febrero 2000): 89-93.
- Johnson, Susan y Ben Rogaly. *Microfinance and Poverty Reduction*. London: Oxfam and Action Aid, 1997.
- _____. *Microfinanciamiento Y Reducción De Pobreza*. Translated by María Elena Hope. Originally published as *Microfinance and Poverty Reduction*. United Kindgom: Oxfam, 1997. Reprint. México: Unión de Esfuerzos para el Campo A. C. (UDEEC), 1997.
- Joyas, Lalaine M. y Aniceta R. Alip. "Institutionalising Impact-Monitoring and Assessment of Microfinance: Experiences From the Philippines." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 85-93.
- Kabeer, Naila. *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*. Delhi: Kali for women, 1994.
- _____. "Agency, Well-Being & Inequality. Reflections on the Gender Dimensions of Poverty." *IDS Bulletin* 27, no. 1 (1996): 11-21.
- _____. *'Money Can't Buy Me Love? Re-Evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh*. IDS Discussion Papers - 363, 1998.
- _____. "Social Exclusion, Poverty and Discrimination. Towards an Analytical Framework." *IDS Bulletin* 31, no. 4 (2000): 83-97.
- _____. "Citizenship, Affiliation and Exclusion: Perspectives From the South." *IDS Bulletin* 33, no. 2 (2002): 12-23.
- _____. "Assessing the "Wider" Social Impacts of Microfinance Services: Concepts, Methods, Findings." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 106-14.
- Kabeer, Naila y Ranjani K. Murthy. "Compensating for Institutional Exclusion? Lessons From Indian Government and Non-Government Credit Interventions for the Poor." *IDS Discussion Paper* 356 (Septiembre 1996): 1-47.
- Kaladhar, K. "Microfinance in India. Design, Structure and Governance." *Economic and Political Weekly* 32, no. 42 (Octubre 1997): 2687-706.
- Kamewe, H. y A. Koning "The Provision of Microfinance Services by Savings Banks: Selected Experiences From Africa, Asia and Latin America." Octubre 2004 Available from www.microfinancegateway.org.
- Karmakar, K.G. *Rural Credit and Self-Help Groups. Micro-Finance Needs and Concepts in India*. New Delhi: Sage Publications, 1999.
- Khandker, Shahidur R. "Micro-Credit Programme Evaluation. A Critical Review." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998): 11-20.
- Khandker, Shahidur R. y Osman H. Chowdhury. "Targeted Credit Programs and Rural Poverty in Bangladesh." In *Credit Programs for the Poor: Household and Intrahousehold Impacts and Program Sustainability*, edited by Shahidur R. Khandker y Zahed H. Khan Muhammad Abdul Latif. Dhaka: The Bangladesh Institute of Development Studies y The World Bank, 1996.
- Khandker, Shahidur R., Hussain A. Samad y Zahed H. Khan. "Income and Employment Effects of Micro-

- Credit Programmes: Village-Level Evidence From Bangladesh." *The Journal of Development Studies* 35, no. 2 (Diciembre 1998): 96-124.
- Kimenyi, Mwangi S., Robert C. Wieland y J.D. Von Pischke. *Strategic Issues in Microfinance*. Aldershot-Brookfield, USA: Ashgate, 1998.
- Kline, Sean. "Sustaining Social Performance: Institutionalising Organisational Learning and Poverty Outreach At Prizma, Bosnia and Herzegovina." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 34-43.
- Lalitha, N. *Rural Women Empowerment and Development Banking*. New Delhi: Kanishka Publishers, 1997.
- Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch y Syed Hashemi. "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millenium Development Goals?" *Focus Note, CGAP*, no. 24 (enero 2003): 1-10.
- Mahajan, Vijay "A Framework for Building a Sustainable Rural Financial System (RFS) for India." 2000 [cited Microfinanzas-India]. Available from www.basixindia.com/draft_for_discussions.htm.
- Mahajan, Vijay y Bharti Gupta Ramola. "Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability." *Journal of International Development* 8, no. 2 (1996): 211-24.
- Mathie, Alison "Including the Excluded: Lessons Learned From the Poverty Targeting Strategies Used by Micro-Finance Providers." June 2001 Available from www.sttx.ca.
- Matin, Imran; David Hulme y Stuart Rutherford. *Financial Services for the Poor and Poorest: Deepening Understanding to Improve Provision*. Manchester: Institute for Development Policy and Management (IDPM), 1999.
- Mayoux, Linda. "Income Generation for Women in India: Problems and Prospects." *Development Policy Review* 7, no. 1 (1989): 5-28.
- _____. "From Vicious to Virtuous Circles? Gender and Micro-Enterprise Development." *UNRISD Occasional Paper No. 3. Fourth World Conference on Women, Beijing 1995* (1995).
- _____. "Participatory Learning for Women's Empowerment in Micro-Finance Programmes. Negotiating Complexity, Conflict and Change." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998): 39-50.
- _____. "Questioning Virtuous Spirals: Micro-Finance and Women's Empowerment in Africa." *Journal of International Development*, no. 11 (1999): 957-84.
- _____. "Tackling the Down Side: Social Capital, Women's Empowerment and Micro-Finance in Cameroon." *Development and Change* 32, no. 3 (2001): 435-64.
- _____. "Gender Dimensions of Micro-Insurance: Questioning the New Bootstraps." 2002 [cited 11/04/03]. Available from www.enterprise-impact.org.uk.
- _____. *Women's Empowerment or the Feminisation of Debt?: Towards a New Agenda in African Microfinance*. One World Action, 2002.
- _____. "From Access to Empowerment: Gender Issues in Micro-Finance." Octubre 1999 Available from On line.
- _____. "The Magic Ingredient? Microfinance and Women's Empowerment." Febrero 1997 Available from www.anaserve.com/~mbali/mayoux.htm.
- _____. "Women's Empowerment and Micro-Finance Programmes: Strategies for Increasing Impact." *Development in Practice* 8, no. 2 (Mayo 1998): 235-41.
- McKernan, Signe-Mary. "The Impact of Microcredit Programs on Self-Employment Profits: Do Noncredit Program Aspects Matter?" *The Review of Economics and Statistics* 84, no. 1 (Febrero 2002): 93-115.

- McNamara, Nora y Stephen Morse. *Developing Financial Services. A Case Against Sustainability*. Idah, Nigeria: On Stream, 1998.
- _____. "Donors and Sustainability in the Provision of Financial Services in Nigeria." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998): 91-101.
- MicroConsulting Group "Legal Institutional Forms and the Policy and Regulatory Environment." [cited 22/04/2003]. Available from www.mitrabharathi.com/LegalInstitutionalFormsIssuesFinal.html.
- Microfinance Gateway "ICICI Bank's Microfinance Strategy: A Big Bank Thinks Small." 2003 [cited 14/11/03]. Available from www.microfinancegateway.org/content/...
- Ministry of Agriculture "Agricultural Census." 1991 Available from <http://agricoop.nic.in/statistics/hold1.htm>.
- MIX "Información Financiera De OMF En India" Available from www.mixmarket.org
- MkNelly, Barbara y Christopher Dunford. "Are Credit and Savings Services Effective Against Hunger and Malnutrition? A Literature Review and Analysis." *Freedom From Hunger, Research Paper* 1 (Febrero 1996): 51.
- Mohanty, Manoranjan. "On Tha Concept of 'Empowerment'." *Economic and Political Weekly* 30, no. 24 (June 1995): 1434-6.
- Montecino, Sonia y Loreto Rebolledo. "Conceptos De Género Y Desarrollo." *Serie Apuntes Docentes 1. Programa Interdisciplinario De Estudios De Género. Facultad De Ciencias Sociales. Universidad De Chile*. (n.d.).
- Montgomery, Richard. "Disciplining or Protecting the Poor? Avoiding the Social Costs of Peer Pressure in Micro-Credit Schemes." *Journal of International Development* 8, no. 2 (1996): 289-305.
- Morduch, Jonathan "Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence From Flagship Programs in Bangladesh." 1998
- _____. "The Microfinance Schism." *World Development* 28, no. 4 (2000): 617-29.
- _____. "The Microfinance Promise." *Journal of Economic Literature* 37 (Diciembre 1999): 1569-614.
- Morduch, Jonathan y Barbara Haley. "Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction." *RESULTS Canada, CIDA* (Noviembre 2001).
- Mosley, Paul. "Micro-Insurance: Scope, Design and Assessment of Wider Impacts." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 143-55.
- _____. "The Use of Control Groups in Impact Assessments for Microfinance." Abril 1998 [cited 16 de abril de 2003]. Available from www.ilo.org.
- Mosley, Paul y David Hulme. "Microenterprise Finance: Is There a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation?" *Wold Development* 26, no. 5 (1998): 783-90.
- Nagarajan, Geetha, Richard L. Meyer y Douglas H. Graham. "Effects of NGO Financial Intermediation on Indigenous Self-Help Village Groups in The Gambia." *Development Policy Review* 13, no. 3 (1995): 307-14.
- Nair, K. Narayanan. "Operation Flodd: Some Constraints and Implications." *Economic and Political Weekly* (February 23, 1980): 446-8.
- Narayan, Deepa. *Toward Participatory Research (Pag 148-161)*. Washington, D.C.: The World Bank, 1996.
- Narayan, Deepa, Robert Chambers, Meera K. Shah y Patti Petesch. *Voices of the Poor. Crying Out for*

- Change*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Navajas, Sergio, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Claudio Gonzalez-Vega y Jorge Rodriguez-Meza. "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence From Bolivia." *World Development* 28, no. 2 (2000): 333-46.
- Nayak, Pulin. "Economic Development and Social Exclusion in India." In *Social Exclusion and South Asia*, edited by Arjan de Haan y Pulin Nayak. Geneve: International Institute for Labour Studies, 1995.
- NIC "Agricultural Credit." [cited 27/2/02]. Available from <http://agricoop.nic.in/annrep/fnchap12.htm><http://agricoop.nic.in/annrep/fnchap12.htm>.
- _____. "India's Agricultural Labourers." [cited 27/2/02]. Available from <http://mapsindia.com/overview/agriculturallabourers.htm>.
- _____. "Statistics At a Glance. 19.2. Daily Rates of Minimum Wages for Agricultural Workers Fixed by Different States/UTs Under the Minimum Wages Act.,1948." [cited 27/2/02]. Available from <http://agricoop.nic.in/statistics/ceil2.htm>.
- _____. "Statistics At Glance. 12.1 - 12.9." [cited 27/2/2002]. Available from <http://agricoop.nic.in/statistics>.
- _____. "Welfare of Scheduled Castes (SC) and Scheduled Tribes (ST)." [cited 27/2/02]. Available from <http://agricoop.nic.in/annrep/fnchap19.htm>.
- Noponen, Helzi "The Internal Learning System (ILS) _ Assesing Impact, Addressing Participant and Program Learning Needs." 2002 [cited 1 de abril de 2003]. Available from <http://www.eldis.org>.
- _____. "Assessing the Impact of PRADAN's Microfinance and Livelihoods Interventions: The Role of the Internal Learning System." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 66-75.
- _____. "The Internal Learning System -- A Tool for Tracking and Enhancing Empowerment Outcomes and Wider Social Impacts of Microfinance." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 121-32.
- Olejarova, Daniela with Paul Mosley y Elena Alexeeva. "Microfinance, Social Capital Formation and Political Development in Russia and Eastern Europe." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 115-20.
- Osmani, Lutfun N. Khan. "Impact of Credit on the Relative Well-Being of Women. Evidence From Grameen Bank." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998): 31-8.
- Otero, Maria y Elisabeth Rhyne. *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Harford, USA: Kumarian Press, 1994.
- Pathak, Akhileshwar y M.S. Sriram. *Community At the Core. A Study of Sarvodaya Nano Finance Limited*. Ahmedabad: Indian Institute of Management, 2005.
- Paugam, Serge. "The Spiral of Precariousness: A Multidimensional Approach to the Process of Social Disqualification in France." In *Beyond the Threshold. The Measurement and Analysis of Social Exclusion*, edited by Graham Room, 49-79. Bristol, Reino Unido: The Policy Press, 1995.
- Paxton, Julia. "Depth of Outreach and Its Relation to the Sustainability of Microfinance Institutions." *Savings and Development* 26, no. 1 (2002): 69-86.
- Pearson, Ruth. "Policy Arena. Microcredit Meets Social Exclusion: Learning with Difficulty From International Experience." *Journal of International Development* 10 (1998): 811-22.
- Peck Christen, Robert, Elisabeth Rhyne y Robert C. Vogel. "Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs." *Consulting Assistance for Economic Reform Paper, HIID*. 32 (Enero 1995).

- Phongpaichit, Pasuk, Sungsidh Piriyaarangsarn y Nualnoi Treerat. "Patterns and Processes of Social Exclusion in Thailand." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 147-60. Geneva: ILS, 1995.
- Pitt, Mark M. y Shahidur R. Khandker. *Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh*. Washington D.C.: The World Bank, 1996.
- _____. "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *Journal of Political Economy* 106, no. 5 (1998): 958-96.
- Planet Finance "Country Study India." Mayo 2002 Available from www.planetfinance.org.
- Rahman, Atiur y Abdur Razzaque. "On Reaching the Hardcore Poor: Some Evidence on Social Exclusion in NGO Programmes." *The Bangladesh Development Studies* 26, no. 1 (March 2000): 1-35.
- Rahman, Rushidan I. y Shahidur R. Khandker. "Role of Targeted Credit Programs in Promoting Employment and Productivity of the Poor in Bangladesh." In *Credit Programs for the Poor: Household and Intrahousehold Impacts and Program Sustainability*, edited by Shahidur R. Khandker y Zahed H. Khan Muhammad Abdul Latif. Dhaka: The Bangladesh Institute of Development Studies and the World Bank, 1996.
- Rajagopal. "Empowering Rural Women's Groups for Strengthening Economic Linkages: Some Indian Experiments." *Development in Practice* 9, no. 3 (Mayo 1999): 327-30.
- Rajapurohit, A.R. "Cross-Breeding of Indian Cattle: An Evaluation." *Economic and Political Weekly* (March 1979): A9-A24.
- Rajasekhar D., M.K. Bhat y Neil Webster. "People Centered Rural Development. NGDOs and Decentralised Government." *Institute for Social and Economic Change, Bangalore* (n.d.).
- Rajasekhar, D. "Micro-Finance Programmes and Women's Empowerment: A Study of Two Indian NGOs. Paper Prepared for the Workshop on Sustainable Micro-Finance Programmes for Women's Empowerment: Strategies and Models on 9-11 March 1998, Harare Zimbabwe." *Institute for Social and Economic Change, Bangalore* (Marzo 1998).
- _____. "Where Local Organisations Do Not Work: Problems of Poverty Reduction in South India." *Paper Presented At Lorpa IV Workshop, Center for Development Research* (Agosto 1998).
- Rajasekhar, D. y N.L. Narasimha Reddy. *Local Development Programmes and NGOs. A Guide on Local and State Government Programmes for Fieldworkers. Volume 2*. Bangalore, India: Development Support Initiative, 1997.
- Reddy, N.L. Narasimha y D. Rajasekhar. *Development Programmes and NGOs. A Guide on Central Government Programmes for NGOs in India*. Bangalore: Bangalore Consultancy Office, 1997.
- Remenyi, Joe. "Is There a 'State of the Art' in Microfinance?" In *Microfinance and Poverty Alleviation. Case Studies From Asia and the Pacific*, edited by Jr. Joe Remenyi and Benjamin Quiñones, 25-61. London and New York: Pinter, 2000.
- Robinson, Mark y Roger Riddell. *Non-Government Organizations and Rural Poverty Alleviation*. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Roche, Chris. "Impact Assessment: Seeing the Wood and the Trees." *Development in Practice* 10, no. 3&4 (Agosto 2000): 543-55.
- Roche, Chris y Ben Rogaly. "Editorial: Learning About Learning on Microfinance North and South." *Journal of International Development* 10 (1998): 795-8.
- Rodgers, Gerry. "What Is Special About a 'Social Exclusion' Approach?" In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 43-55. Geneva:

- IILS, 1995.
- Rodgers, Gerry. "The Design of Policy Against Exclusion." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 253-82. Geneve: IILS, 1995.
- Rodgers, Gerry, Charles Gore y José B. Figueiredo. *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*. Geneve: IILS, 1995.
- Rogaly, Ben. "Combating Financial Exclusion Through Cooperatives: Is There a Role for External Assistance?" *Journal of International Development* 10 (1998): 823-36.
- _____. "Contractual Arrangements for Rural Workers in Asia." *Development in Practice* 5, no. 2 (Mayo 1995): 165-9.
- _____. "Micro-Finance Evangelism, 'Destitute Women', and the Hard Selling of a New Anti-Poverty Formula." *Development in Practice* 6, no. 2 (Mayo 1996): 100-12.
- Rogaly, Ben, Thomas Fisher y Ed Mayo. *Poverty, Social Exclusion and Microfinance in Britain*. London: Oxfam, 1999.
- Room, Graham. *Beyond the Threshold. The Measurement and Analysis of Social Exclusion*. Bristol, Reino Unido: The Policy Press, 1995.
- Roper, Kate. "Refining Performance Assessment Systems to Serve Sustainability, Poverty Outreach and Impact Goals: The Case of the Small Enterprise Foundation in South Africa." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 76-84.
- Roy, Ramashray y R.K. Srivastava. *Dialogues on Development. The Individual, Society and Political Order*. New Delhi: SAGE Publications, 1986.
- Rutherford, Stuart. "Comienza La "Era De Los Servicios Microfinancieros"." *Focus CGAP*, no. 15 (Julio 2000).
- Saltzman, Sonia B. Saltzman y Darcy Salinger. *Notas Técnicas Sobre ACCION CAMEL*. Bethesda, MD, USA: Microenterprise Best Practices, Septiembre 1998.
- Schneider, Harmut. *Microfinance for the Poor?* Paris: IFAD/OECD, 1997.
- Schreiner, Mark. "A Framework for the Analysis of the Performance and Sustainability of Subsidized Microfinance Organizations with Application to Bancosol of Bolivia and Grameen Bank of Bangladesh. Short Version." Tesis doctoral, , 1998.
- _____. "Ways Donors Can Help the Evolution of Sustainable Microfinance Organizations." *Savings and Development* 24, no. 4 (2000): 423-37.
- _____. "Aspectos De Cobertura: Un Marco Para La Discusión De Los Beneficios Sociales De Las Microfinanzas Con Un Ejemplo De BancoSol De Bolivia." Junio 1999 Available from www.microfinance.com/Castellano/indice.html.
- Schreiner, Mark, Manuel Cortes-Fontcuberta, Douglas H. Graham, Gerhanard Coetzee, y Nick Vink. "Discrimination in Hire/Purchase Lending by Retailers of Consumer Durables in Apartheid South Africa." 1996 Available from Microfinanzas-Cobertura.
- Schrieder, Gertrud y Manohar Sharma. "Impact of Finance on Poverty Reduction and Social Capital Formation: A Review and Synthesis of Empirical Evidence." *Savings and Development* 23, no. 1 (1999): 67-93.
- Sebstad, Jennefer y Gregory Chen. "Revisión General De Los Estudios De Impacto Del Crédito Otorgado a Microempresas." *AIMS*, no. 1 (Julio 1996): 1-2.

- SEEAIMS. *Informe anual*. 2000.
- Seibel, Hans Dieter y Uben Parhusip. "Attaining Outreach with Sustainability. A Case Study of a Private Micro-Finance Institution in Indonesia." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998): 81-90.
- Sen, Amartya. "The Political Economy of Targeting." In *Theory and Method*, 56-69. , 1994.
- Sheth, D.L. y Harsh Sethi. "The NGO Sector in India: Historical Context and Current Discourse." In *Development Policy and Administration*, edited by Kuldeep Mathur, 280-306. , 1991.
- Shiva Kumar, A.K. "UNDP's Gender-Related Development Index." *Economic and Political Weekly* (Abril 1996): 887-95.
- _____. "UNDP's Human Development Index. A Computation for Indian States." *Economic and Political Weekly* (Octubre 1991): 2343-5.
- Silver, Hilary. "Reconceptualizing Social Disadvantage: Three Paradigms of Social Exclusion." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 57-80. Geneve: IILS, 1995.
- _____. "Poverty, Exclusion and Citizenship Rights." In *Social Exclusion and Antipoverty Policy: A Debate*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo. Primera ed. Geneve: International Labour Organization, 1997.
- Simanowitz, Anton. "Microfinance, Poverty and Social Performance: Overview." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 1-9.
- _____. "ImpAct. Mejorando El Impacto Del Microfinanciamiento Sobre La Pobreza: Un Programa De Investigación-Acción." Abril 2001 [cited 6/2/2002]. Available from www.canadianaboriginal.com/news/news166a.htm.
- Sinha, Sanjay, John Samuel y Ben Quiñones. "Microfinance in India: Adjusting to Economic Liberalization." In *Microfinance and Poverty Alleviation*, edited by Joe Remenyi and Benjamin Quiñones Jr., 84-106. London and New York: Pinter, 2000.
- Sinha, Saurabh. "Micro-Credit: Impact, Targeting and Sustainability. Introduction and Overview." *IDS Bulletin* 29, no. 4 (1998): 1-10.
- Sisto, Ilaria, Ruxandra Boros y Una Murray. *A Guide to Gender-Sensitive Microfinance. International Conference on "Women's Empowerment or Feminisation of Debt? Towards a New Agenda in African Microfinance"*. FAO, [Marzo 2002].
- Snodgrass, Donald. "Evaluación De Los Efectos De Las Características Y Del Contexto Del Programa Sobre El Impacto De Los Servicios a Microempresas: Una Guía Para Practicantes." *AIMS*, no. 15 (Noviembre 1997).
- Snow, Douglas R. y Terry F. Buss. "Development and the Role of Microcredit." *Policy Studies Journal* 29, no. 2 (2001): 296-307.
- Srinivas, Hari "Microfinance Country Information. India." [cited 27/6/01]. Available from <http://www.gdrc.org/icm/country/asi-india.html>.
- Stern, Robert w. *Changing India. Bourgeois Revolution on the Subcontinent*. New Delhi: Cambridge University Press, 1993.
- Streefland, Pieter H. y Hasina Ahmed, Marium Nafisa, Dalem Ch. Barman y H.K. Arefeen. "Credit and Conscientization: Effects of Different Development Approaches in Bangladesh." *Public Administration and Development* 13, no. 2 (1993): 153-69.

- Tamil Nadu Corporation for Development of Women. *A Guide to SHG Federations*. Cheenai: TNCDW, 2000.
- Task Force on Supportive Policy and Regulatory Framework for Microfinance "Summary and Recommendations of The Task Force on Supportive Policy and Regulatory Framework for MicroFinance." [cited 27-6-01]. Available from www.gdrc.org/icm/country/india-mftaskforce.html.
- Tendulkar, Suresh D, K. Sundaram y L.R. Jain. *Poverty in India, 1970-1971 to 1988-89*. New Delhi: Asian Regional Team for Employment Promotion (ARTEP), Diciembre1993.
- Tiwari Piyush y S.M. Fahad "Microfinance Institutions in India. Concept Paper." 1997 [cited 22/1/02]. Available from www.gdrc.org/icm/conceptpaper-india.html.
- Uvin, Peter, Pankaj S. Jain y David L. Brown. "Think Large and Act Small: Toward a New Paradigm for NGO Scaling Up." *World Development* 28, no. 8 (2000): 1409-19.
- van de Ruit, Catherine y Julian May. "Triangulaing Qualitative and Quantitative Approaches to the Measurement of Poverty: A Case Study in Lompopo Province, South Africa." *IDS Bulletin* 34, no. 4 (2003): 21-33.
- Veramendi, Ramiro "Criterios De Evaluación Del CAMEL Y Sus Indicadores." [cited Microfinanzas-Sostenibilidad].
- Vogel, Robert C. y Dale W. Adams "Old and New Paradigms in Development Finance: Should Directed Credit Be Resurrected?" 2002 Available from <http://www.hiid.harvard.edu/caer2/htm/content/papers/bns/dp02bn.htm>.
- White, Gordon. "Civil Society, Social Exclusion and Poverty Alleviation." In *Social Exclusion and Anti-Poverty Policy: A Debate*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo. Primera ed. Geneve: International Labour Organization, 1997.
- White, Howard. "How Much Aid Is Used for Poverty Reduction?" *IDS Bulletin* 27, no. 1 (1996): 83-99.
- Wiggins, Steve y Ben Rogaly. "Providing Rural Credit in Southern India: A Comparison of Commercial Banks and Cooperatives." *Public Administration and Development* 9 (1989): 215-32.
- Wolfe, Marshall. "Globalization and Social Exclusion: Some Paradoxes." In *Social Exclusion: Rhetoric, Reality, Responses*, edited by Charles Gore y José B. Figueiredo Gerry Rodgers, 81-102. Geneve: IILS, 1995.
- Woller, Gary M. y Warner Woodworth. "Microcredit and Third World Development Policy." *Policy Studies Journal* 29, no. 2 (2001): 265-6.
- _____. "Microcredit As a Grass-Roots Policy for International Development." *Policy Studies Journal* 29, no. 2 (2001): 267-82.
- Woller, Gary M., Christopher Dunford y Warner Woodworth. "Where to Microfinance?" 1999 [cited 6/30/02]. Available from www.gdrc.org/icm/where-to-mf.html.
- Woolcock, Michael J. V. "Learning From Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cses Tell Us About HOw Group-Based Programs Work." *American Journal of Economics and Sociology* 58, no. 1 (Enero 1999): 17-42.
- World Bank. *Poverty Reduction Handbook*. Washington, D.C.: The World Bank, 1992.
- _____. "South Asia Region (SAR) - India. Country Brief." Septiembre 2002 [cited 19/08/2003]. Available from <http://www.worldbank.org/in>.