

Hugo Jácome, Emilia Ferraro, Jeannerre Sánchez

Microfinanzas en la economía ecuatoriana una alternativa para el desarrollo



FLACSO
SEDE ACADÉMICA DE ECUADOR



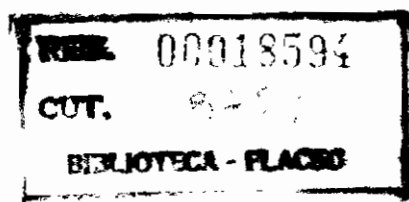
Presidencia de la
República del Ecuador
**FONDO DE
SOLIDARIDAD**

332

NP: 9754

J 159.m

517



© De la presente edición:
FLACSO, Sede Ecuador
Red Iberoamericana de Economía Ecológica
Páez N19-26 y Patria,
Quito - Ecuador
Telf.: (593-2-) 2232030
Fax: (593-2) 2566139
www.flacso.org.ec

ISBN-9978-67-081-5
Coordinación editorial: Alicia Torres
Cuidado de la edición: Cecilia Ortiz
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: RISPERGRAF
Quito, Ecuador, 2004
1ª. edición: febrero, 2004

Índice

Presentación	9
Agradecimiento	11
Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo	13
<i>Hugo Jácome Estrella y Jorge Cordovez</i>	
Los elementos sociales en los programas de microcréditos. Una lectura sociocultural de un programa rural	109
<i>Emilia Ferraro</i>	
Las microfinanzas y los microempresarios de turismo en Ecuador.	135
<i>Jeannette Sánchez y Milton Maya</i>	

Los elementos sociales en los programas de microcréditos. Una lectura sociocultural de un programa rural *

Dra. Emilia Ferraro

Introducción

Cada vez es más reconocida la importancia que los programas de microfinanzas tienen en el desarrollo. Esto se puede observar, entre otros factores, en la vasta literatura que en las tres últimas décadas se ha publicado sobre el tema y por el monto creciente de financiamientos que las agencias nacionales e internacionales destinan a este tipo de programas (Adams, González Vega y Von Pischke 1990; Hulme y Mosley 1996; Johnson y Rogaly 1997; Sinha 1998).

No obstante, muy pocos de estos estudios han tratado de manera apropiada el tema de las relaciones que giran alrededor de las transacciones de crédito, las cuales están necesariamente afectadas por las posiciones que las partes involucradas ocupan en la sociedad y por las dimensiones sociales, políticas y culturales que, por ende, implican estas posiciones.

* La versión final de este artículo fue terminada mientras la autora se encontraba en la Universidad de Oxford, en el Centro de Investigación Intercultural sobre Mujeres -CCCRW- (por sus siglas en inglés) del Queen Elizabeth House, gracias a una beca de la fundación Wenner-Gren. Agradezco a todo el personal de la "Casa Campesina Cayambe", sobre todo al padre Javier Herrán, director de la institución durante el tiempo en que la investigación se llevó a cabo, por compartir muy generosamente sus profundos conocimientos sobre el tema y la zona. Este artículo refleja solo parcialmente su contribución a la formación de mi propio conocimiento y criterio sobre los tópicos de desarrollo rural. Agradezco también a la gente de Pesillo por la paciencia y el tiempo que me han dedicado; a Susan Johnson, de la Universidad de Bath, por sus comentarios a las versiones anteriores de este artículo. Naturalmente, la única responsable por los contenidos de este artículo es su autora.

Los datos de este artículo fueron recolectados a finales de los años 90 y podrían parecer “desactualizados” a los ojos de quienes buscan en los números la única razón de ser y de evaluar los programas de desarrollo, de microfinanzas, especialmente. Yo considero, en cambio, que las argumentaciones y los temas que aquí presento no dejan de ser actuales y por lo tanto este artículo, y lo que en él sostengo, lo son, hoy más que nunca. Mi argumento principal es que las relaciones sociales personales y personalizadas afectan los programas de microcrédito; esta dimensión “socio-relacional” de las microfinanzas es tan importante para la comprensión del funcionamiento de los programas de crédito y para su eficiencia, como lo son los aspectos organizativos y sus diversos mecanismos de provisión. El estudio de caso sobre el cual me baso es el programa de microcrédito de la “Casa Campesina Cayambe”, que es considerado muy “exitoso” en cuanto a cobertura, tasa de recuperación, sostenibilidad, etc. y del cual, en mi opinión, podemos recabar muchas lecciones generales sobre el mundo de las microfinanzas.

El contexto

El programa de crédito en el que se basa este artículo funciona en la comunidad de Pesillo, parroquia Olmedo del cantón Cayambe. A más de haber constituido el centro administrativo, social y ceremonial de una gran hacienda, Pesillo es en la actualidad una de las muchas comunidades indígenas de la parroquia, y es representativa del área.

El programa de crédito en cuestión fue diseñado e implementado por la ONG católica “Casa Campesina Cayambe” que empezó su trabajo en el área en 1986. El de microcrédito es uno de los varios programas de desarrollo social que la institución gestiona e implementa actualmente, sobre todo en las áreas de salud, educación, y especialmente producción.

El programa de microcrédito

En 1995, un estudio sobre las instituciones financieras existentes en la parroquia Olmedo demostró que solamente los programas de crédito de las ONG y de la filial local del Banco Nacional de Fomento -BNF- eran ver-

daderamente accesibles a los campesinos indígenas de la zona. Entre estas entidades, la más conocida y la que proveía una cobertura mucho más amplia que las otras, era la "Casa Campesina Cayambe", como se evidencia en la siguiente sección.

El programa de crédito empezó en 1988, con desembolsos de pequeñas cantidades y con una cobertura limitada a pocas familias. Fue realmente desde 1990 cuando adquirió su actual organización y consistencia, con un departamento y una coordinación independientes del resto de programas. Ofrece 3 tipos de créditos:¹

- Créditos ordinarios. Son los más comunes y solicitados, ya que no están dirigidos a actividades específicas y más bien los usuarios y usuarias deciden cómo invertir el dinero según sus necesidades.

En la época en que se realizó el estudio, objeto de este artículo, la cantidad máxima para este tipo de crédito era de \$ 350,² que debían ser pagados en 6 cuotas cada tres meses. Cada mes, la institución otorgaba alrededor de 75 créditos de este tipo.

- Créditos de emergencia. Se trata de créditos disponibles exclusivamente para casos de emergencia -relacionados, en general, con cuestiones de salud- y por tanto, con normas más flexibles para su pedido y otorgamiento.
- Créditos "dirigidos". Se otorgan para apoyar específicamente actividades productivas no tradicionales: la construcción de infraestructura como servicios higiénicos, sistemas de riego, compra de animales menores, etc.

La tasa de interés real sobre todo tipo de crédito era del 32.5%³. Para los créditos de emergencia y los créditos dirigidos la modalidad de pago, las cuotas y las fechas se decidían según el caso. Las siguientes tablas proveen información adicional sobre el tema.

1 Todos los datos se refieren a 1996

2 Calculado al cambio de moneda de entonces.

3 En ese entonces, el interés que cobraba la "Casa Campesina Cayambe" era menor con respecto al sector financiero formal, en el cual podía alcanzar hasta al 70%; ésta era una de las razones por las

Tipos de crédito⁴

Tipos de crédito						
Tipo	Duración	Tasa de interés	Cuotas	Cantidad máxima en \$	Volumen total	Total en cantidad
Tierra/pasto	3 años	32.5%	6	167,78 - 1342,28	22 818, 919	276
Truchas	3 años	32.5%	3	402,68 - 1677,85	16 778, 52	18
Frutillas	1 año	32.5%	3	83,89 - 335,57	1 342, 28	6
Papas	8 meses	32.5%	1	—————	20 134, 22	74
Baños	3 años	32.5%	5	50,33 - 201,34	22 802, 01	300
Vivienda	3 años	32.5%	6	503,35 - 1 006,71	30 100, 67	46
Ordinario	18 meses	32.5%	5	503,35	586,91	3.200

Fuente y elaboración: estudio de impacto del programa de crédito de la "Casa Campesina Cayambe", por J. Serrano, 1996; ActionAid Inglaterra.

Como se puede observar en estas tablas, cuando se realizó el presente estudio había muy pocos morosos con procedimientos legales en proceso. De hecho, hasta noviembre de 1996, el volumen del capital prestado y recuperado estaba en el orden del 92% al mes, con solamente el 1% de atrasos. El porcentaje de gastos administrativos del programa representaba el 0.5% mensual del capital, es decir, el 6% anual del capital total (Documento interno de la Casa Campesina 1996). Hasta noviembre de 1996 el capital total del programa era de aproximadamente US \$ 600.000,00 (calculado a la tasa de cambio *sucre/\$* del momento). Desde su implantación hasta noviembre de 1996 se habían otorgado 7,200 créditos, de los cuales alrededor de 1,800 estaban todavía en circulación al momento del presente estudio.

cuales el sector formal no era accesible a los segmentos más pobres de la sociedad, conjuntamente con los procedimientos burocráticos y requisitos administrativos que la mayoría de la población (sobre todo campesina e indígena) no podía satisfacer.

4 Calculado en dólares de Estados Unidos a la tasa de cambio de ese entonces: 2.980 sucres por 1 dólar.

Indicadores de desempeño	
Indicador	
Número de créditos al momento del estudio	941 (créditos ordinarios)
Volumen de préstamos	\$ 375.741
(volumen de préstamos en junio de 1995)	
% mujeres entre los usuarios	40 % approx.
Monto promedio del préstamo	\$ 350 (calculado a la tasa de cambio sucre/\$ en Junio de 1995)
Monto promedio del préstamo como % del PNB per capita	33%
Tasas de pago	
• A tiempo (al momento del estudio)	82%
• % total de préstamos pagados a tiempo (en números)	92%
• % del volumen total de préstamos pagados a tiempo	99%
Morosidad	18 (en números) 8% (en volumen. Este porcentaje indica los préstamos cuyo pago está atrasado pero que todavía pueden ser recuperados; incluye el 1% préstamos perdidos)
(Fuente: Estudio de impacto; J. Serrano 1996; AccionAid Inglaterra).	

A quién llega el programa

Según las normas del programa, cualquier miembro adulto de la comunidad que posea un título de propiedad de la tierra, es elegible para recibir un crédito. Quienes no tienen el título de propiedad de la tierra pueden empezar los trámites legales para adquirirla o presentar el título de propiedad o escrituras de un familiar.

Sin embargo, un estudio de impacto realizado en 1996,⁵ revelaba que el requisito del título de propiedad había vuelto más difícil acceder al crédito

5 El estudio de impacto fue pedido por la ONG Inglesa AccionAid y era parte de un estudio más amplio sobre programas de microcrédito en varios países del mundo en los que trabajaba la ONG. El

para los solteros, para las parejas de recién casados y para las mujeres solteras: su posición "estructural" en la comunidad hacía que tuviesen menos tierra o que no la tuviesen. El mismo estudio revelaba que a causa de la norma legal según la cual la huella digital no tiene valor legal de firma, tampoco los analfabetos podían acceder al crédito de la institución.

Desde el punto de vista de la comunidad, todos los comuneros podían acceder a un crédito en la medida en que estuviesen reconocidos como miembros de la comunidad; es decir que debían residir en ella, cumplir con los deberes hacia la comunidad, participar en las mingas y en toda actividad comunal, o ser parte de un hogar cuyo jefe constase en los registros de la comunidad. Si el jefe del hogar estaba en capacidad de participar en las actividades comunales, uno de sus hijos o su esposa podían sustituirlo. Esto demostraba claramente que tanto los derechos como los deberes conllevaban un carácter marcadamente familiar. Los individuos adultos no casados todavía podían ser considerados como comuneros con todos sus derechos, en la medida en que cumplieren con los requisitos mencionados anteriormente y residiesen en la casa de los padres.

Estos datos evidencian una serie de problemas relacionados con la población-meta de los programas de crédito. Efectivamente, el programa de la "Casa Campesina Cayambe" actúa en un contexto muy heterogéneo: existen diferencias relevantes entre las comunidades que lo integran, según su ubicación geográfica (en términos de acceso a recursos naturales, sobre todo agua), así como dentro de una misma comunidad, ya que sus miembros tienen *status*, recursos y bienes muy diferentes. Sin embargo, al momento de diseñar el programa, esta heterogeneidad no ha sido tomada en cuenta, y de esta forma, no considera estrategias y/o metodologías diferentes según la posición y situación de sus usuarios y usuarias. Así, el estudio de impacto evidenció que la situación socioeconómica de los clientes es determinante en su decisión de aplicar o no para la obtención de un préstamo. El estudio puso en claro que quienes solicitan créditos tienden a compartir ciertos rasgos y si bien el poseerlos no constituye un requisito formal para solicitar el crédito, solamente la gente que tiene estos elementos en común de hecho tra-

objetivo de este estudio consistió en establecer una comparación entre los distintos diseños y una evaluación de los impactos sobre los usuarios y usuarias. El estudio sobre el programa de la "Casa Campesina Cayambe" fue realizado conjuntamente por Juan Serrano y la autora de este artículo entre octubre y diciembre de 1996.

mita créditos en la “Casa Campesina Cayambe”. Entre estas características constan: tener un sueldo temporal o permanente, es decir, no depender exclusivamente de la agricultura como medio de sustento; tener por lo menos una vaca que se halle produciendo leche; poseer otros animales como cerdos y ovejas; tener el apoyo económico de uno o más de sus hijos para el manejo financiero del hogar. Según la situación específica de cada usuario, algunas -cuando no todas- de estas características se han convertido en precondiciones para acceder al crédito. En otras palabras, el principal prerrequisito informal para poder acceder a un crédito es la diversificación de las fuentes de ingreso, lo cual se convierte en garantía mínima para poder pagar el crédito. En esos casos, los individuos solteros (generalmente hombres) tienen mayores ventajas ya que no tienen gastos familiares y necesitan solamente de un sueldo y/o de vacas de leche o de tierra en producción.

El estudio en cuestión identificó como “excluidos” de los créditos de la Casa Campesina a los siguientes individuos:

- Los más ancianos. Parejas de mayor edad que vivían solas, tenían ciertos recursos económicos que les permitían sobrevivir y sus hijos vivían en hogares independientes. Estas parejas preferían no tomar créditos por temor a no hallarse en capacidad de pagarlos. Por otro lado, sentían que ya habían “cumplido” con sus deberes hacia sus hijos y no estaban muy interesados en mejorar su situación, especialmente si ello significaba exponerse a posibles dificultades.
- Los ancianos que dependían de sus hijos. En este caso, era la misma comunidad quien vetaba el acceso al crédito porque conocía las dificultades que tendrían para pagarlo.

Los datos disponibles demuestran que la mayoría de créditos se destinaban a individuos de entre 25 y 50 años de edad. Es decir, personas casadas con hijos en condición de dependencia. Así mismo, hay evidencias de que “los más pobres entre los pobres” pertenecían al mismo grupo de edad. Estos hogares más pobres presentaban problemas de diverso tipo, como por ejemplo el alcoholismo de uno o de ambos padres; hogares encabezados por mujeres solas de escasos recursos; hogares que no estaban insertos en la red de apoyo familiar; parejas jóvenes que iniciaban su vida juntos y no tenían muchos recursos.

Impacto del programa de crédito sobre el alivio de la pobreza

El programa de la Casa Campesina trabajaba en una zona altamente heterogénea, así que los usuarios del crédito se dividían en tres grupos, según la ubicación geográfica de sus respectivas comunidades, sobre todo en términos de acceso a recursos hídricos y naturales: los “no tan pobres”; los pertenecientes a un grupo “intermedio”, es decir, pobres pero no de los más pobres, este grupo incluía a la mayoría de usuarios del programa; los “más pobres”. El programa tuvo un impacto diferente en cada grupo:

- Grupo 1. Para aquellos que ahora son definidos como los “no-tan-pobres” o “pobres menos vulnerables” (Sinha 1998:6) el programa ha representado una posibilidad de mejoramiento concreto e inmediato. Este grupo invirtió el crédito, principalmente, en actividades productivas, y así todo el monto fue utilizado de manera “rentable”. Por ejemplo, en aquellas comunidades con una buena provisión de agua y donde por ende, la producción de leche diaria por hogar llegaba a un promedio de 80 litros, los créditos fueron usados para renovar los pastos y/o el sistema de riego, lo cual dio como resultado que su producción diaria de leche hubiese llegado a duplicarse, en algunos casos.
- Grupo 2. Quienes pertenecían a este grupo no cumplían con los “pre-requisitos” a los que se hace referencia en líneas anteriores. En estos casos, el monto del crédito no les permitió iniciar una nueva actividad productiva o mejorar significativamente las que ya tenían. Así, los créditos se invirtieron de variadas maneras: para complementar sus ahorros o los créditos tomados de otras fuentes; para financiar, en parte, la compra de una vaca que estuviere produciendo leche, o en actividades no agrícolas. En ambos casos surgieron problemas. En el primero, la gente decidió “cruzar” los créditos tomados de la Casa Campesina y de otras fuentes informales (generalmente de parientes o prestamistas locales), lo cual provocó el aumento de sus deudas. En el segundo, el tiempo para la devolución del crédito (la primera cuota era a tres meses del crédito) fue demasiado corto como para poder apreciar una rentabilidad visible. Es decir, los beneficios de la inversión del crédito en actividades rentables generalmente tomaban más tiempo en relación con las fechas que

el mismo crédito permitía para su devolución. Así, la gente debía buscar otras fuentes de dinero para pagar un crédito que no se pudo autofinanciar.

La única excepción consistía en la utilización del crédito para la compra de una vaca de leche, ya que su venta producía un retorno inmediato que podía financiar fácilmente la primera y las sucesivas cuotas del crédito. Pero nuevamente, el monto del crédito por lo general, no era suficiente para comprar una vaca de leche en producción; por tanto, en muchos casos, quienes pertenecían a este grupo recurrían a otras fuentes de dinero, sean éstas sus ahorros, la venta de uno o más animales, u otros créditos informales. Existieron excepciones, naturalmente: por ejemplo, una persona que pertenecía a este grupo tomó un crédito con el que compró semilla de papa. El crecimiento del tubérculo toma más de tres meses (fecha de pago de la primera cuota del crédito); así, al momento de recibir el crédito se separó el monto para poder asegurar el cumplimiento de pago de la primera cuota; a la fecha de la segunda cuota, se podía ya contar con el dinero de la venta de las papas. Si este episodio da luces sobre la enorme creatividad que la gente pobre tiene para sobrevivir, revela, al mismo tiempo, que los tiempos de la devolución del crédito pueden poner límites severos al monto real con el cual los usuarios pueden contar realmente, y que de hecho, puede ser utilizado de manera rentable.

A pesar de estos límites, cabe destacar que para los usuarios de este grupo, el crédito constituyó una gran ayuda: representó la posibilidad de acceder a un pequeño capital para actividades productivas que les sería denegada por los bancos, a causa de los complejos procedimientos burocráticos que actúan en su contra.

En comparación con los "pobres menos vulnerables", en este caso, el resultado positivo de una inversión productiva del crédito tomó más tiempo para hacerse visible. De hecho, desde el comienzo del programa el aumento considerable del número de vacas en las comunidades que entraron en este segundo grupo, confirma esta apreciación.

Grupo 3. Finalmente, existía una minoría que puede ser definida como "los más pobres". Entre éstos, hubo quienes optaron por un crédito pero que tuvieron grandes dificultades para pagarlo. Los hogares que inte-

graban este grupo tenían muy baja o nula capacidad de ahorro, absolutamente insuficiente para permitirles invertir en actividades productivas. No poseían muchos bienes y su economía era muy frágil y vulnerable a las inestabilidades de la economía nacional, a los flujos cambiantes del mercado laboral, a las variaciones de los precios agrícolas y de la leche, así como a los desastres naturales y a las emergencias de salud.

El programa de crédito solamente, no era suficiente para mejorar los ingresos de estos hogares. Sin embargo, el estudio de impacto mencionado anteriormente, reveló que gracias a los otros programas implementados por la Casa Campesina en el área de estudio, se ha logrado contener la crisis económica a la que estaba sometido el país al realizarse el estudio. Este factor logró evitar, de alguna manera, el colapso irreversible de la frágil economía indígena, disminuyendo las fluctuaciones económicas de los hogares más pobres y así consiguió reducir la intensidad y severidad de su pobreza (cfr. Sinha *Ibid.*).

Al mismo tiempo, ha apoyado en los casos de emergencia -de salud o de crisis domésticas- permitiendo el acceso rápido y relativamente fácil a una suma de dinero para estos casos. Ha evitado así, que la gente se viese obligada a vender sus animales o a acudir a sus ahorros.

Uso de los créditos

Los datos recolectados muestran que el 43% de los créditos tomados por la población indígena de la zona ha sido invertido, en primer lugar, en la compra de vacas de leche y en segundo, en la vivienda (17%). En total, el 91% de los créditos se utilizó en actividades productivas (70% directamente y 21% indirectamente) y el 9% en actividades no rentables, es decir, para solventar gastos sociales y festivos (bautizos matrimonios, etc.).

Estos porcentajes se calcularon sobre la base de la información sobre el destino de los créditos, que los solicitantes ofrecían en sus aplicaciones. De todas formas, es difícil trazar realmente el camino de este dinero, pues generalmente un crédito es utilizado para una variedad de fines y el que consta en la solicitud pudo ser solamente uno entre muchos otros.⁶

En el siguiente segmento de este artículo, se busca resaltar que el éxito del programa de la “Casa Campesina Cayambe” radica en dos factores, principalmente: el rol de la comunidad y de la organización social en el mismo

programa y el rol que cumple la Iglesia en la zona. Se presentan, a continuación, los datos necesarios para desarrollar de mejor manera el punto de vista que predomina en este artículo.

Pesillo y la Iglesia católica

En las comunidades indígenas de la zona en que opera la "Casa Campesina Cayambe" se valoraba muchísimo el trabajo de la institución. Apreciaban enormemente el papel que desempeñaba su director, un religioso salesiano a quien la gente respetaba y quería mucho y con quien identificaban a la institución misma. Las palabras de un habitante de Pesillo evidencian claramente este aprecio: "Anres, todos hemos vividos botados, dispersos (...) pero ahora [con el padrecito] estamos saliendo adelante y nos estamos, como se dice, nos estamos igualando a lo que debemos vivir" (cfr. Ferraro 1994). Para entender las implicaciones de esta afirmación y la influencia de la Iglesia católica en la zona, es necesario conocer más detalles sobre la naturaleza de la relación que históricamente liga a los Pesillanos con la Iglesia.

La evolución socioeconómica de Pesillo está íntimamente relacionada con su peculiar historia como hacienda de la Iglesia anteriormente y estatal, después.⁷ Los Pesillanos dividen su historia según la sucesión de los dueños y arrendatarios de la hacienda. En las narrativas locales la historia de Pesillo empieza con "el tiempo de los padres"⁸, cuando los religiosos Mercedarios

6 El siguiente caso es ejemplar. M.I. era una viuda de Pesillo que recibió un crédito de la Casa Campesina por 1'000.000 de sucres. Con 200.000 sucres ayudó a un hijo casado; con 200.000 más compró unos electrodomésticos para su casa (una licuadora, una plancha y una batidora) y el resto *se fue en castillos* para San Juan (M.I.G., nov. 1996). El *castillo* es uno de los ritos celebrados durante la fiesta de San Juan; consiste en tomar prestada una cantidad (generalmente pequeña) de dinero para devolverla al doble en la celebración del año siguiente. Los aspectos simbólicos y rituales de este "préstamo" son mucho más significativos que los económicos.

7 Esto le da una posición única dentro del panorama ecuatoriano y andino.

8 Según algunos autores y según los archivos de la Iglesia local, la hacienda de Pesillo fue donada por la Corona española a los padres Mercedarios en 1560 (cf. Crespi, 1968: 39). A través del tiempo, la propiedad creció gracias a las "donaciones" de la tierra colindante y a compras hechas por la misma Orden. Hacia el final del período colonial, Pesillo tenía una extensión tal que cubría el territorio de la actual parroquia de Olmedo. Esto terminó en 1908 cuando, por la Ley de Manos Muertas, el Estado expropió todas las propiedades de la Iglesia, y Pesillo pasó a manos de la Asistencia Social. Como tal, fue dividida en 5 haciendas más pequeñas que eran arrendadas a familias particulares. Esta época es recordada por los Pesillanos, como "el tiempo de los arrendatarios". Con las Re-

llegaron con los conquistadores españoles. Aunque “el tiempo de los padres” está más allá de la memoria de cualquier Pesillano, todavía perciben ese período como el punto de inicio de su historia.

Los “Padres” se erigen en fundadores míticos: ellos establecieron el orden donde antes había el caos; trajeron la agricultura -es decir, la domesticación de la naturaleza y la tierra que son los medios principales de supervivencia material y social- enseñaron el idioma y la religión, establecieron la institución de la misa y del matrimonio.⁹ En el imaginario local, los padres trajeron a Pesillo la vida y la civilización¹⁰ La presencia católica ha sido marcadamente influyente en moldear las percepciones locales sobre la vida y la sociedad. En el “tiempo de los Padres” la única autoridad reconocida era representada por el personal de la Iglesia, especialmente por quienes residían allí y que eran directamente responsables del manejo de la hacienda. Ellos establecieron las normas de conducta y de trabajo y eran responsables de la educación y guía espiritual y religiosa de los trabajadores (en su mayoría indígenas) de la hacienda. Cuando los Mercedarios se fueron, ningún otro padre residió en Pesillo, hasta que la “Casa Campesina Cayambe” se estableció en la zona. Así, podemos decir, en cierto sentido, que la Iglesia ha regresado a la zona pero en la versión “moderna” de una ONG.

El sacerdote-director de la Casa Campesina era director de esta institución -percibida por la gente como esencial para su supervivencia- y a su vez celebraba las misas, los bautizos, los matrimonios y los funerales. Se trataba de una presencia esencial en las fases más importantes del ciclo de vida individual y colectivo. Su presencia, por ende, revestía un fuerte efecto moral y carismático sobre toda la comunidad. Esto no produce contradicción entre la naturaleza católica de la institución y la naturaleza del programa de

formas Agrarias de 1964 y 1973, la tierra fue entregada a los *huasipungueros* y el resto se vendió a las cooperativas campesinas establecidas específicamente por esta razón. La gente recuerda esta época, muy reciente, como “el tiempo de las cooperativas”. Desde fines de 1980, las cooperativas ya habían terminado de pagar sus tierras, en todo el país; desde inicios de 1990 estas entidades había empezado a repartirse, ya sea la tierra o los bienes cooperativos. Durante mi estadía en la zona (1993-1997), Pesillo se hallaba en este proceso.

9 “Los padres españoles tenían la ley para domesticarnos y nos dieron idioma y religión”(J.J.V., Nov. 1996) Cf. También Yáñez del Pozo, 1988.

10 Su partida todavía es considerada como el origen de una situación de dificultades y muerte. Cuando los padres se fueron - dice la gente - las papas se enfermaron y la tierra dejó de producir como lo había hecho antes, pues los padres “iban de la mano con Dios” y así las cosechas eran abundantes. Cf. Yáñez del Pozo, 1988: 238.

crédito, principalmente por dos razones: una consiste en que las operaciones de microfinanzas están bajo la responsabilidad directa de otras personas; la segunda, que en el área siempre ha habido una estrecha vinculación entre el poder económico, el prestigio y la autoridad. Esto significa que los usuarios de los programas de la Casa Campesina, sobre todo del programa de crédito, no se esperaban que él actuara como “el padrecito” misericordioso y que por ende, olvidase sus créditos, sino -por el contrario- se esperaba que actuase como un líder que hacía respetar las reglas. Una de estas reglas, probablemente la más importante y respetada, consistía en el cumplimiento de los compromisos, como se verá más adelante. El programa de crédito tenía un fuerte carácter moral, tanto por la autoridad moral del director de la institución, como por las características de la organización social local. Estos elementos se explican de mejor manera en la siguiente sección.

El carácter colectivo del crédito

El programa de créditos de la Casa Campesina es individual, en la medida en que son los individuos quienes aplican y reciben los créditos; pero es un programa colectivo en cuanto al mecanismo de entrega. La comunidad que desea ser incluida en el programa elige un delegado o delegada que se convierte en el puente entre la comunidad y la institución. Este representante no recibe ningún reconocimiento económico por su papel ni de la comunidad ni de la institución; recibe los pedidos individuales de crédito que se revisan y aprueban colectivamente en las reuniones mensuales de la comunidad. La aprobación de los pedidos se hace con base en criterios comunitarios. Como me explicaba uno de los delegados: “para recibir un crédito, quien aplica debe cumplir con los requerimientos de la comunidad. Debe participar en la minga y colaborar con las actividades de la comunidad. No se puede dar un crédito a quien no se preocupa por la comunidad” (P.Y., octubre 1996).

Los pedidos que aprueba la asamblea comunitaria son conducidos sucesivamente por el delegado o delegada al Comité Intercomunal de Crédito (CIC), instancia conformada por los representantes de cada comunidad participante en el programa. El CIC se reúne cada mes para debatir sobre los problemas que surgen en relación al programa de crédito; decide si pro-

ceder por vía legal en contra de algún moroso o morosa, si fuera el caso; controla el desempeño de los delegados o delegadas y en casos especiales puede llegar a pedir que se cambie a uno de ellos si considera que su desempeño no es eficiente; recibe y selecciona pedidos de nuevas comunidades que aspiran a entrar en el programa; puede decidir la expulsión del programa de una comunidad si no cumple con las normas establecidas; revisa y selecciona los pedidos individuales y los presenta a la institución; negocia con la institución los montos de los créditos y pide su aumento, de considerarlo necesario; negocia las tasas de interés con el director de la Casa Campesina. En otras palabras, el CIC es una entidad que media entre las comunidades y la Casa Campesina.

Los miembros del Comité incluyen tanto a los delegados de las comunidades como al personal responsable del programa por la institución. En las reuniones mensuales se decide el monto que se destinará a cada comunidad, con base en los fondos disponibles, y se seleccionan las aplicaciones individuales. Las delegadas y delegados comunales no tienen un período fijo de trabajo; esto depende de su desempeño y de la calidad de su trabajo, según como lo perciba la comunidad.

El directorio comunitario (es decir, la instancia de manejo y administración comunitaria) tiene un papel activo en el manejo del programa de crédito porque apoya, pero también controla, las actividades del delegado o delegada, así como las decisiones que se toman con relación al crédito, en las asambleas mensuales. Adicionalmente, en caso de necesidad de un crédito de emergencia -para el cual no es necesario pasar por los canales ordinarios, un miembro del directorio de la comunidad debe acompañar al solicitante a las oficinas de la institución.

El carácter colectivo de los créditos de la Casa Campesina es particularmente evidente en caso de morosidad. Aquellas comunidades cuyos miembros tenían más de 4 cuotas arrasadas al momento de las reuniones mensuales del CIC, no podían obtener créditos para sus miembros en lo posterior, hasta que los morosos se hubiesen puesto al día en sus pagos. Es la comunidad entera, por ende, la que sufre las consecuencias de los incumplimientos individuales; en algunos casos, la comunidad -por medio de su directorio- puede pedir a la institución que inicie un procedimiento legal contra el moroso o morosa.

Este fuerte control comunitario sobre el crédito genera una fuerte presión social que es funcional al éxito del programa, como veremos más adelante. El principio básico de este mecanismo radica en que la comunidad es la responsable de sus miembros e interviene directamente en las decisiones que les conciernen.

El carácter familiar del crédito

El carácter colectivo de los créditos es evidente también en la manera en que se manejan aquellos de carácter individual, especialmente en lo que al pago se refiere. Los créditos son solicitados y recibidos por individuos, que firman los documentos y asumen la responsabilidad formal correspondiente. Sin embargo, un crédito es siempre considerado un asunto familiar. Por ejemplo, si alguna persona analfabeta necesira un crédito y no puede solicitarlo formalmente, un familiar firmará sus documentos y así asumirá legalmente la responsabilidad de su deuda. Esto se da también en otras circunstancias. El caso de R. es ejemplar, en este sentido: R. era una mujer joven que no cumplía con todos los requisitos para pedir un crédito; así, fue su padre quien solicitó el crédito y asumió su responsabilidad frente a la institución.

Desde 1995, existe un requisito adicional: todo solicitante debe presentar el título de propiedad de la tierra como una garantía adicional para el crédito.¹¹ Quienes no la poseen pueden pedirla prestada a un familiar.

No hay forma de evaluar si es la familia entera la beneficiaria de manera igualitaria del crédito solicitado por uno de sus miembros, pues esto depende, sobre todo, del uso que se dé al crédito; pero seguramente es la familia entera que asume la responsabilidad de su pago frente a la institución. Si el deudor no puede repagar, le ayudará uno de sus familiares más cercanos (generalmente uno de los padres o hijos).

Consecuentemente, las sanciones afectan a la familia entera. La institución inicia un proceso legal solamente en aquellos (raros) casos de morosidad sistemática o explícita. Por lo general, este procedimiento no sobrepasa

11 Se trata de una garantía adicional, pero funciona sobre todo, como medida de presión porque al no ser una institución financiera, la Casa Campesina no tiene autoridad legal para confiscar propiedades.

el estadio de la notificación formal del comienzo del juicio, porque ello implica confiscar los bienes de la casa como garantía, independientemente de quién sea el dueño. El proceso es vivido como algo muy humillante y por esta razón, también la familia entera presiona al moroso o morosa para que pague o ayude a encontrar una solución que satisfaga a todas las partes.

El carácter personal del crédito

El crédito de la Casa Campesina tiene también un carácter individual; esto significa que las normas formales son flexibles y pueden “adaptarse” a los solicitantes individuales. Por ende, quienes en teoría no son elegibles para un crédito, todavía pueden obtenerlo en la práctica. Esto se dio, por ejemplo, en el caso de una mujer muy conocida y apreciada por todos, por su trabajo en beneficio de la comunidad. Ella había recibido ya un crédito de la institución pero, antes de pagarlo completamente, solicitó un crédito de emergencia. En teoría, no era elegible para otro crédito; adicionalmente, tenía fama de “problemática” en cuanto a su pago. Sin embargo, después de ciertas negociaciones, el personal institucional del programa y el delegado que la acompañaba consideraron que podían hacer una excepción en visra de su personalidad y desempeño en su vida tanto personal como comunitaria.

Lo mismo puede decirse por el monto del crédito. Existe un monto máximo para todos los créditos; sin embargo, este límite es flexible y puede excederse según la situación y la historia personal de cada solicitante. La institución, por ende, hace una evaluación de cada situación, y luego toma la decisión. En otras palabras, el solicitante puede influenciar en el veredicto final; hasta cierto punto su comportamiento puede determinar el monto del crédito, los términos de su pago, etc. Esta atención “personalizada” a los solicitantes es lo que verdaderamente distingue del resto al programa de crédito de la Casa Campesina.

Frente a las transacciones tradicionales de intercambio que se dan en la zona, un crédito con la Casa Campesina es definido como *deuda* y en la mentalidad de los pesillanos, el cumplimiento de los acuerdos de una *deuda* es una obligación moral del orden más alto.

La moralidad de la *deuda*

Una de las características más importantes de los intercambios recíprocos tradicionales que se dan en el área, se constituye por el énfasis en el acatamiento del acuerdo tácito que se da entre las partes. Su incumplimiento acarrea la desconfianza de toda la comunidad. Como en el caso de toda transacción pospuesta en el tiempo, en Pesillo también un crédito implica confianza y credibilidad mutuas. Cuando alguien se gana la reputación de "moroso" o "morosa", no encontrará muchas puertas abiertas para sus pedidos futuros, y todo potencial acreedor (pariente, vecino, etc.) lo evitará. Por ende, el respeto a los términos de un acuerdo es la mejor garantía para acceder a créditos en el futuro. Para ser efectivo, este respeto de los acuerdos de alguna manera debe ser "formalizado" por el grupo social que está involucrado en el acuerdo mismo. Esto se alcanza a través del reconocimiento y la legitimación de las sanciones establecidas colectivamente, de irrespetarse las normas. En el caso de los intercambios recíprocos tradicionales, las sanciones tienen una naturaleza social que implica la suspensión de los intercambios. Eso significa, a su vez, una pérdida considerable que muy pocas personas pueden permitirse, ya que toda la vida social y económica gira alrededor de las alianzas potenciales entre los miembros de la comunidad.

Que toda la colectividad no pueda recibir créditos adicionales de la institución en caso de morosidad de alguno de sus miembros, lleva a que todo el grupo presione socialmente al deudor o deudora. Ello conlleva un carácter moral y esto es lo que realmente motiva a cancelar el crédito.

La importancia que el cumplimiento de los contratos de cualquier tipo tiene en el área de estudio, es utilizada y reforzada por la institución por medio de su propia radio.¹² Además de apoyar la organización de los proyectos, la radio anima públicamente la imagen del "buen deudor" a través de pequeñas cuñas, felicitaciones y buenos augurios a quienes están al día con sus pagos. A veces los directorios comunales utilizan la radio para nombrar a quienes se retrasan continuamente en sus pagos, y les recuerdan la deuda pendiente. Los "nombrados", por lo general, responden a estos llamados y

12. Según una investigación hecha por la Coordinadora de Radios Populares de Ecuador -CORAPE- en 1996, Radio Mensaje obtuvo la mayor audiencia y la mayor popularidad en las zonas indígenas del cantón Cayambe. En ese tiempo llegaba a 142 comunidades y el 80% del total de su audiencia era indígena.

se ponen al día en sus cuentas. No es inusual escuchar a quienes pagan sus cuotas "declararlo" en voz alta y decir que no se les debe nombrar por radio. El tono de la afirmación obliga a todos los presentes a tomar cartas en el asunto, y se consideran llamados a atestiguar el pago. Si, por error, se menciona a alguien como moroso, su enérgica protesta se levanta en presencia de testigos, quienes pueden ser llamados a confirmar la versión del interesado y reconocer el error cometido. Ante el temor a ser nombradas por radio como morosas, las personas preferían solicitar créditos en otra institución.¹³ El caso que presento a continuación, es ejemplar en muchos aspectos.

Una pareja muy popular en la comunidad, muy apreciada por su condición de catequistas, y por tanto, con mucha autoridad moral y prestigio, accedió a un crédito de la Casa Campesina y a otros de distintas instituciones del área. La deuda desbordó su capacidad de pago, sobre todo porque -según su versión- el marido tuvo una enfermedad larga que le impidió trabajar y que, además, le significó gastos adicionales en medicinas. Sin embargo, esta versión no era aceptada por sus vecinos, quienes los calificaban como "dejados para el trabajo" e "irresponsables".

En las entrevistas, la gente siempre expresa su preocupación por pagar y afirman que harían cualquier cosa con tal de estar a tiempo con sus cuotas.¹⁴ Quienes tienen deudas pendientes buscan trabajos temporales o toman prestado dinero de familiares y/o vecinos: cualquier estrategia es válida para pagar el crédito de la institución. Sin embargo, se manifestaba que la pareja en cuestión "no se había preocupado lo suficiente"; por ello, habían caído en desgracia y habían perdido su honor frente a la comunidad.¹⁵ La si-

13 En sus propias palabras: "[no tomo créditos de la Casa Campesina] en primer lugar porque pasan todo por radio, todo pasan hasta lo que uno tienen que pagar si no paga pasan por radio" (A.G. diciembre de 1996).

14 Aquí pongo unos pocos ejemplos de cómo la gente se expresa a este respecto: "Algunos se atrasan con las cuotas, pero por irresponsabilidad. Si uno no tiene cuando llega la cuota, busca dondequiera para la plata y así pagar, busca trabajo en las planraciones, pide prestado" (P.Y., nov. 1996). "Uno tiene que buscar y encontrar la plata. Si yo no tengo la plata, busco un trabajo, lo que sea, pero nno no puede descuidarse(...) X. por ejemplo, sacó un crédito y se gastó en una televisión. Ahora, dígame: ¿qué produce la televisión? ¿Da plata? ¡No! Y cuando el tiempo [de pagar] llega, ¿no tiene plata! (M.T., nov., 1996).

15 Peristiany y Pitt-Rivers (1992) han elaborado y trabajado el concepto de "gracia" y "honor" y de sus relaciones. Estos autores han evidenciado, especialmente, que se trata de "campos conceptuales" más que de conceptos individuales: implican múltiples y variadas definiciones que expresan la diversidad de actores de una sociedad dada, así como también sus intereses y conflictos. Estos campos con-

tuación se volvió aún peor cuando, en un intento desesperado por defenderse y cancelar su deuda, la pareja empezó a manifestar su intención de abrir un juicio por usura en contra de la Casa Campesina. Al no existir ninguna base legal para tal procedimiento, el tema quedó allí, pero en ese punto la pareja deudora había sido marginada en la comunidad, y al no poder enfrentar la presión decidió mudarse a una de las comunidades vecinas.

A través de las conversaciones con la gente, mientras permanecí en la zona, pude percibir que existe un profundo sentido del honor relacionado con la deuda. Una de mis amigas indígenas me explicaba que ciertas personas no los solicitan porque “la gente de honor tiene miedo de sacar créditos” (R.I., dic. 1996). Es decir, se teme no poder pagar las cuotas y que por ello, su honor se vea comprometido.

La sanción por morosidad es legal, como se ha visto, y aunque es raro que se dé un juicio, la presión y el control social ejercidos por la comunidad son de tal magnitud, que pueden llegar a disuadir de solicitar créditos, sobre todo a quienes se sintieran “frágiles” y, de hecho lo fueren, dada su vulnerable situación económica; por miedo, no tanto a la acción legal cuanto al hecho de convertirse en objetos de chisme y comentarios por parte de los demás, y por temor a ser clasificados como “morosos”, lo cual va contra su reputación y los pone al margen de la vida social de la comunidad.

Conclusiones

El programa de microcrédito de la “Casa Campesina Cayambe” ofrece varias lecciones generales. En primer lugar, pone en evidencia la relevancia de un aspecto que se ha descuidado en el diseño e implementación de los programas de microfinanzas: comprender el amplio contexto en el cual éstos operan; sobre todo, la organización sociocultural que los rodea.

Éstos son elementos cruciales para el funcionamiento eficiente de los programas de microcrédito. El estudio de caso presentado en este artículo demuestra claramente que los tópicos de la sostenibilidad y de la tasa de recuperación no son separados de las dimensiones socioeconómicas “escondidas”

ceptuales se basan en una lógica similar a la que relaciona al *status*, al poder y a la autoridad con la buena suerte, la legitimidad y la santidad.

de los programas de crédito, dimensiones que son subvaloradas y hasta ignoradas con mucha frecuencia y con cierta ligereza, por quienes los diseñan, dirigen y evalúan, así como por la vasta literatura existente sobre el tema.

El éxito del programa de la Casa Campesina puede explicarse por la coexistencia de varios factores. Como en muchos programas parecidos, y contrariamente a los procedimientos de los bancos formales, los requisitos para otorgar créditos pueden ser cumplidos por los campesinos indígenas a los que se dirige. El diseño del programa tomó en cuenta las estructuras locales de autoridad a través de la elección directa por parte de la comunidad, tanto del CIC como del delegado de crédito. Esto confiere a las comunidades que participan en el programa un cierto margen de movimiento en su interior, y se revela como un elemento fundamental para acceder a la información tanto por parte de los usuarios y usuarias hacia el programa, como del programa hacia ellos.

Esta base "local" permite acceder a información personal, importante para el programa, sobre los solicitantes y conocer quiénes tienen fama de "cumplidos" o de "morosos". Ello resulta funcional para el monitoreo de los créditos; también refuerza el compromiso moral y la responsabilidad de cumplir con el pago puntualmente por parte de los deudores. Es importante subrayar que la institución tiene ciertos mecanismos para mantener el control sobre el programa y así evitar el riesgo de abusos por parte de los delegados.

Un elemento esencial para el éxito del programa es la larga residencia de la institución en el área. Esto le ha permitido no solamente adquirir un profundo conocimiento de la realidad local, sino también una reputación sólida y una gran credibilidad ante la población; la reputación y la credibilidad determinan en gran parte, a su vez, el compromiso moral que los deudores sienten para cumplir con sus deberes con el programa.

Esto pone abiertamente en escena el problema de aquellos programas de microfinanzas que llegan a un área con una idea preconcebida -como en el caso de los pequeños grupos que siguen el modelo Graneen, por ejemplo- y que tienen resultados menos alentadores justamente porque la credibilidad de la institución determina sus resultados, en gran medida. Esta credibilidad se construye conjuntamente entre el equipo técnico y los usuarios en un proceso que requiere de mucho tiempo.

La credibilidad, sea de un individuo o de una institución, se basa en la relación de confianza mutua y de reconocimiento que se da entre los acree-

dores y los deudores, así como en el respeto de los derechos y deberes de ambas partes. Esto remite directamente, a su vez, a las cuestiones de autoridad y poder.

La noción de poder y sus manifestaciones son construidas localmente. Así, en el área de trabajo de la Casa Campesina, el poder implica mucho más que valores políticos ya que remite también a temas religiosos. El sacerdote-director de la Casa Campesina tiene un papel relevante en este sentido. Sus funciones de director de una institución de éxito y simultáneamente de sacerdote le otorgan una posición privilegiada en lo que tiene que ver con el poder y la autoridad. Él encarna los distintos niveles de "operación del poder" que tradicionalmente están constituidos por los ámbitos económico, político y religioso. A éstos podemos añadir uno adicional perteneciente al mundo "moderno": el poder de la comunicación. El episodio sobre el uso de la radio en el programa de crédito es ilustrativo en este sentido.

El hecho de que el sacerdote dirija una ONG de éxito puede ser interpretado como una confirmación adicional de lo mencionado: él es visto como el intermediario con el mundo "sobrenatural" que, en las representaciones locales, se articula y se relaciona, a través del dinero, con el mundo terrenal. Esto repercute directamente en el programa de crédito en la medida en que estas representaciones afectan la autoridad de quien lo dirige, y por ende, afecta sus resultados en lo que tiene que ver con la tasa de recuperación e impactos en los usuarios y usuarias. Estas consideraciones socioculturales, por tanto, tienen efectos económicos directos.

El caso de la Casa Campesina demuestra que existen elementos y condiciones extraeconómicas que entran en juego en las relaciones financieras. Aquellas que se desarrollan alrededor del crédito van de brazo con todo el sistema local de relaciones sociales *previo* a la implantación del programa de microfinanzas. Si quienes dirigen estos programas no gozan de credibilidad frente a los usuarios y usuarias, las instituciones correspondientes no tendrán el "permiso" de la comunidad y no lograrán posicionarse dentro de los mecanismos locales, por cuyo intermedio lo "social" fluye en todo su sentido.

Estos mecanismos siempre incluyen un sistema de control y de sanción; por ende, al quedar al margen de estos mecanismos, el programa en cuestión no tendrá muchas posibilidades de éxito. Se han conocido varios programas de microfinanzas que han fracasado, justamente porque sus usuarios accedían a créditos pero no se sentían comprometidos con "obedecer" las

normas de la institución, pues ésta no tenía credibilidad frente a sus ojos por no haberse insertado en la red de relaciones sociales locales. Esto implicaba que los usuarios no reconocieran la autoridad y poder suficientes a la institución como para aplicar una sanción que la gente respetara.

Un caso extremo, pero ilustrativo, fue el del programa de crédito de una ONG extranjera que operaba en la zona en que permanecí: la gente tomaba allí sus créditos pero los pagaba a la Casa Campesina. Cuando quise saber más acerca del tema, fue evidente que la gente se sentía confundida ante la presencia de esta otra ONG, pues manifestaba que no la conocía y que para “estar segura” iba a pagar a la Casa Campesina; es decir, a la institución que a sus ojos tenía legitimidad y por tanto, autoridad.

En mi opinión, este caso representa un gran desafío para el mundo del desarrollo, para las nociones de “sostenibilidad” y replicabilidad en las cuales se basa, a sus objetivos, que generalmente son de corto plazo. De hecho, si el éxito del programa de crédito de la Casa Campesina pudiese explicarse solamente por la eficiencia de su diseño y manejo, entonces sería posible replicarlo y producir recetas aplicables en cualquier otra parte del país o del mundo. Sin embargo, éste no es el caso; como muchos estudios ya han evidenciado, esta replicabilidad no es fácil.

En cuanto al diseño y a los aspectos operacionales del programa, el caso de la “Casa Campesina Cayambe” demuestra claramente que la estructura social local es muy importante para el funcionamiento mismo del programa. Sin embargo, esto significa también que hay sectores que pueden estar excluidos o autoexcluirse, como se ha visto.

Como se ha evidenciado con claridad, financiar a los pobres resulta muy caro, especialmente si “el costo de la información acerca de la posibilidad y de la voluntad del deudor de pagar su crédito no es fácil de adquirir” (Sinha Ibid.:1). Siguiendo el ejemplo del Banco Grameen y de otras instituciones de microfinanzas, los programas de crédito se han convertido en un medio para cubrir aquellos espacios donde “el mercado” no llega o ha fracasado y así permitir a los pobres el acceso a créditos. Pero la información sobre la voluntad y la posibilidad de los deudores de pagar su crédito es vital en los programas de microcrédito.

El programa de la Casa Campesina se basa “en el grupo”, es decir, demuestra la importancia de incluir a la comunidad de los usuarios y usuarias en el diseño del programa -sobre todo de los mecanismos de entrega- y de

tomar seriamente en consideración los elementos de la organización social local, pues esto ayuda a controlar socialmente a los deudores y provee información importante.

Un acercamiento "sociocultural" a los programas de crédito ayuda a mejorar la tasa de recuperación, gracias a la presión social y moral que toda la comunidad ejerce sobre los deudores individuales; asegura el pago del préstamo; ayuda en la selección de los usuarios y usuarias de acuerdo a sus necesidades, posibilidades y voluntad de cumplir con sus responsabilidades.

En general, la literatura sobre el tema concuerda en que la entrega colectiva de créditos es una mejor estrategia que la de entrega individual, pues ésta última puede reforzar y reproducir las desigualdades socioeconómicas existentes (cfr. Khandker 1998: 16). Sin embargo, el caso de la Casa Campesina demuestra que, potencialmente, existen riesgos de desigualdad también en los programas de crédito con entrega colectiva, pues tener como bases la organización social y las relaciones de poder existentes significa que los préstamos se mueven según las líneas trazadas por estas estructuras locales. Entonces, es necesario diseñar y prever mecanismos que adviertan sobre la reproducción de estas desigualdades y que sean parte integrante del mecanismo de distribución de los préstamos.

Como cualquier otro programa de microfinanzas basado en un grupo, la Casa Campesina tampoco pudo llegar a los más pobres, lo cual se debe a que los programas de microcrédito simplemente son altamente selectivos. Los microcréditos requieren de capacidades empresariales (aunque a pequeña escala) que los más pobres no tienen y no están en condiciones de adquirir. El tiempo de pago de las cuotas; que los beneficios "visibles" de los créditos tomen un tiempo largo y por lo tanto no puedan ser utilizados para pagar las cuotas del crédito; la sanción para los morosos, y el temor de la gente -sobre todo de quienes se sientan más vulnerables- son todos elementos que seleccionan los usuarios y usuarias y hacen que este tipo de programa no sea relevante para los más pobres y analfabetos, que se autoexcluyen de él (cfr. Khandker *Ibid.*:15).

En este sentido, el caso de la Casa Campesina confirma una vez más, que los programas de crédito pueden alcanzar sostenibilidad financiera y aliviar la pobreza solamente a aquellos usuarios que cumplen con ciertos prerrequisitos; en otras palabras, quienes no son "tan pobres". Demuestra también la importancia de diversificar las estrategias de entrega de los presta-

mos, de acuerdo a las características de los potenciales usuarios, y de esta manera poder enfrentar su heterogeneidad.

Este caso evidencia adicionalmente que la alta tasa de recuperación, que asegura la sostenibilidad del programa, responde no solamente al mecanismo de entrega de los créditos, sino también -como en otros casos- al alto compromiso moral del equipo de la institución con la realidad local y con la gente (cfr. Khandker Ibid.: 16). Este compromiso ha sido particularmente significativo al difundir una correcta información sobre el programa entre la gente y despertar un nivel de conciencia en los potenciales usuarios y usuarias. Si "el grupo es importante" en el diseño y monitoreo del programa, también son importantes las características de los acreedores y deudores y la relación que establecen entre sí.

El ejemplo de la "Casa Campesina Cayambe" presenta también una ironía. Los grandes donantes de fondos para programas de microfinanzas aconsejan tomar distancia de toda institución "de caridad", como una medida de seguridad que garantice recuperar los montos prestados. En este caso es justamente lo contrario -es decir el ser una institución católica- que trabaja a favor de la sostenibilidad y de la tasa de recuperación.

Bibliografía

- Adams, González Vega y Von Pischke. 1990. *Crédito Agrícola y desarrollo rural. La nueva visión*. Ohio: Ohio State University.
- Alberti y Mayer. 1974. "Reciprocidad Andina: ayer y hoy"; en Alberti y Mayer, comp.; *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Casa Campesina Cayambe. 1995. "El proyecto de crédito de la Casa Campesina Cayambe". Documento interno.
- _____ 1996a. "Sistematización del programa de crédito 'Ayuda en Acción-Cayambe' ". Documento interno, Cayambe.
- _____ 1996b. "Informe del sondeo de audiencia de Radio 'Mensaje', Cayambe". CORAPE: Cayambe.
- Crespi. 1968. *The patrons and peons of Pesillo. A traditional hacienda system in Highland Ecuador*, PhD University microfilms. Ann Arbor
- Ferraro. 1994. "De la tubería a la mentalidad. Presunciones oficiales y per-

- cepciones locales en los proyectos rurales de dotación de agua. Un estudio de caso del Ecuador". En *Hombre y Ambiente* n. 29. número monográfico sobre "Salud y Antropología", Abya Yala: Quito.
- Hulme y Mosley. 1996. *Finance against Poverty*. London: Routledge.
- Johnson y Rogaly. 1997. *Microfinance and poverty reduction*, Oxfam Development Guidelines. Oxford: Oxfam.
- Khandker. 1998. "Micro-credit programme evaluation: a critical review"; en Sinha, ed.; *Micro-credit: Impact, Targeting and Sustainability*, *IDS Bulletin* 29(4).
- Peristiany y Pitt-Rivers, (eds.). 1992. "Introduction: honour and grace in anthropology"; en Peristiany and Pitt-Rivers, eds.; *Honour and Grace in Anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sinha. 1998. "Introduction and Overview"; en Sinha, ed.; *Micro-credit: Impact, Targeting and Sustainability*, *IDS Bulletin* 29(4).
- _____, ed. 1988. *Micro-credit: Impact, Targeting and Sustainability*, *IDS Bulletin* 29(4).
- Yáñez del Pozo, 1988. *Yo declaro con franqueza. Testimonio oral de Pesillo*. Quito: Abya Yala.