

**Capital social para el desarrollo rural: el reto de los mercados financieros**Johan Bastiaensen<sup>a</sup> y Ben D'Exelle<sup>b</sup>

*Resumen.*- Como el mercado está inmerso en una estructura social sus perspectivas de éxito, es decir, las perspectivas para que pueda contribuir a un desarrollo amplio y no-discriminatorio, son determinadas por las características de esa estructura social. Aplicando esa tesis a relaciones *mercantiles* entre familias rurales y una empresa crediticia rural con objetivos de sostenibilidad financiera, esas relaciones dependen crucialmente de su articulación con el capital social local. Es esta articulación la que influye de manera importante tanto en la sostenibilidad financiera como en la cobertura de la empresa crediticia.

**Cambios en el panorama de desarrollo rural**

La economía rural en Nicaragua ha experimentado profundos cambios en las últimas décadas que obligan a transformar la conceptualización de los procesos de desarrollo y las políticas para fomentarlos. Queremos subrayar dos elementos importantes de estos cambios: la distribución de los recursos productivos (tierra en particular) y el grado de mercantilización de la economía rural.

Antes de los años ochenta, grandes haciendas y explotaciones capitalistas dominaban la economía rural<sup>1</sup> y monopolizaban vínculos importantes con el mercado nacional e internacional. A nivel local, gran parte de la economía campesina local vivía a niveles de subsistencia con bajos niveles de integración en mercados nacionales (sobre todo de los productos) y muchas veces muy dependiente de su articulación con las grandes empresas y haciendas de sus alrededores.

En los años ochenta el gobierno sandinista e intervencionista cambió este esquema de articulación. Por medio de la reforma agraria redujo decisivamente el peso relativo del sector de las grandes empresas capitalistas y haciendas. Además, intentó integrar las capas campesinas y proletarias en un sistema de protección estatal, incluyendo un acceso amplio a alimentos baratos, sustituyendo el mercado "libre" privado por un sistema de acopio y distribución estatal. Paradójicamente, esto contribuyó posteriormente a profundizar la dependencia de las economías rurales locales de los riesgosos mercados nacionales, dado su efecto destructivo sobre las viejas formas de articulación no mercantiles.

Desde los años noventa, el sector rural nicaragüense, más equitativo en términos de acceso a la tierra, vive un proceso de liberalización de los mercados nacionales e internacionales, además de que la atención y la intervención del estado se ha reducido a un mínimo. Con una mayor dependencia de los pobladores rurales de los mercados para su

<sup>a</sup> Instituto de Política y Gestión del Desarrollo (IPGD), Universidad de Amberes, Bélgica.

<sup>b</sup> Equipo de investigación de Nitlapán-UCA; Instituto de Política y Gestión del Desarrollo (IPGD), Universidad de Amberes, Bélgica.

sobrevivencia y desarrollo, dada la reducción de las viejas formas de articulación no-mercantiles que garantizaban cierta seguridad, las deficiencias de los mercados rurales reales surgen ahora como un bloqueo de primera importancia para el despegue de la economía rural y en especial de los nuevos y viejos productores de pequeño y mediano tamaño.

A pesar de los nuevos riesgos y vulnerabilidades que engendre, la mayor dependencia de los mercados a nuestro juicio no se debe interpretar como un factor negativo en sí. La modernización de la vida rural y la generación de nuevas oportunidades económicas para sus productores, pasa inevitablemente por una mayor integración en los circuitos de la economía global. Sin embargo, esto no implica que el proceso sea automático como suelen pensar algunos dogmáticos neoliberales con una confianza ciega en las fuerzas y bondades de la liberalización. De hecho, la brusca liberalización de los mercados y la posterior marginación a nivel de políticas de apoyo del estado, han dejado un gran vacío en los mercados rurales reales. Gran parte de los productores rurales se encuentran de esta manera sin acceso o con un acceso muy desventajoso a mercados de productos, insumos, trabajo, tierra y crédito. El fomento de mercados rurales más adecuados se transforma de esta manera en uno de los retos principales para la política de desarrollo rural.

### **El desarrollo de mercados rurales y el capital social**

Podemos formular este reto de la formación de mercados adecuados en

términos del debate reciente sobre el capital social, utilizando una contribución del reciente ganador del premio Nobel de economía, Joseph Stiglitz, quien pretende que la inevitable y necesaria mercantilización de las transacciones económicas en el proceso de modernización requiere de cambios en el capital social, es decir, en los tejidos sociales y en las reglas de juego que rigen en estos tejidos<sup>2</sup>.

Stiglitz (2000) señala la necesidad de cambios en el tipo de capital social en diferentes fases del desarrollo económico. En su visión, economías con mercados poco desarrollados necesitan de la existencia de redes locales densas y personalizadas, verticales y horizontales, en donde arreglos no-mercantiles complementan o sustituyen a los mercados ausentes para la asignación de los recursos y la distribución de la riqueza.

Con el desarrollo de los mercados se pueden y hasta se deben disolver gran parte de estas densas redes personalizadas no-mercantiles, llamado capital social "adhesivo" (Woolcock, 1999). A la vez, otros dos tipos de capital social se vuelven más importantes: el capital social de "vinculación" y el de "conexión". El primer tipo hace referencia a la necesidad de desarrollar vínculos con personas y redes *locales* que no forman parte de su propia red de lazos personalizados. El segundo tipo se refiere a contactos con personas y redes *afuera del ámbito local*, entre otros con contrapartes comerciales.

En el contexto de la transición mercantil se puede vincular la realidad de pobreza de manera directa a la dotación de capital social de los pobres. En las pala-

bras del informe reciente sobre la pobreza del Banco Mundial: “Los pobres típicamente tienen una oferta abundante de capital social de adhesión, una dotación limitada de capital social de vinculación y prácticamente nada de capital social de conexión” (WDR, 2000). En Nicaragua, no obstante, es probable que la realidad de muchos pobres rurales sea incluso peor, ya que por la crisis institucional en el campo ni cuentan con la anterior protección de su capital social de adhesión, o sea, que han perdido la protección de sistemas comunitarios (horizontal) o de tipo patrón-cliente (vertical).

En el contexto del sector rural en la Nicaragua de hoy, nos parece justificado concentrar la reflexión en el tema del desarrollo de nuevos mercados rurales y su relación con los necesarios cambios de capital social local. Según Stiglitz, en una primera etapa el desarrollo de innovadores vínculos mercantiles depende críticamente de la constelación de y la articulación con el capital social local. Aplicando esta tesis al mercado de crédito rural, indicaremos en esta contribución que una profunda inserción de una empresa crediticia en las estructuras sociales locales es *conditio sine qua non* para articular una perspectiva de mercados crediticios sostenibles. En el contexto rural nicaragüense de hoy, resulta imposible hacer funcionar una operación financiera sin que haya una participación local en la selección de los clientes y sin que la comunidad local sostenga la legitimidad de las reglas de juego del sistema. De hecho, sin una adecuada articulación de la empresa crediticia con el capital social local no es posible realizar transacciones financieras

sostenibles. A su vez, esta inevitable intermediación institucional local de la relación entre la empresa crediticia y sus clientes, tiene consecuencias para el acceso de diferentes grupos de clientes potenciales a los servicios de la empresa crediticia.

Antes de analizar la importancia del capital social para la sostenibilidad financiera de una empresa crediticia (sección 4) y la importancia de la intermediación social para la cobertura de una empresa crediticia (sección 5), profundizaremos primero sobre el concepto de los costos de transacción y su relación con la interfaz social, ya que forman el vínculo entre el capital social y las perspectivas de sostenibilidad y la cobertura de una empresa crediticia.

### **Los costos de transacciones crediticias y la interfaz social**

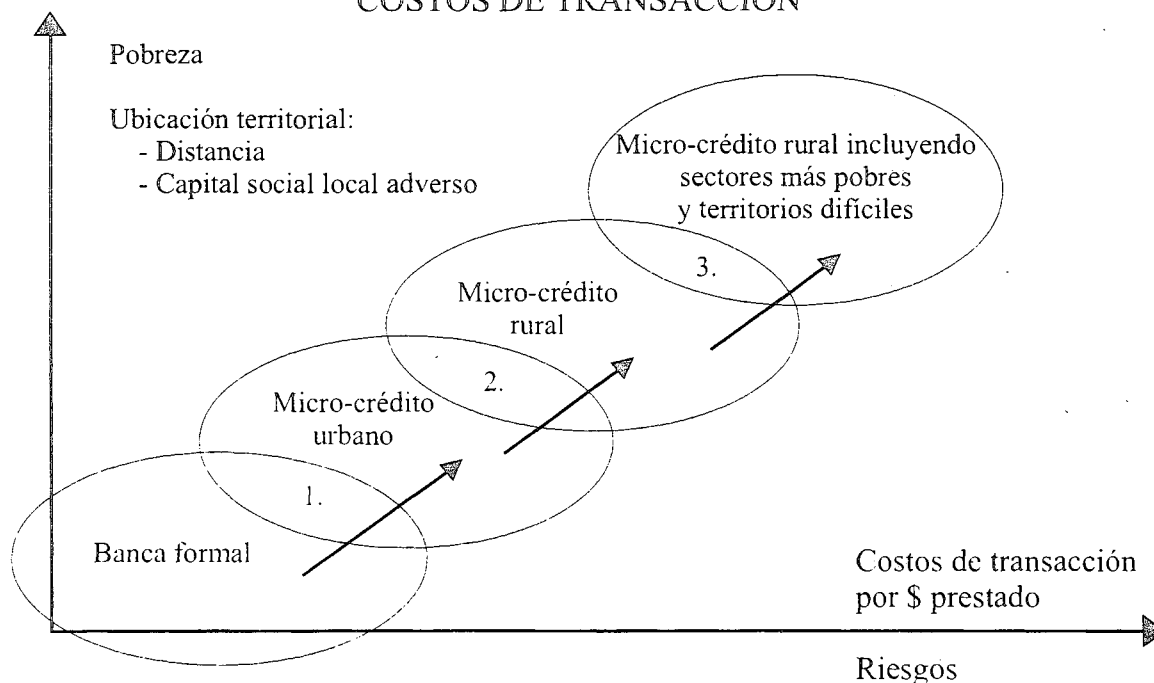
Realizar operaciones sostenibles de crédito en el contexto rural adverso de Nicaragua es difícil y costoso. Además de los evidentes costos financieros y administrativos, una transacción de crédito implica costos adicionales para viabilizar la transacción crediticia, tal como la búsqueda y chequeo de información confiable sobre los clientes y los mecanismos de imposición de los contratos. A este tipo de costos se llaman *costos de transacción*. El conjunto de todos los costos debe mantenerse a un nivel suficientemente bajo para poder cubrirlos con los ingresos de los préstamos que dependen sobre todo de las tasas de interés y de comisión, las cuales evidentemente no pueden subir a niveles exageradamente altos<sup>3</sup>.

Establecer un sistema de financiamiento sostenible con una cobertura social y territorial amplia constituye un gran reto. De hecho, existe una tensión entre la sostenibilidad financiera y la cobertura de una empresa crediticia, de manera que muchas veces resulta en la exclusión de los sectores más pobres, o de regiones difíciles, para abaratar los costos de transacción. Como vemos en el siguiente cuadro, en la medida en que los clientes más pobres solicitan préstamos más pequeños y los costos de transacción no varían según el monto prestado, los costos de transacción por unidad prestada a los sectores más pobres suben.

De igual manera la ubicación territorial afecta a los costos de transacción, siendo los territorios aislados, poco poblados y/o con ciertas condiciones institucionales adversas más costosos de servir. Por esas razones, la inclusión de sectores más pobres y de territorios más difíciles eleva los costos de transacción

y por tanto las perspectivas de sostenibilidad son menos alentadoras. Dado los altos costos de transacción de operaciones crediticias a los pobres es importante que una empresa crediticia busque mecanismos para bajar estos costos. La esencia de las llamadas organizaciones micro-financieras no-con convencionales consiste en el uso de varios mecanismos novedosos, por medio de los cuales han logrado controlar los costos de selección y cobranza y entrar a nuevos mercados en áreas relativamente aisladas y/o con familias de bajos recursos. Además de incentivos económicos, como la renovación condicional, garantías prendarias y en raras ocasiones hipotecarias, se hace un amplio uso de una variedad de mecanismos de presión social para incentivar el reembolso de los créditos. Ejemplos de estos mecanismos son la utilización de fiadores locales o del crédito grupal, generalmente combinado con la renovación condicional colectiva.

Figura 1  
COSTOS DE TRANSACCIÓN



Los costos de transacción son mayores en el sector rural sobre todo por los mayores costos de transporte, además de que los riesgos son mayores por la alta presencia de actividades agropecuarias que dependen de factores climáticas y la poca presencia de garantías reales. Por estas razones, existe poca presencia de instituciones micro-financieras en este sector y la presencia de la banca privada formal es casi nula. El problema de los costos de transacción hace casi imposible realizar operaciones crediticias a las tasas de interés que rigen en el muy limitado sector financiero formal, donde las condiciones para obtener información y sancionar a los clientes son más fáciles y los tamaños promedios de los préstamos son bastante más grandes. Asimismo, muchas instituciones micro-financieras se quedan en el casco urbano donde los costos de transacción y los riesgos son menores. Además, las instituciones que sí trabajan en el campo tienden a trabajar con los sectores menos pobres y en territorios más fáciles; es decir, las instituciones que lograron hacer la transición representada por la flecha 2 en la figura anterior, muy pocas veces realizan la transición que representa la flecha 3 para no poner en peligro su salud financiera.

De la misma manera que el sector de las instituciones micro-financieras urbanas surgió a raíz de la creación de mecanismos que reducen sustancialmente los costos de transacción, y de esa manera pudieron atender a personas que anteriormente quedaban excluidas de la banca formal (flecha 1 en la figura anterior), el hacer crédito en el sector rural implica la búsqueda de mecanismos que reduzcan los costos de transacción y los riesgos para poder hacer las transi-

ciones 2 y 3 en la figura anterior<sup>1</sup>. Estas nuevas “tecnologías financieras” implican una inserción en las comunidades locales y una determinada sinergia con éstas. Por lo mismo que una inserción local profunda es clave para la viabilidad de operaciones financieras, el tipo de sinergia entre una empresa crediticia y una comunidad local tiene consecuencias para la cobertura en el territorio. En las siguientes secciones analizamos respectivamente la influencia del capital social local en la sostenibilidad y en la cobertura de una empresa crediticia.

### **Capital social local y la sostenibilidad financiera de una empresa crediticia**

Para atender al sector rural es importante tomar en cuenta que las comunidades rurales tienen su propia dinámica y estructura, y que las actividades y transacciones que realiza la gente están envueltas en la estructura social local. Una empresa crediticia rural debe articularse con estas dinámicas y redes sociales locales, pero a la vez es necesario ser cauteloso para que éstas no se transformen en mecanismos contra-productivos de resistencia y rebelión frente a sus reglas (p.ej. la insistencia en cobrar las deudas). En particular, ciertos aspectos del capital social de “adhesión local” pueden impedir el establecimiento de un marco de transacciones crediticias mercantiles entre clientes individuales y la empresa financiera externa.

Dada la necesidad de reducir sustancialmente los costos de transacción de las operaciones crediticias, la utilización de redes y reglas locales es indispensable. Por esta razón, todas las instituciones micro-financieras con presencia en el sector rural hacen amplio uso

de mecanismos de recomendación local, grupos de fianza solidaria, fiadores u otros mecanismos locales (p.ej. visitas a los vecinos o informantes claves de la comunidad) para chequear la veracidad de la información sobre los clientes y para incentivar el reembolso de los préstamos.

Sin embargo, no en todas las comunidades rurales es igualmente fácil construir una articulación adecuada. El capital social local puede variar sustancialmente entre comunidades rurales. Es más, en ciertas comunidades las redes sociales pueden contener normas o valores que no son complementarios con las reglas contractuales que quiere implementar una empresa crediticia. Esto puede dificultar la creación de una legitimidad local alrededor de las reglas y contratos de la empresa legales desde el punto de vista de la ley nacional, pero no necesariamente aceptadas en los territorios rurales y tener un efecto adverso para la sostenibilidad.

En un estudio sobre las experiencias del Fondo de Desarrollo Local (FDL)<sup>5</sup> en dos comunidades aledañas en el departamento de Masaya analizamos cómo la influencia del capital social local ha determinado las perspectivas de sostenibilidad en ambos territorios (D'Exelle et al., 1999).

El FDL inició sus actividades crediticias al inicio de los noventa en las dos comunidades de El Jobo y Las Piedras<sup>6</sup>. En ambas comunidades, el FDL basó la intervención inicial en un sistema de autonomía local, implicando la formación de comités de crédito locales responsables de la selección de clientes, la administración y la cobranza de los

préstamos. Bajo las estructuras auto-gestionarias en los primeros años, el grado de recuperación de los préstamos en ambas comunidades era deficiente, aunque algo peor en El Jobo. Como reacción a los problemas de recuperación, la oficina central del FDL decidió cambiar las políticas del banco. Este cambio implicaba reglas estandarizadas y uniformes en torno al crédito, una relación directa entre programa y cliente regida por las reglas claras del juego y una reducción del papel de los líderes locales en la selección de clientes y manejo de préstamos. Los problemas de recuperación y la reacción a los cambios en las políticas del FDL provocaron dos distintos procesos en las dos comunidades. En El Jobo la situación dio como resultado una declaración de bancarrota, mientras que en Las Piedras el FDL junto con la comunidad logró resolver los problemas y establecer una operación viable y sostenible. En los siguientes párrafos ilustramos cómo las diferencias en capital social local y la articulación con el FDL contribuyeron a estos dos procesos distintos.

El cuadro 1 presenta algunos datos básicos sobre el capital social en ambas comunidades. En cuanto a la estructura social se observa que El Jobo cuenta con una mayor presencia de cooperativas creadas por la reforma agraria y un alto nivel de inmigración reciente, relacionado con la integración de muchos trabajadores agrícolas de fuera de la comunidad en estas cooperativas. En los años ochenta, ambas comunidades habían sido marcadas por la reforma agraria, pero la incidencia era más profunda en El Jobo. Esto dejó huellas en el capital social local cuyas caracte-

rísticas más importantes son la supervivencia de estructuras verticales clientelistas en torno a los líderes de las cooperativas, las percepciones de los beneficiarios en cuanto al significado de asistencia externa, y el papel de sus líderes en la intermediación de ello. Un papel importante en esta realidad juegan las circunstancias agro-ecológicas frágiles y la falta de experiencia de los beneficiarios en manejar su propia finca que les hace más dependientes de los subsidios intermediados por sus relaciones personalizadas con los líderes. Su supervivencia depende muchas veces críticamente de su adhesión a estas redes patrón-cliente, o sea de su capital social de adhesión.

También se observa en los datos sobre algunas percepciones, que en El Jobo

existe más división social y una menor calidad de las interacciones horizontales, expresado en peores indicadores de perspectivas sobre apoyo mutuo, confianza y acción colectiva para el bien común. La mayor dependencia de las estructuras verticales arbitrarias también parece implicar una menor confianza en la legalidad nacional.

En El Jobo, las redes verticales en torno a los líderes de la reforma agraria son relativamente bien organizadas y los líderes en gran medida siguen monopolizando las conexiones con organizaciones externas de desarrollo. Toda la lógica de canalización de asistencia externa, fomentada por el modelo sandinista en los años ochenta, se mantenía en los años noventa por la presencia de varias otras organizaciones de desarro-

**Cuadro 1**  
FACTORES DE CAPITAL SOCIAL LOCAL QUE CONDICIONARON  
EL DESEMPEÑO DEL FDL

<i>Diagnóstico relacionado a la estructura social</i>	Las Piedras (n = 43)	El Jobo (n = 30)
Población inmigrada en los años ochenta	- (11 %)	+ (32 %)
Población miembro de cooperativas de la reforma agraria	- (10 %)	+ (53 %)
Integración horizontal	+	-
Explícita preferencia política	- (44 %)	+ (73 %)
Asistencia religiosa	+ (70 %)	- (40 %)
Acceso a asistencia de organizaciones de desarrollo	- (46 %)	+ (93 %)
Líderes como intermediarios de asistencia externa	-	+
<i>Diagnóstico relacionado a las percepciones<sup>a</sup></i>	(n = 86)	(n = 46)
Apoyo mutuo *	0.64	0.55
Confianza **	0.61	0.51
Acción colectiva e interés común *	0.48	0.35
Respeto de la ley *	0.48	0.38

Fuente: D'Exelle y Bastiaensen (2002).

Nota: prueba Mann-Whitney: \* =  $p < 0.05$ ; \*\* =  $p < 0.01$ .

<sup>a</sup> Un índice más alto significa una percepción agregada más positiva.

llo que seguían trabajando con la lógica asistencialista del modelo anterior, con o sin la misma politización. La legitimidad interna de los líderes seguía dependiendo de su capacidad de intermediar estos flujos de asistencia externa hacia los otros miembros de sus cooperativas. Por otro lado esta situación daba a los líderes bastante poder de negociación frente a las organizaciones externas, porque los líderes monopolizaban los contactos con ellas y existía una gran presencia de organizaciones externas con 93% de la población teniendo acceso a asistencia externa.

En Las Piedras la situación era bastante distinta. Había menos beneficiarios de la reforma agraria y los que había eran más de origen local y campesino. A diferencia de El Jobo, el liderazgo en Las Piedras era representado por líderes tradicionales cuya influencia no dependía tanto de conexiones políticas y relaciones clientelistas hacia abajo, en parte por haber carecido de los vínculos privilegiados con el estado sandinista. Además, las redes de la reforma agraria eran mucho menos organizadas. Esto se debía al hecho de que la mayoría de los beneficiarios ya vivía en la comunidad antes de la reforma agraria, por lo que también existían más lazos horizontales entre ellos y con el resto de la población local. Esta situación se refleja también en mejores indicadores de apoyo mutuo, confianza y perspectivas sobre la acción colectiva (cuadro 1). Las redes de la reforma agraria en Las Piedras no desempeñaban el mismo papel de intermediarias de subsidios externos como era el caso en El Jobo. También había menos tradición de intervenciones de organizaciones de desarrollo en la comunidad que en El Jobo, lo que para-

dójicamente resultó ser una ventaja en relación con la sostenibilidad del FDL.

El cambio de las políticas del FDL, que básicamente consistía en una reducción del poder local en las decisiones del banco y que fue realizado a causa de la baja recuperación de los préstamos, provocó distintas reacciones en las dos comunidades. En El Jobo el FDL no logró imponer el nuevo sistema de reglas del juego. Desde una perspectiva de "elección de contratos", los clientes, que eran generalmente pobres y dependientes del clientelismo politizado sandinista, preferían seguir participando en estas redes siguiendo la lógica de las reglas de éstas, aunque esto implicaba estar en una posición de dependencia y con mucha insatisfacción sobre los líderes. La autonomía de una relación individual más mercantil con el FDL no ofrecía suficientes ventajas (en forma de acceso continuado e incrementado a financiamiento en el futuro) comparado con los papeles múltiples asumidos por las redes clientelistas. Esta situación por supuesto influía también en el hecho de que los líderes podían fácilmente movilizar sus redes en una acción colectiva contra el FDL a favor de una condonación de la deuda<sup>8</sup>. El alegato para una condonación de la deuda lógicamente coincidía con las percepciones de los beneficiarios de la reforma agraria que los líderes, y al fin y al cabo también el FDL como programa de desarrollo para los pobres, tenían que asumir los riesgos de sus actividades productivas. El programa abogaba por el pago de las deudas pero no logró imponer sus criterios de recuperación del crédito. Los cambios en las políticas propuestas, que implicaban una reducción del poder de los líderes, encontra-



ron fuerte resistencia, resultando en el rechazo del trabajo del FDL y como consecuencia en la bancarrota de la entidad local en El Jobo.

En Las Piedras, cuando el programa vino con la propuesta de cambiar las políticas del banco también hubo mucha protesta inicial<sup>9</sup>. Por otro lado, los clientes reconocieron que los cambios eran necesarios para garantizar en el largo plazo la presencia del FDL en la comunidad. Entonces, a diferencia de El Jobo donde había acción colectiva negativa contra la empresa, en Las Piedras los clientes aceptaron las nuevas reglas del juego y el FDL evolucionó a una organización viable y sostenible con una cartera activa apreciable.

Las perspectivas de lograr la sostenibilidad inevitablemente dependían de la capacidad de crear una legitimidad local alrededor del nuevo sistema de gestión con reglas objetivas y con menor incidencia directa de los líderes locales. En El Jobo, la debilidad de la integración horizontal y las conexiones externas de los productores más pobres, las redes verticales bien organizadas y las conexiones monopolizadas por los líderes determinaron que las redes de la reforma agraria podían defender y mantener sus propias reglas y lógica. La legitimidad local de la empresa crediticia incipiente quedó así fatalmente dañada en El Jobo. En Las Piedras, la menor presencia de este tipo de redes verticales y percepciones asistencialistas asociadas, al igual que los mejores índices de autonomía e integración horizontal (ayuda, confianza), crearon el espacio para forjar una nueva sinergia a partir de la integración del FDL con la comunidad, abriendo así nuevos

espacios para la sostenibilidad a largo plazo.

### **Capital social local y la cobertura de una empresa crediticia**

Las instituciones micro-financieras que quieren atender al sector rural también deben estar conscientes de que las redes no solamente influyen en las perspectivas de sostenibilidad financiera sino también, y de manera importante, en su cobertura. De hecho, como las instituciones micro-financieras con presencia en el sector rural tienen que hacer uso de las redes locales para reducir los costos de transacción, esas mismas redes determinan quiénes puedan entrar en el programa y quiénes no, o sea, influyen sustancialmente en la cobertura de la empresa crediticia. Así es de esperar que las personas que están desvinculadas de las redes alrededor del programa tienden a tener menos probabilidad de entrar al programa. Asimismo, es de esperar que en comunidades rurales con redes sociales poco densas y caracterizadas por desconfianza es difícil hacer uso de mecanismos de recomendación, chequeo de información o grupos de fianza solidaria, dificultando una cobertura profunda a nivel de la comunidad.

En un estudio sobre la cobertura del FDL en Wiwili, en la zona del interior de Nicaragua, analizamos la influencia del capital social local en la cobertura del programa (Vaessen et al., 2000). En el caso del FDL un mecanismo clave para bajar los costos de transacción es el uso de informantes locales como fuentes de información y recomendación local. Clientes viejos de confianza actúan como informantes locales para el

FDL. Los informantes iniciales muchas veces son líderes locales o comerciantes importantes en la zona, mientras que en el pueblo central del territorio, más cercano a la oficina del FDL, el personal mismo del banco desempeña este papel. En la cartera del FDL a finales de 1999, 66% de los clientes habían entrado por medio de una recomendación explícita de un amigo, familiar o miembro del personal del banco. Un análisis del punto de vista de los clientes (potenciales) confirma este dato y los resultados de un análisis de regresión logística (con la variable dependiente de ser o no ser cliente del FDL), muestran claramente que tener relaciones estrechas con clientes existentes y/o personal del FDL es el factor más importante que influye en la probabilidad de ser cliente (Vaessen, 2001).

Condicionada también por la estrategia geográfica del FDL, la dependencia de estas redes de recomendación tenía sus consecuencias en términos de sesgos en la cobertura. Al inicio de los noventa, el FDL en Wiwilí seguía una estrategia *comunitaria*. Esto implicaba concentrar la cartera en determinadas áreas de concentración territorial, dentro de las cuales se expandió la cartera en base a redes sociales locales. Los sesgos en la cobertura en base a una selección por medio de redes personalizadas no eran tan grandes, ya que a nivel local había una cobertura relativamente amplia. A nivel de la comunidad funcionaban distintas redes sociales como entrada al FDL, así que los flujos de información personalizados y procesos de recomendación personal resultaban en relativamente poca exclusión social. En otras palabras, dadas las diferentes conexiones entre FDL y comunidad, la cober-

tura se desarrollaba sobre los lazos intra-comunitarios condicionados por el nivel de integración local. Este modelo de crecimiento de cobertura puede ser denominado como “mancha de aceite”.

Bajo una creciente presión para profesionalizar, i.e. reducir los costos, expandir la cartera, implementar nuevas reglas de juego más formales (entre otros la garantía física), la estrategia del FDL cambió hacia una estrategia de *expansión regional*. Los flujos de información y recomendación personalizadas seguían jugando un papel importante pero ya no a nivel de la comunidad sino a nivel de la sub-zona. El número de comunidades en la cartera subió significativamente cubriendo en cada comunidad nueva solamente a 1 o 2 clientes. El modelo de “mancha de aceite” cambió hacia un modelo de “sacar con pinzas” y el crecimiento en base a lazos intra-comunitarios evolucionó hacia un crecimiento en base de lazos extra-comunitarios. Ya no era el nivel de integración que condicionaba la cobertura sino que entraban los pocos que tenían conexiones directas con redes relacionadas al FDL fuera de la comunidad. En las nuevas comunidades eran sobre todo clientes medianos y grandes quienes entraron al FDL. Clientes pobres solamente podían entrar en las comunidades viejas donde existían redes densas de información y recomendación.

Para seguir financiando a pequeños productores, sobre todo los más alejados y por tanto más caros de atender, el FDL financiaba fuertemente a los comerciantes locales de café que ya antes de la llegada del FDL ofrecían financiamiento a los productores cafetaleros a

cambio de su producción. De esa manera el FDL transfería los altos costos de transacción a los comerciantes locales y los usuarios finales que tenían que pagar tasas de interés reales más altas.

La sinergia alterada entre el FDL y el territorio abarcaba también otros elementos que tenían su efecto en la cobertura. En las comunidades viejas donde se había iniciado con una cobertura amplia a nivel de comunidad, la participación y el compromiso social entre población local y FDL era alto. Al inicio de los noventa el FDL organizaba asambleas en las comunidades viejas, de modo que los flujos de información del FDL hacia la comunidad eran relativamente abiertos. Sin embargo, cesaron este tipo de reuniones a causa de la tendencia de reducir los costos y expandir la cartera en nuevas zonas. En las comunidades, los flujos de información quedaron reducidos exclusivamente dentro de las redes de clientes. El FDL (casi) no organizaba actividades especiales con el objetivo de informar a la población local sobre la existencia y el contenido del trabajo del FDL o para captar la opinión de los clientes.

Un elemento que procedía de la sinergia alterada entre el FDL y el territorio, más particularmente las diferencias en calidad y cantidad de flujos de información, era la diferencia entre comunidades viejas y nuevas en cuanto a percepciones frente al FDL. En las comunidades viejas, dada la cobertura relativamente amplia y profunda, el programa era visto como una fuente interesante de crédito para todos. Una encuesta en el territorio mostró que la buena relación (accesible, informal, amistosa) entre el

FDL y la población era el segundo factor más apreciado por parte de los clientes. Al contrario, en las comunidades nuevas mucha gente no conocía bien el programa y los que lo conocían un poco lo calificaban predominantemente como una organización para las familias más “ricas”. Dado que los pocos clientes en las nuevas comunidades muchas veces eran comerciantes o productores grandes la reacción de los demás no era muy sorprendente. Incluso, se puede plantear que tal inserción ha creado un proceso de auto exclusión entre la población local.

El caso de Wiwilí demuestra que la naturaleza y el nivel de sinergia entre FDL y el territorio tienen implicaciones significativas para la cobertura. En general, una estrategia de “mancha de aceite” es condicionada por el nivel de integración inter-comunitario, mientras que el FDL establece nuevas conexiones con todos sus clientes en la comunidad. En cambio el modelo de “sacar con pinzas” implica muy poca inserción a nivel de comunidad y la cobertura queda reducida a las personas que ya tienen conexiones con redes conectadas al FDL. Aparte de la exclusión implícita, esta estrategia fomenta la auto exclusión dados los flujos de información imperfectos y las percepciones que crea en la población local.

### **Síntesis**

Como el mercado está inmerso en una estructura social sus perspectivas de éxito, es decir, las perspectivas para que pueda contribuir a un desarrollo amplio y no-discriminatorio, son determinadas por las características de esa estructura social. Aplicando esa tesis a relaciones

*mercantiles* entre familias rurales y una empresa crediticia rural con objetivos de sostenibilidad financiera, podemos decir que esas relaciones dependen crucialmente de su articulación con el capital social local, y que influyen de manera importante tanto en la sostenibilidad financiera como en la cobertura de la empresa crediticia.

El análisis comparativo del desempeño del FDL en Masaya mostró cómo los resultados diferenciados en términos de sostenibilidad en dos comunidades aledañas pueden ser atribuidos a diferencias en el capital social entre ambas comunidades. En una de estas comunidades, el FDL no logró imponer las reglas del juego necesarias para lograr la sostenibilidad y tuvo que terminar sus operaciones, ya que las relaciones de tipo “adhesión” presentes en esa comunidad y las percepciones en cuanto al significado de asistencia externa no permitieron establecer relaciones más mercantiles con el FDL.

El diseño institucional de una empresa crediticia que quiere tener una amplia cobertura en el sector rural necesita adecuarse a las características locales. Los productos financieros que ofrece deben tomar en cuenta las características agroecológicas y económicas locales, además de que su diseño institucional tiene que ser complementario con el capital

social de la localidad donde trabaja. Como las características del capital social local pueden variar bastante geográficamente, abogamos por cierta flexibilidad y creatividad por parte de las instituciones micro-financieras, si no existe el peligro de que las instituciones micro-financieras solamente se queden trabajando en los sectores donde es más fácil y, por tanto, más rentable dar crédito.

Al mismo tiempo, aunque es necesario para reducir los costos de transacción, el uso de las redes sociales locales puede resultar en varios sesgos de cobertura. Un análisis de los mecanismos sociales que inciden en el acceso de clientes potenciales en la zona de Wiwilí, nos mostró cómo estos mecanismos pueden introducir ciertos sesgos en la cobertura del sistema, dependiendo también de la estrategia de expansión de la empresa crediticia. Al construir un nuevo mercado de crédito, las empresas financieras con vocación de desarrollo deberían reflexionar bien sobre la forma cómo van construyendo los tejidos sociales para sostener sus operaciones. Además de criterios netamente financieros deberían utilizar criterios que sean complementarios con una cobertura amplia e insesgada. Solo de esta manera su contribución a la modernización rural puede ser realmente incluyente.

---

## Notas

<sup>1</sup> Cabe destacar que no menospreciamos la presencia histórica de una capa de productores “finqueros” medianos. Recordamos que el tema del peso relativo de estos productores “finqueros” medianos en comparación con los campesinos (semi) proletarizados y las grandes empresas capitalistas y haciendas fue un elemento central en el debate entre “campesinistas” y “desarrollistas” en la época sandinista (véase, por ejemplo, Bastiaensen, 1991; Baumeister, 1998).

<sup>2</sup> Para mayor información en español sobre el concepto de capital social, véase por ejemplo la página web del Banco Mundial en <http://www.worldbank.org/poverty/spanish/scapital/index.htm>

<sup>3</sup> No compartimos la tesis, popular en ciertos círculos del movimiento micro-crediticio, que es tan importante el acceso al crédito que su precio (alto) es un elemento secundario. Creemos que sucesos recientes, como la rebelión de los clientes de las micro-financieras en Bolivia -hasta hace poco considerado el paraíso del microcrédito sostenible- demuestran que no es posible transferir exagerados costos de transacción a los clientes por medio de intereses y otros costos.

<sup>4</sup> Aún cuando uno quiere argumentar a favor de un grado de subsidio estatal para poder hacer transacciones crediticias en estas zonas rurales difíciles (como nosotros haríamos), la necesidad de reducir los costos de transacción se mantiene y no se justifica regresar a un modelo de subsidios masivos en el mercado crediticio.

<sup>5</sup> El Fondo de Desarrollo Local es una de las instituciones micro-financieras más grandes en Nicaragua y con mayor presencia en el sector rural.

<sup>6</sup> Cambiamos los nombres originales de las comunidades por nombres ficticios para respetar su intimidad.

<sup>7</sup> El concepto de “elección de contratos” proviene de la nueva economía institucional que conceptualiza cada relación social como un contrato. El actor económico tiene varias opciones de contratos y elige el contrato de su preferencia.

<sup>8</sup> Las cosechas de dos años seguidos fueron bastante decepcionantes lo que fomentaba la protesta. Aunque la actitud del FDL pudiera haber sido más flexible, la situación no era de tanta gravedad como para justificar una reestructuración o condonación masiva de la deuda.

<sup>9</sup> Las causas subyacentes de la protesta no sólo tocaban a la problemática de la recuperación de los préstamos sino también al hecho de que existía temor entre los clientes de perder el control de “su” banco.

## Bibliografía

- BASTIAENSEN, J. (1991). *Peasants and Economic Development: A case-study on Nicaragua*, Universidad de Amberes, UFSIA, Facultad de Ciencias Económicas Aplicadas, 332 p + anexos.
- BAUMEISTER, E. (1998). *Estructura y reforma agraria en Nicaragua: 1979-1989*. Ediciones CDR-Universidad Libre de Amsterdam. Managua, Editorial Ciencias Sociales, INIES, 279 p.
- D'EXELLE, B., J. Bastiaensen y J. Vaessen (1999). “Local Institutional Environment and Development Interventions: A Comparative Analysis of Financial Programs in Two Nicaraguan Villages Affected by Agrarian Reform”, artículo presentado en el seminario: *Peasants, Local Organisation and Resource Management*, Amberes.
- D'EXELLE, B. y J. Bastiaensen (2002). “Institucionalidad local y la efectividad de la tecnología financiera: Un análisis comparativo de experiencias en Masaya” *Finanzas y Desarrollo Rural en Nicaragua: un Enfoque Institucional*, Flacso, Instituto Nitlapán-Universidad Centroamericana e Instituto de Política y Gestión del Desarrollo-Universidad de Amberes (a ser publicado).
- STIGLITZ, J.E. (2000). “Formal and Informal Institutions” in *Dasgupta, P. & I. Seragaldin Ed., o.c.*, pp. 59-68.
- VAESSEN, J. (2001). “Accessibility of Rural Credit in Northern Nicaragua: the Importance of Networks of Information and Recommendation” *Savings and Development*. Issue 1.
- VAESSEN, J., B. D'Exelle y M. Alemán (2000). “Factores que Determinan la Cobertura del Fondo de Desarrollo Local en Wiwilí”, Nitlapán, Universidad Centroamericana, Nicaragua.
- WDR (2000). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, World Bank, <http://www.worldbank.org/poverty/report/index.htm>
- WOOLCOCK (1999). *Managing Risks, Shocks, and Opportunity in Developing Economies: the Role of Social Capital*, The World Bank, Development Research Group.