



Las microfinanzas y los pobres

Hacia la integración entre las microfinanzas y el sector financiero formal

Elizabeth Littlefield y Richard Rosenberg

Cola frente a un cajero automático en Bolivia.

A DIFERENCIA de lo que cree la gente, los pobres necesitan y utilizan diversos servicios financieros, como depósitos y préstamos, por la misma razón que todo el mundo: para aprovechar una buena oportunidad, hacer reformas en la casa, enfrentar un gasto grande o solucionar una emergencia. Durante siglos, han recurrido a fuentes de financiamiento muy distintas. Aunque en su mayoría no tienen acceso a bancos ni otras instituciones financieras formales, en casi todos los países en desarrollo abundan prestamistas, cooperativas de ahorro y crédito y mutuales de seguros. Los pobres también pueden echar mano a otros activos: ganado, materiales de construcción o dinero debajo del colchón. Un agricultor pobre puede dar en prenda la próxima cosecha para comprar abono a crédito.

Sin embargo, desde el punto de vista del costo, el riesgo y la comodidad, los servicios financieros para los pobres suelen ser limitados. El dinero debajo del colchón lo puede robar alguien o desvalorizarse con la inflación. No se puede cuartear una vaca y venderla de a poco cuando se necesita un poco de efectivo. Ciertos tipos de crédito, sobre todo de prestamistas, son sumamente costosos. Las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio son poco seguras y no suelen ser muy flexibles en cuanto al monto ni al plazo de los depósitos y los préstamos. Las cuentas de depósito exigen un mínimo y pueden ser estrictas en cuanto a las extracciones. Las instituciones formales por lo general exigen garantías de préstamo fuera del alcance de la mayoría de los pobres.

Frente a ese vacío, en las últimas tres décadas han surgido instituciones microfinancieras (IMF) que atienden a clientes de pocos ingresos. En un principio, la mayoría funcionaba como organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro y con vo-

cación social. Inventaron técnicas de crédito: en vez de garantías prendarias, reducían el riesgo mancomunando garantías, valorando el ingreso del hogar o limitando los primeros préstamos a sumas pequeñas. La experiencia ha demostrado que los pobres devuelven fielmente los préstamos sin garantía y están dispuestos a absorber el costo total de otorgarlos: para ellos, el acceso es más importante que el costo.

Los pobres necesitan y utilizan una amplia variedad de servicios financieros, como cuentas de depósito, seguros y transferencias de fondos a sus familias en el extranjero. Ahora sabemos que es posible brindar esos servicios a largo plazo y con rentabilidad, y a veces a gran escala. De hecho, las instituciones microfinancieras bien administradas pueden superar a los bancos comerciales tradicionales desde el punto de vista de la calidad de sus carteras. En algunos países, las instituciones microfinancieras líderes son más rentables que el banco comercial local más próspero.

En momentos de caos, el microfinanciamiento ha sido más estable que la banca comercial. La crisis de 1997, por ejemplo, golpeó las carteras de los bancos comerciales indonesios, pero el reembolso de los préstamos de los 26 millones de microclientes del Bank Rakyat Indonesia apenas se redujo. Durante la reciente crisis bancaria de Bolivia, las carteras de las IMF se vieron afectadas, pero mucho menos que las de los bancos comerciales.

Hoy, el microfinanciamiento no satisface más que una pequeña fracción de la demanda estimada de los hogares pobres. Cientos de instituciones han demostrado que es posible ofrecerles servicios sostenibles a gran escala, pero aun así la mayoría es frágil, depende mucho de los donantes y tiene pocas probabilidades de crecer o independizarse. Son únicamente las

organizaciones profesionales y financieramente sólidas las que tienen posibilidades de competir para ganar, conseguir préstamos comerciales, estar habilitadas para recibir depósitos, y crecer en escala e influencia. Para lograr su máximo potencial, el microfinanciamiento debe dejar de ser un servicio especializado en los países en desarrollo y pasar a integrarse plenamente al núcleo de su sistema financiero.

Hay señales alentadoras. En algunos países se está derrumbando la muralla que separa al microfinanciamiento del sector financiero formal. El éxito comercial de algunas instituciones microfinancieras ha comenzado a atraer a operadores tradicionales. Se están forjando alianzas y se está aprovechando y compartiendo la infraestructura y los conocimientos del sector público y privado. Las nuevas tecnologías están reduciendo el costo y el riesgo de atender a los pobres. La calidad y comparabilidad de los informes, calificaciones y auditorías financieras están mejorando, y los inversionistas nacionales e internacionales están encauzando fondos al sector.

¿Qué hay en juego?

Aunque es costoso y metodológicamente difícil medir con exactitud el efecto de los servicios financieros en el bienestar de los hogares, hay cada vez más estudios serios que llevan a pensar que el microfinanciamiento puede mejorar indicadores como la estabilidad y el crecimiento, la escolaridad, la alimentación y la salud. También tiene ampliamente reconocido el mérito de haber elevado la condición de la mujer, permitiéndole contribuir más al ingreso y los activos del hogar y dándole así más control de las decisiones que afectan a su vida. Por supuesto, ha despertado un entusiasmo considerable entre especialistas y gobiernos, y naturalmente se han exagerado algunas de sus virtudes.

El microfinanciamiento no es una solución mágica que hará que la pobreza —y sobre todo la pobreza extrema— desaparezca. Pero no cabe duda de que los pobres lo valoran enormemente, como lo demuestra la fuerte demanda, la voluntad de absorber el costo total de estos servicios y el estricto reembolso de los préstamos, motivado más que nada por el deseo de conservar el acceso al crédito. Además, como el microfinanciamiento es un servicio sostenible, sus beneficios pueden perdurar mucho más allá de los subsidios públicos o particulares.

Las instituciones microfinancieras se insertan en un espectro mucho más amplio: el de las instituciones financieras con vocación social (IFVS), que incluyen a nivel estatal bancos de desarrollo y crédito agrícola y cajas postales y de ahorro, así como entidades más pequeñas como cooperativas de ahorro y préstamo. Se trata de instituciones con vocación social porque en su mayoría fueron creadas no para lograr un máximo de utilidades, sino para atender a los clientes que descuida el sistema bancario comercial. Las IFVS tienen una infraestructura y clientela gigantescas: según un estudio reciente que no pre-

tende ser exhaustivo, reúnen más de 600 millones de cuentas. Aunque no hay datos concretos sobre la proporción de clientes de las IFVS que son pobres, debe de ser sustancial a juzgar por el tamaño promedio de las cuentas.

Pese a su extenso alcance e infraestructura, las IFVS tienen considerables limitaciones. Algunas, sobre todo las estatales, brindan servicios inferiores, son muy ineficientes y no dejan de dar cuantiosas pérdidas. En muchos países, las autoridades financieras no consideran a las IFVS como parte del sistema financiero tradicional y no las supervisan con el mismo rigor que a un banco comercial. Con la excepción de algunos países, las IFVS captan un pequeño porcentaje de los activos del sistema financiero y quizá no planteen riesgos sistémicos. Pero en numerosos países, muchos —a veces la mayoría—

de los hogares que usan servicios financieros lo hacen a través de las IFVS. En Bolivia, por ejemplo, un 50% de las cuentas del sistema financiero están abiertas en IFVS, y en Côte d'Ivoire, un 65%.

Cuando se logra sanear IFVS grandes y darles orientación comercial, los resultados pueden ser asombrosos. En Mongolia, por ejemplo, el banco estatal de crédito agrícola se reestructuró, se dedicó al microfinanciamiento y luego se privatizó. Ahora atiende a la mitad de los hogares rurales mongoles a través de 375 puntos de venta y es rentable. El Bank Rakyat Indonesia es otra IFVS reestructurada que ahora brinda ser-

vicios de gran calidad a una enorme clientela pobre y produce pingües ganancias.

Mayor orientación comercial

Las principales instituciones microfinancieras funcionan en su mayoría como empresas, con técnicas y disciplinas de las finanzas comerciales. Invierten en sistemas de gestión e información más avanzados, aplicando normas contables internacionales, y contratando a estudios de auditoría tradicionales y calificadoras de riesgo comerciales. El año pasado, calificadoras líderes como Standard and Poor's y Moody's Investor Services evaluaron a más de 100 instituciones microfinancieras.

Crear sistemas financieros para los pobres implica crear dentro del país intermediarios financieros sólidos capaces de movilizar y reciclar el ahorro interno. El capital de los donantes e inversionistas sociales extranjeros disminuye a medida que maduran las instituciones y los mercados. Por eso cada vez más instituciones microfinancieras tramitan la habilitación como bancos o sociedades financieras especializadas, lo que les permite autofinanciarse ingresando a los mercados de capital y captando depósitos de grandes inversionistas institucionales y también de clientes pobres. Varias, sobre todo de América Latina, han recurrido a los mercados de deuda locales, generalmente a través de colocaciones privadas que absorbieron en su mayoría instituciones financieras locales.

Para lograr su máximo potencial, el microfinanciamiento debe dejar de ser un servicio especializado en los países en desarrollo y pasar a integrarse plenamente al núcleo de su sistema financiero.

Decenas de países están estudiando leyes que crearían habilitaciones para intermediarios especializados en microfinanciamiento, generalmente con mínimos de capital más bajos. Esta es una tendencia favorable en líneas generales, pero no exenta de riesgos. Los entes de supervisión que apenas dan abasto con los bancos comerciales podrían tener dificultad para asumir la responsabilidad de un nuevo grupo de instituciones pequeñas. Además, creando IMF especializadas a veces se desaprovecha la oportunidad de hacer participar en el microfinanciamiento a los bancos comerciales tradicionales.

En países tan disímiles como Haití, Georgia y México, las alianzas entre bancos comerciales e instituciones microfinancieras son una alternativa a que las IMF busquen habilitación financiera propia. Gracias a esas alianzas, las instituciones microfinancieras pueden recortar costos y ampliar su alcance, en tanto que los bancos pueden beneficiarse de la oportunidad de explotar nuevos mercados, diversificar los activos y aumentar los ingresos. Las alianzas ofrecen distintos grados de participación y distribución de los riesgos: desde una oficina central compartida hasta bancos que hacen inversiones de cartera e inversiones directas en el capital de instituciones microfinancieras (véase el gráfico).

En África, América Latina y Asia, algunas instituciones financieras se están volcando a prestar directamente servicios bancarios a particulares de menos ingresos, ya que a causa de la globalización financiera hay más competencia con los bancos internacionales por grandes clientes institucionales. En Egipto, por ejemplo, el Banque du Caire entró al mercado hace dos años y ahora ofrece microfinanciamiento, además de productos tradicionales, en sus 230 sucursales. No es posible todavía saber si los bancos se dedicarán en masa al microfinanciamiento. Bien administradas, las instituciones microfinancieras han demostrado ser rentables, pero la atención de este mercado exige cambios a nivel de sistemas, personal y filosofía que plantean dificultades para los bancos tradicionales.

Como los clientes de menos ingresos tienen cuentas y realizan transacciones más pequeñas, es importante reducir los costos de transacción. La informática y la calificación crediticia han abierto muchas oportunidades importantes para atender a esta clientela, de modo que en muchos lugares se está diluyendo la distinción entre el microfinanciamiento y el financiamiento al consumidor. En algunos países, los minoristas, las instituciones de financiamiento al consumidor y las sociedades de crédito hipotecario están aplicando metodologías de microfinanciamiento a su infraestructura para explotar el nuevo mercado de crédito personal, sin garantía colateral, a trabajadores autónomos y hogares.

Surgen nuevos vínculos

Los bancos comerciales y las IMF están forjando alianzas.



Las instituciones microfinancieras están comenzando a trabajar con agencias calificadoras de solvencia para aumentar la productividad, mejorar la calidad de la cartera y reducir el margen de intermediación. Esto aminora el riesgo de las instituciones microfinancieras y permite a los clientes formar un perfil de solvencia que los hace más interesantes a los ojos de los bancos y minoristas tradicionales. Por ejemplo, más de 80 instituciones microfinancieras de Perú trabajan con Infocorp, una empresa privada de información crediticia. En Turquía, Maya Enterprise for Microfinance negoció con Garanti Bankasi, un banco privado líder, el acceso a la calificadoras de riesgo nacional para evaluar solicitudes de tarjetas de crédito y otros instrumentos de deuda. La nueva

reglamentación sobre microfinanciamiento del banco central de Rwanda exige a las instituciones microfinancieras comunicar datos sobre los prestatarios a un órgano recopilador.

Los avances en los canales de prestación y tecnología de la información también prometen reducir el riesgo y el costo. Los proveedores de microfinanciamiento están examinando la posibilidad de utilizar tiendas minoristas, quioscos virtuales, correos e incluso agencias de lotería. Los sistemas de distribución actuales quizá permitan brindar servicios financieros a menor costo y llegar a zonas más pobres y menos pobladas. En el plano tecnológico, hay empresas en el sur de África que están trabajando en servicios bancarios de bajo costo por telefonía celular para clientes pobres. Bolivia, México, India y Sudáfrica están utilizando tarjetas inteligentes, lectores de huellas digitales y asistentes digitales personales. Naturalmente, estas nuevas tecnologías y estrategias no siempre funcionan en la práctica como se esperaba en su momento, pero algunas ya han demostrado su valor y seguramente seguirán apareciendo otras.

Veinte años atrás, el principal reto era metodológico: encontrar técnicas para conceder y cobrar préstamos no garantizados a "microempresarios" y hogares pobres. El reto actual es más bien sistémico: lograr una mejor integración entre los variadísimos servicios de microfinanciamiento y los sistemas y mercados financieros tradicionales. Aunque no está claro hasta dónde llegará esa integración, los primeros indicios son alentadores. Los logros realizados hoy en el mundo entero habrían sido impensables hace una o dos décadas. ■

Elizabeth Littlefield es presidenta del Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), una organización integrada por un grupo de organismos donantes cuyo propósito es formar un vasto sector microfinanciero que brinde a los pobres servicios financieros sustentables, flexibles y de gran calidad. Richard Rosenberg es asesor ejecutivo en políticas del CGAP.