



Microfinanciamiento: Servicios bancarios para los pobres

Ina Kota

MUFIYA Khatoon —una joven del campo, pobre y analfabeta, de Bangladesh— pasaba sus días mendigando unas onzas de arroz para alimentar a sus hijos. Ansiaba tener un modo de ganarse la vida, pero no tenía los fondos para iniciar un negocio y nadie le podría prestar dinero en condiciones que ella pudiera cumplir. Hasta que descubrió al Banco Grameen, una de las primeras instituciones microfinancieras (IM), que abrió sus puertas en Bangladesh rural tras la hambruna de 1976. En 1979, Grameen le prestó a Mufiya 500 taka (unos US\$22) a un año, para iniciar un negocio de artículos de bambú. Como condición debía formar un grupo de cinco personas en situación parecida. La tasa de interés sería del 20% y debía reembolsar el 2% del préstamo cada semana. Condiciones duras, quizá, pero mejores que la tasa del 150% que le hubiese exigido un prestamista local. Mufiya logró iniciar su negocio de artículos de bambú y al cabo de un año reembolsó el préstamo. Su situación económica ha mejorado y ahora es dueña de su propio destino.

El microfinanciamiento le dio a Mufiya —como a millones de pobres sin historial crediticio, garantías o ingresos estables— acceso a servicios financieros básicos. Un acceso que no tiene la mitad de la población mundial: casi 3.000 millones de pobres. Para la mayoría de los bancos corrientes ellos representan un riesgo elevado y difícil de atender ya que suelen vivir dispersos en áreas remotas, y la concesión y mantenimiento de los pequeños préstamos que requieren resulta onerosa. Pero el microfinanciamiento, que se especializa en ofrecer préstamos pequeños y otros servicios financieros incluso a los más indigentes, desafía esas creencias tradicionales.

En las últimas tres décadas, el minúsculo experimento microfinanciero sin fines lucrativos de Grameen en Bangladesh pasó a ser una industria mundial. El Banco Grameen y su fundador Muhammad Yunus recibieron el Premio Nobel de la Paz en 2006 por sus servicios financieros pioneros a los más pobres de los pobres. Muchos adeptos creen que el microfinanciamiento es importante para erradicar la pobreza del mundo. ¿Tendrán razón?

Panorama actual

Actualmente participan en el microfinanciamiento gobiernos, filántropos, inversionistas sociales y aun bancos comerciales, como Citicorp e ING, atraídos por el lucro potencial y la res-

ponsabilidad social de las empresas. Los clientes pueden acudir a un banco tipo Grameen, o también a cooperativas de microfinanciamiento, bancos públicos y comerciales y, desde hace poco tiempo, a bancos islámicos (que aplican principios financieros islámicos, como el riesgo compartido). Además de microcréditos, las IM ofrecen servicios de depósito, ahorro, jubilación y seguros. Los microseguros surgieron de la necesidad de asegurar activos, como los implementos agrícolas, adquiridos mediante microcrédito. De hecho, los instrumentos de ahorro y servicios de transacción de las IM son tan importantes como los préstamos.

Los clientes de las microfinancieras viven en áreas rurales y urbanas: los pobres del campo se endeudan para engordar ganado o producir leche, artículos de bambú o tejidos, y los de la ciudad para poner ventas callejeras, carretas-taxi o modisterías. Además, el microfinanciamiento ha trascendido sus raíces de países en desarrollo: Ahora existen IM para pobres en países industriales.

Aun así, es difícil obtener datos fiables. Se estima que actualmente operan de 300 a 25.000 IM, según cómo se definan. El *Microfinance Information eXchange* (MIX), conocido como el “Bloomberg” del microfinanciamiento, registra unas 1.000 microfinancieras en el mundo, casi la mitad de ellas autosostenibles. Es difícil calcular el número de prestatarios: las estimaciones oscilan entre 30 y 500 millones. El grupo de cabildero Microcredit Summit Campaign, con sede en Washington, verificó más de 64 millones en todo el mundo

Una actividad importante

Microcredit Summit Campaign afirma que el microfinanciamiento se ha disparado en el mundo en los últimos seis años.

Año	Número de instituciones verificadas	Número de clientes paupérrimos verificados
2000	78	9.274.385
2001	138	12.752.645
2002	211	21.771.448
2003	234	35.837.356
2004	286	47.458.191
2005	330	58.450.926
2006	420	64.062.221

Fuente: *State of the Microcredit Summit Campaign Report* (2006).

en 2006, frente a más de 9 millones en 2000 (véase el cuadro). Muchos más millones de pobres tienen sus ahorros en IM.

Cómo funcionan

Las IM suponen que sus clientes tienen el ingenio necesario para administrar sus propios asuntos, pero no que todos los pobres son deudores fiables. Han adoptado dos enfoques básicos:

No será fácil mantener los servicios a los pobres de zonas rurales remotas, sobre todo los que tienen los ingresos más bajos.

Préstamos a grupos solidarios. El Banco Grameen es considerado el pionero del modelo de préstamos a grupos solidarios, ahora adoptado en muchos países. Los individuos deben formar un grupo y asumir responsabilidad mutua por sus préstamos. La principal garantía de reembolso para el Banco Grameen es la presión social. Además, limita el riesgo enfocándose en mujeres, que se consideran más fiables debido a los lazos comunitarios basados en la familia. A principios de 2007, el Banco Grameen declaró casi 7 millones de prestatarios, 96% de ellos mujeres pobres y analfabetas de aldeas remotas; y, desde 1976, dice, ha prestado US\$6.000 millones con una tasa de reembolso del 98%.

Préstamos individuales. Son préstamos mayores, a individuos sin garantía colectiva, y en condiciones más flexibles. Los prestatarios típicos no son los más pobres que desean empezar un negocio sino autoempleados que son buenos negociantes. En algunos casos, el prestatario tiene una pequeña garantía prendaria. Acción, una IM líder que opera en América Latina y el Caribe, África y Asia, ha adoptado préstamos individuales, pequeños y a corto plazo, de US\$100 a US\$500, a tasas de interés que reflejan el costo de sus fondos, según ella. Los oficiales de crédito examinan no solo la situación financiera del prestatario, sino también referencias de clientes y vecinos. Incentivos como la posibilidad de obtener montos cada vez mayores y capacitación empresarial y vocacional estimulan el reembolso. En países como Bolivia, se han creado centrales de riesgo para forzar al pago.

La senda para el futuro

Aunque el microfinanciamiento parece promisorio para ofrecer servicios financieros a los pobres, su futuro ha sido objeto de muchos debates.

¿Es sostenible? Si el microfinanciamiento tiene éxito comercial, podría dejar de depender de subsidios, que en la actualidad alcanzan cientos de millones de dólares. Las IM deben llegar más a los pobres de las ciudades, los cuales, por estar concentrados, se pueden atender más fácilmente. Pero no será fácil mantener los servicios a los pobres de zonas rurales remotas, sobre todo los que tienen los ingresos más bajos, debido a los altos costos y a los riesgos que suponen.

¿Debe ser sostenible el microfinanciamiento? Un microfinanciamiento con criterio más comercial podría abando-

nar a los más pobres por clientes relativamente más ricos, que convencionalmente son más seguros. Por lo tanto, las IM podrían entrar a competir directamente con los bancos tradicionales, y, al buscar sostenibilidad comercial, se podría perder el beneficio especial para los más pobres. No obstante, en algunos lugares, IM altamente subsidiadas podrían estar desplazando a IM sostenibles, y la utilidad de los subsidios sería entonces precaria. Cabría preguntarse también si las IM deben concentrarse en los prestatarios más pobres o si existen mecanismos mejores, dadas las restricciones presupuestarias.

¿Por qué son tan altas las tasas de interés? Las tasas de interés de los microcréditos oscilan entre el 20% y el 35% (incluso después del ajuste por inflación). Para las IM los costos administrativos (por ejemplo, preselección de clientes), de concesión de préstamos y riesgos, son mucho más altos que para los bancos comerciales. Para algunas IM, las tasas de interés cubren el costo de operación, mientras que otras cobran una prima de riesgo. Algunos dicen que pese a las altas tasas de interés, los préstamos mejoran el bienestar de los prestatarios y que los costos bajarán al crecer la infraestructura de la industria. Todos concuerdan en que el aumento de la competencia es clave para reducir las tasas de interés.

¿Cuál es el marco regulatorio y jurídico necesario? El marco regulatorio y jurídico aplicado a grandes instituciones financieras comerciales tal vez no sea adecuado para el microfinanciamiento. Países como Marruecos y Kenya han creado marcos jurídicos para las IM. Al tratar de estimular a las IM, los desafíos clave son proteger a los depositantes y prestatarios, limitar los costos de supervisar a las IM, e impedir que la regulación restrinja la innovación y la competencia. ¿Cómo se debe equilibrar, por ejemplo, la protección al consumidor, la carga regulatoria y la sostenibilidad y el desarrollo?

Ingreso a la era digital

La tecnología podría dar algunas respuestas. Actualmente, la “banca sin sucursales” opera en Colombia, Filipinas y Sudáfrica. Los operadores comerciales utilizan puntos de venta y teléfonos móviles para tratar con los pobres rurales, y autorizan a comerciantes locales para realizar transacciones en efectivo en su nombre. La existencia de esos servicios es especialmente importante en zonas donde las familias dependen de remesas provenientes de centros económicos o del exterior. Seguramente la tecnología reducirá los costos de transacción, y permitirá que las IM crezcan y lleguen a más clientes.

La última innovación es el mercado microfinanciero digital, en el que IM basadas en Internet, como Kiva.org, se alían con prestamistas locales para conectar a prestatarios de bajo ingreso con inversionistas sociales más ricos: un individuo podría conceder un préstamo de tan solo US\$25. Una posible deudora, Zemfira Bayramova, de Azerbaiyán, anuncia que necesita US\$1.000 para comprar tres terneros. Una vez recibidos los US\$1.000, los fondos se envían a un cliente local, la asociación de crédito Komak, que le entrega los fondos a Zemfira. Kiva.org afirma que a abril de 2007 había procesado casi US\$5 millones en préstamos, frente a US\$400.000 en octubre de 2006. ■

Ina Kota es parte del equipo de Finanzas & Desarrollo.