

Microfinanzas Vinculadas al Desarrollo de Población Pobre y Excluida: Otra Visión

Reflexiones para que las microfinanzas contribuyan efectivamente al desarrollo de Nuestra América

Las microfinanzas han tenido un crecimiento sostenido en los últimos 15 años, sobre todo en lo que respecta a actividades de microcrédito. Este avance invita a reflexionar sobre las cuestiones a tener en cuenta para que las microfinanzas puedan aportar efectivamente a la integración económica y social de grupos de población de América Latina marginados en su acceso al trabajo, en su porcentaje de apropiación de la renta nacional, y en general, como causa y consecuencia de esa marginación, en desventaja a la hora de apropiarse de los bienes producidos por la cultura humana.

El presente documento está dirigido a profesionales del sector de las microfinanzas, a decisores políticos y técnicos de las esferas de los gobiernos y de organismos multilaterales relacionados o interesados en los procesos de microfinanzas, y a los estudiosos de estos temas en los ámbitos sociales y académicos. Propone un enfoque crítico sobre las prácticas desarrolladas, y se interroga sobre el sentido final de este tipo de actividades.

Esta intención, de vincular la expansión de las microfinanzas con el real desarrollo de personas y comunidades, presenta para los autores de este documento múltiples interrogantes, que se irán expresando en los siguientes párrafos. Antes de pasar a ellos, queremos compartir algunas convicciones básicas que orientan nuestras reflexiones posteriores.

Expansión de las microfinanzas y evolución de la pobreza

El período de expansión de las microfinanzas coincide con un intervalo de tiempo donde se ha profundizado la brecha entre ricos y pobres en nuestra región. Este fenómeno parece responder a causas estructurales no impactadas por las prácticas desarrolladas, que han estado limitadas a prestaciones de microcrédito¹. Lo que se evidencia es que la expansión de servicios microfinancieros, de por sí, no parece tener impacto sobre esta situación.

Ante esta realidad quedan dos opciones: pensar que la ausencia de impacto se debe a una expansión aun limitada de estos servicios, o pensar que los supuestos sobre los que se construyó la idea de que el microcrédito era de por sí una estrategia en la lucha contra la pobreza pueden ser repensados críticamente, tanto en sus aspectos teóricos como en las condiciones reales de su implementación.

La idea de que el microcrédito constituía una estrategia exitosa en la superación de la pobreza estuvo unida al predominio de ideas denominadas ahora “neoliberales”, que interpretaban a la pobreza como el resultado de la falta de acceso a mercados de esa población marginada,

¹ Entendemos por microfinanzas todos los servicios financieros destinados a pequeñas unidades de negocios individuales, familiares o asociativas cuyas demandas, por su volumen, no son tenidas en cuenta por al Banca tradicional. No compartimos la tendencia a utilizar como sinónimos microfinanzas y microcrédito, ya que este último es sólo uno de los servicios financieros necesarios para ese tipo de unidades de negocios.

entendiendo que la posibilidad de estas de ofrecer bienes y servicios debería terminar con esa situación de marginación, y el crédito era una condición imprescindible –y en muchos casos entendida como suficiente- para concretar esa oferta. El papel del mercado como el que mejor asigna recursos ha sido intensamente expuesta por los representantes de ese pensamiento, y retomado por nuestros gobiernos, que a su vez encontraron en el microcrédito la “varita mágica” para reducir la pobreza sin incurrir en costosas inversiones, pues desde esta visión los pobres pueden financiar su desarrollo.

Este razonamiento contiene, entre otros, dos supuestos no confirmados en la realidad latinoamericana de estos años. El primero de ellos, es que el mercado se construye sobre la concurrencia de actores iguales en oportunidades, que cuentan con la misma información, y comparten los mismos valores respecto a la acumulación de riqueza como bien. El segundo, que existía un mercado con poder adquisitivo para absorber los bienes y servicios producidos por estos nuevos actores económicos habilitados o fortalecidos a partir de esta estrategia de microcrédito.

El primero de estos supuestos ha sido desmentido reiteradamente, tanto por las asimetrías en la construcción de los mercados nacionales, como por la inequidad reinante en los términos del intercambio en el mercado global. El segundo supuesto ignoró que durante los últimos treinta años se produjo en la región una redistribución regresiva del ingreso, lo que por un lado fue causa de la pobreza creciente, y por otro constituyó mercados internos empobrecidos, con decreciente poder adquisitivo, que no pueden absorber esa mayor oferta de bienes y servicios que se lograría a partir de microcréditos². Al final de cuentas, se trata de mercados de pobres en donde compran y venden pobres.

De hecho, ni todas las personas marginadas y excluidas tienen posibilidad y capacidad de desarrollar actividades microempresariales, aunque cuenten con financiamiento para ello; ni todas las micro y pequeñas empresas pueden ser exportadoras para suplir la baja demanda de los mercados internos. Por el contrario, los mercados internos son el destinatario de la casi totalidad de bienes y servicios que se pueden producir con apoyo del micro financiamiento.

Nuestra principal conclusión ante este cuadro es que las microfinanzas pueden ser un poderoso medio en la lucha contra la pobreza, si hacen parte de estrategias más integrales y generales, que incluyan acciones que impacten sobre las desventajas estructurales crónicas que obligan a millones de personas a nacer, vivir y morir en condiciones de pobreza. Si estas estrategias hicieran parte a su vez de políticas de desarrollo nacionales, regionales y locales, el papel positivo de las microfinanzas serían perdurables, y darían lugar a prestaciones sustentables de estos servicios en el tiempo.

Microempresas, comunidad y mercados

Nuestra convicción es que las microfinanzas serán un medio de inclusión y desarrollo en la medida que respalden actividades viables desde el punto de vista de la comunidad y del mercado.

² Si las instituciones que ofrecen microcrédito analizaran la morosidad de sus carteras no sólo en términos “bancarios” (plazo, monto, tipología de producto, calidad de proceso, etc) y se interesaran por las causas de la falta de pago, comprobarían que la inviabilidad o limitadísimas perspectivas de la actividad microempresaria emprendida abarca gran número de casos.

Esta viabilidad tiene por lo menos los siguientes componentes: a) existencia de franjas de consumo con el poder adquisitivo adecuado a la oferta de bienes y servicios realizada que permitan constituir una demanda real; b) contexto de competencia razonable para planificar procesos de acumulación mínima necesaria para la consolidación de las actividades económicas financiadas; c) inclusión de estos proyectos en estrategias de desarrollo local y regional que garanticen el diseño del marco de protección jurídico, político y económico imprescindible para el sostenimiento en el tiempo de estas actividades³; d) aprovechamiento y acumulación de experiencia social que permita combinar competencia y colaboración a fin de impedir que el ingreso personal sea la variable fundamental y permanente del desarrollo de la competitividad, aumentando de esta manera la pobreza.

La idea de que los pobres resolverán su situación transformándose en individuos que pasen a competir entre sí para aprovechar las escasas oportunidades a su alcance es fantasiosa, cuando no malintencionada. Por el contrario, pensar que las personas podrán mejorar su situación asumiéndose como miembro de su comunidad, y explorando caminos comunes para superarse, parece mucho más razonable.

De hecho, las comunidades han desarrollado siempre actividades de microfinanzas, que adoptan las formas del “pasanaco” en Boliva, las “roscas” en México o “cadenas” en Colombia, las “natilleras” en Antioquia (Colombia), las “vaquitas” en Argentina y Uruguay, las “cajas de crédito”, “fondos familiares” y “fondos rotatorios comunitarios” en diferentes regiones de América, así como muchos servicios ofrecidos por cooperativas de producción como financiamiento de insumos, de procesos de producción y comercialización, entre otros.

Una crítica severa que hacemos a los modelos de desarrollo de microfinanzas “comerciales” en América Latina es el haber transplantado mecánicamente los criterios bancarios a la prestación del servicio de crédito y ahorro a población excluida y pobre, ignorando la acumulación de sabiduría cultural comunitaria de larga tradición y arraigo en nuestra América.

Microfinanzas, paradigmas y categorías

Abordar el desarrollo de actividades de micro finanzas que impacten en el desarrollo de personas y poblaciones pobres obliga a construir un nuevo paradigma relacionado a esta actividad. Y este paradigma debe redefinir categorías que son parte de la actividad –como sostenibilidad, rentabilidad, gobernabilidad, costos operativos, costos financieros, mejores prácticas, subsidios, etc.- que a la luz de una nueva comprensión del problema adquirirán nuevos significados.

Esto no significa, desde luego, desestimar toda la experiencia acumulada durante estos años. Por el contrario, se trata de utilizarla a partir de las preguntas sobre el sentido de lo que se hace, su relación con la disminución de la pobreza, y su inscripción entre las herramientas disponibles para que una comunidad mejore su situación. Quizás sólo así se pueda pasar del actual modelo de microcrédito basado en la oferta, a una actividad de microfinanzas basada en la demanda, o sea, en las necesidades de las personas y grupos a los que se intenta promover.

³ Y no como sucede actualmente en Colombia donde la perspectiva para las micro y pequeñas empresas, especialmente las de carácter rural, es de desprotección y de exposición a una competencia desleal como resultado del Tratado de Libre Comercio TLC con los Estados Unidos.

El paradigma que no compartimos es el de que los pobres pueden financiar su propio desarrollo. De nuestra práctica profesional se desprende, por el contrario, que la superación de la pobreza requiere de un inmenso esfuerzo de planificación y acción de los Estados (nacionales, regionales y locales), de las comunidades e instituciones formativas y de apoyo al desarrollo (Universidades, Institutos de Tecnología, ONGs y otros); y de una modificación de las reglas (leyes y costumbres) que reproducen la pobreza como condición de una manera de producir riqueza.

Las actividades de microfinanzas adquieren sentido como parte de ese esfuerzo, no como una estrategia o fin en sí mismo, donde se termina confundiendo su éxito con la transformación de la actividad en un buen negocio para la banca, las micro financieras, las ONGs, y en últimas para los inversionistas, ignorando qué efectos reales produce en los destinatarios de esos servicios que son las microempresas, los pobres y los excluidos.

Conviene aclarar que con la afirmación anterior no se cuestiona la legalidad de las operaciones financieras que son rentables con base a servicios ofrecidos a los pobres, sino la legitimidad de consumir en esas “operaciones comerciales” recursos y subsidios de gobiernos y organismos multilaterales y privados destinados a combatir la pobreza, y de obtener protecciones normativas invocando tal fin.

Además, como lo manifiestan diversos especialistas y actores de las microfinanzas, y con sobradas razones, los pobres y en especial las mujeres son “buenas pagas”, pero esta realidad se utiliza para sustentar el “buen negocio” que es prestarle a lo pobres, y no como una prueba de la responsabilidad – muchas veces a costa de sus activos - y la voluntad de progreso de las comunidades e individuos que las integran.

La cooperación y los subsidios

Respetados organismos multilaterales destinan importantes recursos como donaciones para subsidiar a las entidades financieras comerciales que tienen como clientes a quienes pueden pagar por los servicios y que por lo general son los **menos** pobres de los pobres. Ven esta vía como la más “sostenible” asumiendo que a la banca y al sector financiero solo le faltan algunos “incentivos” para atender a los pobres y marginados.

Los gobiernos por su parte, al igual que algunos organismos multilaterales, abordan el problema de acceso a servicios financieros fondeando entidades financieras y de microcrédito, sin preocuparse mucho de que esos recursos los utilicen los que mas los necesitan o que la oferta de servicios sea adecuada a las características de esta población, pues asumen que al final el mercado se encargará de asignar de manera eficiente estos recursos.

Pero la realidad es contundente al demostrarnos que ni los bancos ni el sector financiero formal (el que es vigilado y regulado) tienen suficientes incentivos para atender a la población más pobre y excluida del desarrollo. Sin embargo, con el argumento de que son ellos los eficientes y los que pueden atender a los pobres de manera sostenible y por mucho tiempo, diversas instituciones obtienen donaciones, subsidios y protección jurídica para operar en condiciones y con intereses comerciales. Es un contrasentido, pero esta situación es normal en nuestros países, muchas veces impulsada desde el exterior.

Y la gran mayoría de pobres, los más pobres, como los indígenas, las negritudes, los desplazados, los marginados urbanos y los pequeños productores rurales continúan sin acceder a estos servicios, pero con la promesa de que algún día estos llegarán de la mano de los bancos y del sistema financiero formal. Claro, sin olvidar (y a veces olvidando) que estos “nichos de mercado” no son rentables.

¿Por qué estos subsidios no llegan a donde deberían llegar, que es a financiar estrategias e iniciativas dirigidas a los más pobres y preferiblemente de los mas pobres? Aprendiendo de los errores del pasado, como el paternalismo excesivo, las prácticas clientelistas, la ausencia de control y la ingenuidad de muchos donantes: ¿ por qué no utilizar estos subsidios para generar capacidades locales y capital social con esquemas de microfinanciamiento en las comunidades pobres y marginadas, así este modelo no sea masivo y comercial? ¿Por qué no utilizar un modelo de subsidios “inteligentes” para crear y fortalecer microfinanzas populares y alternativas?

Hacia la construcción de un nuevo paradigma: Interrogantes

El paradigma actual de las microfinanzas hace de la masificación uno de sus criterios principales de sostenibilidad. La cantidad de operaciones constituiría la cartera apropiada para cubrir los gastos operativos correspondientes y permitiría así amortizar los costos fijos de la prestación. La sanidad de esas carteras, a su vez, permitiría compensar adecuadamente los costos variables, produciendo la rentabilidad necesaria para atraer inversionistas a la actividad.

Vincular las microfinanzas al desarrollo nos orienta a la atención de un mercado selectivo, que no necesariamente es pequeño, pero que claramente no es masivo. Comprendería a aquellos proyectos incluidos dentro de un programa de desarrollo local o regional, donde otros actores –el Estado y las grandes empresas entre los principales- integren una estrategia que permita compensar las limitaciones estructurales que generan la pobreza.

Esta definición acarrea varios problemas. El primero de ellos es: ¿cómo planificar la sostenibilidad de una operación que tenga un techo respecto a la colocación total de dinero o de receptores de los servicios? ¿Qué otros criterios de rentabilidad será necesario poner en juego para compensar esa limitación del ingreso potencial?

El segundo de los problemas es la elevación de los costos operativos. El análisis sobre la pertinencia de proyectos en cuanto a sus posibilidades de mercado e inscripción en estrategias más integrales requiere, evidentemente, de un análisis más calificado que el estándar establecido para las actuales prácticas de microcrédito. En definitiva, uno de los desafíos metodológicos será: ¿cómo sostener una operación que presupone ingresos limitados y a su vez requiere de costos de análisis más elevados?

Otro grupo de interrogantes aparece cuando se debe definir el o los operadores adecuados de este tipo de servicios microfinancieros. ¿Tiene sentido, o es posible, mantener la actual idea de organizaciones especializadas en la “minorización” del crédito? ¿O serán organizaciones productivas o comunitarias ya existentes las que deberán desempeñar ese rol?, ¿o será una combinación de ambas experiencias?

En el segundo de los casos, surgen tres grupos de preguntas. El primero: ¿tienen estas organizaciones la posibilidad de acceder al fondeo necesario para prestar estos servicios?, ¿cómo se articularía un sistema de garantías y de control que haga posible la disponibilidad de fondos para sus asociados o miembros?, ¿existirían los inversores o entidades de “tercer” grado que confiarían fondos a estas instituciones a fin de ser represtados a sus socios o miembros?

Un segundo grupo de preguntas interroga sobre los siguientes temas: ¿tienen estas organizaciones la capacidad para asumir estas responsabilidades financieras? ¿Cómo harían la planificación general y el estudio específico de los casos?, ¿cómo organizarían los procesos de análisis de crédito, desembolso y recuperación de los mismos, al igual que con el ahorro y otros servicios financieros⁴?, ¿cómo se financiaría la asistencia técnica necesaria para que adquieran las mínimas capacidades o las mejoren?

Finalmente, también: ¿emprenderían estas organizaciones operaciones de microfinanzas sin límite en el tiempo, o estarían sólo organizando operaciones puntuales con principio y fin?, ¿se cumplirá el supuesto de que la necesidad de crédito será permanente desde el punto de vista del demandante? Si no fuera así ¿cómo compatibilizar la especialización con lo puntual (no masivo) de las operaciones de microfinanzas?

Otro grupo de inquietudes surgen alrededor del tema de la “governabilidad” de las organizaciones y las operaciones que se desarrollen bajo este vínculo de microfinanzas y desarrollo. En la última década mucho se ha escrito y reflexionado alrededor de la gobernabilidad de las instituciones especializadas que actúan bajo el paradigma actual de las microfinanzas. El fracaso reiterado de experiencias de magnitud ameritaron ese trabajo, y esa producción se fue inclinando a asociar gobernabilidad a rentabilidad, haciendo hincapié en la calidad y objetividad de los procesos, a la sanidad de las carteras, y a los mecanismos compensatorios –de control y delegación- entre “dueños” y “gerentes” de este tipo de operaciones.

¿Cómo repensar los temas de gobernabilidad cuando la rentabilidad va a ser una necesidad pero no ya el objetivo de la operación microfinanciera? ¿Cómo administrar situaciones donde puede no haber diferencia entre “dueño”, “gerencia” y “cliente” de la organización o del proyecto? ¿Cómo neutralizar las prácticas “clientelistas” y “amiguistas” que, a priori, pueden afectar de manera especial a prestadores no especializados de servicios microfinancieros?

Otra instancia de interrogantes se refiere a la unidad de análisis que debe ser abordada para evaluar la factibilidad de proyectos de microfinanzas. En una visión que articule a estas con el desarrollo habrá, necesariamente, que agregar a las ya tradicionales de “negocio” y “familia”, la de “comunidad”, lo que abre una extensa lista de preguntas teóricas y metodológicas difícil de dimensionar por adelantado.

Finalmente, y sin agotar la lista, también queda pendiente una nueva definición de “sostenibilidad”. La actual en el sector se refiere a las posibilidades comerciales de continuar con la actividad hacia el futuro, atendiendo a la cobertura de gastos y producción de dividendos para los inversionistas, sin incluir elementos que tomen en cuenta la suerte corrida

⁴ Como las remesas, las transferencias, los seguros, entre otros.

por los tomadores de servicios, en nuestro caso los microempresarios, los pobres y los excluidos.

El concepto de sostenibilidad funciona sobre el supuesto de que si los pobres pagan es porque su situación va mejorando. En verdad, esto no toma en cuenta ni las reales estructuras de cartera y sus formas de producir rentabilidad, ni la habitual rotación de clientes que permite y evidencia la permanente producción y reproducción de pobres en América Latina.

Desde nuestra visión, la pregunta es: ¿cómo separar los costos de una operación de microfinanzas, de los costos adicionales que requiere la superación de la pobreza? ¿Cómo comprometer a actores públicos y privados en procesos comunitarios, locales y regionales, que hagan las inversiones correspondientes a tal fin⁵? O dicho de otra manera: ¿cómo inscribir operaciones de microfinanzas dentro de estrategias para el desarrollo, determinando sus costos propios y la manera de sostenerlos?

A título de introducción

Con la conciencia de estar iniciando un camino, y no finalizándolo, queremos compartir unas reflexiones que serán sólo una conclusión para este documento, pero aspiran a ser una introducción para un debate y unas prácticas futuras enriquecidas.

Sin embargo, debemos señalar que no estamos diciendo nada nuevo.

En primer lugar decimos lo que dice cualquier Banco, así no se dedique a las microfinanzas: “hay que prestarle dinero a proyectos viables y rentables”. Lo novedoso que agregamos es que, si nuestra actividad está vinculada al desarrollo y el retroceso de la pobreza, a diferencia de cualquier Banco deberemos ponerlo en práctica. Esto significará dejar de tener una mirada exclusivamente “garantista” – procedimental o patrimonial- de la recuperación, y pasar a innovar realizando verdaderos análisis de viabilidad de los que no se puede ufanar la banca tradicional a la que tanto se imita en el sector.

Tampoco decimos nada nuevo cuando pensamos en la necesidad de relacionar los servicios de microfinanzas a las prácticas y saberes previos acumulados en nuestras comunidades. En muchos casos, lo que hoy aparece como innovación metodológica será sólo recuperación de prácticas y saberes no tenidos en cuenta, en algunos casos porque diversas coyunturas no los hicieron disponibles para esas comunidades –procesos inflacionarios, falta de normativa adecuada, normativa que combatía esas experiencias, procesos de represión política que eliminaba a los líderes de esas prácticas, etc.-, o en otros porque deliberadamente se ignoraron para justificar la necesidad de un modelo rentístico para luchar contra la pobreza.

Además, no decimos cosas nuevas cuando creemos que las metodologías solidarias son necesarias y viables para comunidades en condiciones de pobreza extrema y marginación tan comunes en América. Lo nuevo es que de un tiempo para acá, y con el auge de las microfinanzas “comerciales” las metodologías solidarias como los bancos comunales, los grupos solidarios y de auto ayuda vienen siendo desmontadas y desacreditadas, sobre todo las

⁵ Inversiones en infraestructura de transporte, telecomunicaciones y servicios públicos, asistencia técnica y asesoría productiva y asociativa, acceso a información y a mercados, programas de calidad, protección del mercado y de la producción interna, entre otras, para hablar solo de aspectos económicos y no profundizar en temas como educación, salud, vivienda, seguridad y ejercicio de la ciudadanía plena.

que implican la generación de capital social en comunidades marginales⁶. En Colombia pasó, luego de ser pionero en estas metodologías, hoy en día son excepcionales las experiencias y entidades que las apoyan. Y frente a esta realidad: ¿qué hacer cuando son millones las personas que hacen parte de familias y comunidades que se encuentran en situación de desplazamiento, pobreza, marginalidad y exclusión?

Mucho menos decimos algo nuevo cuando afirmamos que las microfinanzas no están llegando a los más pobres y excluidos, los de las ciudades y los del sector rural. Lo que podría sonar “atrevido” y hasta contra la corriente es que digamos que los subsidios y la cooperación de las entidades multilaterales deberían enfocarse en esa población y en esas comunidades a donde no llegan las microfinanzas comerciales, y que no llegarán, por lo menos en el mediano plazo, pues mientras haya “mercados” para especular y demanda insatisfecha y con capacidad de pagar por los servicios plenos en las ciudades y en la agricultura comercial, ni los bancos ni las demás entidades financieras arriesgarán sus recursos y su rentabilidad en operaciones mas costosas y evidentemente mas azarosas.

Quizás, pensándolo bien, ni siquiera estemos iniciando un camino. Quizás sólo estamos continuando un camino iniciado hace cientos de años: el camino de no ser dominados por el colonizador, de no ser dependientes de las metrópolis, de no ser excluidos por las minorías privilegiadas. Las microfinanzas no tienen un sello que las defina, sirven para transitar el camino en ambas direcciones. Este es un esfuerzo de profesionales que quieren –y lo hacen habitualmente- comprometer su saber con los destinos de nuestros pueblos americanos.

Jaime Villarraga
Economista Colombiano. Consultor Independiente.
jaimevillarraga@yahoo.com

Emilio Pauselli
Filósofo Argentino. Coordinador del Área de Generación de Trabajo de Organización Poleas.
emilio@organizacionpoleas.net
www.organizacionpoleas.net

Asociados en la Red de Microfinanzas Vinculadas al Desarrollo

PD: Estamos comprometidos para que estas reflexiones e interrogantes sean abordados en un futuro taller que está en vías de preparación, del que esperamos que sus conclusiones se vean enriquecidas por la experiencia y las ideas de los muchos colegas que desde el ámbito de las microfinanzas piensan en cómo hacer para que esta actividad contribuya efectivamente a procesos que mejoren la calidad de vida de los pobres de nuestra América.

⁶ Por ejemplo, para el caso de la Bancos Comunes, las iniciativas que promueven el ahorro en las comunidades pobres como la “cuenta interna” son calificadas de ineficientes y altamente costosas, siendo consecuentes con el enfoque comercial y nada comprometido con el desarrollo del capital social comunitario. Otro ejemplo, la crítica descontextualizada que se realiza a los fondos rotatorios comunitarios que aun hoy –los que han subsistido- representan un buen ejemplo de microfinanzas populares.