

## **EXPANSION DE LA COBERTURA DEL MICROCRÉDITO PARA ALCANZAR LA META DE DESARROLLO DEL MILENIO**

### **Algunos Temas Dignos de Atención**

**Muhammad Yunus**

Documento Presentado en el Seminario Internacional "Atacando la Pobreza con Microcrédito", organizado por PKSF en Dhaka, Enero 8-9, 2003

Original en Inglés, traducido al Español por Celia Varea, FUDECE (celiavarea@fudece.org), Quito-Ecuador

### **Visión Global del Microcrédito**

La Cumbre del Microcrédito de 1997 se planteó la meta de llegar con microcrédito y otros servicios financieros a 100 millones de las familias más pobres, preferiblemente a través de las mujeres de esas familias, hasta el año 2005. En la última Cumbre del Microcrédito +5, realizada recientemente en Nueva York, se revisó el avance logrado en los últimos cinco años para alcanzar esa meta. Cifras recogidas por la Campaña de la Cumbre del Microcrédito muestran que, hacia fines del 2001, existían más de 54 millones de beneficiarios de microcrédito alrededor del mundo. De este número, 26.8 millones se contaban entre los más pobres, aquellos que viven con menos de US\$ 1 al día. Esto significa un avance impresionante desde 1997, cuando solamente se registraron 7.6 millones de familias entre las más pobres.

Estas cifras se basan en los mejores datos institucionales de la tercera parte de la información recolectada y verificada de más de 2.000 organizaciones que están trabajando para implementar la meta de la Cumbre hasta el 2005. Puedo pronosticar que, para fines del 2002, se llegó con microcrédito al menos a 35 millones de las familias más pobres. Si esto llega a acercarse a la cifra real, estaríamos ante un significativo progreso. Querría decir que se superó más de un cuarto de lo previsto hasta el 2001 y más de un tercio hasta el 2002 y es muy probable que, hacia el 2003, se supere más de la mitad de lo previsto, esto es, 50 millones de familias. Una vez que se haya superado esa mitad, estaremos mejor equipados psicológica e institucionalmente para cubrir la otra mitad de este largo viaje. Si tal pronóstico resulta, significará que tendremos una buena posibilidad de llegar a los 100 millones o a una cifra razonablemente cercana, hacia el 2005.

### **¿Cuál ha sido el impacto en los Pobres?**

Estudios independientes muestran que el microcrédito ha tenido una gama de impactos positivos en las familias que lo han recibido. Un estudio hecho por el Banco Mundial en 1998 reportó que el 5% de las prestatarias del Banco Grameen, BRAC y RD 12 de BRDB salen de la pobreza cada año. Un reciente estudio del Banco Mundial, hecho por Shahid Khondkar (2003) muestra que los programas de microcrédito que han operado en Bangladesh durante un largo período, han producido un impacto mucho más grande sobre la extrema pobreza que sobre la pobreza moderada. "Los resultados de este estudio ofrecen un fuerte sustento al planteamiento de que el microcrédito no solamente incide sobre el bienestar de los beneficiarios directos e indirectos, sino sobre el bienestar agregado a nivel de aldea", concluye Khondkar.

El rol del microcrédito en situaciones de desastre y en áreas de post-conflicto ha sido asimismo bien documentado, mostrando que, cuando los servicios son flexibles, convenientes y de fácil acceso, han habilitado a las familias en dichas áreas para reconstruir sus actividades económicas y sus vidas. Los estudios han demostrado también que los programas de microcrédito mejoran los mecanismos de los pobres para enfrentar tales situaciones. Esto se evidenció con claridad durante tiempos de desastre, como las inundaciones ocurridas en Bangladesh en 1998. Se han hecho muchos estudios de impacto del Banco Grameen, desde diversas perspectivas. Todos aportan hallazgos que muestran un impacto significativo en sus miembros, relacionados con una amplia gama de indicadores económicos y sociales, incluyendo incremento del ingreso, mejora en la nutrición, mejora en la ingesta alimenticia, mejora en el consumo de vestuario, mejora en la vivienda, disminución de la tasa de mortalidad infantil y de la tasa de natalidad, incremento en la adopción de prácticas de planificación familiar, mejora en el cuidado de la salud, mayor acceso a la educación para los niños, empoderamiento de la mujer, participación en actividades sociales y políticas, etc.

De acuerdo a la evaluación interna del Banco Grameen, medida a base de diez indicadores, como tamaño del préstamo, monto del ahorro, condiciones de vivienda, mobiliario de la vivienda, provisión de ropa de invierno, educación de los niños, etc., el 42% de las familias de sus prestatarias superó la línea de pobreza hasta el 2001. Estos indicadores fueron establecidos por el Banco Grameen para estudiar el impacto de su programa sobre las familias pobres a las que sirve. Con el objeto de preparar a la próxima generación para que se mantenga libre de pobreza, el Banco Grameen estimula a los niños de las familias Grameen para entrar y mantenerse en la escuela, conservando un buen desempeño. El Banco Grameen ofrece becas a los mejores estudiantes de cada sucursal y otorga préstamos a todos los estudiantes que llegan a la universidad, escuelas médicas, de ingeniería u otras escuelas profesionales. Recientemente se ha establecido un sistema de categorías de "Cinco Estrellas" para las sucursales, según el cual una sucursal puede ganar estrellas al alcanzar ciertos logros. Dos de estas estrellas están relacionadas con el impacto del programa. Una sucursal puede ganar una estrella si los hijos de todas las prestatarias están en la escuela o han terminado por lo menos la escuela primaria. Otra estrella se puede obtener si todas las familias de una sucursal superan la línea de pobreza, después de satisfacer las exigentes condiciones que son medidas por los diez indicadores establecidos por el Banco Grameen.

Estudios de impacto realizados en las réplicas Grameen en otros países, como ASHI, Dunganon y CARD en Las Filipinas, SHARE y ASA en India, Nirdhan y SBP en Nepal, muestran incrementos en el ingreso entre las prestatarias.

### **¿Cómo ampliar la Cobertura?**

Sin embargo de que el crecimiento del microcrédito para los pobres es alentador, aún existen algunos obstáculos para su expansión. Bangladesh sigue siendo el único país donde la cobertura del microcrédito alcanza a más del 75% de las familias más pobres. En la mayoría de países no se ha alcanzado ni siquiera al 10% de esas familias. Para alcanzar la meta de la Cumbre de 100 millones de familias, cada país debe llegar al 50% de sus familias más pobres. Por tanto, queda mucho por hacer. ¿Por qué no se lo ha logrado hasta ahora?. Los donantes explican que no hay suficiente capacidad en el terreno para lograr una mayor expansión. Las instituciones de microcrédito se quejan de que tienen capacidad instalada sin utilizar, porque no hay dinero, dinero de donaciones o préstamos blandos o del mercado disponible para ellas.

## **¿Por qué el dinero no está Disponible?**

Si el microcrédito es una idea tan sensacional, ¿por qué el dinero no fluye para posibilitar la expansión de su cobertura?.

Considero que existen los siguientes problemas:

- I. Falta de iniciativa para la creación de instituciones financieras.
- II. Ausencia de marcos legales para la creación de instituciones financieras.
- III. Barreras para la aceptación de depósitos
- IV. Ausencia de un marco regulatorio.
- V. Falta de claridad conceptual.

### **I. Fuentes de Recursos para Microcrédito: Fondos Mayoristas**

#### **A. PKSF**

La entrega de microcrédito a los pobres y a los más pobres es todavía básicamente una actividad de ONGs. Es probablemente la razón por la cual se observa tanto dinamismo en esta actividad. No creemos equivocarnos mucho si presumimos que, desde una perspectiva global, por lo menos tres cuartos de los/as prestatarios/as reciben microcrédito de las ONGs. Las ONGs han probado ser el mejor vehículo para una rápida expansión de la cobertura del microcrédito. Algunos conceptos nuevos requerían ser experimentados. El desarrollo institucional toma tiempo; la creación de nuevos marcos legales demanda experiencia. Desde luego, al momento, las destrezas gerenciales de muchas ONGs para administrar microcrédito han madurado. Pero al mismo tiempo han tenido que afrontar problemas, dado que no forman parte de la estructura financiera formal. Al momento se permite a algunas ONGs, en forma selectiva, asumir el rol de instituciones financieras formales, si están interesadas en ello, pero se debe abrir la puerta. Dejar a las ONGs decidir si desean entrar o no entrar y cuándo.

El problema más crítico que afrontan las ONGs hasta ahora es encontrar dinero para prestar a los pobres. Los programas de microcrédito existentes están llegando a una virtual paralización de sus programas de expansión y encontrando dificultades para continuar sus actuales programas a causa de la carencia de fondos.

Una solución que se encontró en Bangladesh para este problema fue la creación de un fondo mayorista nacional, el PKSF. El Gobierno y el Banco Mundial pusieron su dinero en el PKSF, el cual, a su vez, provee este dinero a las ONGs. La razón de que las ONGs en Bangladesh hayan demostrado tan dinámica tasa de crecimiento es la existencia de este fondo mayorista.

Este fondo ha otorgado alrededor del US\$ 62 millones a cerca de 200 ONGs para conducir programas de microcrédito. Se ha argumentado que en países donde no hay suficientes programas de microcrédito, no se justifica la creación de fondos de segundo piso. Eso es como preguntarse qué fue primero la gallina o el huevo. Se podría argumentar lo contrario: que la principal razón para que los programas de microcrédito no lleguen a despegar en un país es la inexistencia de fondos disponibles para iniciar esos programas o para apoyar su expansión. Las ONGs dedicadas al microcrédito en Bangladesh se han beneficiado enormemente del PKSF. Las Filipinas, Paquistán y Nepal también han creado fondos mayoristas o de

segundo piso. Una consideración importante respecto a la creación de estos fondos es asegurarse de que se mantengan libres de la influencia y el control del Gobierno. Los fondos de segundo piso pueden ser creados de muchas formas diferentes. Dos o más bancos pueden unir esfuerzos y crear fondos de microcrédito de segundo piso. Un solo banco puede hacerlo. Las fundaciones y sociedades pueden crear fondos de segundo piso. Las empresas comerciales, ONGs, cualquier organización de la sociedad civil (como los Clubes Rotario, Leones, etc.) puede crear fondos de segundo piso. Sería una buena idea plantearse algunos fondos de este tipo, en lugar de solamente un fondo nacional. Deben haber también fondos locales y regionales.

## **B. Fideicomiso Grameen – Un Fondo Mayorista Internacional**

Incluso crear fondos mayoristas internacionales es una buena idea. Esto podría constituir el escenario para la creación de fondos mayoristas al interior de cada país. El Fideicomiso Grameen fue creado en 1989 para brindar apoyo al inicio de réplicas Grameen en otros países. Se evidenció que las ONGs no podían atraer ni siquiera pequeñas cantidades de dinero para iniciar programas de microcrédito porque carecían de historial. ¿Cómo se puede tener historial si no se consigue dinero para trabajar?. El Fideicomiso Grameen comenzó proveyendo fondos para inicio de proyectos en todo el mundo desde 1998. En la mayoría de los casos, el apoyo del Fideicomiso Grameen era concedido para crear programas de microcrédito desde del inicio. En muchos casos, se alentaba a personas individuales para crear ONGs que iniciaran programas Grameen con los fondos del Fideicomiso. Este Fideicomiso otorgó fondos de préstamo, fondos operativos, capacitación y asistencia técnica, que habilitaron a estos proyectos para establecer sus programas, construir historial y, eventualmente, ser fuente de recursos local e internacionalmente. El capital semilla del Fideicomiso Grameen ha creado hasta ahora un gran número de programas de microcrédito exitosos alrededor del mundo.

Fundado por donantes, hasta la fecha, el Fideicomiso Grameen ha apoyado a 113 organizaciones en 34 países de Asia y el Pacífico, Africa, América Latina y Europa. Ha prestado un total de US\$ 16 millones a estas organizaciones, las cuales, por su parte, han prestado US\$ 374 millones, provenientes en su mayoría de donaciones, a sus beneficiarios/as, lo cual demuestra cómo estas organizaciones han potenciado los préstamos de entre US\$50.000 y US\$150.000 otorgados por el Fideicomiso Grameen. La cobertura total de estas organizaciones es al momento de un millón de miembros, con un 99% de mujeres.

Las organizaciones que se iniciaron en el mundo del microcrédito con capital semilla del Fideicomiso Grameen han crecido hasta convertirse en ONGs de primera línea en sus países, por ejemplo KASHF en Paquistán, SHARE en India, Dugganon y ASHI en Filipinas, SBP en Nepal, Capital Aid Fund en Vietnam. Todas ellas han llegado a miles de miembros y al momento movilizan recursos de bancos locales e instituciones financieras. Algunas se han transformado en bancos, como CARD en Filipinas y Nirhan Utthan Bank en Nepal.

Los aspectos clave del programa del Fideicomiso Grameen son la concesión de préstamos, en lugar de donaciones, para proveer incentivos a la creación de programas sostenibles. Ha creado nuevas organizaciones de microcrédito, por medio del apoyo para su inicio. Ha desarrollado una metodología para seleccionar a ONGs o personas individuales para crear ONGs en países remotos, con idiomas diferentes y para proveer fondos a estas ONGs para que inicien programas de

microcrédito y puedan conducirse en forma exitosa. La ubicación del Fideicomiso Grameen en Bangladesh le ha permitido mantener bajos sus costos administrativos.

### **La Propuesta BOT del Fideicomiso Grameen**

Otro tipo de programa basado en la donación que adoptó el Fideicomiso Grameen fue trasladarse a un determinado país para crear un programa de microcrédito en forma directa, a través de un contrato de transferencia para inicio y operación (Build-Operate-Transfer –BOT). En tales casos el Fideicomiso Grameen envió su propio personal para iniciar y operar un programa de microcrédito en el sitio, por medio del reclutamiento y capacitación de personal local. Encontramos que esta propuesta produjo los más rápidos resultados. El tiempo que transcurre entre la decisión de iniciar un programa y su implementación es mínimo. La probabilidad de éxito es muy alta. Muchos riesgos e incertidumbres pueden ser superados bajo esta fórmula. Este arreglo puede ser elegido por donantes y gobiernos cuando hay duda acerca del éxito del programa. La propuesta BOT puede contribuir a una rápida expansión del microcrédito en áreas donde no existe.

El Fideicomiso Grameen estableció proyectos BOT en Myanmar y en Kosovo. El programa de Myanmar, que ha sido recientemente transferido a una administración local, llegó a 37.000 prestatarios/as en cinco años. El programa de Kosovo se inició hace dos años. Al momento tiene más de 5.000 mujeres miembros. Fue todo un reto para el personal Bangladeshi trasladarse del tropical Bangladesh a construir un programa en una parte de Europa que permanece cubierta de nieve buena parte del año. Este programa apoyó en la reconstrucción de las actividades económicas de las familias damnificadas por la guerra en Kosovo.

### **La Política de Tasas de Interés para Fondos de Segundo Piso**

Las experiencias del PKSF y el Fideicomiso Grameen nos indican claramente que los fondos de segundo piso pueden manejar el dinero de donantes de la mejor forma posible. Pueden desempeñar un rol muy importante para alcanzar la estandarización y la promoción de las mejores prácticas entre los programas de microcrédito y actuar como un pivote para vincular a los programas informales de microcrédito con el sistema financiero global a través de la intermediación financiera.

Para lograr la sostenibilidad a largo plazo de los programas de crédito de ONGs y de los fondos de segundo piso, la política de tasas de interés de estos últimos debe ser cuidadosamente diseñada. Sus tasas de interés deben situarse en cerca de cero para los programas que están comenzando. En el otro extremo, los fondos de segundo piso deben aplicar tasas de interés de mercado a programas ya maduros. En otras palabras, un fondo de segundo piso debería trazar una línea bajo la cual la provisión de recursos debería sujetarse a la tasa de mercado. Deberían haber tasas intermedias para otros programas. La política de tasas de interés no debería ser ni de tasa única para todos, ni de tasas iguales para la misma organización durante todo el tiempo. El objetivo de la política debería ser titular a los programas de microcrédito, dejando de otorgarles préstamos a tasas de interés subsidiadas dentro de un período razonable de tiempo. Si un programa de microcrédito percibe que tiene acceso ilimitado a préstamos subsidiados, nunca tomará la iniciativa de prepararse para operar en el ámbito del mercado.

### **Servicio de Garantía de Depósitos del Público**

Además de proveer recursos, los fondos de segundo piso pueden ofrecer servicios de garantías para préstamos a las organizaciones asociadas, en caso de que quieran acceder a préstamos de bancos y otras fuentes. El servicio más importante, sin embargo, sería proveer garantía para los depósitos captados del público por una organización asociada. Un fondo de segundo piso puede persuadir al Banco Central a permitir a las organizaciones asociadas captar depósitos del público hasta un límite (por ejemplo que no exceda del 50% de la cartera vigente), otorgándoles garantía para ello. Esto abriría una nueva fuente de provisión de recursos para las organizaciones asociadas. Los fondos de segundo piso se verían libres de la constante presión de conseguir más dinero para alimentar a las organizaciones asociadas.

Introducir un programa de garantía de depósitos para cubrir los depósitos en programas de crédito manejados por ONGs puede ser otra solución. Una ONG puede ser autorizada para captar depósitos del público, siempre que estén 100 por ciento cubiertos por el programa de garantías. Los fondos de segundo piso pueden organizar tal programa en colaboración con el Banco Central, compañías de seguro o agencias gubernamentales.

La responsabilidad más importante de los fondos de segundo piso debería ser, en mi opinión, apoyar a las organizaciones asociadas a convertirse en organizaciones formales de microcrédito dentro de un nuevo marco legal. Los fondos de segundo piso pueden jugar el papel de intermediarios, supervisando el proceso de transición de ONGs a instituciones financieras formales.

### **Marco Legal para graduar a Instituciones Informales en Instituciones Formales**

La ausencia de un marco legal para programas de microcrédito es un gran obstáculo para su expansión. Las instituciones de microcrédito operan en una variedad de estructuras institucionales –programas de investigación (China), ONGs, corporaciones, corporaciones financieras no bancarias, bancos, compañías financieras y así, por el estilo. Dado que no existe un lugar de nacimiento en el ámbito legal donde puedan encajar los programas de microcrédito, éstos adoptan hogares poco confortables con tal de tener una cobertura legal. Si bien esto resuelve el problema inmediato de la cobertura legal, conduce al problema de ser un huésped en un “hogar” adoptado. Muchos programas que han alcanzado la escala para y desean convertirse en instituciones financieras, temen hacerlo a causa de algunos problemas, como el capital mínimo requerido y el requisito más terrorífico que es exigir garantías por sus préstamos.

### **Atrapados en una Extraña Situación**

Los programas de microcrédito están atrapados en una extraña situación. Se les culpa por ser dependientes de las donaciones. Se anota que no pueden expandirse porque no tienen capacidad de absorción. Pero, en realidad, la mayoría de los programas ni son dependientes de las donaciones, ni tienen por qué serlo si se les permitiera recibir depósitos del público. Pero las leyes no les permiten hacerlo, porque no son instituciones financieras. Si pudieran recibir depósitos, serían totalmente independientes del dinero de los donantes y podrían expandir sus programas con el dinero que ellos mismos movilizan. Algunos de los socios del Fideicomiso Grameen se han transformado en bancos (CARD, Nirham), pero otros todavía luchan con el tema de la identidad legal y operan en la zona gris de la ley. Crear un espacio legal para los programas de microcrédito es esencial para permitirles crecer sin obstáculos.

Una vez que un programa de microcrédito está legalmente autorizado para aceptar depósitos públicos, puede resolver inmediatamente el problema de ubicar fuentes de fondos para expandirse. En el Banco Grameen vemos esta situación muy claramente. Recientemente hemos introducido un nuevo sistema para la apertura de sucursales. Una sucursal nueva, al momento, comienza recibiendo depósitos del público, en lugar de comenzar ubicando grupos de prestatarios –que era el sistema tradicional para abrir una sucursal nueva del Banco Grameen. Una sucursal nueva busca prestatarios/as solamente cuando ha movilizad los fondos suficientes para poder conducir sus actividades de préstamo dependiendo totalmente de sus propios depósitos. Se les aclara muy bien que tienen que encontrar sus fondos localmente, pues nunca recibirán fondos de préstamo de la matriz. Esto está funcionando muy bien.

En algunos países, como las Filipinas, Paquistán, Nepal, Uganda, México y Venezuela se han creado leyes para el microcrédito. Estas leyes pueden servir como ejemplos para crear leyes en otros países. Sería útil diseñar el marco general de una ley para establecer bancos de microcrédito, cuyos principales elementos puedan aplicarse o adaptarse en cada país.

El microcrédito ha recorrido un largo camino. Las ONGs líderes en la operación de programas de microcrédito han alcanzado una etapa de desarrollo en que deben considerar seriamente los pros y los contras de convertirse en instituciones financieras formales, si existen leyes adecuadas para ello. El Banco Grameen se convirtió en un banco formal en 1983, por efectos de una ley especial aprobada por el parlamento. En muchas ocasiones he argumentado la necesidad de generalizar la ley del Banco Grameen para permitir a las ONGs en Bangladesh crear bancos formales, amparadas en esta ley general. Ha llegado el momento de considerar este asunto muy seriamente.

Paquistán ha aprobado una ley para crear Bancos de Microfinanzas (BMF). El primer banco de microfinanzas ya ha sido creado gracias a esta ley. Este debería ser un buen caso de estudio, como antecedente para esbozar una nueva legislación para crear BMFs.

### **Algunas cuestiones para consideración de quienes diseñan las leyes**

A continuación algunas consideraciones que deberían ser tomadas en cuenta al momento de plantear una ley para la creación de bancos de microfinanzas:

a)

La consideración más importante es que la ley debería ser diseñada de tal manera que resulte atractivo para las ONGs convertirse en instituciones financieras formales.

b)

La segunda consideración importante es que el cuerpo regulatorio debería ser, además, creado simultáneamente, tanto para dar seguimiento a las operaciones de los bancos de microfinanzas, como para facilitar sus actividades. El cuerpo regulatorio microfinanciero debería ser independiente del Banco Central, pero contar con su participación. Puede ser creado en la forma de una "Comisión Microfinanciera". Al menos uno de los miembros de la comisión debería tener experiencia en organizaciones microfinancieras de base, mientras otro de sus miembros debería pertenecer al Banco Central. El/la Presidente/a de la comisión jugará el rol más importante en la creación del entorno regulatorio formal para las

microfinanzas. Ella o él deben ser cuidadosamente elegidos, de modo de no inspirar temor a las ONGs de entrar en el mundo formal y más bien alentarlas a hacerlo.

c)

La ley debe permitir la creación de bancos microfinancieros con varias opciones en términos de áreas operativas y niveles de servicios. La ley debe brindar opciones para varios niveles de áreas operativas para los bancos de microfinanzas. Estos niveles pueden ser definidos por áreas geográficas, como, subdistritos, distritos, provincias, etc. Considero que definirlos por áreas geográficas no sólo sería administrativamente conveniente, sino también significativo en términos de conseguir que un banco microfinanciero focalice sus servicios en una determinada área, pues el orgullo local apoyará el éxito de la institución, la competencia entre áreas puede también ayudar a mejorar la eficiencia de los bancos.

Se pueden considerar cuatro tipos de licencias para la creación de bancos microfinancieros:

Tipo A:

Operaciones permitidas solamente al nivel administrativo más bajo, como subdistrito, "upajela", barrio, "thana", etc.

Tipo B:

Operaciones permitidas solamente dentro de un distrito o condado.

Tipo C:

Operaciones permitidas dentro de una provincia, estado o división, según sea el caso.

Tipo D:

Operaciones permitidas en el ámbito nacional.

El costo de las licencias debería ser mínimo y los requerimientos más fáciles para los bancos tipo A. El costo debería ser más alto y los requerimientos más estrictos, a medida que los bancos tengan cobertura geográfica más amplia. En Bangladesh, por ejemplo, un banco microfinanciero puede ser establecido con un capital pagado nominal de, digamos, 250.000 takas (US\$ 4.300), con una licencia tipo A. Para una licencia nacional, puede fijarse en alrededor de 5 millones de takas (US\$ 86.000).

Las licencias pueden otorgarse después de un período de seguimiento largo y estricto de la calidad de las operaciones de una ONG. Una ONG puede solicitar una licencia para convertirse en un banco microfinanciero de cualquier nivel de cobertura geográfica. Después de la verificación preliminar de la solicitud, una ONG puede ser calificada para obtener una licencia. Entonces puede iniciarse un proceso de consulta y orientación mutuas de un año. Si la comisión reguladora encuentra todo a satisfacción, puede conceder una licencia, una vez que se haya completado ese período.

d)



El costo de la licencia debe variar de acuerdo a la estructura de propiedad del banco microfinanciero. Si más del 50% de la propiedad está en poder de los/as prestatarios/as pobres, el costo de la licencia debería ser el más bajo. El costo inmediatamente superior se debería aplicar a los bancos de microfinanzas que se creen como compañías sin fines de lucro. Un banco de microfinanzas con fines de lucro puede ser de propiedad parcial o total de una organización sin fines de lucro. Los/as prestatarios/as pueden tener la propiedad del banco, conjuntamente con la ONG.

e)

Los bancos de microfinanzas pueden ser autorizados para recibir depósitos del público. Pero debe haber un límite, por ejemplo, el saldo de los depósitos del público no debe exceder el monto total de los préstamos vigentes en un determinado período.

f)

Los bancos microfinancieros nacionales pueden ser autorizados a otorgar préstamos agrícolas, préstamos rurales SME y otros, pero los préstamos a beneficiarios de microcrédito deben constituir más de la mitad de la cartera total.

g)

Se pueden crear bancos microfinancieros desde el inicio, sin haber tenido ninguna experiencia en microcrédito. En tales casos, se puede otorgar una licencia provisional, para el ámbito subdistrital por un año o dos. Esta puede ser confirmada y elevada a otra categoría luego de constatar su desempeño. No se deben otorgar licencias directas para un banco microfinanciero de alto nivel desde el inicio.

Si se crea un marco legal del tipo descrito, estoy seguro que las ONGs avanzarán y se arriesgarán en aguas legales, transformando algunas de sus sucursales en bancos de microfinanzas.

### **Los donantes como fuente de recursos**

Durante la década de los 80, los donantes dieron un importante apoyo al microcrédito. Se esperaba que continuarán haciéndolo en forma entusiasta, dado que el microcrédito se relaciona con todos los temas que tienen alta prioridad en sus agendas. La reducción de la pobreza, el empoderamiento de la mujer, la nutrición, la salud, la planificación familiar, la educación, la vivienda, la auto-estima, la sostenibilidad, son cuestiones relacionadas con el microcrédito. Pero en realidad los donantes se volvieron gradualmente escépticos respecto a algún aspecto y otros respecto al microcrédito mismo. En algunos casos es el tema de la sostenibilidad, en otros es el tema de que no se llega a los más pobres o el tema de comercialización o del impacto. De alguna manera, al momento, dan la impresión de ser observadores cautelosos del microcrédito, en lugar de promotores entusiastas. Una explicación para esto puede ser que los donantes oficiales han estado recibiendo consejos que les han causado confusión. Son ellos mismos los que crean la confusión al formular sus preguntas en forma equivocada. Su discusión es interminable respecto a si el microcrédito puede llegar a los más pobres o si puede reducir la pobreza, o si es sostenible, etc. En lugar de hacer esto, la manera correcta de proceder habría sido identificando los programas de

microcrédito que lo logran y estimular a los donantes a apoyarlos. Desean que todos los tipos de programas de microcrédito muestren el mismo resultado. Los asesores de los donantes provienen de distintas direcciones y experticias. La mayoría de ellos no tienen una experticia en microcrédito. Por tanto, juntan todo lo que existe bajo el sol en forma de pequeños préstamos y lo denominan microfinanzas. De este gran depósito, lleno de contenido "microfinanciero", toman toda clase de ejemplos para llegar a todo tipo de conclusiones.

Si pudiéramos clarificar qué es exactamente lo que quiere decir la palabra "microcrédito" cuando la utilizamos en nuestro diálogo con los donantes oficiales, podríamos ayudarlos a tomar las decisiones correctas para cada categoría de "microcrédito". No se sentirían tan temerosos como se sienten al momento. Me estoy concretando a la palabra "microcrédito", en lugar de "microfinanzas", porque todos los problemas se concentran en el componente de "crédito" de las microfinanzas. Una vez que tengamos una película clara del "microcrédito", no habrá ningún problema con las "microfinanzas". La competencia interdisciplinaria (salud, educación, tecnología, capital humano, etc.) con el microcrédito dentro de las agencias donantes, debería ceder paso a una colaboración inter-agencias con el microcrédito, si se pudiera identificar el tipo correcto de programas.

### **¿De qué "microcrédito" estamos hablando?**

La palabra "microcrédito" no existía antes de los años setenta. En la actualidad se ha vuelto un término común entre los practicantes del trabajo de desarrollo. En el proceso, la palabra ha sido imputada a todas las cosas y para todo el mundo. Nadie se admira de que se utilice el término "microcrédito" para referirse al crédito agrícola o crédito rural, al crédito cooperativo, al crédito de consumo, al crédito de las asociaciones de ahorro y crédito, o de uniones de crédito o de prestamistas. Cuando alguien plantea que el microcrédito tiene mil años o cien años, nadie considera que es una pieza interesante de información histórica.

Creo que esto está provocando muchos malentendidos y confusión en la discusión acerca del microcrédito. Realmente no sabemos de qué se está hablando. Estoy proponiendo que pongamos etiquetas a los varios tipos de microcrédito, de modo que podamos clarificar al comienzo de nuestra discusión acerca de qué microcrédito estamos hablando. Esto es muy importante para llegar a conclusiones claras, formular políticas correctas, diseñar instituciones y metodologías apropiadas. En lugar de decir solamente "microcrédito", deberíamos especificar a qué categoría de microcrédito nos estamos refiriendo.

Permítanme sugerir una clasificación muy general:

A)

Microcrédito informal tradicional (como prestamistas, casas de préstamo, préstamos de amigos y parientes, crédito de consumo en el mercado informal, etc.).

B)

Microcrédito basado en grupos informales tradicionales

C)

Actividad basada en microcrédito a través de bancos convencionales o especializados (como crédito agrícola, ganadero, pesquero, artesanal, etc.)

D)  
Crédito rural a través de bancos especializados

E)  
Microcrédito cooperativo (crédito cooperativo, uniones de crédito, asociaciones de ahorro y crédito, bancos de ahorro, etc.)

F)  
Microcrédito de consumo

G)  
Microcrédito basado en asociaciones de bancos-ONGs

H)  
Crédito tipo Grameen o Crédito Grameen

I)  
Otros tipos de crédito de ONGs.

J)  
Otros tipos de microcrédito sin garantía extra ONGs

Es un muy breve intento de clasificación del microcrédito solamente para destacar un punto: cada vez que utilicemos la palabra "microcrédito" debemos clarificar de qué tipo de microcrédito estamos hablando. De otra manera continuaremos creando una interminable confusión en nuestras discusiones. Resulta innecesario decir que la clasificación que he sugerido es solamente tentativa. Podemos refinarla para permitir una mejor comprensión y mejores decisiones de política. La clasificación puede ser hecha, además, en el contexto del tema bajo discusión. Lo que estoy argumentando es que deberíamos dejarnos de usar el término "microcrédito" o "microfinanzas" sin identificar su categoría.

Diferentes organizaciones compilan y publican información sobre microcrédito. Es muy útil. Propongo que, al publicar estos datos, identifiquemos la categoría o categorías de microcrédito que cada organización provee. Entonces podemos pasar a otro grupo de información importante: número de prestatarios pobres y su composición de género, préstamos desembolsados, préstamos vigentes, saldo de ahorros, etc., bajo cada una de las categorías de microcrédito, a nivel de país, región y global.

Estos grupos de información nos dirán el número de pobres que son atendidos por las diferentes categorías de microcrédito, su desglose por género, su crecimiento durante un año o un período, los préstamos desembolsados, los préstamos vigentes, los ahorros, etc. Las categorías que se estén desempeñando mejor podrán conseguir más apoyo. Las categorías que se están desempeñando pobremente recibirán ayuda para mejorar su desempeño. Esto será enormemente útil para efectos del diseño de políticas. Para propósitos de análisis, marcará una diferencia radical.

Pido a la Secretaría de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito presentar la información que recoge sobre número de clientes, número de clientes más pobres, número de clientes mujeres más pobres, número de clientes que han superado la línea de pobreza, desglosada para cada categoría de microcrédito. Esto ayudará a los donantes a seleccionar las categorías que quieran apoyar. Esta clasificación es muy importante tanto para los donantes, como para los diseñadores de políticas.

## **El Crédito Grameen**

Siempre que utilizo la palabra "microcrédito" lo que efectivamente tengo en mente es el microcrédito tipo Grameen o Crédito Grameen. Pero si la persona con la que estoy hablando lo entiende como alguna otra categoría de microcrédito, mis argumentos no tendrán ningún sentido. Permítanme exponer a continuación las características distintivas del Crédito Grameen. Es una lista exhaustiva de esas características. No todos los programas tipo Grameen tienen todas estas características presentes. Algunos programas dan énfasis a unas características y otros a otras. Pero en su globalidad muestran una convergencia general respecto a características básicas que les permiten presentarse como programas réplica Grameen o programas tipo Grameen.

Las características generales del Crédito Grameen son:

(a)

Su misión es ayudar a las familias pobres a ayudarse a sí mismas para superar la pobreza. Está focalizado hacia los pobres y particularmente hacia las mujeres pobres. Llegar a los pobres es su misión no negociable. Alcanzar la sostenibilidad es una meta directriz. Debe alcanzar la sostenibilidad lo más pronto posible, de manera de poder ampliar su cobertura sin restricciones de fondos.

(b)

Se otorga para crear auto-empleo, para actividades generadores de ingreso y vivienda para los pobres, en oposición al crédito de consumo.

(c)

El rasgo más distintivo del Crédito Grameen es no exigir garantía, ni contratos legales. Se basa en la "confianza" y no en un sistema de procedimientos legales.

(d)

Todos los préstamos se pagan en cuotas (semanales o quincenales).

(e)

Para obtener préstamos una prestataria debe unirse a un grupo de prestatarias.

(f)

Los préstamos pueden ser otorgados en una secuencia continua. Se accede a renovaciones cuando se ha pagado el préstamo anterior.

(g)

Una prestataria puede recibir más de un préstamo simultáneamente.

(h)

Incluye programas de ahorro tanto obligatorio como voluntario para las prestatarias.

(i)

Por lo general estos préstamos son otorgados a través de instituciones sin fines de lucro o instituciones de propiedad, en primer lugar, de las prestatarias. Si se lo hace en el marco de instituciones con fines de lucro, se hacen esfuerzos para mantener la tasa de interés a un nivel cercano al necesario para la sostenibilidad del programa y no para generar utilidades atractivas para los inversionistas. Una regla básica del Crédito Grameen es mantener las tasas de interés lo más cercanas posibles a la de mercado, vigentes en el sector bancario comercial, sin sacrificar la sostenibilidad. Al fijar la tasa de interés, se toma como referencia la tasa de interés de mercado y no la de los prestamistas.

(j)

Se inició como un reto a la banca convencional que rechazaba a los pobres, clasificándonos como "no sujetos de crédito". En consecuencia, rechazó la metodología básica de la banca convencional y creó su propia metodología.

(k)

El Crédito Grameen da alta prioridad a la construcción de capital social. Esto se promueve a través de la formación de grupos y centros, estimulando la calidad del liderazgo por medio de la elección anual de líderes de grupos y centros y eligiendo a los representantes a las juntas directivas cuando la institución es de propiedad de las prestatarias. Con el objeto de desarrollar una agenda social de las prestatarias, algo similar a las "dieciséis decisiones", asume un proceso de discusión intensiva entre ellas y las impulsa a tomar en serio esas decisiones e implementarlas. Se da especial énfasis a la formación de capital humano y a la preocupación por proteger el medio ambiente. Monitorea la educación de niños y niñas, otorga becas y préstamos para estudios de educación superior. Para la formación de capital humano, se esfuerza por llevar tecnología, como telefonía celular, energía solar y promover la energía mecánica para apoyar la mano de obra.

(l)

Provee un servicio de puerta a puerta a los pobres, basado en el principio de que la gente no debe ir al banco, el banco debe ir a la gente.

(m)

Promueve el crédito como un derecho humano.

El Crédito Grameen se basa en la premisa de que los pobres tienen destrezas que se mantienen inutilizadas o subutilizadas. Definitivamente no es la falta de destrezas lo que hace pobre a la gente. Grameen cree que la pobreza no es creada por los pobres, es creada por las instituciones y políticas que los rodean. Con el objeto de eliminar la pobreza, todo lo que tenemos que hacer es introducir los cambios necesarios en esas instituciones y políticas o crear nuevas. Grameen cree que la caridad no es una respuesta a la pobreza y más bien la perpetúa. Crea dependencia y destruye la iniciativa individual para romper el muro de la pobreza. La liberación de la energía creativa en cada ser humano es la respuesta a la pobreza.

Grameen llevó el crédito a los pobres, a las mujeres, a los analfabetos, a la gente considerada como ignorante en el tema de invertir dinero para obtener un ingreso. Grameen creó una metodología y una institución alrededor de las necesidades financieras de los pobres y creó acceso al crédito en términos razonables, capacitando a los pobres a construir sobre sus propias capacidades, para ganar un mejor ingreso en cada ciclo de préstamo.

Si los donantes pueden enmarcar las políticas en las diferentes categorías de microcrédito, podrán superar algunas de sus incomodidades. Una política general para microcrédito en su sentido más amplio enfrenta el peligro de ser desprovista de enfoque y agudeza.

## **Conclusión**

Los próximos cinco años serán muy críticos en términos de hacer los preparativos más adecuados, tanto institucionales, como financieros y políticos para alcanzar la meta de desarrollo del milenio (MDM) de reducir a la mitad el número global de pobres hacia el año 2015. En cinco años cruzaremos la mitad de la marca dentro del plazo señalado para lograr esa meta. Si fallamos en lograr los preparativos más adecuados, fallaremos en alcanzar la meta. Y ciertamente no queremos aceptar la opción de fallar.

El microcrédito puede jugar un papel vital en el logro de la MDM. La tecnología de la información apoyada con microcrédito puede ser una poderosa fuerza para sacar de la pobreza a la mitad de los pobres hasta el año 2015. Los temas tratados en este documento requieren ser seriamente considerados con el fin de preparar al mundo para alcanzar la meta más formidable que la humanidad se ha puesto en toda su historia. No fallemos en este intento.

<http://www.grameen-info.org/bank/expandingmicro.html>