

Separados y desiguales

Universalicemos los servicios financieros en lugar de concentrarnos en el microcrédito para los pobres

Raghuram Rajan

CADA VEZ más voces proclaman al microfinanciamiento como cura milagrosa de la pobreza. Cabe preguntarse entonces por qué no está más extendido y qué se podría hacer al respecto. Aunque el microfinanciamiento existe, en una u otra forma, desde hace milenios, su última encarnación es creación sobre todo de Mohammed Yunus, fundador del Banco Grameen en Bangladesh. En su autobiografía, Yunus relata cómo tomó conciencia de la importancia del financiamiento para los pobres. Horrorizado por las secuelas de una hambruna, dejó atrás la seguridad del claustro universitario donde enseñaba para averiguar cómo vivían los pobres.

En un pueblo cercano se puso a charlar con una joven madre de familia que hacía banquetas de bambú. Los 22 centavos que necesitaba para comprar la materia prima los recibía en préstamo de un intermediario a quien debía venderle a cambio todas las banquetas, sacando una ganancia de apenas 2 centavos. Yunus estaba escandalizado: el intermediario le negaba financiamiento porque sabía que de lo contrario la joven podría venderles directamente a los clientes y entonces ya no la tendría bajo su poder. A falta de 22 centavos, la mujer era mano de obra cautiva.

Para muchos, esta escena representa lo peor del capitalismo: la mano de obra explotada por el capital. Pero nada podría ser más ajeno al espíritu del capitalismo de libre mercado, que celebra la libertad de acceso y la competencia de mercado. Lo que esclaviza la mano de obra es la falta de acceso a un mercado financiero donde haya competencia o a una institución financiera que ofrezca préstamos a los pobres a tasas razonables.

Deudores con mala trayectoria

¿Por qué los pobres no tienen acceso al sistema financiero, ya se trate de préstamos, cuentas de ahorro, extracciones de efectivo o seguros? Descartemos de entrada la discriminación activa como justificativo: en un mundo ávido de ganancias, cuesta pensar que las empresas financieras quieran perderse clientes. La discriminación pasiva parece más plausible: cuando la clientela es más bien de clase media, los pobres pueden quedar marginados. Los habitantes de un tugurio de Chennai me han comentado que evitan los bancos porque se sienten incómo-

dos e intimidados ante los modales y la ropa de los empleados

Es posible que la distancia social influya: según un estudio del Banco de la Reserva Federal de Chicago, cuando el único factor que diferencia a un hogar dentro de un grupo minoritario es la raza, hay más probabilidades de que se tope con una negativa al pedir un préstamo. Un estudio más detallado reveló que los empleados de los bancos eran más renuentes a ayudar a un miembro de una minoría a completar una solicitud de crédito. Sin querer discriminar, eso era exactamente lo que terminaban haciendo.

La distancia toma también otras formas. No es de extrañar que, al no tener a nadie de confianza que conozca la variedad de opciones financieras vigentes, un pobre carezca de elementos de juicio para decidir bien. Y como quizá realice un volumen pequeño de transacciones, es posible que ninguna institución financiera se interese en familiarizarlo con sus productos, aun si de esa manera lograra ir llenando el abismo que los separaba al principio.

Por último, si un banco tiene que abrir una sucursal, el deseo de lucro lo llevará a un barrio próspero antes que a uno marginado, aunque eso signifique que, físicamente alejados del banco, los pobres simplemente se verán privados de acceso a los servicios financieros. Es el problema del huevo y la gallina. Si los pobres no se sintieran tan intimidados, usarían más los servicios bancarios, las sucursales serían más rentables y habría más bancos en los barrios desfavorecidos. Y cuantos más pobres acudieran al banco, más pobres los imitarían.

La falta de acceso al crédito se explica muchas veces alegando que los pobres son insolventes porque no son dignos de confianza; que no tienen ni trabajo fijo ni oportunidades en la vida; que no pueden dar una garantía, y que los costos de transacción son demasiado altos teniendo en cuenta el volumen de las transacciones que podrían realizar. Pero vistas más de cerca, algunas de estas explicaciones parecen dudosas. No hay razón para pensar que los pobres sean intrínsecamente menos dignos de confianza que los ricos, y según algunos estudios, son más caritativos.

Además, la falta de acceso significa, como mínimo, que existen oportunidades lucrativas para las cuales los pobres podrían tramitar préstamos y establecerse como intermediarios. Es bien conocida la historia



Raghuram Rajan es Consejero Económico y Director del Departamento de Estudios del FMI.

del aldeano de Bangladesh que pide un préstamo para comprar un teléfono celular y lo salda cobrándoles a los otros aldeanos por usarlo. Además de la intermediación, hay toda una serie de trabajos por cuenta propia —costura, reparto, artesanado— que se podría promover con un pequeño capital para comprar una máquina de coser, una bicicleta o herramientas. Como en el caso de muchos otros pequeños empresarios, para los pobres la diferencia entre el éxito y el fracaso puede radicar en el acceso a información y a redes que les permitan comerciar mejor.

Pero hay dos problemas que no quiero obviar. Primero, es verdad que los pobres tienen poca garantía propiamente dicha. Pero la falta de garantía no parece ser un obstáculo insalvable para la clase media de muchos países en desarrollo, que puede pedir crédito avalándolo con el sueldo que va a recibir o con el propio bien que está comprando, ya sea un automóvil o una casa. El quid de la cuestión, creo, es que es más difícil seguirle la pista al ingreso que perciben los pobres (el de la clase media proviene generalmente de organizaciones bien establecidas) o a los pequeños artículos que necesitan adquirir, como una bicicleta.

Segundo, a las instituciones financieras les cuesta dinero hacer negocios con los pobres: la toma de un depósito de US\$1 sale tanto como la de uno de US\$1.000; por eso tiene sentido que estén autorizadas a cobrarles tasas más altas. Pero como los gobiernos suelen fijar topes que impiden a las instituciones financieras fijar tasas “usureras”, terminan excluyendo del sistema a las propias personas que la ley pretende ayudar.

El surgimiento de las microfinanzas

La revolución de las microfinanzas reconoce muchos de estos problemas e intenta aplicar soluciones novedosas. La distancia se elimina porque es la institución la que se desplaza adonde están los pobres, y sus empleados no son de una clase económica o social muy diferente de la clientela. Y el microcrédito tiene que ver tanto con la formación como con el dinero. Por ejemplo, una de las maneras de ayudar a los pobres a crear una red de asistencia y obtener al mismo tiempo una garantía social es organizando planes de crédito grupal. El primer miembro del grupo recibe un préstamo y recién cuando devuelve gran parte del monto, se le concede acceso al crédito al segundo miembro. La presión que ejercen los miembros entre sí garantiza la devolución del préstamo; muchas organizaciones de microcrédito tienen tasas de reembolso extraordinarias.

¿Ha triunfado la revolución del microcrédito? No cabe duda de que hay más pobres que gozan de acceso al sistema financiero. Lo que no está tan claro es hasta qué punto ese acceso está subvencionado. El crédito grupal es muy costoso y exige tiempo de los prestamistas y de los prestatarios. Si necesita subvención, ¿es esa la mejor manera de invertirla? Además, el microfinanciamiento que se sale de lo tradicional tiende a alejar a los participantes del sistema financiero más formal.

¿Qué se puede hacer para que el microfinanciamiento sea más viable? El problema de esta pregunta es que relega los servicios financieros para los pobres a una categoría separada

y desigual. Lo que tendríamos que preguntarnos es cómo universalizar los servicios financieros. Si nos concentramos solo en las finanzas para los indigentes, automáticamente comenzamos a pensar en subvenciones y caridad, y eso atenta contra la calidad de los servicios. No se trata solamente de que a los pobres les falte una voz colectiva para exigir mejores servicios: es que el financiamiento público puede contaminar la filosofía de crédito. Como explicó una participante en una cooperativa de crédito para la mujer: “Si dejamos de pagar ahora, las que salen perjudicadas son nuestras hermanas. Pero si recibiéramos fondos del Estado, quedarían sin pagar más préstamos porque todas tendríamos la impresión de que el único que sale perjudicado es el gobierno”.

Financiamiento para todos

Es verdad que en muchos países pobres la clase media tampoco tiene buen acceso al sector financiero, pero los mismos mecanismos que ampliarían el acceso de la clase media beneficiarían también en muchos casos a los indigentes. Si definimos el problema de modo de incluir a la clase media, tendremos un poderoso aliado en una lucha mancomunada. Entre tanto, se estrecharían los vínculos entre el sector informal y el formal, facilitándoles a los pobres el paso de uno a otro.

¿Qué hacer? Para empezar, el gobierno debería fomentar la creación de una infraestructura tecnológica que abarate las transacciones. No tendría que ser nada muy complicado para resultar de enorme utilidad; bastaría con asignar a cada persona un número de identificación nacional y establecer un registro para que los prestamistas puedan verificar los antecedentes de crédito de los clientes. De esa manera, todos los prestatarios tendrían un bien —futuro acceso al crédito— que les serviría implícitamente de garantía al tramitar un préstamo. El gobierno también debería recortar el costo de asentar o rescatar la garantía, y eliminar las leyes de usura, pero reforzando al mismo tiempo las leyes y los servicios de protección al consumidor para evitar que los pobres caigan bajo las garras de explotadores sin escrúpulos.

Quizás el paso más importante que puede dar el gobierno sea fomentar la competencia en el sector financiero. Frente a una competencia más feroz, los bancos privados se extenderán en direcciones poco tradicionales, como los servicios a los indigentes. Si las circunstancias lo permiten, el sector privado tiene la capacidad, los incentivos y los recursos para crear servicios innovadores destinados a los pobres, como lo están haciendo precisamente en distintas partes del mundo instituciones como Citibank, ICICI Bank e ING.

En suma, no destruyamos con buenas intenciones el movimiento del microfinanciamiento. Para que no termine siendo una moda pasajera o la causa social del día, tiene que lograr una meta clara y prosaica: agregar valor y producir dinero. Ahí radica la posibilidad de dejar atrás, genuinamente y en masa, a la pobreza. ■

Si definimos el problema de modo de incluir a la clase media, tendremos un poderoso aliado en una lucha mancomunada.