

ENTREVISTA

“La injerencia política pone en peligro a las microfinanzas”

CLAUDIO GONZÁLEZ es un experto costarricense que siguió de cerca el desarrollo de este servicio en Bolivia. El reto es llegar al área rural y que el Gobierno apoye en generar oportunidades productivas.

BANCA

Bolivia es un ejemplo en el acceso de los más pobres a los servicios financieros. Hoy se encuentra en un momento peligroso ante las propuestas de reprogramaciones y/o condonaciones que se busca en la banca tradicional porque afectaría a las microfinanzas como parte del sistema financiero nacional, explicó Claudio González. Es profesor y director del Programa Finanzas Rurales de Ohio State University y colabora en el proyecto SEFIR-DAI, apoyado por USAID.

¿Cuál es el principal reto para las microfinanzas en Bolivia?
Hay tres partes en ese reto. Uno es consolidar lo hecho porque ha sido amenazado de diferentes maneras. Un segundo reto es comunicar adecuadamente la naturaleza de sus operaciones y su contribución, porque existe en Bolivia una enorme confusión de cuál es el papel que juegan las microfinanzas y gente que habla sin conocer bien el tema ha cuestionado seriamente su papel. Y en tercer lugar, las organizaciones tienen que preguntarse cómo tienen que evolucionar para ajustarse al nuevo entorno económico mundial.

¿A qué tipo de confusión se refiere?

Una que ha existido por bastante tiempo y se ha acentuado recientemente es la creencia de que algunos campos que las microfinanzas son una panacea que se pueden usar para cualquier propósito; lo contrario es que no sirve. Y por otro lado, hay poco conocimiento de la actividad financiera, donde hay ciertas disciplinas que son muy importantes de cumplir. Décadas atrás se pensaba que el crédito era un regalo que el Estado le daba a la gente, y eso fue muy dañino porque los productores ricos fueron los beneficiados y los pobres seguían sin tener acceso a estos servicios financieros. Ahora cientos de miles de personas se beneficiaron con estos servicios.

Generalmente es en la ban-



ca tradicional que se dieron las reprogramaciones, ¿también en las microfinanzas?

Si se le dan estos privilegios y perdones a los grandes deudores de la banca tradicional, pues es muy difícil decir que no se les va a dar a los pequeños en el ámbito de las microfinanzas. Es una lástima porque este tipo de cosas destruyen los hábitos de pago o la cultura de pago y al final del día terminan perjudicando a los pequeños mucho más que a cualquier otro. Las microfinanzas son una oportunidad única que muchos países en desarrollo todavía no tienen. Bolivia es muy excepcional y esta injerencia política alrededor del tema lo que hace es erosionar lo construido y poner en peligro el acceso a estos servicios financieros.

¿Hay perspectivas de una mayor movilidad de clientes de las microfinanzas hacia la banca tradicional?

Es muy difícil, nadie ha hecho estudios suficientemente detallados para saber cuántos han pasado a la banca tradicional. Caja Los Andes, FIE, Prodem, BancoSol y otras no reguladas como Pro Mujer sí han tenido una movilidad de estos clientes. Pero los clientes que están en estas entidades financieras de microfinanzas no tienen necesidad de pasar a la banca tradicional, porque de hecho estas organizaciones le están ofreciendo un menú, una gama de servicios apropiados para ellos y con los requisitos que son adecuados para ellos.

Una característica fueron los créditos grupales y fue positivo. ¿El concepto se modifica?
Para poder tener acceso al crédito las personas tienen que encontrar alguna forma de demostrar que van a tener

capacidad y voluntad de pago, y esto se logra de distintas formas. En la década de los 90 eso funcionó muy bien porque había un proceso de expansión muy grande del sistema. En recesión son más los miembros del grupo solidario que entran en problemas. Por ejemplo, 2 de 6 no pueden solventar a los demás, por tanto es difícil que el grupo subsista.

En ese caso las tecnologías de crédito individual han sido más flexibles y más versátiles para atenderlos. Aun así la tecnología de atención al grupo sigue siendo valedera para acceder al servicio.

“(Reprogramaciones o condonaciones) Es una lástima porque este tipo de cosas destruyen los hábitos de pago y al final del día terminan perjudicando a los pequeños mucho más que a otros.”

¿Cómo llegar al área rural?

Ah, ese es un reto complicado. Una cosa interesante pasó en estos últimos tres años en Bolivia: la agricultura tuvo una contracción menor a las otras actividades económicas. Existía la posibilidad de que se creara un mercado de crédito financiero en las áreas rurales, que pudiera haberles servido a estas organizaciones para compensar la caída de la actividad económica urbana. Eso no ocurrió por las dificultades para comercializar (paro y bloqueos) y por los movimientos políticos que amenazaban sus oficinas o la organización de los deudores para que no pagaran. Esto provocó que las organizaciones se

sintieran tímidas y tuvieran temor de ir a prestar ese servicio. Es una lástima porque ahí hubiera sido favorable para ambos. Los productores habrían demostrado que son buenos pagadores.

¿Es una iniciativa netamente privada que estas entidades financieras lleguen al área rural o ciudades intermedias?

Así es. Creo que sería un error pensar en bancos estatales de desarrollo o alguna otra cosa que llevara al Gobierno con una burocracia excesiva, con todos los padrinazgos políticos, etc. a tratar de llenar ese espacio porque una vez que se instalara esa iniciativa estatal ya los otros no entrarían. Y tenemos la experiencia en América Latina, donde fracasaron porque nunca llegaron a grandes proporciones; en Bolivia no llegó ni al cinco por ciento de la población en el área rural el crédito del Banco Agrícola.

¿El apoyo del Gobierno debería darse a la población de una comunidad que genere proyectos viables, que le permitan acceder a un crédito elevado y así incentivar a entidades financieras a entrar al campo?

Sí. Tres condiciones importantes. Uno, ayudar a aumentar las oportunidades productivas con sistemas de comercialización, entonces esos productores se convierten en verdaderos clientes. Dos, reducir un poco los costos de transacciones con más infraestructura y telecomunicaciones. Si hay malos caminos, un asesor financiero tardaría cuatro horas en vez de una en buscar a un cliente. Y tres, que la estructura regulatoria sea estable. Nadie abre una oficina alejada si en un año le dicen “ya no puede cobrar esta tasa de interés” o “ya no puede hacer esto” o “tiene que perdonar los préstamos”.