

Las microfinanzas y el sector rural

# Una herramienta para superar la pobreza

Jimena López de Lérda / jlopezde@uc.cl

“No es caridad. Son negocios: negocios con un objetivo social, ayudar a la gente a salir de la pobreza.”

*Muhammad Yunus*

**Que los sectores rurales puedan desarrollarse y obtener una mejor calidad de vida es un desafío para un país con grandes aspiraciones como Chile. Una alternativa para las personas más pobres es acceder a créditos que ofrecen instituciones dispuestas a confiar en sus ansias de superación.**



Las microfinanzas corresponden a la oferta de servicios financieros (especialmente créditos) a sectores pobres. La principal barrera que enfrenta la población más pobre para acceder al mercado de créditos es la exigencia de garantías reales por parte de las instituciones, con las que no cuentan. La solución que se ha propuesto para resolver este problema es la creación de garantías sociales. Grupos de individuos acceden a créditos individuales, pero, en caso de imposibilidad de pago de alguno de los miembros, el grupo asume la responsabilidad. Esto permite que, en paralelo al servicio de financiamiento, se cree valor social a través de la formación de redes. El capital social que se genera permite que los individuos que participan del sistema se sientan parte de la sociedad, que puedan compartir sus experiencias y dificultades, y que se apoyen en áreas que van más allá del pago del crédito.

Un problema adicional está dado por el bajo monto de los créditos requeridos por la población más pobre. El costo administrativo de entregar un crédito es independiente del tamaño del mismo, lo que significa que a menor tamaño del crédito solicitado menos rentable es para la institución destinar recursos a su evaluación y seguimiento. Para que las instituciones de microfinanzas puedan ser rentables es fundamental reducir al máximo el costo de entrega del crédito. La creación de grupos de clientes permite en parte alcanzar este objetivo. Al ser los miembros del grupo corresponsables por sus créditos, ellos mismos se preocupan de realizar una selección cuidadosa de sus integrantes y de monitorear el buen uso de los recursos y el cumplimiento de los pagos.

En términos generales, los programas de microcrédito operan con créditos de bajo monto y corto plazo, restricciones que se van flexibilizando en la medida que los clientes muestran buenos resultados, esto es, cumplimiento y puntualidad en los pagos. Una característica que reduce la morosidad en población de bajos ingresos, corresponde a períodos de pago muy seguidos, generalmente semanales.

Entre un  
**40%**  
 y un **60%**  
 mejora la  
 satisfacción de  
**necesidades básicas**

*Estudio sobre el impacto de la participación en el programa de microcrédito de Fondo Esperanza sobre la vida de sus socios junto con Adimark (2006).*



Si bien hay quienes plantean que el crédito por sí sólo es suficiente para mejorar las condiciones de vida de los grupos más pobres, otros postulan que las microfinanzas deben ser más que la entrega de crédito, por lo que muchos de estos programas incluyen además un componente (opcional u obligatorio) de servicios no-financieros complementarios, como capacitación y asistencia técnica.

Las instituciones de microfinanzas suelen surgir como instituciones privadas sin fines de lucro, que dependen para su funcionamiento de los aportes de donantes. Esto limita la libertad de sus decisiones, además de colocarlas en una situación de vulnerabilidad sobre su sostenibilidad en el largo plazo. Esta dificultad logra superarse si las instituciones logran captar directamente recursos del mercado, esto es, a través de la oferta de sistemas de depósitos, seguros y ahorro. Esto es lo que ha ocurrido, por ejemplo, en el Banco de los Pobres (Grameen Bank), que se ha independizado de los aportes de instituciones donantes, basando su expansión en la captación de recursos en las localidades donde abre nuevas sucursales.

La implementación de sistemas de microcrédito en distintas partes del mundo ha demostrado cuánto valora la población pobre estos servicios. Su limitado acceso a sistemas alternativos de financiamiento lleva a no querer perder la oportunidad que se le da y, por lo tanto, a repagar el crédito puntualmente. En la práctica, las tasas de pago observadas son mayores a las existentes en el sistema financiero comercial.

Esta situación es aún más marcada en el caso de las mujeres pobres, lo que ha llevado a que constituyan la población objetivo de muchos de los programas de microcrédito existentes. Para las mujeres pobres el acceso a oportunidades de desarrollo es bastante más limitado que para el caso de los hombres. En particular, el acceso al crédito les permite generar una fuente de ingreso adicional para el hogar, con las ventajas de flexibilidad horaria y la posibilidad de trabajar en casa.

El aumento en las oportunidades de las mujeres dado por la expansión de microcrédito tiene efectos en la estructura social. No sólo se produce un empoderamiento de las mujeres y una mayor integración a la sociedad, sino que modifica la estructura de poder al interior del hogar. Esto se traduce en un cambio en la asignación de los recursos, que se reorientan hacia educación, salud y el mejoramiento de la calidad de vida del hogar. Hay quienes señalan, por otra parte, que existirían efectos sociales negativos, como cambios en la cultura tradicional local o mayor abandono de los hijos.

Una evaluación sobre los impactos sociales y económicos del microcrédito en sus clientes, realizada en programas operando en Bangladesh, encontró que el mayor efecto está asociado a una reducción en la vulnerabilidad de los hogares, no en su situación de pobreza (Morduch, 1998). En particular, aquellos hogares con acceso al crédito tenían niveles de variabilidad en consumo y empleo entre estaciones significativamente menores que quienes no habían participado de los programas.

Para Chile, Fondo Esperanza (FE) junto con Adimark (2006) realizaron un estudio sobre el impacto de la participación en el programa de microcrédito de FE sobre la vida de sus socios. Los resultados del estudio indican que los socios de FE han: mejorado su negocio (incremento de 28% en las ventas y 20% en las ganancias para beneficiarios con permanencia promedio de dos años); mejorado la satisfacción de sus necesidades básicas (aumento en aportes al ingreso familiar entre un 40% y 60%); aumentado su empoderamiento (91% manifiestan sentirse más seguro para tomar decisiones); y fortalecido sus redes de apoyo social (75% considera que ha aumentado el contacto con sus vecinos).

En síntesis, la expansión de las microfinanzas, y en particular de los programas de microcrédito, ha permitido a los grupos más vulnerables disponer de recursos para el desarrollo de sus iniciativas, generando fuentes alternativas de ingreso, ayudando así a romper el círculo de la pobreza. Adicionalmente, quienes acceden a estos programas mejoran su autoestima y fortalecen su integración a la sociedad.



## La Experiencia del Banco de los Pobres

En 1976, Muhammad Yunus inició un proyecto de investigación con el objetivo de determinar la posibilidad de diseñar un sistema de crédito destinado a los pobres rurales de Bangladesh. En 1983, el proyecto se transformó en un banco independiente, siendo en un 94% propiedad de los propios clientes y un 6% propiedad del gobierno. Actualmente, el sistema ha sido replicado en un sinnúmero de países.

En el sistema ideado por Yunus, los individuos deben formar grupos de cinco miembros para acceder a préstamos individuales. La reunión de alrededor de 10 grupos forma un centro, que es la unidad operativa a través de la cual funciona el banco. Los miembros de cada centro se reúnen semanalmente a efectuar los pagos correspondientes. La responsabilidad del pago recae únicamente en el cliente; el grupo y centro al que pertenece sólo monitorea que sus miembros actúen de manera responsable, de forma de asegurar los pagos. A octubre de 2005, el banco manejaba un número aproximado de 5,31 millones de clientes, 96% mujeres. El monto anual de préstamos asciende a US\$ 581,22 millones (noviembre 2004 a octubre 2005), con una tasa de recuperación de deudas del 99%.

En el pasado el banco se financiaba a través de donaciones, sin embargo, decidió independizarse de esta fuente de financiamiento en 1998. Actualmente, financia el 100% de sus préstamos con depósitos de la comunidad, 64% de los cuales provienen de los clientes que acceden a crédito. La apertura de nuevas sucursales está condicionada a su autofinanciamiento. A excepción de 1983, 1991 y 1992, la institución ha generado ganancias todos los años, las que son destinadas a un Fondo de Rehabilitación para enfrentar desastres, exigido como requisito por el gobierno y que permite al banco estar exento del pago de impuestos.

Los servicios que ofrece el banco no se limitan sólo a créditos para el financiamiento de microempresas, sino que incorporan, entre otros, préstamos para la vivienda y para la educación. Uno de los productos más novedosos es el préstamo a mendigos, que incorpora como beneficiarios a ciegos, discapacitados, personas con retardo y ancianos con problemas de salud. El programa contempla préstamos de plazos más largos que los regulares, para permitir montos de repago particularmente bajos (que sólo consideran el pago al principal). Incluye además un seguro de vida y un seguro de desgravamen, sin costo para el mendigo. Pero la situación de los mendigos no sólo es mejorada a través de la generación de ingresos. Se busca incorporarlos a la comunidad, fomentando que el centro correspondiente los apoye, entregándoles una insignia que los identifica ante otros miembros de la comunidad como miembros del banco. Por último, si bien no es un requisito para acceder al crédito abandonar la mendicidad, se fomenta la realización de actividades generadoras de ingreso.

## Las microfinanzas en Chile

En nuestro país existen muchas instituciones dedicadas a entregar microcrédito, las que pueden ser clasificadas en dos grandes grupos. Por un lado están los bancos comerciales y cooperativas (Banco Estado, Banco del Desarrollo, Banefe-Banco Santander, Credicoop, Oriencoop), que otorgan créditos individuales a pequeños empresarios cuya situación no es de pobreza. Generalmente estos créditos exigen garantías reales por parte de los clientes y no entregan servicios anexos al crédito mismo. De acuerdo a una estimación realizada por el Fondo Esperanza (2004), a diciembre de 2003 los bancos operaban cerca de un 81% de los microcréditos (con 124 mil clientes vigentes a diciembre de 2003), con montos promedio de \$750 mil, mientras que las cooperativas tenían sólo un 13% de los clientes con créditos promedio de \$550 mil.

Un segundo grupo lo constituyen ONGs focalizadas en grupos de mayor vulnerabilidad. Dentro de este grupo existen instituciones trabajando con la metodología de créditos individuales (Fundación Contigo) y otras que lo hacen con metodologías de crédito solidario (Fundación La Vaca) o bancos comunales (Fondo Esperanza). El tamaño de los créditos manejados por estas organizaciones es de valores promedio de \$200 mil, pero tan bajos como \$40 mil. La mayor parte de ellas entrega (e incluso algunas exigen) servicios complementarios, principalmente capacitación. Al igual que en experiencias en otros países, la



CUADRO 1

**Instituciones que otorgan microcrédito en Chile**

Tipos de instituciones que otorgan microcrédito	Ejemplo de instituciones	Tipo de créditos	Montos promedio de los créditos	Clientes y/o beneficiarios
Bancos comerciales	Banco Estado, del Desarrollo, Santander	créditos individuales	\$ 750.000	pequeños empresarios, cuya situación no es de pobreza
Cooperativas	Credicoop, Oriencoop	créditos individuales	\$ 550.000	pequeños empresarios, cuya situación no es de pobreza
ONGs	Fundación Contigo	créditos individuales	\$ 200.000	grupos de mayor vulnerabilidad
Bancos comunales	Fundación La Vaca	créditos solidarios	\$ 40.000	especialmente mujeres en la línea de la pobreza

mayor parte de la población beneficiaria de estos programas la constituyen mujeres cuya situación económica es cercana a la línea de la pobreza (Cuadro 1).

Si bien algunas de estas organizaciones cubren ciertos segmentos de población rural, su mayor cobertura se encuentra en las zonas urbanas. La institución con una mayor participación en el mercado de crédito rural es el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), que tiene como misión “promover condiciones, generar capacidades y apoyar con acciones de fomento el desarrollo productivo sustentable de la agricultura familiar campesina y sus organizaciones”. En particular, INDAP opera programas de crédito dirigidos a agricultores que explotan una superficie inferior a 12 hectáreas de riego básico, tienen activos por un valor menor a las 3.500 UF, obtienen sus ingresos principalmente de la explotación agrícola y trabajan directamente la tierra, cualquiera que sea su régimen de tenencia.

De acuerdo a Pablo Coloma, jefe de Asistencia Financiera y Crédito de INDAP, durante 2005 se entregaron más de \$17 mil millones a cerca de 15 mil campesinos. Un 90% de estos créditos fue menor a un millón de pesos, con un tamaño promedio de \$700 mil. El mayor problema que presenta la institución está dado por las altas tasas de morosidad de los créditos, si bien éstas han caído de 30% a principios de los 90 a niveles cercanos al 10%. Una evaluación realizada por INDAP a los clientes de créditos de corto plazo encontró que cada peso entregado por la institución genera un peso adicional de margen de utilidad (FUCOA, 2006).

La focalización de INDAP y los bajos niveles de cobertura en sectores rurales de otras instituciones de microcrédito, dejan fuera a un importante número de individuos de sectores rurales, principalmente aquellos cuyas actividades no corresponden al rubro agropecuario. En Chile, al igual que en el resto de Latinoamérica, la proporción de personas del sector rural que trabajan en el sector agrícola muestra una tendencia a la baja, con el consecuente aumento en el empleo rural no agrícola (Pérez y Jofré, 2000; Ramírez, 2003). Esto ha venido acompañado además por una fuerte incorporación de las mujeres en el mercado laboral rural (Ramírez, 2003). Sin embargo, la tasa de participación femenina en el sector rural es aún muy baja (25%) y la tasa de desempleo para el mismo grupo muy alta (9%) (CASEN, 2003). Aquellas mujeres que se encuentran ocupadas están generalmente en empleos no agrícolas (65%). El dato correspondiente para los hombres es de sólo un 26% (Mideplan, 2000). Por otra parte, si bien la mayor parte de las mujeres rurales es empleada u obrera (54%), existe una proporción no menor que trabaja por cuenta propia (22%), mayor que lo que se observa en zonas urbanas (18%) (Mideplan, 2004).

Todos estos datos son indicativos del potencial del microcrédito como herramienta para mejorar las condiciones de los hogares en el sector rural, donde la tasa de pobreza es del 20% (CASEN, 2003). Potenciar la incorporación de la mujer al trabajo, a través del desarrollo de microempresas, permitiría un segundo ingreso para los hogares, o bien su soporte en casos de jefatura femenina, contribuyendo de esta forma a superar la línea de la pobreza, y en concreto a mejorar las condiciones de vida de los individuos. La creación de sus propias microempresas da a las mujeres la posibilidad

de compatibilizar trabajo con labores domésticas y cuidados de los niños.

Una alternativa para mejorar el acceso al microcrédito en las zonas rurales, particularmente para las mujeres, es ampliar el rol de INDAP, permitiéndole otorgar microcrédito y capacitación a habitantes rurales, sin condicionar la participación al desarrollo de una actividad agrícola como la principal fuente de ingreso y a la tenencia de la tierra. Esto permitiría potenciar actividades artesanales y turísticas, entre otras, además de entregar la posibilidad de incrementar la actividad agrícola a pequeños productores que tienen otras fuentes de ingreso más importantes.

La creación de mecanismos que facilitan la incorporación de los microempresarios al sistema financiero ha demostrado tener gran efectividad. En particular, instrumentos como el Bono de Articulación Financiera (BAF) de INDAP y el Programa de Acceso al Crédito (PAC) de SERCOTEC, han permitido incrementar el acceso de empresas de menor tamaño a la banca comercial, al cubrir los costos administrativos de entregar los créditos. Potenciar estos instrumentos, y crear alternativas que permitan el acceso particularmente de los microempresarios más pobres, es también fundamental.

Por último, permitir a las ONGs que trabajan con los grupos más vulnerables captar fondos de privados para el otorgamiento de créditos, facilitaría no sólo la supervivencia de estas organizaciones, eliminando la dependencia de donaciones, sino además su expansión y aumento en cobertura. Con los consiguientes beneficios en términos de reducción de pobreza y de creación de capital social. 