



EL MICROFINANCIAMIENTO Y LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO

La comunidad internacional se ha comprometido firmemente a alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio. Muchos organismos donantes quieren saber si el microfinanciamiento, o la prestación de servicios financieros para los pobres, es un instrumento eficaz para alcanzar estos objetivos. Como respuesta, el CGAP puso en marcha un estudio de las evidencias empíricas del acceso de los pobres a los servicios financieros y sobre el modo en que este acceso servía para apoyar los objetivos de desarrollo del milenio. En esta nota se resumen los resultados de recientes estudios profesionales sobre el impacto del microfinanciamiento, aun reconociendo las dificultades que presenta la comparación de estudios que aplican niveles distintos de rigor metodológico.

¿Cómo contribuye el microfinanciamiento a los objetivos de desarrollo del milenio?

El acceso a servicios financieros representa un apoyo a la capacidad de los pobres de alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio en sus propios términos y de manera sostenible. Los servicios financieros permiten a los pobres aumentar y diversificar sus ingresos, generar activos humanos, sociales y económicos, y mejorar sus vidas de distintos modos en sintonía con los aspectos multidimensionales de la pobreza. Los hechos demuestran que los pobres eligen invertir en una amplia variedad de activos: mejor nutrición, más salud, acceso a la educación, mejores techumbres para sus viviendas y ampliación de sus pequeños negocios.

¿De qué modo sirve el microfinanciamiento para apoyar la erradicación de la pobreza extrema y del hambre?

En la mayoría de los países los pobres no tienen prácticamente acceso a servicios financieros formales. Un pequeño préstamo puede ayudar a romper el círculo de la pobreza si se invierte en una actividad económica que genere mayores ganancias. Igualmente, guardar los ahorros en un lugar seguro proporciona a los pobres un colchón frente a las dificultades repentinas, como una enfermedad o una mala cosecha, que podrían empujarlos fácilmente a la mendicidad. Los estudios sobre los clientes del microfinanciamiento indican que:

- En la India, la mitad de los clientes de la SHARE han salido de la pobreza.
- En El Salvador, los ingresos semanales de los clientes de FINCA aumentaron en un 145% de promedio.
- En Viet Nam, los clientes de una organización asociada a Save the Children redujeron su déficit de alimentos de tres meses a uno.

¿De qué manera contribuye el acceso a servicios financieros a mejorar la educación?

El mayor acceso a servicios financieros y la mejora de sus ingresos permite a los pobres invertir en el futuro de sus hijos. Los estudios acerca del impacto del microfinanciamiento sobre la escolarización de los niños indican que:

- En Bangladesh, casi todas las niñas de los hogares clientes del Grameen Bank estaban escolarizadas, frente al 60% de las niñas de los hogares no clientes. Las competencias educacionales básicas (lectura, escritura y aritmética) entre los niños y niñas de 11 a 14 años pertenecientes a hogares clientes del BRAC se duplicaron en tres años (del 12% en 1992 al 24% en 1995), superando las de los niños y niñas de hogares no afiliados.
- En Uganda, los clientes de la Foccas gastaron en la educación de sus hijos un tercio más que los no clientes.

¿De qué manera contribuye el acceso a servicios financieros a mejorar la salud de los niños y las mujeres?
La pérdida de ingresos por enfermedad y los gastos relacionados con la atención de salud pueden erosionar rápidamente los ingresos y los ahorros, a menudo obligando a los pobres a vender bienes y a endeudarse. El acceso a servicios financieros permite a los clientes recurrir a los servicios de atención de salud cuando los necesitan, en vez de esperar hasta que la enfermedad alcance proporciones críticas. Algunos programas de microfinanciamiento incluyen expresamente la educación en aspectos básicos de la salud en el contexto de su metodología de crédito y ahorro. Los estudios indican que los servicios financieros tienen fuertes repercusiones positivas sobre la salud de los niños y las mujeres:

- En Bangladesh, la desnutrición grave era menos frecuente entre los clientes del BRAC que entre los no clientes.
- En Bolivia, los clientes de CRECER tenían mejores prácticas de lactancia, y sus hijos respondían mejor a la terapia de rehidratación en caso de diarrea y presentaban mayores tasas de inmunización con la vacuna DPT3.
- En Uganda, el 95% de los clientes de la Foccas se beneficiaron de un programa de microcréditos que combinaba servicios financieros con prácticas educacionales para mejorar la salud y la nutrición de sus hijos, frente al 72% en el caso de los no clientes. Además, el 32% probó prácticas de prevención del SIDA, mientras que el porcentaje entre los no clientes fue de la mitad.

¿Presta apoyo el microfinanciamiento a las infraestructuras públicas?

Se han hecho pocos estudios sobre las repercusiones en las infraestructuras públicas de los servicios financieros para los pobres. No obstante, las evidencias muestran que el aumento de los ingresos lleva a los pobres a invertir en mejores viviendas y servicios de agua y saneamiento. Muchos programas de microfinanciamiento facilitan préstamos específicos para sondeos y para aseos; algunos, como los de la SEWA en la India, vinculan el microfinanciamiento con proyectos de mejora de los barrios de tugurios. Estos proyectos facilitan infraestructuras comunitarias, pagadas con préstamos de instituciones de microfinanciamiento.

¿Cómo contribuye el acceso a servicios financieros a potenciar a las mujeres?

La capacidad de tomar préstamos, ahorrar y ganar dinero aumenta la confianza de las mujeres pobres, permitiéndoles enfrentarse mejor a las desigualdades de género de carácter sistémico. Los estudios existentes muestran que esta potenciación adopta diversas formas:

- En Indonesia, las clientas del BRI eran más proclives que las no clientas a adoptar conjuntamente con sus maridos las decisiones referentes a la asignación del dinero doméstico, la educación de los hijos, el uso de anticonceptivos y el tamaño de la familia.

Cuáles son las características fundamentales de los micropréstamos a la vivienda?

Tamaño	Varía, pero por lo general es de dos a cuatro veces mayor que el promedio de los préstamos de capital de trabajo
Plazo	Generalmente, dos a 24 meses para mejoras del hogar, y dos a cinco años para la compra de suelo o para la construcción
Interés	Igual que el de los préstamos normales de capital de trabajo o ligeramente inferior
Forma de contratación	No suele contratarse con grupos, sino con personas físicas casi siempre
Garantías	En la mayoría de los casos sin garantías; a menudo se piden avalistas; también pueden usarse garantías reales; se puede exigir la titularidad formal de la vivienda o del suelo; los ahorros se emplean a veces como garantía (puede ser obligatorio)
Clientela potencial	Trabajadores por cuenta ajena con bajos ingresos; microempresarios, principalmente de zonas urbanas; pobres
Otros servicios	En ocasiones se acompañan de servicios de compra del suelo, inscripción del suelo y construcción (incluso técnicas de autoconstrucción)

¿Cuáles son los desafíos de la expansión del microfinanciamiento de la vivienda?

Acceso limitado a capital a medio y largo plazo. Los préstamos para viviendas deben financiarse con capital que se adecue a la estructura propia de los préstamos a más largo plazo. Sin embargo, buena parte del financiamiento que reciben las IM tiende a ser a corto plazo (un año o menos). Y aunque algunos proveedores de microfinanciamiento para la vivienda captan ahorro, raramente reúnen cantidades suficientes para cubrir la demanda de préstamos a la vivienda. Unos instrumentos de financiamiento adecuados permitirían a las instituciones ampliar sus carteras y evitar el desajuste entre la fuente y el uso de los fondos.

Comprensión insuficiente de la relación entre subvenciones y servicios financieros. Los gobiernos tienen buenas razones para subvencionar las viviendas para personas de bajos ingresos. El microfinanciamiento de la vivienda puede complementar las subvenciones, pero los servicios financieros deben mantenerse diferenciados de la subvención. Por ejemplo, en un programa de mejora de barrios de tugurios, la gestión de los préstamos a los habitantes concretos del barrio debe mantenerse independiente de las subvenciones públicas para infraestructuras y saneamiento. La ventaja comparativa de la mayoría de las IM consiste en la prestación de servicios financieros, no en la administración de subvenciones. Generalmente, las IM se debilitan cuando tratan de hacer ambas cosas.

Precariedad de la tenencia de la tierra. En la mayoría de los países en desarrollo, las familias pobres no poseen ninguna prueba formal de la propiedad de la tierra. Aunque en el microfinanciamiento de la vivienda no es necesario disponer de títulos formales de propiedad del suelo, la *seguridad del suelo* resulta esencial. Las familias tendrán mayor tendencia a invertir en sus hogares si saben que no serán expulsadas. Esta seguridad también es importante para la gestión de riesgos de las instituciones financieras.

¿Qué pueden hacer los donantes para extender el financiamiento sostenible de las viviendas?

- *Recurrir a los conocimientos técnicos especializados adecuados.* Los donantes que trabajan en proyectos de desarrollo urbano o de viviendas con un componente financiero deben contar, desde el principio del diseño del proyecto, con expertos en servicios financieros.
- *Proporcionar mecanismos de financiamiento flexibles.* La comunidad de donantes debe ofrecer diversas opciones de financiamiento (donaciones, préstamos, garantías, o una combinación de las tres) para proporcionar capital a medio plazo a las instituciones con un historial de prestación de servicios de microfinanciamiento de la vivienda. En lo posible, los donantes deben apoyar los vínculos con fuentes de financiamiento nacionales, evitando desplazar el capital local.
- *Financiar el desarrollo de productos para instituciones financieras fuertes.* Los convenios de financiamiento de los donantes deben ser suficientemente flexibles para que las instituciones puedan desarrollar una variedad de productos que vaya más allá de los préstamos de capital de trabajo. Aunque el desarrollo de productos no es una actividad propia de los donantes, éstos pueden ayudar a las instituciones sostenibles a introducir el financiamiento de la vivienda financiando las investigaciones de mercado, el diseño de productos y los ensayos piloto.

Tras el paso del huracán Mitch, Sida, el organismo sueco de desarrollo, concedió a FUSAI, una organización privada sin ánimo de lucro de El Salvador, un préstamo renovable para la construcción y mejora de viviendas para familias de bajos ingresos. Los fondos de Sida sirvieron también para apoyar el fortalecimiento de los sistemas administrativos, la capacitación y la comercialización de préstamos. Aunque el objetivo de FUSAI es la prestación de soluciones integrales de vivienda, mantiene sus actividades crediticias separadas de su actividad de ayuda a la construcción y desembolso de subvenciones públicas. En asociación con la Fundación Dueñas-Herrera, ACCIÓN Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo, FUSAI estableció en 2002 una nueva institución financiera para gestionar su cartera de préstamos: *Apoyo Integral, S.A. de C.V.*

- *Apoyar la investigación, la innovación y la divulgación de las experiencias.* Los donantes pueden financiar nuevas actividades para emparejar las tecnologías de construcción de bajo costo con los servicios financieros. Deben extraer las lecciones aprendidas de los programas piloto y divulgarlas ampliamente. Por ejemplo, la Cities Alliance, formada por organismos de desarrollo multilaterales y bilaterales,

patrocinó una serie de estudios de casos prácticos (*Shelter Finance for the Poor*) para estudiar y publicitar las técnicas de microfinanciamiento de la vivienda.

Autores: Bonnie Brusky con la colaboración de personal del CGAP. **Fuentes:** Entrevistas con Kristina Boman, Warren Brown, Juan Buchenau, Karin Dahlstrom, Franck Daphnis, Ruth McLeod, Diana Mitlin y Mohini Moholtra. Véase también Franck Daphnis and Bruce Ferguson, comps., *Housing Microfinance: A Guide to Practice*, (Bloomfield, Conn: Kumarian Press, 2004). **Para obtener más información:** Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design, “Housing Microfinance Initiatives: Synthesis and Regional Summary” (estudio realizado para el proyecto Microfinance Best Practices, Development Alternatives, Inc., Bethesda, Md., mayo de 2000). W. Brown, “Building the Homes of the Poor, One Brick at a Time: Housing Improvement Lending at Mibanco,” *Small Enterprise Development Journal* 14, no. 1 (marzo de 2003). **Sitios web:** www.chfhq.org; www.citiesalliance.org; http://www.iied.org/urban/pubs/hifi_news.html; www.theinclusivity.org; <http://www.worldbank.org/urban/poverty/land.html#finance>.