

# Eficiencia y empoderamiento en el microcrédito rural en Piura<sup>1</sup>

Gina Alvarado y Emma Gallardo – CIPCA



*«Algunos programas pueden ser menos costosos o tener menos morosidad, pero, a su vez, pueden generar efectos excluyentes en sectores de las poblaciones rurales. En cambio, otros pueden ser más costosos e incluir distintos servicios, que generan una mayor inclusión»*

Este estudio se inició con el objetivo de comprobar si la banca solidaria, como estrategia de microcrédito, era más eficiente que el crédito individual. En este contexto, se entiende la eficiencia como una variable económica relacionada con los costos que estas intervenciones generaban respecto del tiempo y del manejo de la organización, por un lado, y de indicadores como la morosidad y la productividad, por el otro. En otro plano, se buscaba tener una aproximación de cómo veían los beneficiarios estos programas.

A medida que la investigación avanzó, se reflexionó sobre el hecho de que se estaba realizando un análisis de programas que, aún partiendo de instituciones financieras formales, tenían componentes que buscaban afectar el desarrollo de la región e incorporar a sectores excluidos del acceso al crédito, siguiendo el supuesto que la inclusión y el acceso al crédito mejoran la calidad de vida de los beneficiarios. Desde este

supuesto surgió la idea de revalorar otros componentes, más allá de los indicadores económicos de los programas. Algunos programas pueden ser menos costosos o tener menos morosidad, pero, a su vez, pueden generar efectos excluyentes en sectores de las poblaciones rurales. En cambio, otros pueden ser más costosos e incluir distintos servicios, que generan una mayor inclusión. Tras esta nueva evidencia, se originó la necesidad de estudiar el componente de empoderamiento en las mujeres. Este nuevo frente abierto propició que las autoras consideraran que el análisis exclusivamente económico de los indicadores era insuficiente, y que debía acompañarse de una sección en la que se reportaran las lecturas de los beneficiarios.

El documento, entonces, presenta los resultados del análisis de cuatro programas de microcrédito en Piura. Se incluyó en el estudio a organizaciones que representaran la estructura de la oferta, formal y semiformal, para pequeños negocios rurales en dicha región.

En líneas similares, se seleccionó dos instituciones formales y dos instituciones semiformales para el estudio de casos. Entre las formales, se eligió a la CMAC Piura, la más antigua de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) en la región, y a la Edpyme Edyficar, cuyo origen se remonta al programa de microcrédito de CARE y, actualmente, constituye una institución financiera. En el ámbito de las instituciones semiformales, se escogió al Fondo de Promoción de la Mujer (Foprom) del Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA), institución con más de 28 años de experiencia en la región y con un programa de crédito relativamente joven, con cuatro años de funcionamiento. Además, en el estudio de casos, se incluyó al programa de microcrédito de Prisma, que trabaja en Piura desde hace cinco años.

El contenido de este documento refleja el objetivo mencionado en líneas anteriores. Una primera parte identifica el universo de instituciones, las clasifica de acuerdo con su formalidad o semiformalidad y mues-

1/ Resumen del documento titulado "Programas de microcrédito rural para pequeños negocios en Piura: eficiencia y empoderamiento", auspiciado por ACIDI-IDRC. Podrá descargar la versión completa de este documento desde <http://www.consortio.org/programa2001.asp>. Cabe mencionar que el nombre original del proyecto era: "Estrategias de microcrédito rural: ¿Es la banca solidaria más eficiente que el crédito individual?".

tra algunas de sus características, como el tipo de tecnologías, productos, población objetivo, entre otras. Además, se presenta una síntesis de la caracterización de la demanda de microcrédito rural en Piura. Adicionalmente, se muestran los casos estudiados desde tres puntos de vista: la organización, los indicadores de eficiencia y eficacia y sobre la base de las entrevistas a los beneficiarios, cuyo contenido brinda información de cómo perciben a las instituciones respecto de su eficiencia, así como del estudio de los efectos en el empoderamiento de las mujeres.

Finalmente, se presenta el análisis cruzado de los cuatro casos respecto de los componentes o factores de riesgo, de los puntos sobresalientes encontrados en las organizaciones estudiadas y del punto de vista de los usuarios.

Las autoras sostienen que los programas de microcrédito en países en vías de desarrollo, tuvieron su origen en la búsqueda de estrategias de lucha contra la pobreza. Las instituciones estudiadas en este análisis de casos conservan esta idea en sus objetivos, ya que consideran que el acceso al crédito conducirá a mejorar la situación de bienestar de sus beneficiarios. Sin embargo, los indicadores normalmente utilizados para medir eficiencia y eficacia parecen obviar estos objetivos, toda vez que se centran solamente en la eficiencia económica. Una medición real de la eficiencia y de la eficacia de tales intervenciones, debería considerar si los objetivos planteados son alcanzados de manera complementaria a la sostenibilidad económica.

En cuanto al funcionamiento de las instituciones estudiadas, la evidencia recogida señala que las diferencias en las tecnologías utilizadas no son tan importantes como otros aspectos. Destacan entre ellos, la organización interna y los mecanismos que las instituciones utilizan para evaluar y monitorear los créditos con relación al alcance de sus objetivos.

En el terreno de las instituciones financieras analizadas, se encontró que sus evaluaciones privilegian a los indicadores de eficiencia sobre aquellos de eficacia.

*«Una medición real de la eficiencia y de la eficacia de tales intervenciones, debería considerar si los objetivos planteados son alcanzados de manera complementaria a la sostenibilidad económica»*



Esto implica un énfasis (y una mayor importancia) en la medición de la rentabilidad al interior de las propias organizaciones, en desmedro del logro de sus objetivos de desarrollo. En otros términos, no se han encontrado evaluaciones sobre la magnitud del crecimiento de los negocios que emplean el crédito, y si esto ha generado o no un mayor bienestar en las familias.

En la misma línea, el estudio sostiene que el crecimiento expansivo de las carteras ha llevado a un deterioro en su calidad. Ello se debe al mayor tiempo empleado en las colocaciones, que en el seguimiento de los pagos. Una recomendación que se desprende de este hecho es la mejora de la política de recuperaciones y seguimiento, así como de la política de personal (capacitación, incentivos, contratos, etc.). El indicador de productividad, en la mayoría de las instituciones analizadas, se basa en el número de créditos colocados por analista o promotor. Este énfasis en el número de créditos por promotor, ha llevado a una saturación de las actividades de estos últimos y, por ende, a que descuiden los préstamos colocados. Es recomendable, entonces, utilizar distintos indicadores para esta medición. Este es el caso de la CMAC que evalúa tanto el número de créditos por promotor, como la calidad de su cartera.

Una lección importante respecto de la forma en que una institución construye los mecanismos de atención de su grupo objetivo, se relaciona con el conocimiento de estos grupos. La elección de los clientes no toma en cuenta su heterogeneidad. Como producto de esta investigación, se ha observado que existen diferentes tipos de clientes, que tienen un comportamiento variable, lo cual afecta la tecnología a usarse. En concreto, las instituciones formales con tecnologías individuales incorporan a los propietarios de pequeños negocios que tienen ciertas garantías, pero que son excluidos de la banca comercial. Con el propósito de facili-



tar su incorporación y de establecer relaciones de largo plazo, que le permitan controlar el riesgo que representa trabajar con este tipo de clientes, utilizan mecanismos flexibles, adecuados a cada cliente. En esta línea de pensamiento, el uso de tecnologías grupales con este tipo de clientes (propietarios de pequeños negocios) no parece ser lo más apropiado, ya que el riesgo de no pago es mayor, si se toma en cuenta que dichos clientes no valoran las redes de manera positiva, sino que las consideran como un riesgo.

A diferencia de las organizaciones formales, las semiformales usan una tecnología que permite incluir a un segundo grupo de clientes. Estos se caracterizan por contar con negocios casi de supervivencia y por carecer de propiedades o artefactos que puedan ser ofrecidos como garantía. En este caso, las redes –generalmente los únicos recursos con los que estos beneficiarios cuentan– constituyen una oportunidad y un soporte para el acceso al crédito, y cumplen un papel importante como refuerzo en el pago.

Las conclusiones antes señaladas llevan a las autoras, a considerar la importancia del diseño de organizacio-

nes de microcrédito específicas para cada tipo de cliente o beneficiario. La existencia exclusiva de organizaciones formales dejaría a un gran sector de la demanda de crédito no atendida. En este escenario, la convivencia de organizaciones formales y semiformales genera una mayor inclusión en el acceso al crédito.

Para los clientes que tienen garantías y pequeños negocios sostenibles, la tecnología grupal implica un riesgo que no están dispuestos a asumir. En el caso de los clientes sin garantías y con negocios de supervivencia, las redes constituyen un riesgo manejable debido a las pocas oportunidades que tienen para acceder al crédito.

En el plano de grupos especialmente excluidos, como el de las mujeres, su situación de pobreza, sumada a la carencia de garantías reales, las coloca en desventaja en el acceso al crédito frente a los varones. Dicha situación se torna más dramática aún, en el caso de las instituciones formales. En tal sentido, una estrategia de inclusión y de búsqueda de equidad no estaría completa, si no se considera a este sector de la población. Así, para este tipo de beneficiarios, que generalmente cuenta con redes sociales de apoyo como estrategia de supervivencia, las ONG que trabajan con tecnologías crediticias grupales aparecen como su única alternativa de acceso al crédito.

Según lo observado en Prisma, la mayor cartera morosa corresponde a los grupos solidarios con un número no significativo de miembros. Esto ha llevado a que se considere que la tecnología no es adecuada para los grupos objetivo de la institución. Sin embargo, consideramos que el problema no es la tecnología, si tomamos como referencia el caso de Foprom, donde se observa evidencia contraria. Lejos de relacionarse con este factor, el problema se vincula tanto

*«...el uso de tecnologías grupales con este tipo de clientes (propietarios de pequeños negocios) no parece ser lo más apropiado, ya que el riesgo de no pago es mayor, si se toma en cuenta que dichos clientes no valoran las redes de manera positiva, sino que las consideran como un riesgo»*

con el número de miembros como con la capacitación antes del crédito. Ello, toda vez que el mayor número de socias incrementa la presión del grupo y genera menor incumplimiento.

En los casos estudiados, se ha observado que el acceso al crédito por sí solo genera impactos mínimos en el empoderamiento. Una recomendación que resulta de lo anterior es que el bienestar y el logro de mayor equidad de las mujeres requiere de servicios complementarios y de mecanismos de monitoreo, que garanticen el correcto uso de los préstamos en su propio negocio.

El problema de la falta de empoderamiento es parte de un sistema de relaciones de género, que no cambiará solo con el acceso al crédito, sino con intervenciones en distintos ámbitos de la vida social. En este análisis habría que llamar la atención sobre el descuido de los temas de género, en la mayoría de las instituciones estudiadas. Este descuido lleva a que los analistas de crédito o promotores, en su afán por colocar mayores préstamos, otorguen créditos a mujeres a pesar de que conocen que el destino del crédito no es su propio negocio, sino el de la pareja. Esto lleva a una sobrecarga de responsabilidad de las mujeres

*«...habría que llamar la atención sobre el descuido de los temas de género, en la mayoría de las instituciones estudiadas»*

—son responsables de los pagos, sin tener derecho al uso de estos—. Es recomendable, en este marco de referencia, que las instituciones tengan en cuenta el sujeto real del crédito, de manera que se eviten los efectos negativos de las intervenciones.

Finalmente, una lección adicional del documento se refiere al hecho de que una organización puede tener mayor eficiencia desde el punto de vista económico y, aun así, generar la exclusión de las mujeres por la falta de garantías. Otras instituciones pueden tener costos más elevados y aparentar menor eficiencia, pero a la vez generar mayor inclusión, a pesar de ser sostenibles.