

La microfinanciación, una falsa ilusión

Milford Bateman

Hace treinta años la opinión generalizada era que la solución perfecta al desempleo y la pobreza en los países en desarrollo estaba en la microfinanciación, la puesta a disposición de pequeños préstamos utilizados por personas pobres para establecer una actividad generadora de ingresos. La microfinanciación se asocia sobre todo al economista de Bangladesh y Premio Nobel de 2006, Muhammad Yunus, formado en los Estados Unidos. Al celebrar la autoayuda y el espíritu empresarial individual, desacreditando implícitamente todas las formas de esfuerzo colectivo, como los sindicatos, los movimientos sociales, las cooperativas, el gasto público, el Estado desarrollista favorable a los pobres y, principalmente, las movilizaciones colectivas para garantizar una redistribución más equitativa de la riqueza y el poder, los encargados de formular políticas neoliberales de la comunidad internacional para el desarrollo quedaron fascinados por la microfinanciación. El Banco Mundial, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y otros organismos empezaron a promover a ultranza el concepto y, con objeto de reducir la necesidad de subsidios, también insistieron en convertir la microfinanciación en un negocio lucrativo. No tardó en convertirse en la conquista más destacada de la comunidad internacional para el desarrollo, la mejor financiada y, supuestamente, en la política de desarrollo económica y social más efectiva.

La realidad por fin sale a la luz

Lamentablemente, hoy está claro que Yunus se equivocaba. Los últimos treinta años han puesto de manifiesto que la microfinanciación contribuía a frenar la reducción sostenible de la pobreza en los países en desarrollo, en lugar de brindarles una solución¹. No sólo no existen pruebas sólidas de que la microfinanciación haya tenido un efecto favorable en el bienestar de las personas pobres², sino que, desde 1990, el sector de la microfinanciación se ha caracterizado cada vez más por niveles espectaculares de codicia

El sector de la microfinanciación se ha caracterizado cada vez más por niveles espectaculares de codicia a lo Wall Street, abuso de la clientela y caos del mercado

a lo Wall Street, especulación, abuso de la clientela y caos del mercado³. Resulta que la microfinanciación ha estado impulsada en gran medida por mera propaganda, relaciones públicas, apoyo de personalidades célebres, así como por un flujo constante de declaraciones de restablecimientos por la fe por parte de Yunus y sus acólitos.

Los problemas que presenta la microfinanciación son profundos y revisten facetas múltiples. En primer lugar, desde un principio se asumió que, independientemente del número de microempresas a las que se insuflase oxígeno por medio de la microfinanciación, la demanda local suficiente siempre aumentaría automáticamente para absorber esta oferta local adicional de artículos y servicios sencillos. Yunus fue claro al respecto. Sin embargo, esta percepción es básicamente errónea: la demanda local limitada existe. Incluso en el decenio de 1970 las comunidades locales de la mayoría de los países en desarrollo eran un hervidero de actividad informal de artículos y servicios sencillos prestados con bastante corrección por los habitantes pobres de la comunidad. Así pues, era muy posible que un aumento de la oferta inducido artificialmente obtuviese muy pocos beneficios en cuanto a puestos de trabajo e ingresos adicionales. Lo que es más, la concentración de más y más microempresas informales en el mismo espacio económico local conduce habitualmente a un «desplazamiento», por el que las nuevas microempresas sólo sobreviven si aprovechan la demanda local que hasta el momento venía sosteniendo a las microempresas del sector. Gracias a muchas microempresas nuevas, la mayoría de las personas desafortunadas (y sin recursos) que ya luchan para sobrevivir en el sector microempresarial, se enfrentan a una reducción de su volumen de negocio, lo que conduce a márgenes, salarios y beneficios más reducidos. Los empleados, de tenerlos, quizás tengan que ser despedidos. La oferta adicional tiende también a bajar los precios de los bienes y servicios locales en cuestión, por lo que afecta negativamente a las microempresas (nuevas y del sector). Resumiendo, demasiado a menudo la microfinanciación tiene como resultado la promoción de únicamente un proceso improductivo de «agitación del empleo» local, que no se acompaña de ningún aumento neto real de los puestos de trabajo, de los ingresos o de la productividad. Otro modo de verlo es que se está forzando a la comunidad existente de microempresarios pobres a sufragar, con la reducción de sus ingresos, los escasos empleos netos creados la comunidad local gracias a la microfinanciación⁴. Esta situación no es ni justa ni equitativa.

Al problema del desplazamiento se suma el problema de la quiebra de microempresas. Incluso más que en las pequeñas o las medianas empresas, la pobreza incide en gran medida en las microempresas, por lo que el índice de fracaso de dichas unidades de negocio tiende a ser muy elevado. Esto significa que, a más largo plazo, la microfinanciación crea mucho menos empleo del que se piensa. Fracaso también significa que, con frecuencia, los pobres experimentan la

La microfinanciación crea mucho menos empleo del que se piensa

peligrosa pérdida de importantes activos. En los hogares se empieza por reducir los ahorros de la unidad familiar y desviar los ingresos procedentes de las remesas para intentar reembolsar microcréditos. Si con ello no basta, entonces se ven obligados a vender activos importantes (a menudo a precios muy bajos) como equipos, maquinaria, vehículos, viviendas y tierras. Al perder estos activos, los hogares pobres caen demasiado a menudo en una pobreza aún más profunda, que con frecuencia no tiene marcha atrás. El discurso de los defensores de la microfinanciación (especialmente el proyecto de inspiración neoliberal del Banco Mundial «Doing Business») se centra en destacar al máximo la «libertad» y la «oportunidad» de hacer negocios, pero deliberadamente pasa por alto los resultados negativos que van asociados al fracaso y que, hoy por hoy, constituyen la experiencia de la mayoría de los emprendedores pobres.

Además, el grueso de la microfinanciación no se utiliza para alimentar el desarrollo de microempresas, sino que en realidad se destina a apoyar el mero consumo. Debido a que son fáciles de obtener, aunque con tipos de interés habitualmente muy elevados – un banco de microfinanciación mexicano (Compartamos) carga a sus clientes pobres un tipo de interés anual del 195 por ciento – cada vez más, observamos lo fácil que es que los pobres acaben gastando una gran parte de sus ingresos en pagar reembolsos con intereses. Esta realidad explica también el preocupante aumento de las operaciones fraudulentas tipo Ponzi en un número cada vez mayor de países en desarrollo, por las que las personas pobres caen en la trampa de suscribir nuevos microcréditos sólo para reembolsar los ya contraídos. El ejemplo más manifiesto de esta tendencia destructiva lo encontramos en el estado de Andhra Pradesh, en la India, donde en 2010 se produjo una situación que precipitó la caída de prácticamente todo el sector de la microfinanciación.

El inconveniente más importante del modelo de microfinanciación está claro: el resultado programado de la microfinanciación, la creación de microempresas informales, no puede en modo alguno cimentar la salida de la pobreza y la privación de un país. Un país necesita un sector empresarial próspero basado en una masa crítica de empresas que posean la capacidad para lograr una escala mínima de eficiencia, desplegar tecnologías punta, desarrollar alguna competencia innovadora, relacionarse productivamente con otras empresas, tanto en el plano vertical (subcontratación) como horizontal (asociaciones), así como para aprovechar el potencial para explotar mercados que no sean locales. Si se dan estos requisitos, el crecimiento de la productividad a largo plazo es posible, al igual que la reducción sostenible de la pobreza. Como observa Chang⁵, ésta es la experiencia de las economías ricas de los países desarrollados en la actualidad, así como la de las más recientes «economías milagro» de Asia Oriental. Pero debido a su exposición cada vez mayor a la microfinanciación, los países en desarrollo actuales van por el camino opuesto.

La experiencia de África y América Latina refleja la magnitud que reviste el problema. África ya tiene más microempresarios por habitante que ningún otro lugar,

y la rápida expansión de la oferta de microfinanciación está aumentando el número de estos emprendedores. Ahora bien, África sigue inmersa en su pobreza precisamente por haber desarrollado una estructura empresarial poco sólida, incapaz de generar un crecimiento sostenible de la productividad. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) también observa la misma dinámica adversa al explicar por qué la historia reciente de América Latina se caracteriza por niveles elevados de pobreza y desempleo⁶. América Latina lleva mucho tiempo destinando demasiados de sus escasos recursos a microempresas informales con productividad baja y al empleo autónomo, y demasiado pocos a empresas pequeñas y medianas formales más productivas. El BID ha echado por tierra la creencia de que América Latina se ha beneficiado de la expansión programada de la microfinanciación.

Pero los encargados de formular políticas siguen sin enterarse

Siguen tomándose decisiones de política equivocadas en relación con la microfinanciación. Como puede observarse al echar una simple mirada a las noticias de la CNN o de Al Jazeera, los jóvenes que han protagonizado los levantamientos de la primavera árabe en África del Norte no sólo reclaman el derrocamiento de los dictadores, sino que también piden «empleos reales», es decir, puestos de trabajo que sean productivos, dignos y seguros, y en los que puedan aplicar sus competencias profesionales de alto nivel (a menudo adquiridas a un precio elevado en el extranjero). Como dijo un manifestante, hoy los jóvenes de África del Norte piden una vida laboral digna, no únicamente «vender falafel en el puesto de la esquina». Pero el Banco Mundial, USAID, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) y otros organismos están planificando su ayuda a estos jóvenes principalmente a través de programas de microfinanciación, cuyo objetivo es básicamente apoyar los tipos de empleo que con tanta fuerza se han rechazado. Lo cierto es que la microfinanciación puede hacer estallar la situación en África del Norte.

Encontramos una postura equivocada similar en la Comisión Europea. A través de un nuevo fondo para la microfinanciación de 100 millones de euros, la Comisión Europea confía en promover una nueva serie de microempresas en las zonas más afectadas por la recesión, y crear con ellas nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, ante la situación de la práctica mayoría de los países de la Unión Europea, que están viendo su sector microempresarial reducirse drásticamente por la disminución de la demanda local, a buena parte de los nuevos microemprendedores les va a ser casi imposible encontrar nuevas fuentes de demanda local que les permitan empezar su negocio y desarrollarlo. En Grecia, por ejemplo, la espectacular caída de la demanda local ha supuesto que, hoy por hoy, más de la mitad de las microempresas y pequeñas empresas existentes – cafés, minoristas pequeños, bares, establecimientos de comida rápida, entre otros – no puedan pagar sus nóminas, y estén despidiendo a empleados o cerrando

sus puertas. La misma espiral descendente está registrándose en la mayoría de los países de la Unión Europea. Es una fantasía cruel pensar que las nuevas microempresas puedan arraigarse en estas mismas comunidades.

Durante mucho tiempo se consideró que la microfinanciación era una intervención efectiva impulsada por el mercado que reducía masivamente la pobreza y promovía el desarrollo sostenible «de abajo a arriba». Incluso los defensores de siempre aceptan que estaban equivocados⁷. Aunque hayamos llegado a esta coyuntura negativa tan avanzada, necesitamos urgentemente entender los inconvenientes que plantea la microfinanciación para reorientar nuestros escasos recursos hacia mejores proyectos, en particular uniones crediticias, cooperativas financieras, bancos de desarrollo comunitarios, entre otros. Sólo así, las comunidades locales evitarán sumar más perjuicios a los ya les ha infligido el sector financiero como consecuencia de la confianza de largos años, pero equivocada, depositada en el poder de la microfinanciación.

Notas

¹ M. Bateman: *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism* (Londres, Zed Books, 2010).

² M. Duvendack, R. Palmer-Jones, J.G. Copestake, L. Hooper, Y. Loke y N. Rao: *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?* (Londres, EPPI-Centre, Unidad de Investigación de Ciencias Sociales, Instituto de Educación, Universidad de Londres, 2011).

³ H. Sinclair: *Confessions of a microfinance heretic: How microlending lost its way and betrayed the poor* (San Francisco, Berrett-Koehler, 2012).

⁴ En 2009 la OIT se opuso a que se siguiese promoviendo el sector informal de las microempresas, ya que consideraba que, como ya había ocurrido en crisis anteriores, podía generar una considerable presión a la baja en los salarios de la economía informal, que ya estaban reduciéndose antes de que se iniciase la crisis actual. Véase OIT: *The financial and economic crisis: A decent work response* (Ginebra, 2009, pág. 8).

⁵ H.-J. Chang: *Kicking away the ladder – Development strategy in historical perspective* (Londres, Anthem Press, 2002).

⁶ IDB: *The age of productivity: Transforming economies from the bottom up* (Washington, DC, IDB, 2010).

⁷ M. Harper: «The commercialisation of microfinance: Resolution or extension of poverty?», en M. Bateman (director): *Confronting microfinance: Undermining sustainable development* (Sterling, VA, Kumarian Press, 2011).

Milford Bateman es consultor de Desarrollo Económico local y, desde 2006, profesor invitado de Economía en la Universidad de Juraj Dobrila Pula, en Croacia.