

## **Presentación de Mario Dávalos en el IV Foro Mesoamericano**

Santo Domingo, Septiembre del 2015

Buenos días a todos. Es un placer estar con ustedes y comentar sobre dos temas que me han pedido: metodologías para los créditos asociativos rurales y sobre las oportunidad de negocios y acceso al financiamiento para las MIPYMES a través de los corresponsales o subagentes bancarios. Trataré de ser breve y conciso.

Mi nombre es Mario Davalos y soy el Presidente del Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc. – FondoMicro. Esta institución se fundó en 1989 y se dedica a otorgar créditos de segundo piso a instituciones que dan servicios financieros a las micro y pequeñas empresas, brindar capacitación y consultoría sobre cómo prestar exitosamente a este sector y a ejecutar surveys sobre micro y pequeñas empresas. A la fecha hemos publicado 30 libros con 17 encuestas nacionales, la última en el 2013.

El tema de los créditos asociativos exitosos, sean rurales o urbanos, depende de una sola variable crucial: la naturaleza de los grupos asociados. En resumen, cuando son grupos preexistentes y naturales, funcionan bien. Si son grupos hechos “ad hoc” para un programa específico no funcionan. Damos por hecho que la evaluación crediticia se ha realizado debidamente y que los flujos de pago se han calzado con los flujos de caja esperados. Igualmente, los plazos de desembolsos y pagos se han ajustado a la vida real del proceso productivo.

Pero hay experiencias múltiples que indican que los lazos que unen al grupo son un elemento crucial para el éxito de este tipo de préstamo. Tomen por ejemplo lo ocurrido hace unos años en Kibera, un enorme conglomerado sub urbano en las afueras de Nairobi, Kenia. Imbuidos por los éxitos alcanzados en esa época con los créditos asociativos en otros países, se conformaron varios grupos asociados en Kibera para aplicar la metodología que había sido probada en otras latitudes. El fracaso no se hizo esperar. Kibera es, y sobre todo lo era en esa época, un barrio de paso, sin lazos familiares extensos, y sin conexiones emocionales entre los participantes. No había nada que atara la responsabilidad mutua entre los participantes del grupo excepto la cercanía geográfica que, después de todo, no era muy duradera.

En el otro extremo están los esfuerzos en el norte de Jamaica con préstamos asociativos a grupos de artesanos que ya constituían un grupo identificable, con lazos mutuos de responsabilidad y sin mucha movilidad social hacia otras zonas geográficas. Fue un programa exitoso.

Y es que lo de grupos asociativos tiene casi todo que ver con los lazos que unen al grupo, sea para préstamos institucionales o prestamos de garantía cruzada. En Latino América, las mejores versiones de grupos válidos son las cooperativas rurales que lo son de verdad y las asociaciones de productores existentes que operan como tales. Casi siempre en estos grupos se dan el pegamento social que se requiere para préstamos asociativos exitosos.

Independientemente de si el formato general es el de préstamos individuales, prestamos institucionales o prestamos individuales con garantía solidaria cruzada, el elemento que cuenta son los lazos sociales que sostienen al grupo. Entre las características de estos lazos se encuentra un referente ético común sobre el cumplimiento de obligaciones, la poca movilidad geográfica de los integrantes y en general, una cultura de solidaridad productiva. Cuando salir del país, mudarse a otro sitio o simplemente jactarse de no pagar son opciones éticas recurrentes, todo el tema de crédito se debilita, sobre todo en créditos asociativos.

Mi recomendación a los Gobiernos e instituciones financieras es que no se inventen grupos “ad hoc” para programas de créditos asociativos sino que trabajen sobre grupos existentes que muestren la cohesión requerida para el éxito o que trabajen los créditos de manera individual.

Por el lado de los subagentes bancarios... la historia es otra.

El formato que se está utilizando en República Dominicana para los subagentes bancarios es el de ser una extensión de caja de los bancos o quizás de servicio al cliente. Son una mezcla de estafetas de pagos y fuente de ciertos servicios como ahorros, depósitos de otros tipos, pagos de obligaciones bancarias y algunas otras modalidades, pero casi todas en el lado pasivo de los bancos. Es decir, son oficinas de servicios y captación de fondos pero no operan del lado activo de las instituciones, ofertando productos crediticios o similares.

Es cierto que hay evidencia empírica sobre las ventajas de un ahorro cercano y en el entorno del barrio. En este sentido, no dudo que la presencia de subagentes bancarios sea un ingrediente importante para formalizar y disciplinar el ahorro, pues ayudan a una mejor organización financiera de los gastos, evitando, sobre todo, los gastos emocionales o de impulso. Y no crean que “los de abajo” no ahorran. Lo hacen. Y si no, pregunten a las asociaciones de ahorro y préstamo de República Dominicana, que existen desde 1962.

Los subagentes, que son negocios establecidos y casi siempre de un único dueño que pasa todo el tiempo en su negocio, no tienen actualmente ni la capacidad ni la formación ni la movilidad que se requiere para identificar o evaluar necesidades crediticias y mucho menos las verdaderas causas de la necesidad de crédito y la capacidad de pago de los negocios que rodean el suyo.

El problema filosófico de los subagentes bancarios es que si la institución matriz que los promueve no oferta igualmente y con el mismo ímpetu un programa de microcrédito para apoyar las micro y pequeñas empresas del entorno, estamos en un asimetría institucional que nos lleva a la falacia que llamo “Robin Hood en Reversa”, es decir, tomar los ahorros de los de abajo para prestar a los de más arriba, exactamente lo contrario de lo que hacía, aunque por otros motivos y con otras consecuencias, el legendario Robin de Locksley, mejor conocido como Robin Hood.

Sin embargo, los subagentes bancarios puede servir para proveer facilidades de pago y referencias comerciales y bancarias para aquellos negocios del entorno que deseen acceder a programas de crédito de las instituciones que operan subagentes bancarios. También proveen una oportunidad para el sistema financiero para acercarse a mercados no servidos, sobre todo en el área rural, donde quizás no hay la concentración poblacional de las grandes urbes, en las que actualmente hay una densa red de instituciones, mientras que la periferia no cuenta con servicios bancarios mínimamente adecuados.

Los subagentes pueden ser un punto de información y de referencia de posibles prestatarios. Inclusive, no descarto ver que en el futuro cercano que los subagentes bancarios puedan convertirse en un punto de originación básica de una solicitud de crédito, y ya algunas instituciones trabajan en ello. Llegarán las nuevas aplicaciones tecnológicas, y vendrán con el tiempo porque el mercado es enorme.

En nuestro país, hay unas 773,000 microempresas y unas 18,400 pequeñas empresas, definiendo como micro las que cuentan de 1 a 10 empleados y las pequeñas de 11 a 50 empleados fijos. Estas dos categorías emplean alrededor de 1.6 millones de personas y aportan un 39% del PIB. Mientras que el 2005, un 36% de las microempresas habían recibido financiamiento del sector financiero formal, en el 2013, esta cifra se elevó a un 52.5% con un 39% exhibiendo la tenencia de cuentas de ahorro o similares. En este sentido, en la Republica Dominicana la bancarización es un proceso que avanza aceleradamente y lo hace de los dos lados del balance general, debido sobre todo a la presencia de bancos formales especializados en estos sectores de la economía como Banco ADEMI, Banco ADOPEM y más recientemente BANFONDESA.

Al final, mi recomendación para los Gobiernos es que promuevan los subagentes bancarios, pero que los programas a ese efecto estén atados de una manera racional a programas de micro y pequeños créditos al sector comercial, productivo o de servicios de la geografía que sirven. En otras palabras que no sea solo un mecanismo de captación sin programas de crédito asociados y que, por otro lado, no sea solamente un recurso para quitar presión de público a sus oficinas. Los subagentes pueden ser una buena herramienta para un sistema financiero más ágil y equitativo. Pero, obviamente, hay que hacerlo bien.

Muchas gracias.