

Caso "IGVGD"

(Generación de Ingresos para el Desarrollo de los Grupos Vulnerables en Bangladesh)

Enlazando las MF y los Programas de Redes de Seguridad Social para incluir a los más POBRES



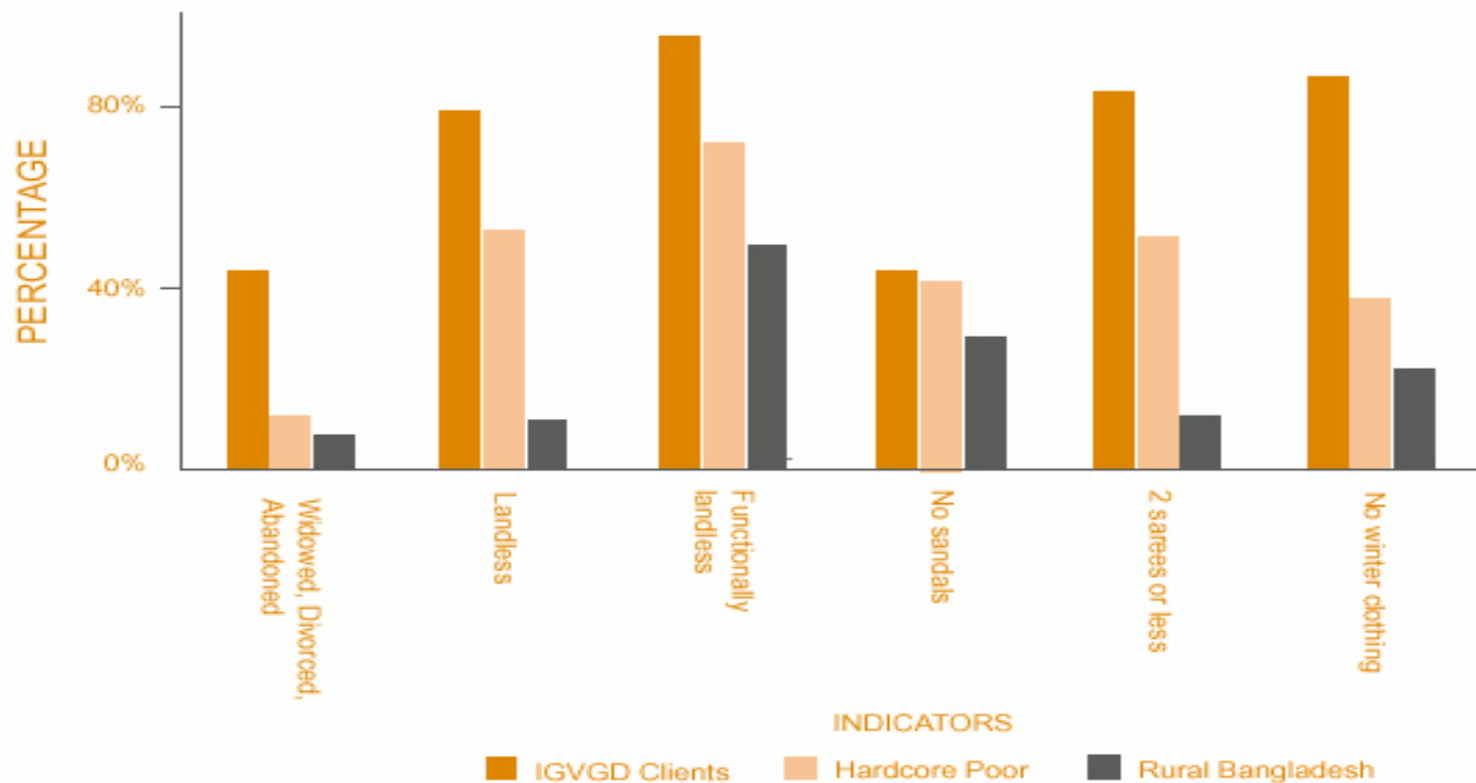
Quienes participan del Programa IGVGD ?

- Es una intervención en colaboración del gobierno de Bangladesh, el Programa Mundial de Alimentos (WFP), y el Comité Rural de Progreso de Bangladesh (BRAC).
- Grupo meta: mujeres jefas de hogares rurales.



Indicadores de Pobreza del Grupo Meta.

Fig 2: The Key Poverty Indicators



Source: Hossain Zillur Rahman and Mahabub Hossain, editors, *Rethinking Rural Poverty: Bangladesh as a Case Study* (New Delhi: Sage, 1995) and survey data on IGVDG women.

OBJETIVOS

- Desterrar el hambre de estos hogares encabezados por mujeres.
- Erradicar la falta de oportunidad en estos hogares de ganar muy poco o no tener ningún ingreso.
- Disminuir la absoluta pobreza.



El Ciclo IGVGD

- 3 Elementos esenciales: *la red de grano alimentario seguro, *la capacitación de destrezas/oficios desde el registro en el programa, y *los servicios financieros (ahorro y crédito).
- Criterio de selección de los hogares: *encabezados por viudas o mujeres abandonadas, *sean dueñas de un terreno de menos de media acre, y *ganar menos de 300 takas mensuales (USD \$6).

El Ciclo IGVGD

- Etapa 1: El Gobierno Central identifica el # de mujeres en cada aldea (´thana´) que recibirá el grano gratuito, bajo el programa de red segura.
- Etapa 2: Los representantes elegidos del gobierno local presentan los nombres de las mujeres al comité de la aldea.
- Etapa 3: BRAC selecciona un 90% de la lista de las participantes para el IGVGD.
- Etapa 4: Se inicia el ciclo de 18 meses con 30 kg de grano por participante, se escoge la capacitación y ésta comienza.
- Etapa 5: La capacitación finaliza en 6 meses generalmente. Se distribuye 1 ó 2 préstamos. Asistencia semanal a reuniones. Ahorro de 25 takas (US \$0.50) mensuales. Se inician los repagos de los préstamos .

El Ciclo IGVDG

- Etapa 6: Termina el repago del 1er préstamo y se desembolsa el 2do.
- Etapa 7: Al mes 16, las participantes pueden retirar sus ahorros si lo desean.
- Etapa 8: Al mes 18, se completa el ciclo y la distribución de grano cesa. Los repagos del último préstamo continúan si aún no ha terminado.
- Etapa 9: A los graduados del programa IGVDG se los motiva para que continúen su membresía en el BRAC como miembros regulares del programa de MF.



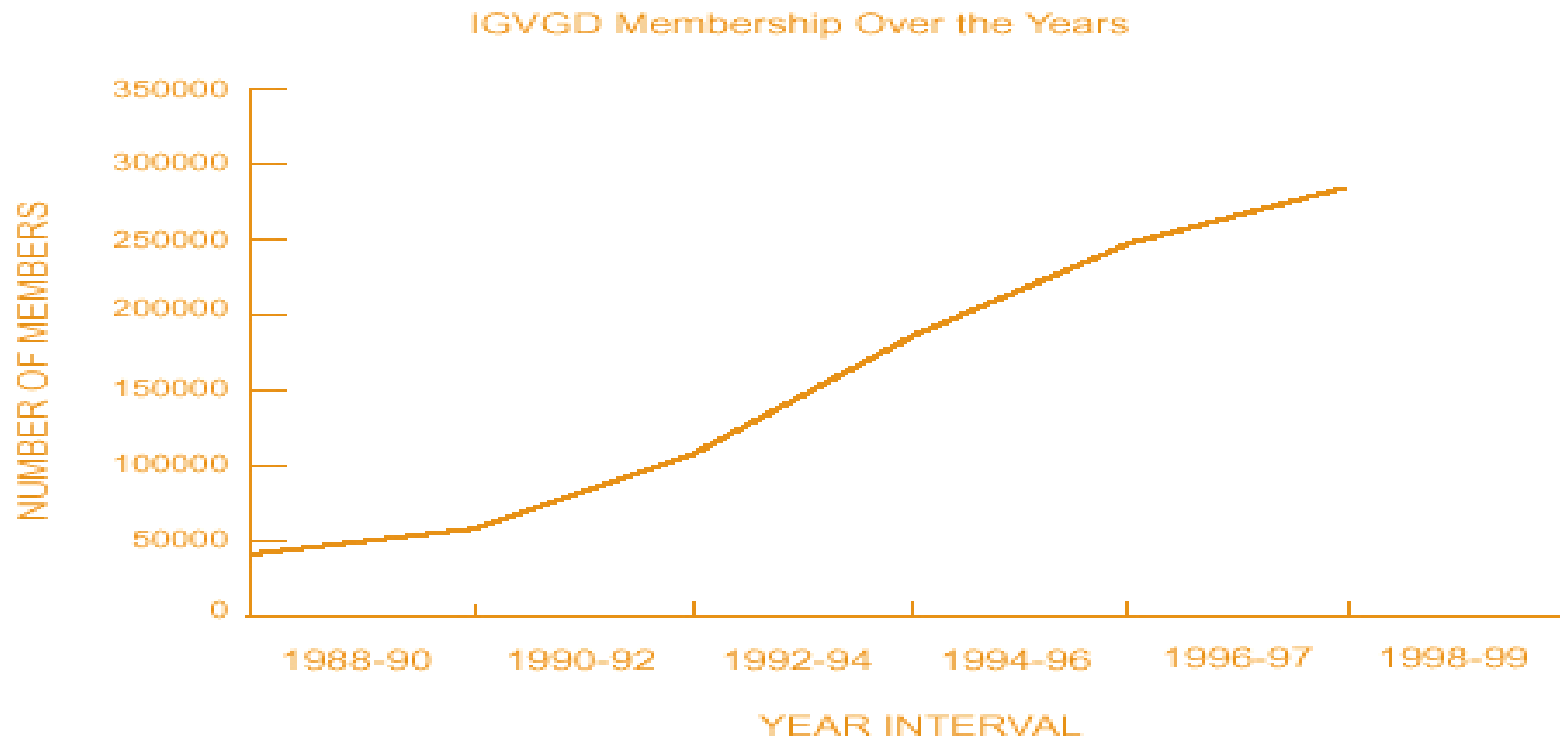
LOGROS

- Etapa básica: La provisión gratuita de granos alimenticios por 18 meses ha logrado incentivar y atraer a los más pobres en el programa involucrándolos a resolver sus necesidades más inmediatas de consumo, y aprenden destrezas/oficios. Superación del hambre.
- Post-etapa básica: los participantes reciben capacitación y trabajan en actividades de generación de ingresos y son clientes regulares de las MF usando los servicios de ahorro y crédito. Mejoramiento de oportunidades e ingresos.
- Cobertura: casi un millón de participantes de los sectores más pobres, en 10 años.



Cobertura: casi un millón de participantes en 10 años (1988-1998)

Fig 1: Expansion of the IGVGD Program



Microfinanzas Extremas

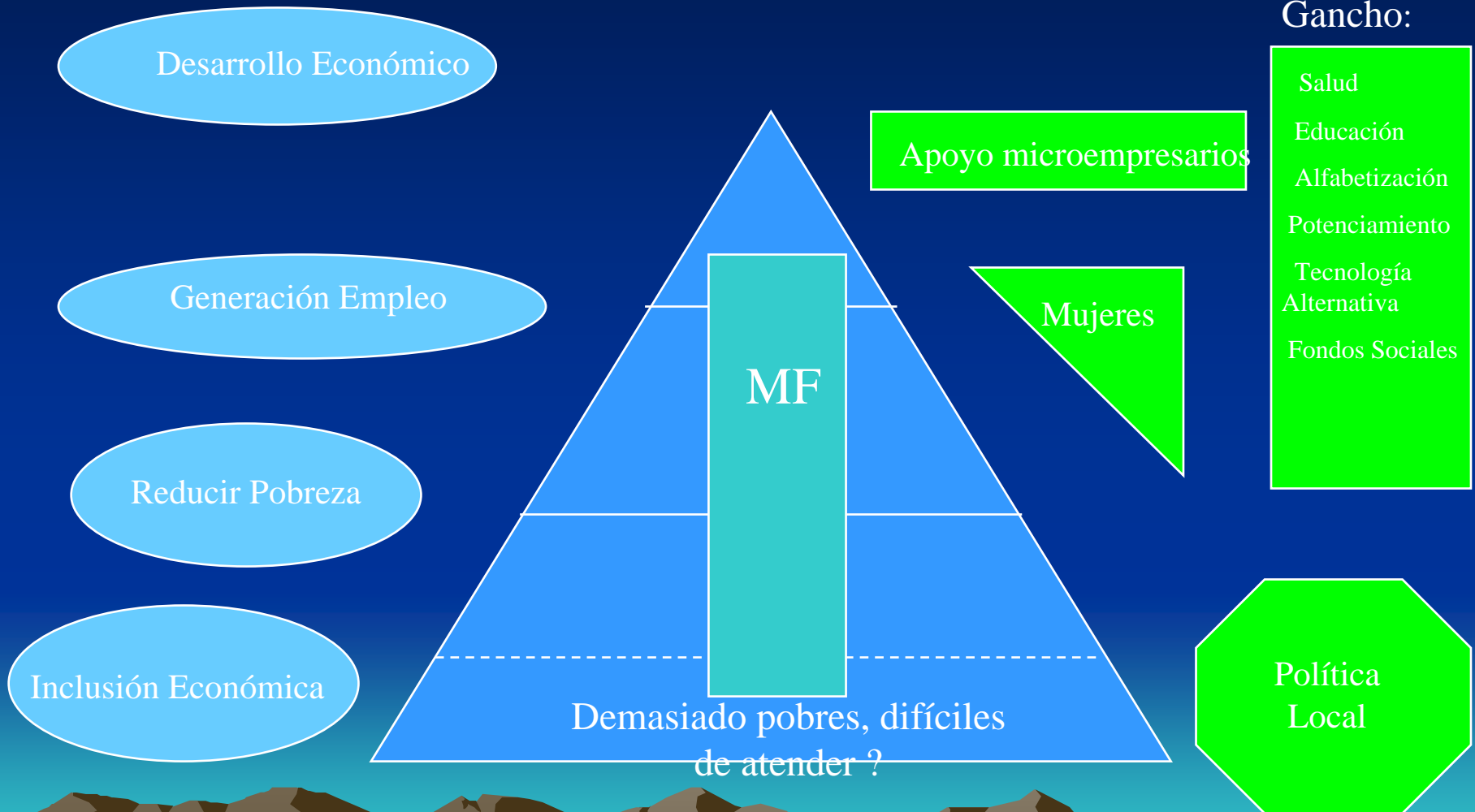
Red Para el Desarrollo de las Microfinanzas

Santiago de Chile
29 Septiembre, 2005

Robert Peck Christen

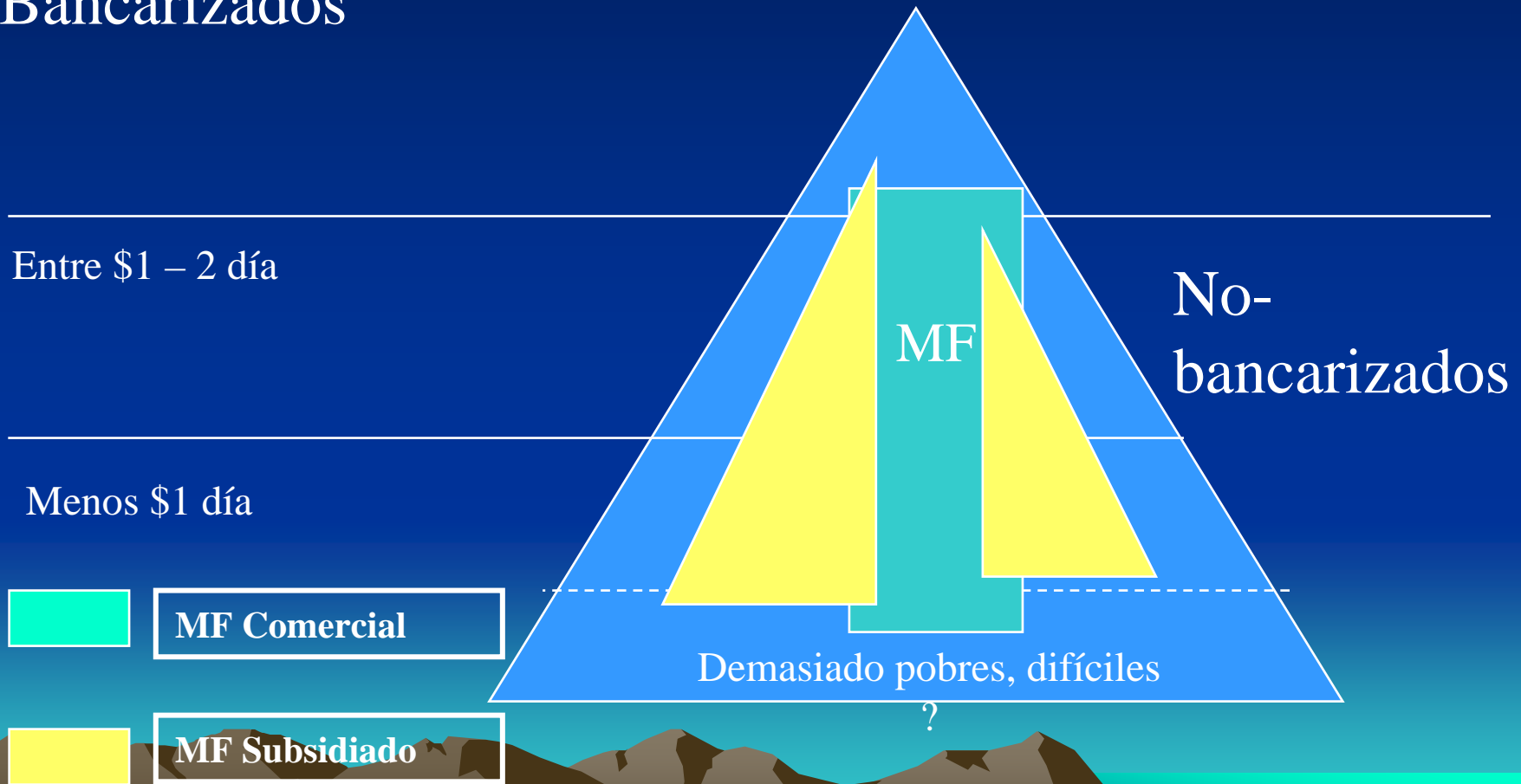


Las microfinanzas son una herramienta para múltiples propósitos




Microfinanzas Extremas

Bancarizados



Llevando las MF a los 'difíciles'


- 
- ❖ Agricultura de subsistencia
 - ❖ Áreas de importancia ambiental
 - ❖ Áreas tribales
 - ❖ Mujeres, en ciertas culturas
 - ❖ Poblaciones esparcidas
 - ❖ Áreas en conflicto
 - ❖ Áreas, poblaciones sin cohesión

Desafíos Principales

Difíciles



Sostenibilidad financiera

- Circunstancias requieren esfuerzo adicional.
 - Exploración frontera de la sostenibilidad
 - Análisis costo-beneficio social de un subsidio 'permanente' para proveer servicios
 - Fondeo permanente nunca es cierto, sin embargo – es necesario
- 

Desafíos principales

Transparencia en cuanto a los subsidios cruzados entre servicios

Rigor en cuanto al diseño de los servicios no financieros

Microcrédito
+



Técnicas Exitosas

Objetivo: Bajar el costo de transacción

- Pasar CT a los clientes a través de modelos grupales
- Infraestructura compartida en comunidades – iglesias, ONGs, etc.
- Alto grado de estandarización en producto
- Limitar la oferta a ciertos días, horas
- Infraestructura transaccional como correos, loterías, POS, etc.

Difíciles



Microcrédito +

- Existen un número importante de organizaciones que ofrecen microcrédito como parte de un programa más amplio de intervención.
- Un estudio del Banco Mundial (2001) concluyó que el 70 por ciento de los fondos destinados al microcrédito fueron canalizados a través de proyectos no-financieros.



Microcrédito +

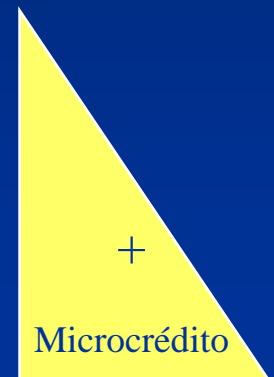
- Difícil tarea doble de generar un impacto social difícil, con sostenibilidad.
- Pero, pueden tener una ventaja comparativa a largo plazo por ser considerados por sus clientes como organizaciones menos ‘financistas’ que entidades reguladas bancarias.



Subsidios

Transparencia en la contabilidad permite que los servicios financieros y no-financieros sean rigurosamente evaluados y así, administrados en forma independiente.

No asume que los servicios financieros requieran de un subsidio fuerte o permanente. Puede ser que sólo falte el instrumento financiero, no la demanda.



Microfinanzas Plus

- ❖ SIDA
- ❖ Tecnología alternativa
- ❖ Educación
- ❖ Nutrición y salud materna
- ❖ Restauración comunidades
- ❖ Generación microempresas
- ❖ Vivienda



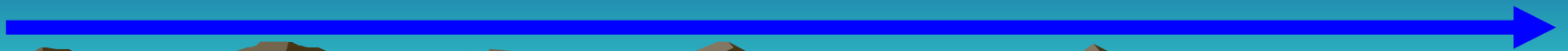
Permanencia



Muchas actividades + son puntuales, no repetitivas en el tiempo



Desde el principio, se debe buscar la forma de hacer permanente el acceso a los servicios financieros, quizás a través de una alianza entre una entidad que ofrece el +, y una entidad microfinanciera



La permanencia del Acceso



Difíciles

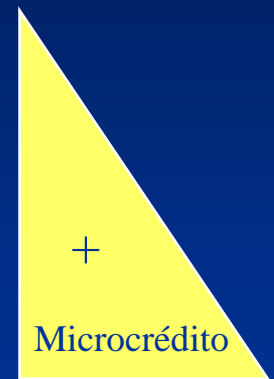
Es crítico para lograr los objetivos, que normalmente es un cambio en el comportamiento

Si no puedes ver la forma de hacer permanente el acceso al crédito, mejor no ofrecerlo

Crédito a Nuevas Empresas

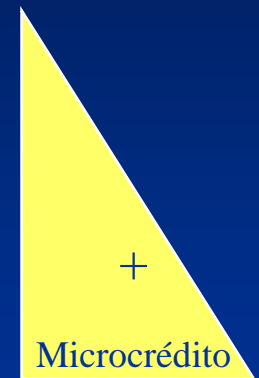
Muchos programas se dirigen a clientes cuyos ingresos son muy bajos, o irregulares, o incipientes

- ❑ Ej. Retornados, jóvenes recién graduados, funcionarios redundantes, mujeres que entran a fuerza laboral por primera vez
- ❑ Empresas nuevas en biodiversidad, adopción de tecnologías nuevas, áreas de difícil acceso



Factores de Éxito

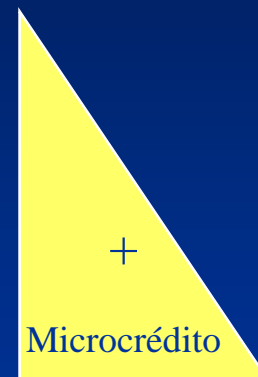
Actividad pretendida debe tener una certeza de éxito financiero de un 99% - o crédito no es la herramienta adecuada. (donativos)



- ❑ Bangladesh – ‘nuevas’ actividades son de parámetros absolutamente conocidos, seguros
- ❑ Inmensa mayoría de las ‘nuevas’ no son seguras, y no deben ser financiadas por crédito

Factores de Éxito

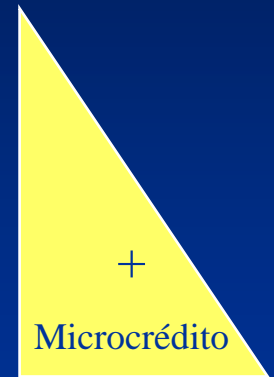
Prestatarios deben percibir una oportunidad real como consecuencia de obtener un crédito



- ❑ Prestar en áreas realmente deprimidas no tiene mucho éxito por el bajo nivel del poder adquisitivo.
- ❑ Si no han demostrado capacidad empresarial previamente, harán errores que hace difícil el pago del préstamo

Factores de Éxito

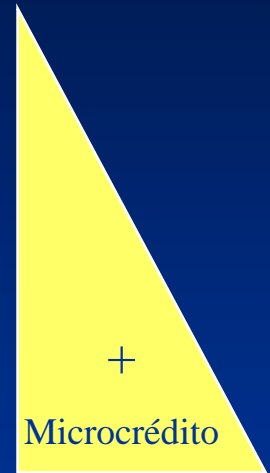
Nuevas empresas requieren capital paciente



- ❑ Flujos de dinero iniciales – muy irregulares, no obstante una rentabilidad satisfactoria
- ❑ Importancia en el mundo real de los ahorros propios, capital familiar, otras fuentes largo plazo

Actividades vinculadas / Resultados Inciertos

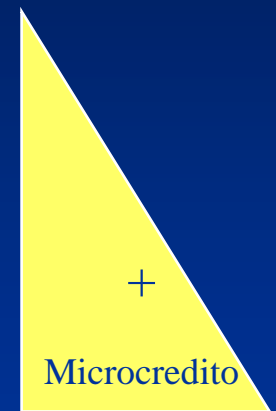
Muchos programas vinculan las finanzas con la adopción de una tecnología alternativa, prácticas agrarias, o entradas o algún otro objetivo de desarrollo.




- Semillas híbridas, cocina no contaminante, hogares iluminados con energía solar, sistemas de filtración de agua, etc.
- Participación en programas de capacitación en nuevas prácticas agrícolas, en nutrición materno-infantil, o en el cuidado de tierras ambientalmente degradadas.
- Manteniendo sus hijos educados en la escuela, apartándose de prácticas destructivas a la biodiversidad.

Factores de Éxito

- ❖ Si la actividad da un claro resultado para los clientes – Ej. Semillas mejoradas que hayan probado su valor entre los vecinos – entonces, el crédito puede ser apropiado.
- ❖ Si una actividad tiene beneficios económicos inciertos para los clientes (tipo de cocina, prácticas alteradas de cultivos), el crédito no es la opción preferida. El subsidio directo no degradará la disciplina del crédito para aquellas actividades que son más adecuadas al microcrédito.
- ❖ Algunas actividades pueden comenzar subsidiadas y moverse a una base de crédito financiado como vayan logrando éxitos. Esto podría considerarse desde el principio en el diseño del proyecto.



Conclusiones

- IMF tienden a excluir los más pobres por representar un riesgo mayor debido a ingresos menos estables, y situaciones familiares más precarias.
 - Los más pobres se auto excluyen en todos los programas debido a la rigidez de los productos y la variabilidad de sus ingresos.
 - Alcanzar a los más pobres requiere un esfuerzo extraordinario de parte de cualquier entidad que tenga ese propósito. No invalida el trabajo de 'mainstream' de las IMF que trabajan con familias de bajos ingresos.
- 

Completando el círculo

- En el pasado, los programas integrados cometieron el error de no insistir en la recuperación, ni del crédito ni de los ingresos necesarios para la sostenibilidad y fracasaron.
- La nueva generación puede evitar estos errores?
- Existen ciertas organizaciones que parecen haber reconocido la importancia de una buena disciplina crediticia, además de ofrecer un servicio de calidad en otra área.

