

Pierre-Marie Boisson Abriéndole camino a las microfinanzas

Al economista haitiano Pierre-Marie Boisson le encantan los retos y sabe cómo encontrarlos. Después de graduarse de ingeniero civil en la Universidad Estatal de Haití en 1975, Boisson trabajó nueve años en agencias del gobierno de su país, obtuvo una maestría en administración pública en la Universidad de Harvard y trabajó como gerente de inversiones de la cartera de la Corporación Financiera Internacional, una filial del Banco Mundial, en Costa de Marfil y Mali. Sin embargo, y aun con todos sus éxitos, había algo que incomodaba a este personaje que se describe a sí mismo como idealista y hombre de familia. “En el Banco Mundial me sentía como un engranaje de la



PATRICE DOUGE

Conversando con una de las primeras clientes de Sogesol en las afueras del Mercado de Hierro en el centro de Puerto Príncipe, Haití. De izq. a der.: Pierre-Marie Boisson, presidente de Sogesol, Haití; María Otero, presidenta ejecutiva de ACCION International, EE. UU., Jean Bordes Châtel, presidente de Sogebank, Haití.

máquina”, dice. “Quiero estar en un lugar donde pueda hacer algo que marque la diferencia; y para mí Haití era más fértil”.

Desde que regresó a Puerto Príncipe en 1990, Boisson ha estado detrás de los esfuerzos más importantes del crecimiento del sector microfinanciero. Precisamente era el tipo de oportunidad que esperaba para marcar la diferencia: en el país más pobre de las Américas, la creación de empleo es la prioridad máxima. Se dice que allí la tasa de desempleo asciende a un 70%, y que nueve de cada diez haitianos luchan por ganarse la vida en trabajos creados por ellos mismos en artesanías, comercio y ventas. Incluso el crédito más pequeño puede impulsar sus empresas y ayudarlos a salir de la pobreza.

Boisson ha estado detrás de los esfuerzos más importantes del crecimiento del sector microfinanciero.

Sin embargo, lograr que los créditos pequeños despeguen implica tener que superar algunos grandes obstáculos. En América Latina y el Caribe, el fomento de las microfinanzas conlleva algo más que colocar créditos con cuidado.

La volatilidad de la política y la fragilidad de la economía haitiana pueden impedir el progreso de todos los sectores de la economía, incluso en el microcrédito.

Una de las primeras tareas de Boisson consistió en apoyar la preparación de las propuestas de reformas públicas presentadas por el sector privado al gobierno electo en 1990. La Asociación Bancaria de Haití exigió echar abajo la legislación que imponía a los bancos un techo sobre las tasas de interés y unas reservas de hasta el 70% de los depósitos. “Esto equivalía a dos impuestos sumamente elevados para la intermediación financiera”, anota Boisson.

Esas propuestas se vieron frustradas con el golpe de septiembre de 1991 que depuso al gobierno electo, provocando un embargo comercial severo durante tres años y la suspensión de la ayuda externa. Pero en octubre de 1994, con el regreso del presidente exiliado Jean-Bertrand Aristide, las



reformas se abrieron camino hacia el Congreso, que aprobó levantar las restricciones que pesaban sobre las tasas de interés en 1995. A esto siguió la decisión adoptada por el Banco Central en 1996 de bajar los requerimientos de reservas del 48% al 26,5%.

El resultado fue que finalmente se volvió económicamente viable para los bancos extender el crédito a los micro y pequeños empresarios, cuyos créditos por lo general son de bajo riesgo, aunque costosos de operar porque se trata de montos pequeños y no están respaldados con las garantías convencionales.

Sogebank, el banco más grande de Haití, decidió que las condiciones estaban maduras para buscar más clientes y tomó medidas para establecer una microfinanciera afiliada, SogeSol. Boisson, el economista jefe del banco, fue designado para servir como presidente de su junta directiva. Esta nueva operación tenía mucho sentido. “En una economía como la de Haití, donde hay un gran sector informal, las recurrentes crisis políticas ocurridas desde 1986 han magnificado al sector informal porque la inestabilidad socio-económica condujo a una caída en las

inversiones y a un aumento en las donaciones”, dice Boisson.

A través de sus contactos en el mundo de las microfinanzas, Boisson comenzó a reunir los recursos necesarios para garantizar una sólida incursión en este nuevo sector. En 1998, durante el Primer Foro Interamericano de la Microempresa en Ciudad de México, Boisson solicitó al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que le ayudara a identificar socios técnicos y financieros. Fue así como el Banco lo puso en contacto con ProFund Internacional (ProFund), un fondo con fines de lucro que invierte en instituciones microfinancieras reguladas y autosuficientes, y también con ACCION International, una institución líder en microfinanzas.

Al año siguiente, el Sogebank recibió una donación de US\$300.000 del Fondo Multilateral de Inversiones del BID para financiar estudios de factibilidad y capacitación de personal, así como para diseñar el brazo institucional encargado de los micropréstamos, SogeSol. Una firma consultora británica, Bannock en colaboración con Development Alternatives, Inc. (DAI), fue contratada para desarrollar la estrategia de negocios de SogeSol. Entre tanto, ACCION se encargó de adaptar su metodología de micropréstamos para Haití, de crear un manual de procedimiento y diseñar los sistemas de información y tecnología, así como de contratar y capacitar al personal. Tanto ProFund como ACCION invirtieron en SogeSol; juntos poseen el 40% de las acciones; Sogebank tiene el 35%, e inversionistas locales, el 25%.

En agosto del año 2000, SogeSol comenzó a dar créditos cerca de los mercados del centro de Puerto Príncipe; tres meses más tarde, en el momento en que la compañía fue oficialmente inaugurada, se habían realizado 400 préstamos. La tasa de interés fijada por el mercado es de 4% al mes.

Para febrero del año 2000, SogeSol había doblado el número de clientes

a 800, con préstamos promedio de US\$350, y planeaba abrir tres oficinas más durante ese año. La meta para 2005 es crecer rápidamente hasta lograr atender a 30.000 clientes en 13 sucursales.

A medida que SogeSol vaya evolucionando, Boisson enfrentará problemas mucho más complejos que manejar una cartera de préstamos de clientes pequeños. La supervisión de los créditos de quienes viven fuera de la capital es, por ejemplo, un asunto complicado en un país con sistemas de comunicación casi inexistentes. Una posibilidad es usar tarjetas inteligentes codificadas con microchips, que permitan evitar la costosa y poco confiable red telefónica haitiana. Y aun así, persiste el problema de



WILLIE HEINZ, BID

cómo minimizar el riesgo en la actividad comercial de SogeSol cuando no existe información sobre el desempeño de los clientes. Boisson está trabajando con un comité de investigaciones del Banco Central para montar una central de riesgos que beneficiará a todo el sistema financiero, incluyendo a las organizaciones de microcrédito. Una vez más, Boisson está en el medio de los esfuerzos para impulsar las reformas.

Pilar Ramírez, empresaria social

Pilar Ramírez y sus socias se han mantenido sumamente ocupadas. Durante los últimos 15 años, estas cinco mujeres sin experiencia financiera previa lograron hacer del Fondo Financiero Privado FIE una organización crediticia con 25.000 clientes y una cartera de crédito de US\$20 millones, además de convertirla en una institución regulada. El FIE ha alcanzado un tamaño y eficiencia suficientes como para reducir sus tasas de interés. Ramírez también ganó el Premio al Empresariado Social del Banco Interamericano de Desarrollo del año 2000 por estar



Pilar Ramírez habla en el III Foro Interamericano de la Microempresa en Barcelona, España.

a la vanguardia del microcrédito en Bolivia y por promover políticas a favor de la mujer en América Latina.

Aunque nadie culparía a Ramírez por querer tomarse un descanso, esto parece ser lo último que se le ocurriría. Con la ventaja de que conoce bien el negocio de la microempresa, Ramírez ve con claridad los retos que tienen por delante las instituciones microfinancieras (IMFs) y está dando pasos para expandir los servicios y la capacidad del FIE. Mantenerse a flote durante los tiempos difíciles pone a prueba la capacidad de resistencia y adaptación de los microempresarios y las IMFs que les dan crédito. La recesión en Bolivia golpeó fuerte a la mayoría de los clientes del FIE que fabricaban ropa, zapatos, suéteres de punto y muebles, porque la devaluación en Brasil hizo que los artículos importados fueran más competitivos.

Como las microempresas se han vuelto menos viables, el FIE ha ajustado la administración de su cartera utilizando el *credit scoring*. “Concentraremos los créditos en aquellos clientes que presenten menor riesgo”, dice Ramírez. Pero la oportunidad se asoma aún en tiempos difíciles. Ramírez ve un nuevo nicho para FIE en aquellos clientes que han perdido acceso a préstamos de los bancos y de otros prestamistas formales, que dejan de lado el microcrédito en épocas de crisis.

En el futuro espera abrir oficinas de FIE en las áreas rurales de Bolivia. “Vamos a hacer alianzas con organizaciones no gubernamentales en las zonas rurales para ampliar nuestros servicios”, dice Ramírez. FIE necesita conquistar nuevas áreas porque en las ciudades bolivianas hay una fuerte competencia entre organizaciones de microcrédito. La pobreza en América Latina plantea un reto a estas instituciones y a otras organizaciones sociales. Cuando FIE inició sus labores, sus fundadoras esperaban poder combatir la pobreza, una meta que ahora Ramírez considera fuera de su alcance. Ella dice que las IMFs reguladas llegan sólo al segmento más alto de los pobres, dado que sirven a quienes tienen suficientes recursos para crear trabajo. Sacar a otros de la pobreza es algo que va a exigir un esfuerzo combinado de las agencias públicas y privadas.