

**FINANZAS-BRASIL: Un microlaboratorio contra la pobreza****Por Fabiana Frayssinet**

**RÍO DE JANEIRO, may (IPS) - La demanda de microcréditos en Brasil es un área aún de gran potencialidad y expansión, pese a que esta modalidad de soporte para la producción creció por encima del promedio del sistema tradicional de préstamos en los últimos ocho años y funcionó con éxito en los programas de combate a la pobreza.**

El cambio comenzó tras la llegada al gobierno el 1 de enero de 2003 del izquierdista Luiz Inácio Lula da Silva, quien lanzó de inmediato el Programa Nacional de Microcrédito Productivo dirigido a la población de renta baja.

En los ocho años de los dos periodos de gobierno de Lula, Brasil pasó de tener 200.000 clientes activos en créditos de pequeña escala a más de un millón, lo cual equivale a saltar de 30 a 50 por ciento del producto interno bruto, según destaca en entrevista con IPS el coordinador del Centro de Estudios de Microfinanzas de la Fundación Getulio Vargas (FGV), Lauro González.

El programa para ampliar el acceso a crédito de los emprendedores formales e informales de mínimo movimiento consiguió, con los recursos de dos por ciento de los depósitos especiales destinados a microcréditos, la realización de 55,6 millones operaciones de préstamos de uso libre entre agosto de 2004 e igual mes de 2010.

También generó en ese período el equivalente a casi 4.000 millones de dólares en créditos destinados a la población de escasos ingresos.

"Fue una importante iniciativa para fortalecer y ampliar las acciones crediticias para el público de baja renta", evaluó ante la consulta de IPS el gerente de Ambiente de Microfinanza Urbana del estatal Banco do Nordeste, Marcelo Azevedo Teixeira.

"Nuevos actores entraron a ese mercado, se desarrollaron nuevos productos y hubo una evolución del marco de regulación, que permitió la consolidación de la actuación de diversas instituciones", agregó.

El plan CrediAmigo, del Banco do Nordeste, representa cerca de 70 por ciento del mercado nacional de microcrédito productivo popular de Brasil y es uno de los mayores de América Latina.

Vencedor del premio Excelencia en Microfinanzas del Banco Interamericano de Desarrollo, contaba hasta abril de 2011 con 827.579 clientes activos y más de 462 millones de dólares de cartera en uso. El año pasado fueron realizadas 1,6 millones de operaciones y aplicados 1.234 millones de dólares, con un grado de incumplimiento de pagos de apenas 1,11 por ciento de lo prestado.

CrediAmigo, que comenzó por el norte del país y ahora se extiende a otras zonas como las conocidas "favelas" pobres de Río de Janeiro, permitió superar la línea de pobreza a 60,8 por ciento de sus clientes, indicó las conocidas "favelas", indicó un estudio del economista Marcelo Neri.

Una experiencia que el jefe del Centro de Estudios Sociales de la FGV define en su estudio como "de excelente calidad con escala, sustentabilidad y retorno privado, que llega a las mujeres y a los pobres y, por tanto, con un importante efecto social".

Según Neri, la posibilidad de superar la línea de pobreza aumenta considerablemente cada seis meses, cuando el cliente se mantiene como activo y todavía más cuando continúa más de cinco años en el sistema.

El programa del Banco do Nordeste atiende a emprendedores de pequeño porte. El 92 por ciento pertenece al sector comercial, en actividades como venta de ropa, artículos de higiene y perfumería, así como de alimentos y bebidas.

Las mujeres representan 65 por ciento de la base de los clientes de CrediAmigo, en general asociadas en grupos solidarios.

VivaCred, una institución de microcrédito sin fines lucrativos, es uno de los canales de bancos como el Nordeste con las comunidades pobres de Río de Janeiro, ya sea La Rocinha o el Complexo do Alemão.

Su director, Teófilo Cavalcanti, explicó a IPS que orientan sus préstamos a microempresarios urbanos, comerciantes, artesanos y pequeños prestadores de servicios del sector formal o informal de la economía.

Los beneficiarios principales de este sistema son pequeños restaurantes, alojamientos, salones de belleza, moto-taxis, vendedores de ropa y hasta servicios deportivos como alquiler de ala deltas. Los préstamos varían del equivalente de 600 a 5.000 dólares, con tasas de interés de 1,19 a 2,95 por ciento al mes, que en algunos casos disminuyen a medida que el cliente cumple en forma con el pago de la cuota.

María do Livramento dos Santos, de 58 años y vecina de La Rocinha, obtuvo dos créditos de VivaCred en los últimos dos años, del equivalente a 308 dólares primero y 362 después. Esta asistencia financiera cambió su vida, porque la ayudaron a tener su propia tienda de venta de lencería.

Gracias a VivaCred y a Dios, según narra a IPS, ella pudo construir su propia casa "con cuarto y sala", además de pagar deudas antiguas y así "limpiar" su nombre.

Hoy se jacta de poder comprar a crédito ropa y electrodomésticos en grandes tiendas brasileñas, mediante el pago de cuotas mensuales que ahora les parece de poco monto en razón de su mejoría económica.

Con más préstamos de ese tipo, Livramento dos Santos señaló que ya piensa "en cosas mayores". Se refiere a poder comprar el local donde tiene su tienda y que ahora alquila, así como también en el futuro hasta poder tener una pequeña fábrica de piezas de lencería.

Cavalcanti llamó la atención sobre el interés de los grandes bancos privados, como Santander, Itaú y Bradesco, de establecerse y expandirse en comunidades pobres para llegar a clientes como esta habitante de la favela La Rocinha. Pero opina que, para ampliar el acceso al microcrédito, es necesario crear nuevos productos y mecanismos en este potencial mercado.

A pesar del crecimiento económico de los últimos años de la economía brasileña, son atendidos apenas 10 por ciento de los emprendedores de pequeña escala que necesitan crédito, según Lauro González. Un público potencial de unos ocho millones de clientes a ser explorado, equivalente a 85 por ciento del mercado.

"Todavía tenemos un largo camino para recorrer", sostuvo el coordinador del Centro de Estudios de Microfinanzas de la FGV al proponer mejoras como el establecimiento de mecanismos "más innovadores", más préstamos en grupos, maneras diferentes de analizar el riesgo de crédito y el fortalecimiento de bancos como el Banco do Nordeste.

El Ministerio de Hacienda evalúa un nuevo programa para tratar de estimular más el microcrédito productivo y desalentar el de consumo.

También están previstos cambios en cuanto al techo de las tasas de interés y el plazo de concesión de los recursos para estimular a los bancos privados a incursionar en esta metodología crediticia. Actualmente esas entidades financieras tradicionales pueden usar dos por ciento de los depósitos de dinero a la vista para microcrédito, pero no lo hacen.

1/6/2011

## FINANZAS-BRASIL: Un microlaborator...

Teixeira se refiere a datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística sobre la existencia de por lo menos 10 millones de emprendedores informales "sin acceso a fuentes de financiamiento adecuadas".

Sin embargo, subraya que estimar el déficit para esa demanda es difícil porque no se puede "presuponer" que la única forma de financiamiento de ese público sea el microcrédito productivo orientado.

El directivo del Banco do Nordeste, considera que la atención a ese mercado potencial requiere una metodología adecuada, cuyo costo operativo es elevado,

(FIN/2011)

Contáctenos | Acerca de IPS | Suscripciones | Noticias en RSS  
Todos los Derechos Reservados, IPS Inter Press Service, Copyright © 2011