

Exploring the Role of Subsidy Through Three Lenses – Spanish Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

Resumen





Andree Simon y Greta Bull discuten el papel de los subsidios en la microfinanza efectiva y la inclusión financiera, enfocándose en costos, tecnología y en atender a poblaciones marginadas.

Aspectos destacados

- 💰 Los subsidios son clave para reducir el costo de los fondos en microfinanza.
- 📈 La tecnología mejora los servicios de microfinanza, pero requiere inversiones estratégicas.
- 👤 Atender a grupos marginados es esencial para una inclusión financiera efectiva.
- 🏠 Financiar en moneda local puede bajar considerablemente los costos de los préstamos.
- 🤝 La colaboración entre los actores involucrados es vital para un cambio sistémico.
- 🌍 Aprovechar las inversiones puede generar grandes retornos financieros para las comunidades.
- 📊 Compartir datos mejora la evaluación de riesgos y la entrega de servicios en microfinanza.

Perspectivas clave

- 💡 Costo de fondos: Los altos costos de los préstamos dificultan a las instituciones de microfinanza. Los subsidios pueden ayudar a disminuir estos costos, permitiendo a las instituciones ofrecer tasas de interés más bajas a los clientes, creando así un ecosistema financiero más sostenible.
- 💻 El papel de la tecnología: Aunque las herramientas digitales pueden mejorar los servicios, deben alinearse con los objetivos de la organización. Inversiones estratégicas en tecnología pueden optimizar operaciones, reducir costos y mejorar la experiencia del cliente.
- 🎯 Enfoque en los marginados: Alcanzar efectivamente a las poblaciones desatendidas requiere productos y servicios adaptados. Entender las necesidades de los clientes es crucial para la inclusión financiera, especialmente para mujeres y pequeños agricultores.

-  Soluciones de financiamiento local: Fomentar el financiamiento en moneda local a través de subsidios y garantías puede reducir la dependencia de fondos externos, haciendo que la microfinanza sea más accesible y asequible.
-  Colaboración entre actores: Un enfoque multifacético que involucre a gobiernos, bancos y ONGs es esencial para crear un entorno de apoyo que fomente soluciones de microfinanza sostenibles.
-  Aprovechamiento de inversiones: El uso estratégico de subsidios puede amplificar el impacto. Por ejemplo, las inversiones en infraestructura pueden generar ahorros significativos y atraer más fondos del sector bancario.
-  Importancia del intercambio de datos: Una infraestructura de datos robusta permite una mejor evaluación de riesgos y una mejor focalización de clientes, lo que finalmente lleva a prácticas de préstamo más efectivas y a mejores resultados para los clientes.

Transcript

00:15

Hola a todos y gracias a quienes se están uniendo a nosotros hoy. Estamos muy emocionados de ser parte de las discusiones de la Semana de Inclusión Financiera de este año y de participar en este evento especial que reúne a tanta gente para compartir ideas con el fin de trazar un mejor camino hacia adelante. Yo soy Andree Simon, presidente y CEO de Think International, y estoy muy contento de estar acompañado hoy por Greta Bull, directora de Empoderamiento Económico de las Mujeres en la Fundación Bill y Melinda Gates. ¡Gracias!

00:44

Greta, gracias por tenerme aquí. Estoy emocionado por la discusión. Excelente. Solo tenemos 30 minutos y los dos hablamos rápido. Ha habido bastante discusión últimamente sobre el tema de subsidios para microfinanzas, y he participado en muchas de esas charlas. De hecho, hubo dos organizadas por Fev Gateway y la Iniciativa de Acceso Financiero (FAI), donde se habló sobre qué necesitamos hacer para impulsar unas microfinanzas más efectivas. Quiero retomar algunos puntos de eso.

01:17

Las preguntas de las que hablamos en esos diálogos anteriores, pero que ahora vamos a profundizar aún más aquí, para mantener esta conversación no solo en el centro de atención para todos, sino también para seguir profundizándola y realmente impulsar un cambio en cómo brindamos servicios a mujeres emprendedoras marginadas. En nuestras

conversaciones pasadas, todos coincidimos en que los subsidios sí juegan un papel importante en el desarrollo de mejores soluciones.

01:47

Al mismo tiempo, hay áreas específicas en las que realmente necesitamos enfocarnos. Hay tres temas de los que quería hablar hoy. Uno de ellos es el costo de los fondos, que es algo de lo que hablamos mucho. Otro es la tecnología y el papel de los subsidios en la tecnología, y el último es el enfoque en grupos de clientes específicos. Así que, para empezar, voy a hablar sobre el costo de los fondos, porque es un tema que discutimos con frecuencia.

02:26

Sabes muy bien que es extremadamente caro para las instituciones de microfinanzas pedir prestado en los países donde operan. En el caso de FAA en Zambia, nos cuesta un 28% pedir prestado en moneda local. En Uganda, está alrededor del 18%. Así que, esa es la base desde la que las instituciones comienzan, incluso antes de haber desarrollado cualquier servicio que van a ofrecer a sus clientes. Como ya has señalado antes, hay muchos factores diferentes que contribuyen a esto.

03:03

Ese alto costo, ¿cómo crees que podría ayudar un subsidio? Bueno, empecemos aclarando dos puntos. Primero, ¿qué queremos decir con "más impacto"? Para mí, tener más impacto se refiere a un par de dimensiones. Una es ofrecer productos que se adapten a las necesidades de los clientes, o sea, productos que coincidan con sus flujos de efectivo, que les ayuden a comprar un activo, que sean asequibles y que crezcan con ellos a medida que ellos crecen. Creo que todo eso es importante.

03:35

Y la base de evidencia, por cierto, es muy clara en esto, y creo que debemos ser muy reflexivos sobre lo que queremos decir con impacto. Pero también quiero desglosar tus tres dimensiones de una manera un poco diferente: el costo de los servicios financieros se basa en tres cosas: el costo de los fondos, los costos operativos de entrega y el costo del riesgo, porque no sabes cuál es la probabilidad de que esos clientes... porque probablemente son clientes sin datos, ¿verdad?

04:03

Entonces, si desglosas el costo de fondos, el costo de riesgo y los gastos operativos, tienes que mirar cada uno de esos componentes de forma diferente, ¿verdad? Sé que vamos a

hablar de todos, pero hablemos del costo de fondos porque creo que es importante. Y por cierto, esas tres cosas están todas interconectadas, ¿no? Por ejemplo, la tecnología es relevante en el costo de fondos y en la segmentación de clientes. Pero centrémonos en el costo de fondos. Creo que la falla fundamental del mercado es que, especialmente por...

04:29

La situación macroeconómica que estamos viviendo en África ahora mismo está subestimando los riesgos, especialmente para las mujeres de bajos ingresos, pero en general para la gente de bajos recursos. Si el gobierno de Kenia tiene que pedir prestado al 20% porque su situación macroeconómica no es buena, eso se va a reflejar en todos los demás en el mercado, y están pagando tasas de interés súper altas, con intereses que a menudo superan el 70% en Kenia, si es que logran conseguir un préstamo. Así que creo que tenemos que pensar en cómo reducir esos costos y fijar precios de manera adecuada.

05:03

El riesgo, así que uno de los grandes componentes del costo de los fondos es el costo del Forex. Ahora mismo, las instituciones financieras en la mayoría de los países africanos no prestan a las IMF o a las NBF. Ustedes tienen que salir del país para conseguir ese dinero, y los costos de cobertura en el entorno del mercado en el que estamos hoy son increíblemente altos. Así que, primero que nada, ¿por qué dependemos todos de financiamiento externo? Eso parece problemático desde el principio y podría ayudar a explicar parte de la situación de deuda en la que estamos. Pero, ¿por qué estamos pagando primas tan altas por pedir prestado?

05:38

Sabes que hay diferentes instituciones financieras, y creo que una de las cosas que estamos tratando de hacer es pensar en cómo conectar a instituciones financieras de segundo y tercer nivel, como FAO, BRAC, NBF FEX y MOPA, con fuentes de financiamiento locales. Estamos buscando hacerlo de varias maneras. ¿Podemos usar garantías de primera pérdida para reducir el costo de los fondos? Así que estamos explorando esto contigo, de hecho, en Uganda, con otro socio bancario, aunque no puedo decir quién todavía. Pero, ya sabes, si ponemos garantías de primera pérdida, ¿podemos usar eso para bajar los costos?

06:08

el costo porque no tienen que mantener el capital al mismo nivel, y eso es dinero en moneda local. Sabes, los grandes bancos en África tienen mucha liquidez, y la están prestando mayormente al gobierno en este momento. Entonces, las garantías de primera

pérdida pueden ser un mecanismo, pero también estamos interesados en explorar si la titulización puede ser una forma de atraer a esos prestamistas en moneda local. ¿Y qué pasa con los fondos de pensiones y las compañías de seguros? Ellos no están tan involucrados en el mercado local. ¿Podemos hacer algo al respecto?

06:36

"Las decisiones de política que se tomen para animarlos a hacerlo, ¿podemos ayudarles? ¿Podemos contribuir a reducir el costo de la titulización? Porque si eres el primero en hacerlo, es súper caro. Entonces, hay un argumento a favor de crear una especie de infraestructura que facilite la titulización, donde capital paciente o dinero de donantes pueda entrar y estandarizar todo para que todos puedan aprovechar esa herramienta y titular. Así, estarías empaquetando una seguridad calificada AAA, AA o la que sea que quieras."

07:05

"mercado local y esa es una forma de atraer no solo a los bancos, sino también a los fondos de pensiones y las compañías de seguros que realmente no están haciendo nada en estos mercados, así que hay un montón de capital sin explotar que podría liberarse con decisiones políticas muy estratégicas, algo de financiamiento de donantes y un poco de compartir riesgos, ¿verdad? Sí, creo que hay respuestas a eso y estamos tratando de explorar algunas, porque en este momento el costo del capital es ruinoso, sí, sí, y, por supuesto, son los clientes los que están..."

07:31

Al final, eso es lo que realmente afecta y, de hecho, eso me lleva a la siguiente cosa de la que quería que hablaras. En una conversación anterior, mencionabas lo genial que es que todavía existan los vslas y los sackos. De verdad, les cuesta mucho menos a la gente usarlos porque están usando su propio dinero y se están pagando entre ellos. Entonces, la pregunta es: esos son...

08:04

Fantástico, tienen un costo de fondos mucho más bajo. ¿Eso significa que no se necesita microfinanciamiento y que deberíamos cerrar el chiringuito? No, te sorprendería saber que esa es mi respuesta. En los tres años que he estado en la fundación, he pasado mucho tiempo investigando grupos de autoayuda, como las VSLAs, y ha sido realmente revelador porque he pasado toda mi vida en la microfinanza comercial y en servicios financieros digitales. Lo interesante de las VSLAs y los stakos es que ahí es donde suelen estar las mujeres.

08:36

Las mujeres tienen menos probabilidades de estar en microfinanzas y definitivamente están menos en los bancos, así que tienden a agruparse en esos ecosistemas de crédito informal. Y sí, hay algunas ventajas en esos ecosistemas de crédito informal, son mucho más baratos y tienes mucho más control, se manejan a través de relaciones sociales y todo eso. Pero también tienen desventajas, como que tienes que esperar tu turno y estás limitado por la cantidad de dinero que los grupos pueden ahorrar. Así que hay algunas limitaciones, ¿verdad?

09:02

Las herramientas de resiliencia son bastante útiles, creo que son una buena opción de crecimiento para un emprendedor que solo necesita dinero cuando lo necesita y en las condiciones que le convienen. Son un poco limitadas, pero creo que son un poco diferentes, aunque similares. Son un poco más sólidas, dependiendo de la situación, y probablemente puedes pedir prestado montos más grandes, pero algunas de ellas son entidades con membresía limitada o son bastante selectivas sobre quién puede entrar. Así que creo que son importantes, por cierto, debería...

09:35

Para que conste, creo que todas estas cosas son importantes. Creo que los bancos son importantes, que las instituciones financieras no bancarias son importantes, que las MFIs son importantes, que las VSLAs y otros también lo son. Incluso creo que los prestamistas digitales para consumidores son importantes, lo creas o no, porque aquí también tenemos un costo altísimo de crédito al consumidor, que se llama tarjeta de crédito, y cumplen una función de resiliencia bastante importante. Así que, ya sabes, creo que necesitamos todas estas cosas, pero deben estar conectadas en un ecosistema más interconectado que, eh, cumpla con las necesidades.

10:05

"la gente con lo que necesita, sí, donde lo necesita y cuando lo necesita, exacto. Entonces, básicamente, y no quiero poner palabras en tu boca, no es que pudiera, pero sabes, por un lado, tiene que haber un esfuerzo mucho más concertado para unir nuestro sector en torno a cambios sistémicos y subsidios que realmente puedan reducir el costo de los fondos para las poblaciones objetivo, uno. Y luego, dos, las instituciones de microfinanzas tienen que..."

10:37

"poder construir un puente para los prestatarios muy pequeños y emprendedores de esas vslas y sackos, y de los sistemas informales y cuasi formales que existen hacia el sector comercial. Y realmente, ese es el papel que deben jugar las IMF. ¿Puedo hacer un pequeño comercial de un documento que publicamos la primavera pasada antes de las reuniones de primavera? Sabías que iba a hacer esto, pero es exactamente lo que pensamos, y tenemos este modelo de pasos para el capital que, ya sabes, los bancos están aquí arriba."

11:12

Ahí es donde está todo el dinero, ya hay una graduación pobre y, um, VSSL está un poco aquí sentado, y ahí es donde se agrupan las mujeres. Y toda nuestra estrategia gira en torno a qué se necesita para que las mujeres suban en esa escala y que el dinero baje por esa escala. Creemos que es un problema de ecosistema, ¿verdad? No vas a digitalizarte fuera de esto. Como dije el otro día, sí, la digitalización es importante en todos estos aspectos, pero también va a requerir mejores políticas.

11:38

"Va a requerir la disponibilidad de financiamiento a bajo costo en moneda local, y va a necesitar mejores instituciones. Así que, de alguna manera, la carga recae en ustedes. Una cosa que realmente puede ayudar a bajar el costo de los préstamos, además de reducir el costo de los fondos, es que ustedes crezcan mucho más. Hablamos de eso en nuestro documento blanco, así que échale un vistazo. Yo apoyo tu PL de Shandel, y creo que también hay una urgencia respecto a la rapidez con la que debemos actuar."

12:09

resolvamos este problema específico porque sabemos que, de hecho, la gente está muy en riesgo de caer de nuevo en la pobreza. No hemos avanzado mucho, especialmente en el África subsahariana, mientras que en China, India y algunos otros lugares sí hemos progresado. Además, estamos viendo mucho descontento, migraciones y problemas relacionados con el clima y la seguridad alimentaria que solo están empeorando la crisis. Una de las formas de solucionar esto es desbloqueando el flujo de capital.

12:41

Estaban diciendo, bueno, volvamos a lo que tenemos que mejorar en la entrega, porque creo que es un punto muy válido. Hablemos un poco sobre la tecnología, si te parece, porque como sabes, y definitivamente estamos de acuerdo en esto, entendemos que la tecnología no es la panacea, ¿verdad? Es como que las microfinanzas no fueron la solución mágica. La tecnología tampoco lo es, está bien. Pero realmente tenemos que reconocer que la digitalización y la automatización son.

13:12

Va a ser crucial no solo para mejorar el paradigma de costos, sino también para la flexibilidad y personalización que necesitamos para generar ese impacto del que hablabas al principio. Y no vamos a poder medir nuestro rendimiento muy bien si no tenemos esa digitalización y automatización, así que tenemos que llegar a eso. Pero, ya sabes, no todo lo relacionado con la digitalización y la automatización es necesariamente bueno, así que, desde tu perspectiva, ¿podrías hablar un momento sobre eso?

13:44

¿Sobre eso qué piensas que es bueno para las instituciones y los clientes y qué tal vez no es tan bueno? Ok, es una gran pregunta. La digitalización puede jugar un papel en las tres dimensiones que mencionaste, ¿cierto? O sea, en lo que llamas Opex, es obvio. Si puedes digitalizar y sacar algunos de los altos costos de personal, eso ayuda, porque el costo de la gente en África es bastante alto, comparado con América Latina o Asia. La digitalización de las funciones administrativas, simplemente haciéndote más inteligente sobre cómo guardas datos y cómo los capturas.

14:17

"Datos de clientes, ya sabes, que te llevan a enfocar a tus clientes y también a la pregunta sobre el costo de riesgo. Como he estado diciendo durante más de una década, hey, las MFIs necesitan empezar a digitalizar sus datos. Solía ver a las MFIs y tenían literalmente montones de papeles, es como si tuvieran una mina de oro ahí, pero no necesitan digitalizar todo ese material viejo para empezar. Tienen que empezar a entender qué hacen sus clientes, porque las MFIs pierden clientes por ofrecer siempre los mismos productos genéricos una y otra vez."

14:46

Y si ya te he pagado varias veces, ¿por qué sigo recibiendo las mismas condiciones tan caras e inflexibles? Tener mejor tecnología y datos te permitirá hacer precios basados en riesgo, ofrecer mejores productos y retener a esos clientes, lo que te ayudará a crecer y, al final, eso es lo que hará que bajen las tasas de interés. Así que creo que la tecnología va a ser clave en esos aspectos. También va a ser importante en el costo de los fondos, cuando lo pensemos.

15:15

Bueno, parte del trabajo que estamos intentando hacer en titulización hemos aprendido mucho de Northern Arc en India y de un socio que tenemos llamado Kidin, cuyos fundadores también formaron parte del equipo fundador de Northern Arc. Ellos lo que

hacen es conectar datos desde el origen con finanzas estructuradas, lo que les permite titularizar en un vehículo y sacar cosas de su balance para poder seguir creciendo. Y es que, bueno, puedes calificar esos valores porque puedes ver.

15:43

Exactamente lo que hay en ese portafolio y luego puedes venderlo en el mercado. No tenemos eso en África, así que necesitamos construirlo. Pero incluso en el costo de los fondos, creo que la tecnología jugará un papel enorme, porque hay mucho que podemos ver. Sí, si digitalizamos estas cosas correctamente. Ahora, ¿dónde puede salir mal? Bueno, déjame contar... He estado en este negocio por mucho tiempo y, francamente, he visto a las instituciones de microfinanzas equivocarse una y otra vez. ¿Cómo se equivocan? Se equivocan.

16:13

Está mal porque algunos donantes les ponen un poco de dinero enfrente y dicen "oh, digital", y ellos se van corriendo tras de eso, sin importar si tiene sentido o no. Ese es un error común. Segundo, no tienen a las personas adecuadas para llevarlo a cabo, necesitas buenas habilidades. Tercero, quieren ser algo que no son, así que ¿por qué están haciendo eso? Y cuarto, no tienen un acuerdo claro en toda la institución. Necesitas un respaldo sólido desde la junta hasta abajo, porque los cambios tecnológicos son enormes.

16:40

Ejercicios de gestión del cambio, sí, y en realidad, las cosas han fallado porque la gente ha pensado "oh, espera, podría perder mi trabajo". Así que creo que es clave ser muy estratégico con la inversión en tecnología, entendiendo que eres una institución de microfinanzas y no un banco, y usando eso para reducir costos. Tú y yo nos conocimos, de hecho, porque trabajamos juntos en un proyecto sobre eso en la RDC, donde implementaste la banca de agentes, y ¡hizo cosas increíbles! Sí, porque entendiste que eras una institución de microfinanzas y no un banco.

17:08

Sí, claro. A ver, lo que quiero decir es que cuando empezamos con esto de la digitalización, no había suficiente enfoque. Era como si la tecnología fuera un producto en vez de ver qué capacidades estábamos buscando. Además, creo que hemos cometido muchos errores en esto, y necesitamos pensar en cómo financiar esos cambios y asegurarnos de que todos estén a bordo.

17:44

Para entregar con esta inversión de manera adecuada y realmente considerar cuál iba a ser el impacto de esa inversión específica, creo que eso nos lleva muy bien a la siguiente pregunta de la que quería hablar un poco contigo. Y, de nuevo, es algo que hemos discutido, pero uno de los desafíos para las instituciones de microfinanzas y las pequeñas instituciones en general es que invertir en tecnología es realmente caro y resulta prohibitivo en términos de costos.

18:14

Cuando eres muy pequeño, ha habido muchos esfuerzos para crear herramientas más abiertas o a nivel de sistema que las instituciones puedan usar. Algunas de ellas han sido programas de banca central de código abierto o programas de CRM, además de otras plataformas compartidas. Los resultados de eso han sido variados. Así que, en la FAA, en este momento estamos empezando un gran viaje sobre cómo queremos aprovechar la tecnología para reducir significativamente el costo de servicio, pero también para poder ofrecer a nuestros clientes productos que se alineen.

18:53

Mejorar con sus necesidades, y eso va a depender de nuestra capacidad para hacer el análisis de datos que mencionabas antes. La verdad honesta es que incluso dentro de nuestra propia organización hay mucho, diría yo, escepticismo saludable sobre nuestra habilidad para realmente alcanzar este objetivo. Y creo que es justificable, dado lo que ha vivido el sector, en particular algunas de esas malas inversiones que se hicieron. Pero también sabemos que si no hacemos eso...

19:27

Las inversiones no nos van a permitir hacer las mejoras operativas que necesitamos para ayudar a nuestros clientes. Entonces, para comentar un poco sobre eso, hay cosas que las organizaciones tienen que hacer solas y hay otras en las que organizaciones como la FAA deberían apoyarse en otros socios para establecer. ¿Cuáles crees que son las cosas en las que deberíamos estar pensando como organización? ¿Qué necesitamos hacer y cómo deberíamos plantearlo?

20:00

esas inversiones en términos del valor que van a crear para nosotros y potencialmente para otros clientes, sí, creo que es una gran pregunta. Un par de respuestas a eso: lo primero es que necesitas saber para qué lo estás haciendo y tienes que invertir de manera adecuada. Necesitas invertir para FAA, primero que nada; no puedes diseñar para otra

persona. Y bueno, sé el trabajo que estás haciendo en digitalización, me parece importante, y sabes que va a ser complicado.

20:30

Siempre hay algún tipo de inversión en tecnología y creo que este es un lugar donde los donantes pueden jugar un papel en subsidios, ayudando a las instituciones de microfinanzas a superar ese obstáculo, pero no se puede hacer eso para cada una de ellas. Curiosamente, la fundación está muy interesada en la idea de la infraestructura pública digital y hay un montón de recursos sobre eso. Te sorprendería saber que algunos de esos sistemas bancarios centrales originales están en ese repositorio. Claramente, estábamos adelantados a nuestro tiempo, pero creo que hay más.

20:57

son sistemas que naturalmente se prestan a la cooperación o a la infraestructura pública, así que una identificación es claramente algo público, ¿verdad? Un sistema de pagos, en realidad, es algo que requiere colaboración, así que necesitas como un tercero para hacerlo, y luego la gente se une y se complica porque tienes competidores cooperando y cuáles son las reglas, cómo sabes, cómo se ve el modelo de negocio, pero puede funcionar y de hecho está funcionando en muchos lugares. India es el más conocido, pero Brasil ha construido uno.

21:24

"Estamos apoyando esto en varios países. Creo que cuando se trata de la banca básica, tal vez valga la pena revisitarlo, pero la banca básica es realmente complicada y cómo la gestionas. Hay que tener cuidado con lo que pides. La infraestructura de intercambio de datos me parece obvia, pero de nuevo, se trata de pedir a las personas que cooperen cuando normalmente competirían. Así que creo que parte de lo que estamos intentando hacer con socios como Kid Ofin es construir una infraestructura de datos que pueda cruzar fronteras."

21:54

Varias MFIs ofrecen ese servicio, así que efectivamente actúan como agregadores de datos y proporcionan paneles de control. También triangulan con las agencias de crédito. Necesitamos mejorar en lo que respecta a las agencias de crédito y asegurarnos de que todos estén reportando a ellas. Así que yo pondría el tema de los datos como lo siguiente. La fundación está realmente interesada en la infraestructura de datos porque la evaluación de crédito es prácticamente imposible sin datos. Y, bueno, tal vez podamos abordar el tema de la banca básica.

22:21

Eso otra vez algún día, pero creo que el truco está en quién está haciendo el trabajo, ¿verdad? Así que creo que si se trata de infraestructura pública, los donantes tienen un papel realmente importante que desempeñar, sí, y ese es un papel totalmente apropiado para subsidios. Creo que es difícil para ti, como piensas, construir esa infraestructura para los demás porque, A, ¿por qué te darían sus datos? Y B, no están seguros de que tú seas la persona adecuada para desarrollar el sistema y todo eso. Así que creo que, ante todo, tienes que...

22:45

"Hay que construir para la FAA y después ya verás cómo resolver lo de los demás. Hay mucho trabajo en marcha sobre la infraestructura de intercambio de datos y sistemas de pago, y también hay grandes problemas de política de competencia porque muchos de esos datos están en MOS Africa. Encontrar la manera de sacarlos de esos silos es un desafío mayor. Creo que eventualmente se logrará y hay donantes que realmente están enfocados en esto, pero tomará tiempo, sí, va a llevar su tiempo."

23:12

"Tiempo, por otro lado, sabes que cuanto más rápido lleguemos a eso, más rápido podremos implementar cosas como la fijación de precios basada en riesgos para el sector. Eso es lo tuyo, o sea, estás digitalizando tus propios datos porque conoces a tus clientes. Probablemente tengas mejores datos sobre esos clientes que cualquier otra persona. Me volvía loco ir a las oficinas de MFI y ver carpetas de papel donde también tenían datos increíbles sobre la pobreza; era como sentarse en un archivo polvoriento. Así que, ya sabes, creo que primero hay que ordenar la casa."

23:44

Entonces, hazlo de una manera que tenga ese tipo de flexibilidad que se obtiene con middleware, así puedes conectarte a algo como una solución Kaleid Ofhen, ¿verdad? Porque ahí es donde realmente está el beneficio, si tienes APIs y puedes conectarte a una solución más ágil que esté en el centro y te permita compartir datos con otros, ¿no? Sí, quiero decir, y de hecho comenzamos, y ya lo sabes, pero de hecho empezamos exactamente así, tomamos todo lo que...

24:09

Los datos de los clientes que teníamos los combinamos con toda la información de impacto que teníamos y ahora, de hecho, tenemos la capacidad de, al menos para nuestros clientes actuales, no solo atenderlos más rápido y mejor, sino que también

tenemos información sobre cómo les afecta el crédito al que tienen acceso, y también datos financieros. Una queja que escucho a menudo de las instituciones de desarrollo es que les toma mucho tiempo obtener la información de las instituciones microfinancieras, es como sacar muelas. Así que, si pudieras generar los datos financieros para ellos...

24:38

"rápidamente y de manera oportuna que también ayudaría con el financiamiento, sí, sí, definitivamente lo hace, definitivamente lo hace. Creo que, um, he escuchado esa misma queja y tengo que reconocer que es cierto, probablemente de las mismas personas, sí, probablemente. Bueno, solo porque se nos está acabando el tiempo y definitivamente quiero hacerte esta última pregunta que creo que es, um, la tercera pata del taburete del que hablábamos al principio, que es, um, cómo ayuda el subsidio a..."

25:05

Impulsar el alcance hacia las poblaciones más pobres, y te cuento que actualmente Thinka está subsidiando a clientes que ganan menos de mil dólares, y la verdad es que eso sorprende a mucha gente, ¿no? Que estemos haciendo eso. Además, tenemos otros socios, como BRAC, que también está dando un gran subsidio a los clientes muy pobres con los que trabajan. Todo esto lo hacemos porque somos organizaciones con una misión y estamos esforzándonos en llegar a las personas que no reciben atención, sobre todo a mujeres y pequeños agricultores, etc.

25:35

Esas son las personas que están pidiendo prestados esos montos tan pequeños, así que una parte de la conversación es cómo, desde tu perspectiva, subsidios nos ayudan a llegar a esas poblaciones específicas y cuál es el beneficio de eso. Pero por otro lado, hay algunas fuentes de subsidio y son varios actores, que realmente solo están interesados en estas poblaciones pequeñas y difíciles de alcanzar. Para instituciones como la FAA, que se enfocan en el resultado final, hay un problema real que surge alrededor de la distracción que eso genera.

26:10

Crea desde una perspectiva de gestión, desde una perspectiva de sistemas y desde una perspectiva de informes, para abordar esas pequeñas poblaciones. Pero, por otro lado, esas son precisamente las poblaciones que queremos atender. Entonces, ¿cuál crees que es el papel de los subsidios en esto? Este es mi tema favorito, así que voy a mencionar sin vergüenza mi documento en blanco otra vez, porque este modelo de pasos es

precisamente para hablar sobre esta cuestión de dirigir y emparejar instrumentos con la población. Y, bueno, los ultra pobres.

26:40

La graduación es todo un tema. BRAC se encarga de sus operaciones de microfinanzas y, de hecho, logran que entre el 50 y el 65% de esas personas en situación de pobreza se estabilicen. Luego, pasan a solicitar préstamos de BRAC Microfinanzas. Los préstamos de BRAC son más baratos que los tuyos, así que lo más importante que tienes que hacer, déjame repetirlo, es crecer, porque BRAC también financia el 85% de todo su trabajo en Bangladesh a través de las ganancias retenidas de BRAC Bank y BRAC Microfinanzas.

27:11

Creo que hay muchos beneficios en hacerse grande, si es que no te has dado cuenta todavía. Pero lo otro que me parece interesante es el trabajo que está haciendo India, que se describe en el documento blanco sobre el ecosistema SHG, que es la versión india de los VSLAs. Funcionan un poco diferente, pero creo que es un gran uso de subsidios. Déjame explicarte cómo lo hacen, aunque es imposible hacerlo en dos minutos. Es una plataforma que organiza a 100 millones de mujeres. ¡100 millones, eso es!

27:43

Se forman grupos de autoayuda y se les canaliza dinero, así que hay un elemento de ahorro personal, pero también hay lo que llaman subsidios de capitalización. Un grupo se forma, ahorra por sí mismo durante tres a seis meses, y si demuestran que pueden hacerlo y que están haciendo las cosas bien, son elegibles para un subsidio de capitalización. Ese subsidio de capitalización, como de 380 dólares, se envía al grupo gratis, y ustedes lo manejan, porque no pueden asumir el riesgo de ingresos muy bajos.

28:12

Los prestatarios de ingresos y los préstamos, ellos pueden hacerlo por su cuenta. Así que si estás dando subvenciones, el dinero sale rápido. Una subvención de capital se acumula y genera intereses, y si se maneja bien, en realidad funciona casi como una pequeña cooperativa de crédito. Además, gracias al programa de vinculación bancaria, estas cosas se federan a nivel de clústeres, como ellos les llaman, pero lo utilizan para llevar dinero del sector bancario al ecosistema de grupos de autoayuda, y lo hacen de una manera efectiva.

28:40

Eso entrega créditos entre el siete y el doce por ciento, ¿verdad? Y hay todo un mecanismo del que no querrías saber los detalles, pero, ya sabes, los bancos comerciales están

financiando ese ecosistema a través de las federaciones a nivel de clúster, que llega a los grupos de autoayuda. Además, hay subvenciones, así que la tasa de interés se reduce; el gobierno paga la diferencia entre la tasa comercial y la tasa establecida para los grupos de autoayuda. Así que ahora están obteniendo créditos en condiciones realmente asequibles.

29:11

Es el mismo tipo de crédito que no es muy flexible ni muy amigable, pero es mucho mejor que lo que puedes conseguir de una institución de microfinanzas. Es casi como unas ruedas de entrenamiento; estoy aprendiendo a manejar el crédito, a ahorrar y a hacer todas esas cosas a través de este sistema. Luego, puedo empezar a acceder al crédito. Hablando de sistemas digitales, hemos ayudado al gobierno de India a digitalizar... no lo hemos hecho nosotros, pero hemos colaborado.

29:39

El gobierno de India ha digitalizado los historiales de crédito y administrativos de 100 millones de mujeres. Gracias al ID Adar, se puede rastrear tanto el comportamiento de pago de cada persona como de grupos. La idea es que puedan llevar esta información a un prestamista comercial y obtener un préstamo individual. Se trata de ayudar a las mujeres a avanzar en ese camino y mover capital hacia ellas. India está haciendo esto de maneras muy interesantes.

30:06

Creo que es un uso adecuado de subsidios. Es difícil engañar al sistema, ya sabes, todo el mundo se queja de la distorsión. Bueno, quiero decir, tienes que ser parte de un grupo y eso toma tiempo, así que no es que alguien va a llegar y robarse el dinero. Tienes que hacer el trabajo, y es una buena manera de integrar a las mujeres. Ahora estamos construyendo algo similar en Nigeria llamado Nigeria para mujeres, en asociación con el Banco Mundial. Pero, ya sabes, los VSLAs están en Uganda y los Chamas están en Kenia.

30:33

Hay muchas oportunidades para hacer esto, pero tienes que poder digitalizar y mostrar ese historial de pagos. Sí, sal de los productos grupales y pasa a los productos individuales. Ustedes son el puente, tratando de desarrollar productos iniciales y luego productos mejores. Así que, si he pagado seis ciclos de préstamos con ustedes, obtengo un mejor producto porque soy un buen riesgo crediticio. Todo se trata de esta escalera que ayuda a las mujeres a subir y al capital a bajar. Y yo, con el subsidio, estoy avanzando por eso.

31:02

No lo veo distorsionado, particularmente, sí, no, excelente, muchas gracias, Greta. Eh, estoy congelado, como puedes ver, sí, y es una postura bastante atractiva. Pero al menos me puedes escuchar. Y, eh, me han informado que ya estamos a tiempo, desafortunadamente, y me encantaría hacer un resumen contigo porque fue una conversación tan rica de 30 minutos. Y, sabes, creo que es un buen punto de partida para las discusiones de la semana de inclusión financiera, un recurso realmente útil. Entonces, la conclusión es esta: eh, con respecto.

31:41

Para reducir el costo de los fondos, los financiadores y donantes, en particular, tienen un papel que jugar. No solo en organizar vehículos financieros que ayuden a proporcionar un acceso mayor y a menor costo en moneda local a instituciones que son pro-pobres, sino también contribuyendo indirectamente a la reducción de esos costos al actuar como garantes de primer riesgo o proporcionando capital a tasas concesionales para fomentar ese flujo de fondos. Queremos acelerar esto por dos razones: una es porque hay urgencia.

32:25

"En torno a abordar esta cuestión de la creciente pobreza, necesitamos demostrar que podemos generar un mayor impacto. Al principio hiciste una buena aclaración: se trata de poner más dinero en los bolsillos de la gente para que lo puedan usar de manera productiva. Además, queremos expandir estas instituciones para asegurarnos de que puedan operar a un costo más bajo y seguir impulsando ese círculo virtuoso. Tal vez no hemos digerido del todo algunas de las lecciones del Microfinanciamiento Global de manera efectiva."

33:00

Las instituciones con capital tienen muchas más posibilidades de ser eficientes y de poder reducir el costo de los servicios, mientras que las organizaciones más pequeñas y con menos recursos pueden quedarse atrapadas en un ciclo perpetuo que no genera un gran impacto ni sostenibilidad. Cuando hablamos de tecnología, creo que los puntos que mencionaste sobre las instituciones son muy buenos, ya que necesitan tener a las personas adecuadas, un buen plan y también un objetivo claro.

33:33

sus inversiones en tecnología, pero no hay duda de que se necesita apoyo para ayudar a las microfinanzas a adoptar la tecnología de manera adecuada. Además, realmente necesitamos mantenernos enfocados en las capacidades clave que van a impulsar el impacto en el cliente, en lugar de distraernos con cosas llamativas que no necesariamente

generan mucho valor. Y por último, se trata de cómo se puede utilizar el subsidio de manera efectiva para dirigirnos a los más marginados.

34:12

Las poblaciones, y creo que el ejemplo que diste de India es realmente útil para nuestra industria en general, porque requiere la participación de todos los actores: las instituciones comerciales, las instituciones de impacto social, el gobierno, la comunidad. Y creo que eso es algo a lo que debemos aspirar a nivel universal. Has sido un interlocutor increíble y te lo agradezco mucho. ¿Puedo hacer un último comentario? Quiero decir una última cosa porque hay un punto que...

34:44

Lo que quiero decir sobre lo de India es que el valor de hacer esto es que los donantes pueden aprovechar enormemente su inversión. Si miras a India, una inversión de 1.15 mil millones de dólares en infraestructura administrativa, algunas subvenciones de capitalización y algunas subvenciones de tasas de interés ha catalizado 6 mil millones de dólares en ahorros de las propias mujeres, pero ha traído 120 mil millones del sistema bancario. Eso es un aprovechamiento enorme, y en un momento en que los gobiernos no tienen mucho dinero de sobra, eso es realmente importante. ¡Genial!

35:16

"Intentando desesperadamente ver si puedo mostrar mi cara para una última despedida, pero parece que estoy congelado para siempre. Esperemos que eso no sea una señal de lo que viene. Gracias de nuevo, Greta, de verdad. Estoy ansioso por escuchar todas las discusiones que surjan de esta conversación. Suena bien, gracias por invitarme. ¡Gracias!"