

Mas alla de las microfinanzas: Darle pescado, enseñarle a pescar y mejorar la pesca

Antonio Vives
Socio Principal
CUMPETERE

El tema de las microfinanzas está siendo ampliamente debatido en los últimos años, habiendo despertado un gran interés de multitud de partes interesadas: desde las organizaciones de la sociedad civil, pasando por los donantes internacionales, el sistema financiero y hasta de los mercados de valores. Buena parte del interés se centra en la contribución que pueden hacer al desarrollo económico. Muchos están convencidos de que microfinanzas y desarrollo económico son sinónimos. Que para promover el desarrollo económico hay que promover las microfinanzas. Es posible que las microfinanzas puedan hacer una contribución al desarrollo económico, entendido este como el mejoramiento de la calidad de vida a través del crecimiento económico y la competitividad. No obstante, es mucho lo que hay que cambiar para ello sea así.

La discusión en microfinanzas suele centrarse en temas de eficiencia, como hacer llegar más dinero a los pobres, mas barato. En este breve artículo nos referiremos a la **efectividad**, al impacto que las microfinanzas tienen o pueden tener sobre la **reducción** de la pobreza, no solo sobre el **alivio** de la pobreza. La diferencia entre la aspirina y la operación para curar una enfermedad. La diferencia entre ponerse repelente de mosquitos y la erradicación de los mosquitos en un pantano. Hay una importante diferencia entre el crédito para el crecimiento empresarial, la mejora en la productividad y la creación de empleo y el crédito, microcrédito, para amortiguar las variaciones en los ingresos de los pobres.

Discutiremos la necesidad de movernos desde darle pescado al que tiene hambre, pasando a enseñarle a pescar, cuando lo necesario ahora es mejorar la pesca.

Evolución de la microfinanzas: De darle pescado a enseñarle a pescar

Como muchos deben saber, la historia moderna de las microempresas y su financiamiento empieza en la década de los años setentas. Una de las primeras oportunidades en que se encuentra el concepto de microcrédito en América Latina es en el año 1972 con el Proyecto Uno en Recife Brasil, que comenzó con crédito para capital de trabajo¹. Obviamente que existían desde tiempo inmemorial, pero es en esa época cuando comienzan a acaparar la atención del sistema financiero y de las autoridades públicas y a usarse el concepto de microcredito . Uno de los casos más conocidos es el de Bangladesh cuando Muhammad Yunus comienza a otorgar créditos con su propio dinero, comenzando con \$27, para luego en el 1979 constituir le Grameen Bank, ahora usado por muchos como el modelo de las microfinanzas para los mas pobres. Los

¹ Para una descripción de la evolución de las microfinanzas en America Latina, véase, *The Latin American Model of Microfinance*, por Margerite Berger en el libro *An Inside View of Latin American Microfinance*, editado por Berger, M, Goldmark L., y Miller-Sanabria, T. y publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo, 2006.

organismos financieros multilaterales también se interesan en el tema la mismo tiempo y a partir de 1978, por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo hace su primera operación de microcrédito dentro de un programa que entonces se llamo de "Pequeños Proyectos".

Desde entonces, la industria de las microfinanzas ha tenido una expansión muy acelerada, despertando el interés de los gobiernos, instituciones del sistema financiero, organizaciones de la sociedad civil, del mundo académico, hasta del Comité del Premio Nobel.

Durante este periodo, las microfinanzas han pasado de ser un tema de interés de los organismos de desarrollo y de las Organizaciones de la Sociedad Civil, ONGs, como instrumento de solidaridad con los más pobres a ser un instrumento de los mercados financieros, de interés para los inversionistas en los mercados de capitales, para las empresas calificadoras de riesgos, para los reguladores bancarios, para los grandes bancos, que buscan rendimientos financieros y que han visto en ello un buen negocio.

En estos 30 años el objeto de atención ha pasado de ser la microempresa, a ser el microcrédito, y, más recientemente, la microfinanza. Se ha pasado de un simple crédito para el capital de trabajo de una microempresa o para el consumo de una familia a una gama de servicios financieros, depósitos, tarjetas de crédito, micro-seguros, micro-arriendo, hipotecas, emisiones de deuda y acciones en los mercados financieros, adquisiciones y consolidaciones. En ese periodo, las microfinanzas pasaron de jugar en tercera regional a Primera Divisióny algunos quieren jugar en la Champions.

En reciente artículo del *Financial Times*² ya lo clasificaba como una categoría de inversión, para diversificar carteras de inversión, a la par de acciones, bonos de mercados emergentes, fondos de cobertura. Se ha constituido en un *Asset Class*, una categoría de inversión. Esperemos que este *asset class* tenga mejor fortuna que la de los fondos de cobertura en papeles hipotecarios, con su reciente crisis. Se ha pasado de donaciones solidarias de individuos y ONGs a inversiones en Wall Street. Las agencias calificadoras de riesgo especializadas califican intermediarios financieros y sus emisiones de papel en los mercados.

El mercado de las microfinanzas está servido por una gran variedad de instituciones financieras. Existen fondos de inversión social especializados, bancos comerciales que tienen departamentos dedicados a las microfinanzas como el J.P. Morgan, que lo anunció recientemente, Citicorp que comenzó operaciones en el 2004 o, en el mundo de habla hispana, la Fundación del BBVA para las microfinanzas, con una agresiva campaña de adquisición de instituciones financieras especializadas.. Hay instituciones financieras concentradas en las microfinanzas como ProCredit, que opera en varios países de América Latina, algunas que han surgido de ONGs como Banco Sol en Bolivia y Compartamos en México, otras que han bajado desde bancos comerciales, otras que se han constituido directamente como tales, como el conglomerado financiero Triodos, y otras que se mantienen fieles a sus orígenes como ONGs, como es el caso de la red Women's

² Lifeline for millions is a valuable asset class, Richard Lapper y Amy Lee, Financial Times, November 15, 2007.

World Banking, que opera en varios continentes, y Pro Mujer, que opera en cinco países de América Latina.

Algunas de estas instituciones todavía mantienen alguna conciencia social pero la mayoría están es ello como un negocio puro y duro, aunque cuando en el proceso sirvan fines sociales. Para muchos, el fin social no es su razón de ser, es un medio para el logro de objetivos comerciales. Como veremos más adelante algunos han sido obnubilados por el dinero y han perdido el sentido de su misión. Coexisten con Fundaciones y otras ONGs que se dedican a ello por solidaridad con los más pobres, que quieren ser financieramente sostenibles para prestar un mayor y mejor servicio, pero que su objetivo no es explotar el mercado de los pobres, sino mas bien prestarles un servicio.

Esta gran variedad de instituciones permite cubrir las diferentes necesidades del mercado, desde el crédito tradicional para capital de trabajo de una microempresa de subsistencia hasta transacciones más sofisticadas para microempresas en crecimiento.

Algunas de estas instituciones comienzan a ver a los clientes de una manera más integral y empiezan a preocuparse de su sostenibilidad, aun cuando todavía estamos lejos de proporcionarle a la microempresa todo el apoyo que necesita para crecer y progresar. Algunos todavía están en el mercado de subsistencia y otros en el del negocio puro y duro. Falta la concepción de la microempresa como instrumento de desarrollo económico y social. **No es lo mismo solidaridad que desarrollo.** Y ese es el problema de las microfinanzas hoy en día, que comentaremos en más detalle más adelante.

Estamos en pleno proceso de pasar de darle pescado a enseñarle a pescar, de ayudarlos a subsistir a ayudarlos a que se ayuden.

¿Cuál es la situación de las microfinanzas en América Latina?

Tenemos un gran problema que resolver a cuya solución las microfinanzas pueden contribuir. En América Latina tenemos 205 millones de personas clasificados como pobres, con ganancias por debajo de 2 dólares diarios.

El sector de la microempresa genera el 54 por ciento del empleo en América Latina y el 20 por ciento del PIB. Sin embargo, según estudios recientes llevados a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo, se encontró que sorprendentemente no todos los que trabajan en las microempresas son pobres. Solamente el 26% de los empleados y dueños de las microempresas pueden ser calificados como tales³. Muchos suponen que microcrédito y pobreza

³ *Microenterprise and Poverty. Evidence from Latin America*, por María Beatriz Orlando y Molly Pollack, Banco Interamericano de Desarrollo, 2000. www.iadb.org/sds/doc/MIC&POVERTY.pdf

son sinónimos y eso lleva a considerar a las microfinanzas como un instrumento de reducción de la pobreza, lo cual es incorrecto. A los sumo puede ser un instrumento de alivio temporal de la pobreza. Este sesgo impide aprovechar el potencial que tienen las microfinanzas de contribuir al desarrollo, como veremos más adelante.

De los 80 millones de microempresas, menos del 8 por ciento tienen acceso al crédito⁴. Esto es insuficiente. La penetración, medida como porcentaje de clientes potenciales atendidos es del 1,6 por ciento en América Latina, 2 por ciento en el sudeste asiático.⁵

En América Latina hay tres veces más instituciones microfinancieras sin fines de lucro, que con fines de lucro, pero estas tienen un cuarto del número de clientes y el monto de su cartera es solo un cuarto. Su saldo promedio es la mitad. Es el mercado con fines de lucro el que ha crecido mucho en los últimos años.

Hay un mercado segmentado en las microempresas y no debemos darle la misma solución a todos, si bien es cierto que el que necesita el mayor apoyo de la comunidad internacional es el segmento pobre, normalmente más difícil de servir, que suele ser atendido por ONGs, muchas veces con criterios asistencialistas. Estos suelen necesitar mucho más que microcrédito.

Para los segmentos superiores, no de subsistencia, generalmente urbanos, hay que hacer los esfuerzos para que el sistema financiero los atienda. Sin embargo, este sistema está relativamente subdesarrollado, particularmente en el caso de América Latina y en particular no atiende a este segmento del mercado.

Bastan algunas cifras. Si en España hay 127 cajeros automáticos por 100.000 habitantes, en Colombia hay 10, menos de una doceava parte. En Bogotá y en Sao Paulo menos del 40 por ciento de las familias tienen acceso al sistema financiero y en Ciudad de México menos del 25 por ciento. El crédito privado es 19 por ciento del PBI en Colombia pero seis veces más en España.

Este bajo desarrollo es un resultado de la inestabilidad macroeconómica, de políticas y política de muchos de los países. El dinero es cobarde y con alta movilidad. Busca seguridad y buen rendimiento. Como veremos más adelante, las microfinanzas lo ofrecen, pero se requiere mejorar el entorno en que opera.

¿Cuál es el problema que pretenden resolver de las microfinanzas?

Supuestamente es una falla de mercado. El mercado tradicional no atendería este segmento del mercado porque no posee información sobre él, no tiene garantías reales, tiene elevados costos de transacción. En principio no tiene las características de un buen mercado financiero.

⁴ Microfinanzas en América Latina: ¿Cuál es la magnitud del mercado? por Sergio Navajas y Luis Tejerina. <http://www.iadb.org/sds/doc/MSM-135s.pdf>

⁵ Financial Times, op. cit.

Sin embargo, buena parte del “boom” de las microfinanzas se debe, paradójicamente, a esas fallas del mercado. Si bien hay esos problemas, los intermediarios descubrieron que las microempresas y los pobres pagan y, a pesar de no tener muchos recursos, pagan mucho más. Y para colmo, hay muy poca competencia!

El hecho de que sea un mercado con relativamente menos información de crédito, que opera con pocas o sin garantías, lo hacía parecer como un mercado altamente arriesgado. Unido esto a que los clientes tienen pocas alternativas y las que tienen, como los usureros, suelen ser extorsionantes, hace que las tasas de interés hayan podido ser muy elevadas, en algunos casos mucho más elevadas que lo que los costos de transacción justifican, y definitivamente más altas de lo que los riesgos justifican.

Resulta que con o sin garantías los microempresarios y los pobres pagan. Y necesitan al intermediario financiero. Son demasiado pequeños para “renegociar la deuda”. Tienen dependencia del intermediario financiero. No pueden hacer lo que hacen, por ejemplo, algunos países que repudian parte de la deuda y todavía tienen acceso a los mercados financieros. Han sido y serán un buen negocio, un negocio muy rentable, que en muchos casos es cuasi-monopólico. Todavía hay poca competencia en la intermediación financiera en muchos segmentos de ese mercado.

Es muy conocido de que es un buen negocio, pero recientemente salió a la luz pública un caso que lo ha dramatizado. Un intermediario financiero en México que empezó como una sencilla ONG, con el objetivo de contribuir a la solución de problemas sociales, creció aceleradamente en un espacio de siete años, convirtiéndose en un banco regulado, con el apoyo de redes y organismos financieros internacionales⁶. Su posición en el mercado urbano era y es monopólica, cobraba y cobra tasas de interés en exceso del 100 por ciento, con una mínima mora, con más de 600.000 clientes. Su rendimiento sobre el capital excede el 50 por ciento, cuando en la banca tradicional no supera el 10 por ciento.

Los dueños decidieron salir a la Bolsa, no para aumentar el capital y así extender su cobertura, sino para vender el 30 por ciento de sus acciones y transformar en efectivo las ganancias contables. La emisión tuvo una sobre-subscripción de 12 veces, valorando el banco en 1.500 millones de dólares, cuando el valor en libros era de 125 millones, basado en aportes de capital originales de 6 millones. 6 millones de aporte, se convirtieron a 125 millones a través de ganancias contables, que se convirtieron en 1.500 a través de la valoración de la bolsa. Así, una de las inversiones, que fue de un millón de dólares, recibida en donación de una agencia de desarrollo internacional, para atender a los pobres, se convirtió en casi 300 millones de dólares, que los accionistas se llevaron a su casa, dinero contante y sonante. Los accionistas tuvieron un rendimiento del 100% anual compuesto, durante cada uno de los siete años. Todo ello gracias a tasas de interés superiores al 100 por ciento y de que los pobres pagan!!

⁶ Para un análisis completo de la transacción, véase el sitio web de Chuck Waterfield en www.microfin.com/compartamos.htm

¿Legal? SI, ¿Etico? NO.

Con estos buenos negocios no es sorprendente que haya un boom en el sector. Pero, ¿mataremos la gallina de los huevos de oro? ¿Es esto lo que se pretende lograr con las microfinanzas?

Con esto no queremos decir que no se deba acceder a los mercados de capitales, antes por el contrario. Es la liquidez de estos mercados, junto con la captación de depósitos del público en instituciones microfinancieras sólidas la principal fuente de nuevos recursos para los microcréditos y los que darán la disciplina financiera para mejorar el resto de los productos de los productos microfinancieros. El ejemplo pretende demostrar lo imperfecto que todavía es el mercado de las microfinanzas.

Con la búsqueda de eficiencia en la intermediación se están divorciando los objetivos sociales de los comerciales, lo cual, en principio, parece razonable ya que la redistribución de la riqueza compete al al gobierno y el comercio a las empresas, pero ello no obsta para que nos olvidemos de la responsabilidad social de la empresa y en especial de una que dice tener objetivos sociales. Una cosa es no subsidiar y otra cosa es explotar a la sociedad, y más doloroso es explotar a los pobres. ¿Se está yendo la responsabilidad social de la industria de las microfinanzas?

Responsabilidad no es otorgar muchos préstamos, responsabilidad es el otorgamiento de préstamos para fines legítimos, con contribución al mejoramiento de la calidad de vida, con acceso, en términos comerciales, no abusivos, a las poblaciones no atendidas. Responsabilidad no es tener más clientes y darles más préstamos, responsabilidad es educar a los clientes actuales y potenciales para que tomen las decisiones que sean cónsonas con sus necesidades. Responsabilidad es diseñar los productos financieros para satisfacer sus necesidades y ofrecerle solo los que le son útiles y necesarios.

Estamos en una encrucijada con ataques de derecha y de izquierda, a lo mejor con buenas intenciones. Por un lado la evolución natural de los mercados, que buscan maximización de beneficio y han visto en las microfinanzas un buen negocio, y lo tratan como negocio. Por el otro lado, algunos gobiernos que ven ese funcionamiento del mercado como una falla del mercado, con un acceso selectivo, a clientes que les convienen, a tasas muy elevadas, explotando posiciones cuasi-monopólicas.

El fenómeno de las altas tasas de intermediación ha tentado a algunos gobiernos a controlar ese mercado. Algunos imponen techos a las tasas de interés, otros crean sus propias instituciones con el objeto de otorgar créditos baratos y otros fuerzan a los bancos comerciales a colocar una porción de su cartera en ese mercado, a tasas de interés controladas. En todos los casos los resultados no son muy prometedores. En el primer caso, los intermediarios privados se retiran progresivamente del negocio o cobran comisiones no reguladas por otros conceptos, en el segundo caso, se destruye la incipiente y legítima intermediación del sector privado y el tercer caso, los demás clientes del banco tienen que pagar por el subsidio a través del costo de los servicios que reciben. Hay poca o ninguna adicionalidad de crédito.

Hay un banco de desarrollo público en Brasil que está muy orgulloso de tener casi el 100 por ciento del mercado de microcrédito, logrado a través de tasas de interés subsidiadas, aprovechando su condición de banca pública, que no debe tener la disciplina del mercado. Su actividad, en principio benévola, ha terminado atrofiando la iniciativa privada. Se elimina la disciplina y se evita que se desarrolle el mercado privado del microcrédito, que la evidencia indica suele ser más eficiente en la asignación de los recursos⁷.

Esto no quiere decir que el sector público no tenga un papel. Lo tiene, como veremos en detalle más adelante. En particular no hay nada de malo cuando los intermediarios públicos de desarrollo operan con las mismas reglas de juego que los demás o cuando atiende mercados que el sector privado no quiere atender.

Los donantes internacionales también suelen, con las mejores intenciones, contribuir al problema y no a la solución. Todos quieren ser parte del éxito y evitar el riesgo. Muchos donantes buscan a los mismos intermediarios exitosos y compiten unos con otros en vez de buscar el desarrollo de otros intermediarios que puedan hacerles competencia y a lo mejor bajar las tasas de interés. Otro problema de los donantes es que creen que el problema es sólo el costo del crédito, cuando la realidad es mucho más compleja. Bajo esa creencia pretenden otorgar préstamos a bajas tasas de interés, léase subsidios, que reducen la disciplina del mercado perjudicando la sostenibilidad financiera de los intermediarios. Hay que atacar el problema, no el síntoma.

Esto no quiere decir que no hay espacio para donaciones y subsidios y que el mercado de las microfinanzas debe hacerse con criterios puramente comerciales. Hay espacio para ayudar a las ONGs a capitalizarse, a crecer, a ser más eficientes, a atender mercados de extrema pobreza, en zonas rurales, en áreas no atendidas. Pero no lo hay donde la operación puede y debe ser a nivel comercial. Hay que saber el segmento del mercado que se pretende atender. Y si se quiere subsidiar a la microempresa, que se haga a través de **servicios no financieros**, tan necesarios o más que los servicios financieros, como veremos más adelante. No se pueden utilizar los mismos instrumentos en todos los mercados.

¿Contribuyen las microfinanzas al desarrollo?

Para muchos es una pregunta irrelevante. Acostumbrados a escuchar historias de cómo un microcrédito le cambió la vida a alguien, no se lo preguntan. De tanto ver ejemplos exitosos, a veces maquillados, no se percatan que esa evidencia puede ser circunstancial, cuidadosamente seleccionada. Sin embargo hoy en día hay un cuestionamiento sobre la contribución de las microfinanzas al desarrollo. Lo que no se cuestiona es que permite a algunas personas sobrevivir en entornos de pobreza, con falta de empleo y de oportunidades para salir adelante, en un entorno de falla de gobierno. Que empodera a las mujeres, principales clientes de las

⁷ Desencadenar el Crédito, Informe de Progreso Económico y Social 2005, Banco Interamericano de Desarrollo. www.iadb.org/res/ipres/2005/index.cfm?language=Spanish

microfinanzas, que permite mejorar los ingresos familiares⁸. Pero esto es solo una pequeña parte del potencial de las microfinanzas.

Sin embargo, hay algunos que alegan, no sin razón, que la existencia de un sector informal extendido, sinónimo con la prevalencia de microempresas, retarda el crecimiento económico y la productividad, reduce la recaudación fiscal, merman los beneficios laborales, atentan contra los derechos de propiedad, contra los estándares de calidad y establecen competencia desleal a las empresas formales, que sí cumplen con las regulaciones y las leyes⁹.

Hace unos meses el *Economist Intelligence Unit* con la participación del BID y de la Corporación Andina de Fomento hicieron un estudio sobre el entorno de negocios para la microempresa en América Latina tratando de determinar donde era más conducente¹⁰. Su intención fue producir una jerarquización de los países en función de cuán amigables eran el marco regulatorio para la microempresa. Bolivia quedó en primer lugar. El informe alaba ese resultado.

Sin embargo no se hizo notar otro resultado del estudio de que la calidad de ese entorno está **inversamente** relacionada con el desarrollo económico. Los países de menor desarrollo tienen un mejor entorno para la informalidad. La causalidad no es que la informalidad contribuye a un menor desarrollo. Probablemente lo que ocurre es que el bajo desarrollo económico causa la existencia de un sector informal, que necesita de un ambiente favorable para **sobrevivir**.

¿Debemos estar orgullosos de tener un sector informal vibrante? ¿Debemos promover la informalidad? La respuesta es no. La informalidad es un indicador de otras fallas, algunas de las cuales podemos y debemos corregir si queremos que ese sector haga una contribución al desarrollo.

La mayoría de las microempresas en los países en vías de desarrollo son de subsistencia, para las que el microcrédito no **reduce** la pobreza, solamente la **alivia**. Algunos sostienen que el microcrédito es una aspirina, que no ataca la enfermedad, solo los síntomas, que inclusive puede llegar a retrasar la prosperidad¹¹.

⁸ Existe muy pocas evaluaciones rigurosas que presenten evidencias convincentes de que los microcréditos contribuyen a la reducción de la pobreza o al desarrollo económico. Una de las pocas investigaciones, que se limita a casos específicos es *Clients in Context: The Impacts of Microfinance in three countries. Synthesis Report*, Management Systems International, Enero 2002. Disponible en www.microlinks.org/ev_en.php?ID=7198_201&ID2=DO_TOPIC

⁹ El centro de investigaciones de la consultora McKinsey ha efectuado varios estudios sobre el impacto de la informalidad en el desarrollo. Véase por ejemplo *The Hidden Dangers of the Informal Economy*, McKinsey Global Institute. Disponible en www.mckinsey.com/mgi/publications/informaleconomy.asp

¹⁰ *Microscope on the Microfinance Business Environment in Latin America 2007*. Economist Intelligence Unit, Septiembre 2007. www.iadb.org/mif/microscope.cfm

¹¹ Algunos conocerán la fábula de la vaquita, que muestra el caso de la extrema dependencia de una familia muy pobre de una vaquita que les proporciona la leche, que usan para sustento y para intercambiar por otros alimentos. Un día pasa un duende por su casa y les mata la vaquita. La familia está desesperada ante la pérdida. Después de varios años cuando el duende vuelve para constatar su situación se encuentra con que han salido de la pobreza y han progresado significativamente, viviendo en una amplia casa nueva con todo tipo de comodidades. Obviamente que

De nuevo, hay evidencia circunstancial de que algunos han progresado, sin embargo estudios estadísticos no muestran una clara contribución del microcrédito al desarrollo económico en el sentido que mencionábamos anteriormente.

A estas alturas de la discusión es conveniente distinguir entre solidaridad y desarrollo económico. Mientras vamos al dentista a que resuelva la causa del dolor de muelas, hay que tomar algún calmante. Mientras se resuelvan las causas de la existencia de las microempresas de subsistencia, debemos continuar el apoyo por la contribución que hacen al alivio de la pobreza y por el potencial que tienen de hacer una contribución a la competitividad y mejora de la calidad de vida, si en algún momento las condiciones se lo permiten.

Estas microempresas pueden ser una buena escuela para la empresariedad, pero deben considerarse como una transición, ojala que no muy larga. El problema es cuando las vemos como un fin, cuando las aceptamos como si no hubiera más remedio. Esa complacencia conspira contra la solución del problema. Si los calmantes funcionan bien posponemos ir al dentista.

Regresando a lo que decíamos al principio y que es el punto central de este ensayo: ¿Como podemos mejorar la contribución de las microfinanzas al desarrollo? ¿Cómo atacar la enfermedad y no los síntomas? Repetimos: Hay una importante diferencia entre el crédito para el crecimiento empresarial, la mejora en la productividad y la creación de empleo y el crédito para amortiguar las variaciones en los ingresos de los pobres. Sin embargo, si entendemos desarrollo como mejora de la calidad de vida de la población a través del crecimiento económico y la competitividad, la contribución podría mejorar.

¿Donde se genera desarrollo y crecimiento económico? ¿Cómo pueden las microempresas contribuir a la competitividad del país? ¿Que necesitan las microempresas para coger el tren del desarrollo? ¿Qué hicieron los países de Europa, en particular España, que tuvieron un desarrollo tan pronunciado en esos mismos 30 años? Recordemos que los indicadores de desarrollo de España, Argentina, Venezuela, México y Brasil eran comparables hace 30 años. La clave pasa por la estabilidad económica, política y el desarrollo institucional, incluyendo el entorno de negocios y en particular la seguridad jurídica.

¿Que se necesita hacer?: Mejorar la pesca

Es un error común pensar que el problema de la microempresa es solo el acceso al crédito. Creemos que el crédito es la solución. ¿Pero cuál es el problema? ¿Qué hace la empresa con el crédito?

El problema suele ser la microempresa misma y el entorno que la rodea. Cuantas veces no hemos visto que al otorgar el crédito muchos de los beneficiarios se dedican a hacer lo mismo y ni siquiera saben si para su producto o servicio hay mercado. Todos van a pescar al mismo lugar,

la moral de la historia es que a veces la dependencia de algo pobre pero seguro, nos impide ejercitar nuestra creatividad y obtener nuestro potencial.

donde ya ni siquiera hay pescado. Tienen pocas competencias empresariales, están para sobrevivir, no para pensar en el crecimiento económico. ¿Cuál es el valor agregado? ¿Y la ventaja competitiva?

Lamentablemente el microcrédito pocas veces viene acompañado de los servicios de desarrollo gerencial y el entorno de política es favorable a la subsistencia, como lo demuestra el citado estudio sobre el entorno para las microfinanzas citado anteriormente. No es un entorno conducente al crecimiento.

Un pequeño ejemplo de cómo mejorar esto lo proporciona una solicitud de crédito que tuvo el BID de parte de una asociación de artesanos de Otavalo en Ecuador. Cuando se analizó la operación se dieron cuenta de que todos los artesanos sabían hacer lo mismo, querían hacer lo mismo y para colmo eran artesanías que tenían un mercado muy limitado y competido, entre ellos mismo. En vez de darles el crédito el BID les dió una donación para que hicieran inteligencia de mercado y diseñaran nuevos productos que tuvieran mercado, en particular el de exportación. Una vez completada esta fase, se volvió a apoyarlos, esta vez con crédito y apoyo técnico para la comercialización internacional.

Hay un gran interés por las microfinanzas, son más sexy ymas rentables! Implementar la visión de conjunto, la que promueve el desarrollo es más compleja, menos atractiva.

Y esta es precisamente la gran diferencia entre el desarrollo empresarial de los países desarrollados y los en vías de desarrollo y de donde tenemos mucho que aprender, con todo un sistema de apoyo a las empresas por parte de organizaciones empresariales, de los gobiernos locales y con políticas públicas conducentes. Es famoso el sistema de apoyo a nivel local de los clusters de PyMEs en Italia, que son un buen ejemplo de lo que puede ser el sistema de apoyo local a las microempresas en países en vías de desarrollo. Hay que hacer empresarios de los microempresarios, no a ayudarlos a perpetuar su situación de inferioridad y de exclusión del sistema económico formal.

Los servicios de desarrollo gerencial son críticos para que las microempresas puedan dejar de ser de subsistencia y se eleven a un plano superior, donde el objetivo sea entrar al sistema económico formal. Si bien a los intermediarios financieros esto no les preocupa, si debe preocuparles mas el destino del crédito y su utilización, mas allá del repago del préstamo. A lo mejor es mucho pedir, pero por lo menos las instituciones que trabajan con el segmento más bajo de la pirámide empresarial, si deberían preocuparse del desarrollo integral de la microempresa.

Hay que enseñarles a pescar.

Y aquí es donde hay un papel importante para los gobiernos, los donantes internacionales y los organismos de desarrollo. En ayudarlos a que se ayuden. Apoyarlos en la identificación de mercados, de mejores técnicas de producción y gestión, de preparación de proyectos y de

solicitudes de financiamiento, de entrenamiento. De cambiar la visión de supervivencia por la visión de permanencia.

Esto es un terreno fértil para los gobiernos y donantes internacionales que quieren subsidiar: el fortalecimiento institucional y el fortalecimiento empresarial.

Pero el financiamiento es más sexy. Es más atractivo reportar en el informe anual que hemos colocado X millones en microcrédito en África o Centro América, que decir que hemos contribuido a que los negocios sean más eficientes, con mejores y mayores mercados, que nuestros clientes han mejorado sus niveles de ingresos, que han mejorado su calidad de vida. Debe ser preocupación del tejido empresarial y de los gobiernos el suplementar ese crédito con los servicios de desarrollo gerencial (producción, mercadeo, gestión, etc.)

El otro componente es la creación de un terreno fértil para la evolución microempresarial, **mas allá de marcos regulatorios adecuados para las microfinanzas**. El clima de negocios en muchos de los países en vías de desarrollo estimula la informalidad, con la consecuente pérdida de la contribución al desarrollo económico. Por ejemplo, las dificultades en el registro de las empresas que puede llevar meses, con decenas de pasos. En Bolivia se requieren tres meses con 15 etapas, a un costo del 1.3 veces el producto per cápita para crear una empresa. No debe sorprender que se prefieran quedarse en la informalidad. Claro está que esto los puede llevar a no tener acceso a servicios básicos necesarios para el progreso de la microempresa y contribuye a la ineficiencia del sistema productivo y puede ser un lastre para el desarrollo económico. Y los engorrosos impuestos. Para una empresa de mediano tamaño en Brasil se requiere de un funcionario y medio a tiempo completo solo para cumplir con los requisitos de la declaración. Son más estímulos a la informalidad. Es imperativo mejorar el clima de negocios para que las empresas puedan hacer una contribución al desarrollo económico.

La mejor contribución que pueden hacer los gobiernos para que las empresas puedan jugar su papel en el desarrollo económico es crearle las condiciones macro y microeconómicas para que ejerzan sus legítimos negocios. Para erradicar la pobreza, no hay nada mejor que un buen empleo y para un buen empleo, debe haber un mercado eficiente donde comprar y vender productos y servicios: mejorar la pesca.

Sin una mejora integral del entorno de la empresa, seguiremos teniendo microempresas de subsistencia y no candidatos a medianas empresas, con contribución a la productividad y competitividad del país.

Hay que mejorar la pesca.

En resumen

Las microfinanzas y el acceso al crédito en particular, son condición necesaria pero no suficiente para que las microempresas contribuyan a la reducción de la pobreza. Se requieren los servicios de apoyo, especialmente a los microempresarios que suelen tener poca capacidad para

operar en entornos competitivos. Se debe poder operar en un entorno de política micro y macroeconómica conducente. El acelerado crecimiento de las microfinanzas y su relativo éxito en términos de acceso, ha conspirado contra una visión más integral de las necesidades de las microempresas para poder ejercer su papel como instrumento de reducción de pobreza y de desarrollo económico.

Deberíamos tener como objetivo erradicar la **necesidad** de la microempresa de subsistencia. El objetivo no puede ser perpetuar la existencia de los pobres, no puede ser sencillamente mantenerlos a flote, continuando con la analogía marina, debe ser hacerlos progresar, que se beneficien de ser miembros de la actividad económica.

Mientras mejorarnos ese entorno, el acceso a las microfinanzas ayuda a aliviar la pobreza de muchos. Podemos y debemos mejorar ese acceso a los servicios financieros, sobre todo reduciendo su costo, aumentando la competencia, operando con criterio de mercado. Mientras tanto, tendrán que coexistir los diferentes segmentos del mercado de las microfinanzas, el de subsistencia con el de crecimiento.

Hay que reiterar que a veces es necesario continuar con el apoyo financiero a la microempresa de subsistencia, pero lo que no se puede hacer es darse por satisfechos con la mera subsistencia, no es un fin, es solo una transición. El objetivo debe ser mejorar las capacidades de las microempresas y mejorar el entorno para que puedan aprovechar esas capacidades.

A veces hay que darle pescado, aunque es preferible enseñarle a pescar, pero en todo caso esto solo será productivo si hay pesca.