



**ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
PARA EL DESARROLLO (ALIDE)**

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)

**PROGRAMA ALIDE-BID/FOMIN
“APOYO AL PROCESO DE INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTOS
Y EXPERIENCIAS ENTRE LOS BANCOS DE DESARROLLO DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE”**

**I Seminario - Taller Internacional
“Promoción y Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa
y las Mejores Prácticas Bancarias de Chile”
(Santiago, Chile, 18 al 22 de noviembre del 2002)**

DOCUMENTOS DE APORTACIÓN

LA BANCA DE DESARROLLO Y LAS TASAS DE INTERÉS EN EL FOMENTO DE LA MICROEMPRESA

En América Latina y El Caribe se afirma con particular frecuencia que el sistema bancario ha sido diseñado para atender en operaciones rentables únicamente a las empresas grandes y medianas, afirmación que se extiende a las instituciones de respaldo empresarial, en materia de información, capacitación, asesoría técnica, articulación productiva, promoción comercial y soporte tecnológico.

En los últimos cinco años, tal vez a partir de la primera Reunión Cumbre de Microcrédito, se han generado expectativas tal vez exageradas sobre el papel que habrán de desempeñar las organizaciones de microfinanzas, en la atención de los requerimientos crediticios de las muy pequeñas unidades productivas. En América Latina y El Caribe las organizaciones de microfinanzas han proliferado y debe reconocerse que han realizado un notable esfuerzo para llevar el crédito a las comunidades pobres y marginadas, aun cuando los resultados efectivos, en función de las necesidades reales, todavía son relativamente modestos.

Las organizaciones de microfinanzas, como en casi todo el mundo en desarrollo, han venido tratando de superar la dificultad estructural que surge de operaciones de crédito de muy reducida cuantía y de la necesidad de alcanzar niveles de rentabilidad aceptables para lograr la autosustentabilidad. La fórmula que se ha adoptado, al grado tal que se ha convertido en un paradigma que respaldan y promueven muy diversas organizaciones nacionales e internacionales, ha sido aplicar tasas de interés extremadamente elevadas, bajo los argumentos de que la única alternativa en este estrato es la práctica de la usura, y de que las muy pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para asimilar el impacto de más altas tasas de interés que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, lo cual en líneas generales es cierto, ya que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y la tasa interna de retorno financiero, que es la que determina la capacidad de pago real en operaciones financieras. Surge así la “paradoja benigna” a que hace referencia frecuente el profesor inglés Malcolm Harper: Mientras más pequeño el negocio, más alta la expectativa de rentabilidad operativa.

Ésta relativamente mayor capacidad de pago, efectivamente otorga a microempresas y microproductores la posibilidad de cubrir los también elevados costos operativos de su acceso al crédito (al combinarse costos fijos de operación con importes de crédito muy reducidos), y de compensar la alta percepción de riesgo con que los ha calificado tradicionalmente el sistema financiero. No obstante, si bien resulta saludable desechar el antiguo mito de que la microempresa requiere de tasas subsidiadas en sus créditos, también es conveniente cuestionar el nuevo mito de que la microempresa y los microproductores de bajos ingresos pueden absorber, siempre y en todos los casos, tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, pues lo que puede resultar cierto para el comercio y los servicios, no lo es tanto para la actividad industrial y la producción agropecuaria, de la misma manera que lo que pudiera ser aceptable para el financiamiento de capital de trabajo operacional no lo es cuando se refiere a las inversiones de activos fijos o, incluso, al capital de trabajo permanente.

El gastado argumento de que las muy pequeñas unidades productivas no tienen otra opción que el agio, no resiste el menor análisis serio. Ni siquiera el microcomerciante más temerario se atreve a recurrir al prestamista para financiar la adquisición de un local o un refrigerador comercial. Sabe que no podrá pagar en tiempo y conoce bien las reglas de juego de la cobranza.

Por lo que hace al financiamiento de capital de trabajo, es necesario enfatizar, por otra parte, que si a través de tasas de interés indiscriminadamente elevadas se retira la totalidad del excedente generado por la muy pequeña unidad productiva, es muy probable que se esté contribuyendo a la rentabilidad del intermediario financiero o a la defensa de un cierto paradigma metodológico, pero de ninguna manera al desarrollo empresarial o al combate de la pobreza.

Es por ello que las organizaciones de microcrédito en América Latina y El Caribe tienden a concentrarse en los sectores de comercio y servicios, en detrimento de las actividades industriales, artesanales y sobre todo agropecuarias. Es por ello también que casi la totalidad de sus apoyos se dirigen al financiamiento de capital de trabajo operativo (de muy

corto plazo), y sólo en casos excepcionales al financiamiento de activos fijos (de indispensable largo plazo), lo que ha contribuido de manera importante a que la formación bruta de capital entre la población de escasos recursos continúe siendo prácticamente inexistente. Conviene agregar que el antecedente de funcionamiento productivo de cuando menos un año es un requisito generalizado en buena parte de las organizaciones de microfinanzas, con lo que se cancelan las posibilidades de activar nueva inversión productiva a través de muy pequeñas unidades productivas.

Tal parece que la mayoría de las organizaciones de microfinanzas más dinámicas, y con mayor cobertura en América Latina y El Caribe, aplica una tasa de interés que fluctúa entre el 5 y 7% “flat” mensual (en algunos casos, una porción de la tasa de interés se sustituye con comisiones de apertura o gastos de capacitación obligatoria, aun cuando el efecto real es el mismo, en términos de costo). Al tratarse de cobros semanales, las tasas vigentes en realidad equivalen a tasas de interés de entre 115% y 159% respectivamente, al calcularse como un importe anual neto sobre saldos insolutos, con el fin de poder compararse con la tasa de interés bancaria que se aplica en el apoyo empresarial de otros estratos .

Ante este escenario, no se contempla como muy viable que las organizaciones de microfinanzas se constituyan en la principal fuente de financiamiento de nuevos proyectos productivos de las comunidades de escasos recursos, en virtud de las siguientes dos consideraciones:

Las comunidades de bajos recursos habrán de requerir apoyo crediticio para ejecutar sus proyectos de inversión e iniciar operaciones y no sólo para habilitar negocios existentes. Es decir, en ningún caso se cumpliría el requisito de antecedentes productivos, y

Los requerimientos crediticios serán de largo plazo y estarán destinados sobre todo a la construcción de instalaciones y la inversión de activos fijos, inversiones ambas que de ninguna manera pueden resistir tasas de interés que superan en más de 10 veces las expectativas de inflación.

Por supuesto que debe prevalecer la sustentabilidad financiera como un principio fundamental de la estrategia de fomento a las muy pequeñas unidades productivas. No debiera aceptarse que por ser comunidades marginadas y participantes pobres, la acción de fomento deberá necesaria y eternamente ser objeto de subsidio. Ése es precisamente el reto: lograr que todos los instrumentos de respaldo puedan operar respondiendo a criterios elementales de rentabilidad. Sólo así se alcanzará la indispensable continuidad en la acción de fomento.

La prevalencia de este principio no significa, por supuesto, que se desconozca la eficacia que puede tener el primer impulso de las iniciativas. El subsidio tiene plena justificación cuando se le utiliza con un sentido promocional y catalizador, para que las cosas funcionen después precisamente sin subsidio y sin tratamientos preferenciales. Lo que debiera desecharse es el argumento común de que las comunidades de origen son tan pobres que carecen siempre de recursos para pagar por el apoyo que reciban para dejar de ser pobres.

Si la acción de fomento se concibe seriamente como un verdadero instrumento catalizador y no como un mecanismo de asistencia social, debiera aceptarse que si un soporte de información, capacitación, asesoría técnica, articulación productiva, promoción comercial o soporte tecnológico, al igual que el crédito, no contribuye a que quien lo recibe obtenga ganancias adicionales por su esfuerzo productivo, entonces no sirve. Es cierto que tales apoyos podrían ser de utilidad práctica para que las instituciones y organizaciones que los proporcionan se justifiquen ante los respectivos gobiernos, la sociedad o ante las instituciones donantes que los apoyan, pero en términos de contribución al desarrollo, no servirían absolutamente para nada.

En virtud de este razonamiento, si el respaldo es precisamente el que requieren las muy pequeñas unidades productivas para obtener ingresos incrementales, resulta procedente y justificable que destinen una parte de tales ganancias adicionales a pagar por el apoyo que recibieron. El reto está en lograr el equilibrio entre costos y resultados; de ello depende la verdadera sustentabilidad financiera de una acción de fomento, ya sea pública o privada. La carencia del afán de lucro en el Gobierno y en ciertas organizaciones de motivación “filantrópica”, así como la incuestionable trascendencia del combate de la pobreza, no justifican de ninguna manera la ineficiencia y la incapacidad de alcanzar los niveles necesarios de rentabilidad para garantizar la autosustentabilidad ante el eventual, y siempre aconsejable, retiro gradual de apoyos concesionales.

La sustentabilidad de las instituciones de soporte carece de sentido, en términos de contribución al desarrollo, cuando las unidades productivas promovidas y apoyadas no alcanzan, a su vez, la suya propia. Particularmente grave resulta cuando la sustentabilidad de las unidades productivas se logra a costa de la sustentabilidad de las organizaciones de respaldo, pero lo contrario, que no es poco frecuente, resulta imperdonable. Cuando una institución de microcrédito, por ejemplo, alcanza niveles aceptables de rentabilidad financiera a través de la captura y “confiscación práctica” de los excedentes generados por sus “beneficiarios”, debe transparentarse la implicación y no ocultarse que el logro institucional se obtiene a cambio de cancelar las opciones de formación bruta de capital y, en consecuencia, las posibilidades de evolución y desarrollo de las comunidades pobres.

Por supuesto, sería aconsejable que las instituciones públicas de cualquier instancia de gobierno, abandonaran la pretensión de sustituir a las instituciones de fomento empresarial de los sectores privado y social, y sí apoyaran, en cambio, a las comunidades de escasos recursos para que sus integrantes que decidan participar en un proyecto productivo, se transformen en sujetos de respaldo elegibles para dichas instituciones, con las que convendría promover, en paralelo, la incorporación de nuevos criterios, prácticas y metodologías que hagan posible y conveniente atender, con un enfoque de negocio, los requerimientos de los grupos comunitarios menos favorecidos.

Si se elimina el asistencialismo, deben aceptarse como válidos todos los requisitos de la práctica empresarial. Uno de los más importantes desafíos de la acción de fomento en este campo es que subsista el enfoque de negocio en los proyectos productivos, y también en las acciones de respaldo.

Mario López Espinosa.- Santiago de Chile.- Noviembre del 2002