

Micro**e**mpresa

Informe De Avances enero 2002, Vol. 4 No. 2

Banco Interamericano de Desarrollo

¿Manía de fusión en las microfinanzas?

Tor Jansson

Desde su fundación en 1991, BancoSol ha sido el ícono de las microfinanzas en América Latina. En virtud del tiempo transcurrido desde su creación, de sus dimensiones y su licencia para operar como banco, BancoSol ha sido considerado como ejemplo de lo que es posible lograr en las microfinanzas. Sin embargo, en breve BancoSol podría ser eclipsado por otra institución que surgiría con la fusión de los cinco afiliados de Women's World Banking en Colombia (Bogotá, Bucaramanga, Cali, Medellín y Popayán). Aunque la decisión todavía no ha sido tomada, si una fusión de este tipo llegara a ocurrir, se crearía la institución microfinanciera más grande (en términos de clientes), de crecimiento más rápido y de rentabilidad mayor en la región. La fusión seguramente sería acompañada por la formación de un intermediario financiero autorizado, quien se supone sería un banco o una financiera.

Las instituciones colombianas afiliadas al Women's World Banking no serían las primeras instituciones microfinancieras que se han atrevido a crecer por medio de una fusión. De hecho, hay tres instituciones de microfinanzas notables en América Latina que han surgido como resultado de fusiones: Eco Futuro, en Bolivia (1999);

(sigue en la página 2)

EN ESTA EDICIÓN

¿Manía de fusión en las microfinanzas?

El crecimiento de la microempresa y la protección del medio ambiente

Características de una WWB fusionada en Colombia 2

Crecimiento y rendimiento del activo de instituciones que se fusionaron 4

Algunos problemas típicos de contaminación causada por microempresas 5

Por qué es tan difícil la protección ambiental entre las microempresas 7

El crecimiento de la micro-empresa y la protección del medio ambiente

Mark Wenner

Los resultados alcanzados por las instituciones microfinancieras en América Latina a lo largo de los

últimos diez años han capturado la imaginación de formuladores de políticas, activistas comunitarios, académicos y organizaciones donantes en todo el mundo: muchos sostienen que si los servicios financieros pudiesen ser extendidos aun más en el sector de la microempresa, se produciría un alivio sustancial de la pobreza. Sólo en América Latina y el Caribe, se calcula que 130 millones de personas –el 59% de la fuerza laboral total de 217 millones– dependen de la microempresa para su subsistencia.

(sigue en la página 5)

Características de un WWB fusionado en Colombia

Clientes	84.275
Saldo promedio de préstamos*	\$323
Cartera	\$28.130.000
Crecimiento de la cartera*	29,7%
Préstamos / Oficial de crédito*	544
Eficiencia de operación*	15,9%
Cartera en riesgo (>30 días)*	1,4%
Rendimiento de activos*	12,3%
Rendimiento de patrimonio*	25,1%
Deuda/Patrimonio neto	1,1

Fuente: Datos de MicroRate, dic. 2000
*Medias ponderadas de los cinco WWB.

El Comercio Financiera, en Paraguay (1999-2000); y Confía, en Nicaragua (2000). Dado que pueden derivarse beneficios importantes de las fusiones, la industria de las microfinanzas probablemente presenciara más de éstas en el futuro. Sin embargo, como lo demuestran las experiencias de Eco Futuro, Confía y El Comercio Financiera, las fusiones están lejos de ser simples. Hay muchos desafíos que deben ser superados y hay mucho que puede salir mal.

Modelos de fusiones

Lo que hace particularmente interesantes los casos de Eco Futuro, Confía y El Comercio Financiera, es que representan

diferentes modelos de fusiones. En el caso de Eco Futuro, cuatro fundaciones no lucrativas (ANED, CIDRE, FADES, IDEPRO) se fusionaron para crear un Fondo Financiero Privado (básicamente una financiera). En el caso de Confía, una fundación no lucrativa (Chispa) se fusionó con una financiera convencional (Interfin) para formar un banco comercial. En el caso de El Comercio Financiera, se fusionaron dos financieras (Financiera El Comercio y Emprendimientos Financieros) para formar una nueva financiera centrada principalmente en el mercado de las pequeñas y microempresas.

En los casos de Eco Futuro y Confía las fusiones no sólo significaron la amalgama de diferentes organizaciones y sus culturas, sino también la transformación simultánea de fundaciones no lucrativas en intermediarios financieros supervisados. No sorprende que dicha transformación haya añadido complicaciones al proceso de fusión.

Ahora resulta que cada una de las tres instituciones fusionadas ofrece una historia interesante de grandes esperanzas, desafíos inesperados y ajustes dolorosos. Al final, sólo una puede ser caracterizada como éxito rotundo.

Motivaciones

¿Por qué fusionarse? El caso de Eco Futuro en Bolivia revela una mezcla de motivos. Las cuatro fundaciones no lucra-

tivas que participaron eran suficientemente fuertes para razonablemente considerar que podrían formar un Fondo Financiero Privado por su propia cuenta. Sin embargo, se decidieron por una fusión porque ésta les proveería una base más amplia de interesados y una escala de operaciones a nivel nacional. También pesó en esta decisión la creencia, en cierto modo altruista, de que el país y su sistema financiero estarían en mejores condiciones con una institución mediana que con cuatro pequeñas.

En el caso de Confía en Nicaragua, Chispa esperaba convertirse en el primer intermediario financiero formal especializado en microfinanzas en Nicaragua y deseaba probar al país que las microfinanzas pueden funcionar como negocio. Además, si lograba transformarse en un banco comercial especializado en microfinanzas se uniría al club exclusivo de instituciones de este tipo en América Latina. Interfin, el socio de Chispa en la fusión, ofreció una ruta atractiva para alcanzar esta meta, dado que ya obraba en su poder una licencia para operar como una financiera, y que la misma podía ser convertida con relativa facilidad en una licencia bancaria. En lo que concernía a Interfin, sus motivaciones se basaban en la nueva oportunidad del mercado que representaban las microfinanzas, así como en el capital que Chispa y sus patrocinadores internacionales podrían llevar a la mesa. El último punto adoptaría una importancia crucial cuando el proceso de fusión reveló que Interfin no llenaba las expectativas de Chispa como su socio ideal. Finalmente, también hubo presiones externas para cerrar el trato. Profund, un fondo de inversión regional, estaba promoviendo la fusión como una manera de salvaguardar el valor de una inversión existente en Interfin.

Aunque motivos nobles pueden haber jugado un papel importante en la creación de Confía y Eco Futuro, la fusión entre Financiera El Comercio y Emprendimientos Financieros en Paraguay obedeció exclusivamente a intereses comerciales. El propósito de la fusión era incrementar la eficiencia (y, por consiguiente, las ganancias), ofrecer instantáneamente una amplia gama de servicios para sus clientes y, lo más importante, superar los requisitos de ca-

2

Dimensiones de las instituciones en el momento de la fusión

	Cartera (millones de US\$)	Clientes
Eco Futuro, dic. 1998		
FADES	\$9.0	26,962
IDEPRO	\$7.3	14,538
ANED	\$6.5	41,803
CIDRE	\$2.9	565
El Comercio Financiera, dic. 1999		
Emprendimientos Fin.	\$19.4	5,542
Financiera El Comercio	\$18.1	9,435
Confía, dic. 1999		
Interfin	\$12.0	750
Chispa	\$2.5	6,000

Fuente: Trabajos presentados en el 4º Foro Interamericano sobre la Microempresa (Santo Domingo, nov.12-15, 2001).

pital recientemente incrementados para los intermediarios financieros en ese país.

Problemas y soluciones

Muchas cosas pueden salir mal en una fusión. La definición o redacción del acuerdo puede ser deficiente, las partes pueden no comprender plenamente las implicaciones de su acuerdo, o las condiciones cambiantes del mercado pueden alterar los incentivos para la fusión. En casos extremos, una parte hasta puede no revelar información importante a la otra o las otras instituciones. Aunque se sabe que la creación de El Comercio Financiera se realizó sin mayores complicaciones, no se puede decir lo mismo de Confía o Eco Futuro. En ambos casos, no pasó mucho tiempo antes de que las instituciones participantes se encontraran enfrentando desafíos inesperados y serios.

En la creación de Eco Futuro, las cuatro fundaciones participantes encontraron su primer desafío simplemente al aceptar un plan empresarial unificado para la nueva entidad. No sorprende que cada fundación tenía una idea distinta sobre el tipo de clientes a los que la nueva entidad se debería dirigir, los servicios que debería ofrecer y el lugar en dónde debería prestar los mismos. Las discusiones se vieron complicadas por las diferentes culturas, visiones estratégicas, enfoques geográficos y tecnologías de microcrédito de las organizaciones de los participantes. Por ejemplo, FADES e IDEPRO ofrecieron no sólo préstamos indi-

viduales sino también préstamos de solidaridad; IDEPRO operaba únicamente en áreas urbanas, mientras ANED y CIDRE operaban sobre todo en áreas rurales, y así sucesivamente.

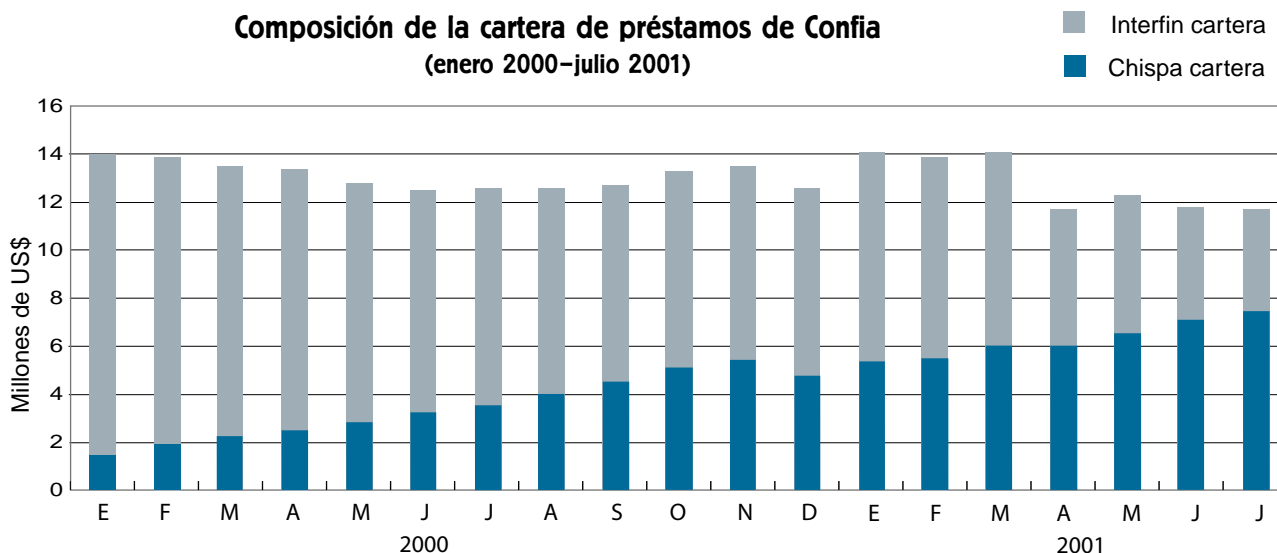
La turbulencia interna fue reflejada por los desafíos externos. La tarea importante de atraer a nuevos inversionistas, por ejemplo, demostró ser más difícil que lo previsto por los socios de Eco Futuro. No fue sorpresa que los inversionistas privados estuvieran nerviosos respecto a comprometer fondos en una institución que carecía de historial como entidad unificada. Las fundaciones fundadoras finalmente lograron convencer a un número suficiente de inversionistas, sobre todo a donantes internacionales, pero fue una lucha larga y ardua.

Los inversionistas no fueron los únicos en vacilar. La superintendencia de bancos, que es quien concede las licencias de operación a los nuevos intermediarios financieros, también albergaba serias dudas en relación a la creación de la nueva entidad. Sobre todo le preocupaba la falta de información concreta sobre la calidad de las carteras de préstamos de las fundaciones; lo insuficiente del desarrollo del plan de transferencia de estas carteras a la nueva entidad; y, dadas las diferencias internas, el potencial para el caos en el manejo de la nueva entidad. Por estas razones, pasarían tres años (1996-1999) antes de que la superintendencia finalmente diera luz verde a la creación de Eco Futuro.

En el caso de Confía, Chispa originalmente había esperado completar la fusión con Interfin para octubre de 1999. Las pláticas entre las partes habían progresado bien y, hacia finales de ese año parecía como si la fusión de hecho se llevaría a cabo dentro de tres a seis meses de la fecha objetivo. Se pensaba que el único asunto sustancial pendiente, un informe de diligencia debida sobre la cartera de Interfin, no produjera cambios significativos a los términos de la fusión. Sin embargo, para sorpresa de la dirección de Chispa, lo que había parecido casi como una formalidad resultó ser una fuente de serias tensiones entre los socios de la fusión.

Para empezar, la dirección de Interfin se resistió a la investigación de diligencia esconder información esencial sobre la cartera. Las personas poco colaboradoras en la dirección de Interfin en última instancia fueron sustituidas y el proceso de diligencia debida continuó como estaba planificado. Cuando el informe fue finalmente emitido en enero de 2000, en el momento cuando comenzó la fusión operacional, éste indicaba que la cartera de Interfin padecía de severos problemas de reembolso y que una gran parte de los pagos deberían ser considerados como incobrables. Luego, esta conclusión fue confirmada por el superintendente de bancos del país, quien llegó a requerir que Interfin reconociera formalmente la verdadera calidad de su cartera. Los cargos resultantes fueron tan altos que los accionistas de Interfin fueron obligados a

**Composición de la cartera de préstamos de Confía
(enero 2000–julio 2001)**



realizar nuevas contribuciones de US\$3,6 millones para mantener el capital de la institución al nivel mínimo exigido por la ley.

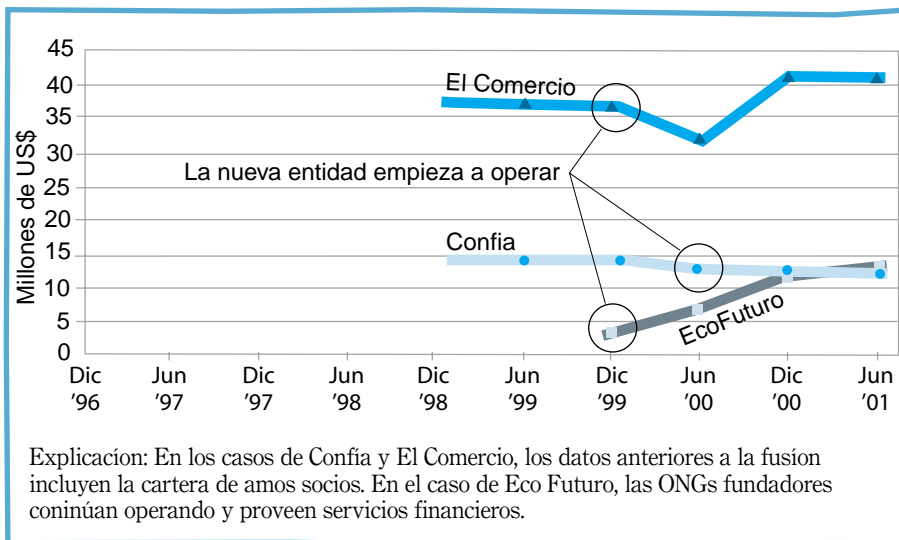
Las consideraciones financieras ocuparon el centro del escenario en la fusión entre Chispa e Interfin, pero el trato también sufrió otros problemas. Mientras Chispa informaba y capacitaba a su personal en preparación de la fusión, el personal de Interfin no recibió suficiente información y no se sometió a ninguna capacitación, y por lo tanto sus miembros no estaban en absoluto preparados para integrar opera-

ciones. Todas las preparaciones del personal en Interfin tuvieron que ser realizadas a la carrera en los últimos meses anteriores a la suscripción formal del trato, la que se llevó a cabo en agosto de 2000, casi un año después de lo originalmente planificado. Una decepción final vino cuando una nueva ley elevó a US\$10 millones los requisitos de capital mínimo para bancos comerciales, efectivamente frustrando las esperanzas de convertir la licencia de Interfin en una licencia de banca comercial.

Según parece, la creación de El Comercio

Financiera en Paraguay fue un acontecimiento mucho más placentero. En contraste con los casos de Confía y Eco Futuro, la fusión de Financiera El Comercio y Emprendimientos Financieros, empezada en octubre de 1999, avanzó con relativa rapidez y sin complicaciones. Los problemas más significativos parecen haber estado relacionados con la integración de los sistemas de información y con la ansiedad del personal en relación a algunos de los despidos proyectados. Aunque se trata de temas totalmente normales en cualquier fusión, éstos tuvieron como resultado algunas demoras inesperadas, pérdidas en la cartera y controversias en cuanto a la dotación de personal. Del lado positivo, varios factores se combinaron para facilitar la fusión, incluyendo las buenas relaciones personales entre los miembros de las juntas directivas, la compatibilidad entre culturas institucionales, las dimensiones similares de las compañías y la coincidencia afortunada de que ambas compañías eran usuarias y accionistas de la misma empresa procesadora de tarjetas de crédito.

Cartera de préstamos Eco Futuro, Confía, El Comercio Financiera

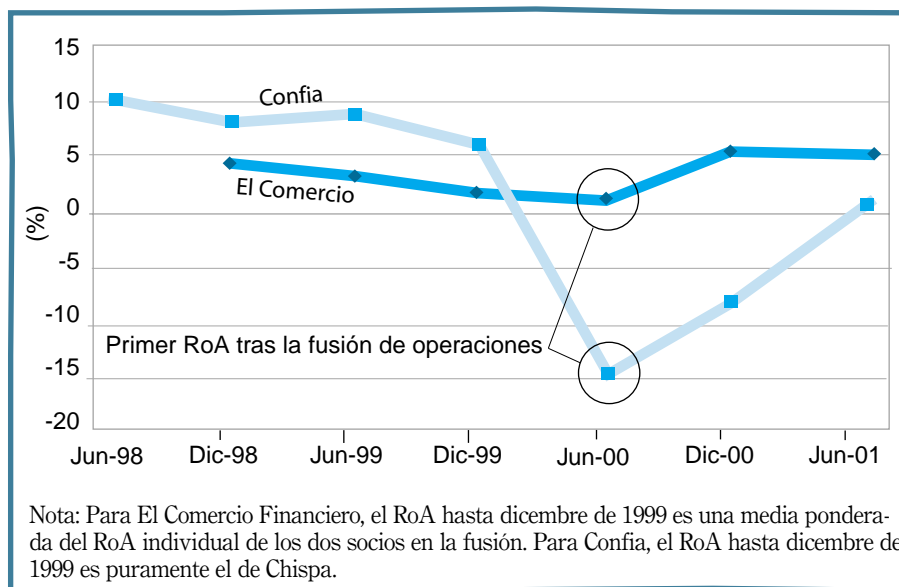


Mantra: "Hazme dinero"

Aun con el beneficio de la visión retrospectiva, es difícil decir si las decisiones para crear Confía, El Comercio Financiera y Eco Futuro fueron buenas o malas. Seguro, las nuevas entidades están funcionando razonablemente bien en la actualidad, pero las instituciones de microfinanzas que participaron quizás podrían haber funcionado aun mejor por su propia cuenta. En todos los casos, éstas eran exitosas y financieramente sólidas antes de la fusión.

Podría ser difícil dar una opinión sobre fusiones específicas, pero es evidente que las instituciones microfinancieras no escapan a la tendencia general de aumentar la consolidación en el sector bancario. Ocurrirán más fusiones microfinancieras. Dados los beneficios de escala establecidos en la industria de servicios financieros, muchas instituciones en última instancia serán presionadas para fusionarse, para adquirir o para ser adquiridas. Por consiguiente, los casos de Confía, Eco Futuro y El Comercio Financiera probablemente indiquen el comienzo de una nueva tendencia en las microfinanzas.

Rendimiento del activo (RoA) El Comercio Financiera & Confía



Para otras instituciones de microfinanzas hay algunas lecciones generales que extraer a partir de las dificultades experimentadas en la creación de las tres instituciones aquí mencionadas. Lo más importante, estos casos sugieren que una fusión es un desafío tremendo, en especial cuando implica la transformación de fundaciones en intermediarios financieros supervisados. Una transformación de este tipo agrega otra capa de complejidad e introduce una serie de factores adicionales que pueden demorar o hasta desbaratar la fusión. Por consiguiente, la preparación y planificación minuciosas son la clave para una fusión exitosa.

Otra lección que hay que recordar es la del egoísmo. La fusión menos problemática y más exitosa fue la que estuvo más dominada por consideraciones egoístas de beneficios materiales (El Comercio Financiera), en donde los propósitos declarados de los participantes consistían en mejorar la eficiencia, aumentar las

ganancias y cumplir con los requisitos regulatorios. La presencia de objetivos no materiales en los casos de Confía y Eco Futuro (por ejemplo, el deseo de Chispa de ser el primer intermediario microfinanciero autorizado de Nicaragua y el deseo de ANED, CIDRE, FADES e IDEPRO de contribuir a la estabilidad del sistema financiero de Bolivia) puede haberlos conducido a estar menos alertas al examinar las intenciones, la compatibilidad operativa y la salud financiera de sus socios. En el caso de Confía, también se ejerció presión por parte de una organización externa (Profund) que tenía sus propios intereses. En total, las lecciones a ser extraídas parecen indicar que las probabilidades de éxito son mayores cuando la decisión de las fusiones se basa fundamentalmente en un cálculo sólido de los beneficios financieros y la sostenibilidad.

En cuanto a las instituciones colombianas afiliadas al WWB, harían bien en

estudiar el caso de Eco Futuro, el más similar a su propia situación. Mientras las instituciones afiliadas al WWB de hecho tienen más en común de lo que tenían las cuatro ONGs de Eco Futuro, esto no significa automáticamente que una fusión entre instituciones afiliadas al WWB carecería de problemas. La diferencia entre una fusión bien manejada y una fusión sólo razonablemente manejada puede ser de meses o años de retraso, frustración y costos innecesarios. Dada la importancia que las instituciones afiliadas al WWB tienen para sus comunidades locales, no pueden darse el lujo de equivocarse. ■

Tor Jansson es Especialista en Microempresa en la División de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del BID. El artículo recurre a documentos presentados en el 4º Foro Interamericano sobre Microempresas, así como a información proporcionada por las propias instituciones y sus respectivas superintendencias de bancos.

El crecimiento de la microempresa y la protección del medio ambiente

(viene de la página 1)

Sin embargo, la posibilidad de que las actividades de la microempresa podrían dañar el medio ambiente debido a controles de contaminación poco estrictos o ausentes es una preocupación creciente. En el corto plazo, considerando caso por caso, el daño podría no ser significativo. No obstante, algunos consideran que con el tiempo los efectos acumulados se podrían volver serios. Si se hace evidente la existencia de una correlación entre la protección del medio ambiente y el desarrollo de la microempresa, entonces los gobiernos nacionales, las organizaciones donantes y el sector privado tendrán que enfrentar el problema e implementar estrategias rentables de mitigación de la contaminación. Las instituciones microfinancieras, las cuales mantienen una relación directa con miles de microempresas, probablemente se verán en el centro de todos los esfuerzos para mejorar las condiciones ambientales en el sector.

Pero, ¿qué pueden hacer realmente las instituciones microfinancieras? La búsqueda de la estrategia más eficaz comienza con una evaluación del problema: ¿Cuán dominante es la contami-

nación en el sector de la microempresa?

La contaminación en el sector de la microempresa

Aunque la investigación sobre el tema es escasa, hay evidencias anecdóticas y algunos estudios empíricos que sugieren que la gran mayoría de actividades de las microempresas no causan una gran contaminación. Esto se debe a que la mayoría de microempresas se dedica al comercio, la compra y venta de productos, lo

que deja pocas “huellas ambientales”. Aunque las empresas de venta al por menor generan basura y congestión, normalmente no crean emisiones que ponen en peligro la salud, ni condiciones laborales peligrosas.

Los problemas podrían surgir en algunas actividades contaminantes, como el curtido de cueros, la fabricación de ladrillos y azulejos, los procesos de plateado y dorado con electrolisis, la fabricación de carbón vegetal, el procesamiento de

Algunos problemas típicos de contaminación ocasionada por microempresas

- El uso y la eliminación inadecuada de sustancias peligrosas, tales como pesticidas, solventes y otros químicos.
- La intensificación del uso de recursos naturales, sustancias químicas y tecnologías contaminantes debido a la presión demográfica creciente.
- La contaminación y los desechos derivados del uso ineficiente de los recursos naturales, utilizando tecnología obsoleta.
- La ubicación inadecuada de las microempresas en áreas urbanas y su subsiguiente contribución al congestionamiento y la presión sobre infraestructura como el agua y los servicios sanitarios.

madera, la pintura y la impresión, el teñido de textiles, y la agricultura y acuicultura basados en el uso intensivo de componentes químicos. Aunque el impacto ambiental de una empresa individual puede ser escaso debido a lo limitado de su escala de operaciones, la toxicidad de los químicos utilizados podría ser de larga duración, sobre todo si las capacidades de absorción de los ecosistemas circundantes son limitadas.

Los hornos para fabricar ladrillos son un ejemplo clásico de contaminación causada por microempresas en áreas urbanas. Los mismos generan humo y partículas que son transportadas por el aire y que propician las enfermedades respiratorias, no sólo entre los trabajadores sino también entre los vecinos. Un ejemplo clásico en áreas rurales es la minería aluvial que utiliza mercurio para separar el oro de la escoria. El mercurio puede envenenar a los mineros, así como arroyos y ríos.

Ejemplos como éstos indican que son muy distintos los impactos ambientales ocasionados por microempresas urbanas y rurales. En áreas urbanas, las microempresas por lo general no constituyen una fuente importante de contaminación en términos absolutos, pero puede haber excepciones cuando hay una densa concentración de microempresas dedicadas a actividades gene-

radoras de contaminación como las mencionadas anteriormente. Sin embargo, unas cuantas plantas manufactureras urbanas a gran escala pueden causar fácilmente más daños ambientales que un gran número de microempresas. En áreas rurales, sin embargo, la ausencia de industria pesada significa que las microempresas constituyen acumulativamente la principal fuente de contaminación y degradación. A excepción de las operaciones madereras y agrícolas a gran escala, la mayor amenaza al medio ambiente parece deberse a la degradación y al uso no sostenible de los recursos naturales renovables por parte de una multitud de pequeños agricultores. Si el daño ocasionado al medio ambiente por una minoría es mayor que el ocasionado por la mayoría es un planteamiento empírico, pero sólo el número de operadores a pequeña escala ya es motivo de preocupación.

En resumen, la amenaza del daño ambiental proveniente de la microempresa se concentra básicamente en determinadas actividades específicas que generan contaminación, y la misma tiende a ser más intensa en áreas rurales que en áreas urbanas, en particular cuando se compara con la industria a mayor escala. Por lo tanto, aunque valen la pena los esfuerzos urbanos realizados para mitigar los efectos de las microempresas que generan

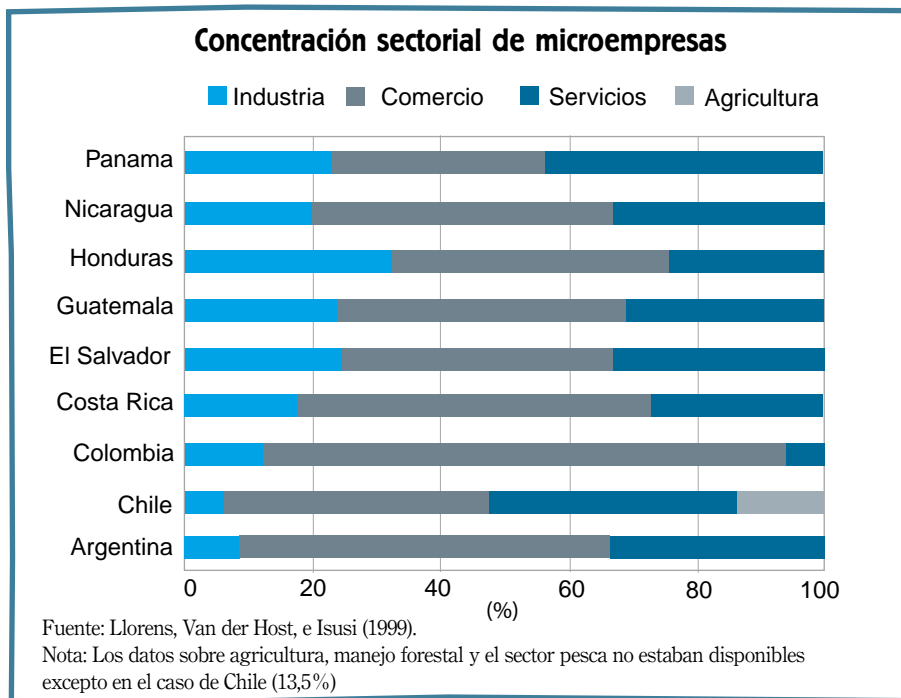
la mayor contaminación, podría ser razonable enfocarse aun más en la promoción del uso sostenible de los recursos en las áreas rurales.

¿Banqueros al rescate?

Durante la última década, el rol del sector de servicios financieros para facilitar o impedir el manejo ambiental ha sido examinado y criticado cada vez más por grupos de interés público. Hasta hace poco, no se consideraba que las instituciones financieras tuvieran responsabilidad alguna en el impacto ambiental causado por sus prestatarios. Esta situación está cambiando rápidamente y cualquier terreno neutral está desapareciendo. Hoy en día, los bancos son considerados como aliados potenciales del manejo ambiental responsable, o como cómplices potenciales de la degradación ambiental. En la actualidad, las finanzas y la ecología se encuentran firmemente vinculadas.

Esta tendencia es particularmente visible en los países industrializados, en donde gran parte de la sensibilidad de la industria financiera respecto a los asuntos ambientales es el resultado del temor a las pérdidas económicas o a la responsabilidad legal. En los Estados Unidos, una serie de leyes públicas y de juicios privados ejemplares para oponerse a las mismas definieron las circunstancias bajo las cuales las instituciones financieras pueden ser responsabilizadas de los daños ocasionados al medio ambiente. El temor es que un proyecto financiado se vuelva improductivo debido a los riesgos ambientales, o bien que la garantía confiscada en una ejecución esté tan contaminada o plagada de otros problemas ambientales que el valor de la propiedad sea muy inferior al proyectado originalmente.

Mientras, en Europa Occidental se ha instalado una actitud más positiva. Algunos bancos, tales como el banco holandés Triodos, consideran el medio ambiente como un concepto comerciable conforme a la práctica bancaria y tratan activamente de financiar proyectos que implican tecnologías limpias y el uso sostenible de los recursos. Un ejemplo de las "operaciones bancarias verdes" en Europa es el financiamiento de la construcción de viviendas que utiliza un alto



porcentaje de materiales reciclados.

En contraste, el sector de servicios financieros en América Latina por lo general no se preocupa mayormente por el medio ambiente. Las leyes poco claras y la menor incidencia ambiental por parte de grupos civiles convierten a éste en una prioridad menor. Por ejemplo, la legislación ambiental no suele abordar claramente la responsabilidad de los prestamistas ni define refugios seguros. A su vez, sin embargo, esta ambigüedad en la ley favorece los juicios privados por daños ambientales contra partes que poseen recursos financieros, como los bancos. Las grandes multas ambientales en algunos casos recientes en Brasil (Petrobras) y Colombia (Banco de Colombia) auguran una mayor disposición de los gobiernos de América Latina a hacer cumplir las leyes ambientales. En el caso del Banco de Colombia, éste fue obligado a limpiar un terreno contaminado con *parthion* y DDT, el cual había recuperado como garantía de un préstamo otorgado a una empresa agrícola.

En el caso de las instituciones de microfinanzas, la principal fuerza impulsora de la preocupación por el medio ambiente la constituyen los mandatos de políticas de

los proveedores de financiamiento —principalmente las agencias de donantes y los bancos multilaterales de desarrollo— para promover la administración ambiental en todas las operaciones. La implementación de este mandato, sin embargo, ha sido difícil, tanto para los proveedores de financiamiento como para las instituciones microfinancieras.

¿Qué pueden hacer las instituciones microfinancieras?

Hasta la fecha, los esfuerzos realizados por las instituciones microfinancieras para promover las prácticas ambientales han sido endebles, esporádicas y, en general, menos que satisfactorias. Debido a los costos que implican, las auditorías ambientales, las evaluaciones de impacto ambiental y las inspecciones de los sitios para investigar y clasificar a los solicitantes de préstamos no son viables para una institución microfinanciera con miles de pequeños préstamos. Además, aun cuando es identificado un problema, es probable que el microempresario no pueda hacer nada al respecto en ausencia de la infraestructura, tecnología y/o

capacitación adecuadas. En general, la opinión que prevalece en la industria sostiene que es suficientemente difícil llegar a dominar las microfinanzas, y que el hecho de agregar requisitos adicionales a esta actividad podría ocasionar más daños que beneficios, complicando el servicio de extensión y la sostenibilidad de estas instituciones.

Por lo tanto, no resulta sorprendente que los profesionales en el campo reporten que en su mayoría han fracasado los intentos actuales encaminados a lograr que las instituciones microfinancieras clasifiquen sus préstamos en categorías de riesgo discretas, realicen evaluaciones ambientales rudimentarias y hagan firmar a los prestatarios acuerdos en donde éstos se comprometen a mejorar la protección del medio ambiente.

En resumen, podría ser poco realista esperar que las instituciones microfinancieras hagan algo más que divulgar información, desarrollar listas de exclusión para las actividades que generan más contaminación que carecen de planes de mitigación de la contaminación, y referir los clientes a terceros que se especializan en manejo ambiental.

¿Por qué es tan difícil de lograr la protección ambiental entre las microempresas?

1. Informalidad dominante:

Muchos microempresarios desconocen o incumplen las regulaciones establecidas en lo empresarial, fiscal, laboral, ambiental y la seguridad ocupacional. Como las autoridades públicas son débiles y el riesgo de ser descubiertos y sancionados es bajo, es racional esperar niveles altos de incumplimiento.

2. Educación limitada: Aunque el nivel general de conocimiento de los asuntos ambientales por parte del público ha aumentado considerablemente en América Latina y el Caribe en los últimos 10-15 años, aún se carece de pericia con relación a las emisiones industriales, la calidad del agua y, lo más importante, las tecnologías y los procesos alternativos de producción.

3. Mayor presencia de pobreza: Los estudios indican que cerca del 40% de los microempresarios son pobres. Independientemente de la actividad del

sector, es más probable que los propietarios y empleados en el sector de la microempresa generen ingresos individuales inferiores a la línea de pobreza. Los ingresos generalmente bajos, en especial de los autoempleados, limitan las capacidades de los empresarios para adoptar prácticas y tecnologías responsables y adecuadas para el medio ambiente.

4. Infraestructura ausente o deficiente: En varios países los servicios ambientales básicos como la recolección de basura, el tratamiento de aguas residuales y los servicios sanitarios abarcan sólo una fracción de la población total. Las deficiencias en la prestación de estos servicios, en particular en áreas pobres o rurales, obligan a los empresarios a utilizar técnicas de desecho de basura menos que ideales, tales como la incineración o el vertido de aguas residuales y desechos industriales en ríos y lagos.

5. Marcos legales inadecuados:

Los marcos ambientales de muchos países de América Latina y el Caribe fueron copiados de los países industrializados a finales de los años ochenta y principios de los noventa y, como tales, contienen normas y estándares no siempre apropiados para las realidades locales. Los estándares se están ajustando lentamente.

6. Capacidad gubernamental limitada para hacer cumplir las leyes:

Muchos países de América Latina y el Caribe se consideran carentes de los recursos necesarios para aplicar con eficacia las leyes ambientales vigentes. Además, las agencias de protección ambiental suelen ser agencias o departamentos de creación reciente y, por lo tanto, no tienen el mismo peso que las agencias más antiguas para obtener recursos suficientes.

Aunque en algunos casos podría ser posible introducir criterios crediticios ambientales de una manera financieramente sostenible, los donantes y formuladores de políticas no deberían contar con ello. Los costos de transacción agregados simplemente son demasiado altos. Por el contrario, el enfoque principal de los intermediarios financieros debería considerar hacer conciencia en el personal y los clientes respecto a los problemas ambientales potenciales, así como evitar proyectos de financiamiento que exponen a la institución a pérdidas considerables a través del riesgo ambiental. Las instituciones financieras no pueden ni deben servir de sustitutos para las autoridades del sector público que se encargan de hacer cumplir los estándares de protección ambiental.

Los empresarios cumplen con las regulaciones ambientales cuando consideran que el beneficio neto del cumplimiento pesa más que el del incumplimiento. Muchas veces no pesa más. Los beneficios del cumplimiento suelen percibirse a largo plazo y suelen estar esparcidos, y los gastos tienden a ser considerables. A la inversa, los beneficios del incumplimiento suelen ser inmediatos y específicos, mientras los costos tienden

a ser a largo plazo y estar esparcidos. Tomemos como ejemplo la conservación de los suelos. Los beneficios de las prácticas mejoradas de conservación de los suelos para los cultivos se manifiestan, entre tres y cinco años más tarde, a través de la necesidad reducida de fertilizantes químicos. Sin embargo, los costos directos de las inversiones de conservación son inmediatos y pueden ser altos. Adicionalmente, la mayoría de beneficios posteriores a la conservación de suelos de hecho podría favorecer a otras personas en vez de los mismos agricultores, por ejemplo en forma de una calidad mejorada del agua para los usuarios río abajo. Cuando se combinan cálculos de costo-beneficio como éstos con la capacidad limitada del gobierno para hacer cumplir la ley, el resultado es el incumplimiento generalizado.

Por lo tanto, las autoridades del sector público, las agencias de donantes y los bancos de desarrollo –no las instituciones de microfinanzas– deberían tomar la delantera para promover las prácticas ambientales responsables en el sector de la microempresa, y al hacerlo deberían prestar mucha atención a los incentivos que encuentran los microempresarios. Si las prácticas ambientalmente respon-

sables pueden ser alineadas con los incentivos económicos, es más probable que sean adoptadas. ■

Mark Wenner es Especialista Financiero en la Unidad de Desarrollo Rural del BID.

En números futuros...

El leasing como manera de proveer a las microempresas financiamiento a largo plazo

¿Existe otro modelo para servicios de desarrollo de empresas sostenibles?

Reformando el marco regulatorio para las microfinanzas

El efecto de las restricciones de las tasas de interés sobre las instituciones de microfinanzas

