
Microfinanzas

Las lecciones aprendidas en América Latina

Tomás Miller Sanabria

diciembre 2000

Las opiniones e interpretaciones expresadas en este artículo son del autor y no deberían ser atribuidas al Fondo Multilateral de Inversiones o al Banco Interamericano de Desarrollo.

Microfinanzas: Las lecciones aprendidas en América Latina

Introducción

En las últimas dos décadas, América Latina muestra avances importantes en el desarrollo de la industria de microfinanzas. En contraste con el fomento de los programas de crédito rural, que por varias décadas canalizaron grandes sumas de dinero, el apoyo a las instituciones microfinancieras (IMFs) se ha basado cada vez más en el diseño de instituciones financieramente viables.

Los programas de crédito para pequeñas unidades productivas - agricultores inicialmente y empresarios urbanos después - han recibido grandes cantidades de ayuda externa para promover su crecimiento y facilitar su acceso al sistema financiero formal. Los resultados visibles parecen indicar que las instituciones microfinancieras forjadas en la última década, han logrado acercarse más a sus objetivos que las instituciones de crédito rural creadas en las décadas de los años 50s, 60s y 70s.

Este trabajo parte de la hipótesis que los errores del pasado han dejado un cúmulo de lecciones. Han puesto en evidencia cuáles políticas y conceptos son congruentes y consistentes con los objetivos de beneficiar a miles de clientes – excluidos del sistema financiero formal – y a la vez fortalecer a las instituciones llamadas a atender en forma permanente a ese sector.

Los bajos costos de comunicación y la interacción de una serie de actores interesados (gobiernos, ONGs, organismos multilaterales, bancos, consultoras, universidades, etc.) han posibilitado una amplia difusión de las buenas y malas prácticas e intervenciones defectuosas. Esto posibilita que muchas IMFs capitalicen los errores del pasado y pongan en práctica esquemas de trabajo que redunden en vasta cobertura de clientes y resultados financieros satisfactorios.

A pesar del avance de la industria, los retos pendientes son múltiples. La última sección de este trabajo hace un recuento de los mismos.

Bosquejo histórico

El apoyo por parte de gobiernos, organismos internacionales y agencias multilaterales a programas de crédito dirigidos a sectores marginados ha sido una práctica, que después de la segunda guerra mundial, y en la década de los 50, tomó gran relevancia.

En un principio, el esfuerzo por canalizar crédito se concentró en el sector rural, ya que el sector agropecuario representa en los países en vías de desarrollo, una mayor proporción de su producción total y además concentraba un porcentaje alto de la población. En ese entonces, se pensaba que el crédito barato consistía en préstamos con tasas de interés

bajas y que esa era la herramienta necesaria para liberar a los agricultores de su dependencia de los prestamistas informales (agio).

Posteriormente en la medida en que la importancia relativa¹ de la agricultura se reduce, dando paso a economías predominantemente urbanas, los sectores económicos industria, comercio y servicios, van empleando cada vez mayor cantidad de mano de obra e insumos. El énfasis se concentra en apoyar la creación y consolidación de programas de crédito ya no en las zonas rurales, sino más bien en las zonas urbanas.

En la medida en que el sector agrícola pierde importancia en términos de su participación en el PIB, en el empleo y en las exportaciones, el interés por fomentar intermediarios financieros que atienden a ese sector, también disminuye.

Paralelamente a este fenómeno de desplazamiento del sector agrícola, las inmigraciones rurales a las ciudades crearon una sobre oferta de mano de obra. A no poder ser absorbida por el sector formal, se convierten en desempleo y subempleo. Su única forma de sobrevivencia consiste en la operación de alguna actividad informal, operación de una microempresa o la emigración hacia otros países.

Déjà vu o lecciones aprendidas

Entre los errores del pasado resaltan el escaso número de intermediarios permanentes y viables financieramente. Muchos de esos programas son criticados por no alcanzar a un gran número de clientes, por sus tecnologías crediticias de altos costos de transacciones al deudor. Carecen de estrategias e instrumentos de captación de depósitos y de movilización de ahorros. Hacen la distribución del ingreso más desigual, especialmente cuando el crédito es subsidiado.

En la década de los 80s y 90s se inicia con mayor ímpetu el establecimiento de instituciones microfinancieras (IMF), que operan principalmente en regiones urbanas. Se pensó con gran preocupación en los errores del pasado que dieron al traste con muchos programas de crédito rural, se irían a repetir. De hecho, algunos especialistas advirtieron sobre la posibilidad de que la nueva industria de las microfinanzas enfrentara los mismos problemas experimentados por los programas de crédito rural, (Adams and Von Pischke 1992, Gonzalez-Vega, 1990).

Estos temores se basaban en los siguientes razonamientos: ambos proyectos parten de los mismos supuestos acerca del comportamiento de los pequeños agricultores y de los microempresarios; ambos esquemas siguen políticas similares; la concesión del crédito no toma en cuenta el riesgo de las actividades del deudor ni su demanda por servicios financieros; la justificación de estos programas no partía de un genuino esfuerzo por

¹ En términos absolutos la producción agropecuaria crece, conforme se desarrollan las economías, pero gracias al avance tecnológico compromete cada vez una menor cantidad de insumos. Estos, junto a la reinversión de los excedentes generados por la agricultura, posibilitan el crecimiento en otros sectores.

adecuar los servicios a la demanda del cliente, sino más bien en dirigir créditos a grupos meta “beneficiarios con necesidades”.

Sin embargo las experiencias en materia de crédito rural de las décadas de los 50s, 60s y 70s, dejaron no solamente un costo elevado, sino que muchas lecciones aprendidas y consensos en cuanto al tipo de intervenciones, la estructura de instituciones financieras y la definición de políticas financieras. Todas estas lecciones se tomaron en cuenta, de manera que el auge de las microfinanzas empezó con una gran ventaja: un impresionante bagaje de conocimiento acumulado.

El que no conoce la historia está condenado a repetirla. Los actores principales de las finanzas del desarrollo: gobiernos, organismos multilaterales, ONGs, universidades y firmas consultoras, si conocían la historia. Incorporaron muchas de las lecciones del pasado en los cimientos sobre los cuales se basa la industria de las microfinanzas en América Latina, hoy día.

La gran cantidad de fondos (Yaron,1998)², muchas veces subsidiados y con la garantía soberana³ de los países receptores eran canalizados a pocas instituciones de crédito rural. Esa estrategia contrasta con las múltiples modalidades de operaciones⁴, muchas de ellas precursoras, dirigidas a instituciones microfinancieras: líneas de crédito rotativas, créditos a plazo, cooperaciones técnicas, aportes de capital y cuasi-capital e inversiones en fondos de inversión especializados en ese tipo de instituciones, distribuidos entre gran cantidad de IMFs.

Esta multiplicidad de operaciones facilitó la adopción de gran diversidad de enfoques, metodologías y esquemas de trabajo para llevar adelante programas de promoción de microfinanzas, dentro de un ambiente de descentralización. En estas circunstancias, el nuevo enfoque de servicios financieros para pequeños empresarios se diferencia diametralmente de las experiencias de los programas de crédito rural, los cuales tenían un enfoque más bien centralizado. Los proyectos que generaron resultados financieros y de amplia cobertura fueron rápidamente imitados. Logrando que las mejores prácticas se diseminaran en forma acelerada.

Además de las operaciones financieras, la industria de las microfinanzas en América Latina ha tenido una gran dosis de debate en un ambiente de discusión continua y de entendimiento, lo cual ha producido muchos documentos y publicaciones.

Muchas de las operaciones técnicas que los donantes y los organismos internacionales diseñaron para apoyar a la nueva industria de microfinanzas, se dirigieron a diseminar información, a calificar a las IMFs, apoyar a los gobiernos a diseñar marcos regulatorios apropiados, a transferir tecnologías financieras exitosas y en general a delinear estándares

² En este trabajo se menciona que el Banco Mundial canalizó hasta 1992, US \$ 16,5 millardos de crédito agropecuario.

³ En 1982 el BID aprueba el Programa de Pequeños Proyectos (OP-706), esta es la primera operación, dirigida a microempresas, sin garantía gubernamental, aprobada por un banco multilateral. (BID, 1998).

⁴ Solo el BID financió 464 proyectos de 1982 a 1998. A finales del año 2000 FOMIN ha aprobado 72 operaciones dirigidas a apoyar a la microempresa.

mediante la difusión de las mejores prácticas, la publicación de casos: exitosos unos y fracasos otros.

Esta literatura e información permitió un sano debate y un intercambio de ideas, que fue rápidamente esparcido por internet. Con el advenimiento de la globalización, los actores interesados en esta nueva industria se encuentran comunicados e informados. Los fracasos y los éxitos son rápidamente de conocimiento público. A menos que las IMFs se cierren y no den a conocer su situación – lo cual automáticamente las hace poco atractivas para financiadores – ya no es posible esconder prácticas anacrónicas o continuar con técnicas financieras obsoletas, sin ser penalizados y condenados al ostracismo institucional.

Las lecciones de medio siglo de intervenciones dirigidas a apoyar programas de crédito rural han sido capitalizadas y aprendidas. Eso permite afirmar que los resultados de muchas instituciones microfinancieras latinoamericanas en los albores del siglo XXI, son satisfactorios.

Efectivamente se puede decir que las tecnologías, tanto financiera como de información, han hecho de las microfinanzas en América Latina una industria, que está lejos de alcanzar su madurez, que tiene retos importantes por resolver, pero que a su vez tiene grandes oportunidades.

En la siguiente sección se enumerarán los grandes problemas que enfrentaron las instituciones de crédito rural de antaño. Se indicará cómo esos retos han sido enfrentados y resueltos en la actualidad por la industria de microfinanzas.

Se aprendió, no se ha arado en el mar

Lo que importa es el costo total de endeudamiento, no solo la tasa de interés. Hoy en día la tasa de interés es percibida como un componente más del costo total de endeudamiento. En lugar de buscar formas de controlar o subsidiar la tasa de interés, los esfuerzos más efectivos por bajar el costo total de endeudamiento se concentran en la reducción de los costos de transacciones, en la búsqueda de metodologías eficientes para colocar y recuperar crédito en forma expedita a las pequeñas unidades económicas, y en la promoción de la competencia, evitando monopolios.

La discusión de los perjuicios de las tasas de interés subsidiadas sobre la viabilidad de los intermediarios financieros, sobre la distribución del ingreso, sobre la cobertura - número de clientes atendidos - y en general sobre el desarrollo de los mercados financieros, ha tenido resonancia en América Latina. Aunque no se puede decir que es una discusión superada, si ha tenido implicaciones de política en el diseño de nuevos intermediarios financieros especializados en la oferta de servicios financieros a sectores tradicionalmente excluidos por la banca tradicional.

El problema no es trivial. En general se reconoce que no es simplemente atacando los efectos con paliativos – poniendo controles a la tasa de interés – que se reducen los costos al deudor. Las soluciones son más de fondo y pasan por tomar medidas para reducir los márgenes de intermediación financiera, lo cual se logra con más eficiencia, promoviendo la competencia, y por supuesto, todo esto sin descuidar a los depositantes.

El crédito no lo es todo. Antes se consideraba que el crédito era un insumo y que como tal, cuanto más se canalizaba a las unidades productivas, mejor. Desde un punto de vista práctico era más fácil allegar créditos que otros insumos como por ejemplo: materia prima, mano de obra calificada, capital, tierra, etc. Para lograr la canalización de ese insumo había que establecer grandes bancos de desarrollo y “empujar” el crédito hacia abajo. Ese esquema fracasó y muchos de las instituciones creadas con ese objetivo ya desaparecieron.

La experiencia latinoamericana nos demuestra que eso no es así. No se puede ignorar el impacto de los programas de crédito sobre la viabilidad de las instituciones, ignorar que el crédito no es un insumo de producción, ni mucho menos una panacea. El crédito es un frágil instrumento financiero que puede ofrecer poder de compra para aprovechar oportunidades que ya existen (Gonzalez-Vega, 1997). La gran mayoría de las IMF's latinoamericanas lo han entendido así y las más exitosas tienen una misión que va más allá de la simple colocación de crédito. Su razón de ser radica en el desarrollo de sensibilidades para satisfacer a sus clientes ofreciendo los productos y servicios que estos demanden.

El crecimiento de las unidades económicas al igual que el de los países, no se da en función de la cantidad de deudas contraídas. Se da más bien por la acumulación de capital, de mayores niveles de productividad, del desarrollo tecnológico y del valor agregado que sus productos o servicios generen en el cliente.

La otra mitad no se olvidó. Es cierto que, salvo algunas excepciones notables⁵, las instituciones microfinancieras latinoamericanas han desarrollado más el manejo de sus activos – carteras de crédito – que el de sus pasivos –captación de depósitos- (Prado, 1999). Pero también es cierto que muchos programas de microcrédito han evolucionado y se han convertido en intermediarios completos, ofreciendo servicios de crédito, facilidades de depósitos y transferencia de fondos.

⁵ Dentro de estas excepciones sobresalen el Banco Caja Social en Colombia y las Cajas Municipales del Perú.

Quizás las debilidades en la captación de depósitos tengan razones históricas, tanto para las ONGs convertidas en intermediarios financieros como para las cooperativas.

Al no estar supervisadas las ONGs están inhibidas de captar depósitos del público. Cuando se convierten en intermediario financieros regulados, heredan metodologías de colocación de crédito y de cobranza, pero carecen de experiencia relevante en el manejo de pasivos.

Existe una hipótesis según la cual las cooperativas de ahorro y crédito de América Latina se establecieron con objeto de canalizar fondos externos a sus asociados (Christen 2000), mientras que las cooperativas de ahorro y crédito de los países industriales nacieron de una base comunitaria con una clara misión de proporcionar servicios financieros a personas que eran excluidas de la banca tradicional.

El argumento de que los pequeños productores rurales latinoamericanos no pueden ahorrar ha sido refutado empíricamente (Wenner y Proenza, 1999), (Quirós, 1991). Si pueden ahorrar, aunque muchas veces se ven obligados a hacerlo en activos no financieros por no tener acceso a instituciones bancarias.

Las IMF que han logrado obtener una licencia para operar bajo el marco regulatorio de un ente supervisor, han podido crecer en forma más acelerada, posiblemente por tener acceso a depósitos del público y a otras fuentes de financiamiento. Aunque no se dispone de información estadística que verifique esto empíricamente, los fondos financieros privados de Bolivia y las cajas municipales del Perú parecieran confirmar esta observación.

El llamado de atención de Robert Vogel (1987) por el descuido de la movilización de ahorros en las finanzas rurales ha tenido eco en la industria de las microfinanzas; aquellas instituciones que tienen una misión de permanencia en el mercado, de atención al cliente y de independencia, son aquellas que buscan maneras de estructurar sus pasivos en forma diversificada, con base en depósitos locales y en cuentas de ahorro, que no asumen riesgos cambiarios y que controlan el riesgo de tasa de interés.

Existen instituciones viables. Los ingredientes del entorno necesarios para que florezcan las IMFs son: un sector microempresarial amplio, un marco regulatorio apropiado y una economía estable. Varios países latinoamericanos cumplen con esos requisitos, por lo que no es de extrañar que existan IMFs viables.

En el boletín de microbancos de setiembre 2000 que recopila cifras de 114 IMFs de América Latina, Asia, Africa y Europa del Este, señala como el 57% de esas instituciones (65) han logrado alcanzar un nivel de autosuficiencia financiera. La autosuficiencia financiera es definida como el cociente de ingresos operativos ajustados entre gastos operativos ajustados. Los ajustes se hacen para neutralizar el efecto inflacionario, los subsidios, así como las provisiones y los castigos de cartera. Del total de instituciones analizadas, 53 están ubicadas en América Latina, y de esas 77% son autosuficientes

financieramente. La cartera agregada de préstamos de esas IMFs latinoamericanas asciende a US\$ 423 millones y su número de deudores es de 645,150.

La gobernabilidad importa. El principal aporte de un inversionista a una institución microfinanciera no se mide en términos del monto de la operación desembolsada sino más bien de su contribución a la definición y aprobación de políticas, a aclarar constantemente cuál es la misión y la orientación estratégica de la empresa y sobre todo a la medición del desempeño de la gerencia. Anteriormente el involucramiento de los financiadores o accionistas se consideraba finalizado cuando se realizaba el desembolso. Hoy se reconoce que el acompañamiento y la supervisión de las inversiones es tan importante, o quizás más relevante, que las funciones de aprobación y desembolso.

Los directivos de estas instituciones tienen que transmitir a la gerencia un claro mensaje de que su aporte de capital tiene un costo y que si la empresa no crea valor a sus accionistas por un monto igual o superior a ese costo, la institución no tiene razón de ser. Si una directiva no hace valer los derechos de propiedad de los accionistas so pretexto de que los beneficios sociales externos superan sus pérdidas patrimoniales, no están cumpliendo con su responsabilidad ni forjando instituciones viables.

El marco regulatorio no es suficiente. Un entorno en el que existen reglas claras de regulación y control, así como la capacidad de supervisión y la existencia de requisitos mínimos para operar, son condiciones necesarias pero no suficientes para el buen funcionamiento de la industria microfinanciera.

Ni la existencia de un marco regulatorio apropiado, ni una buena supervisión, garantizan un comportamiento adecuado, según el cual el nivel de riesgo asumido por las IMFs no ponga a los depositantes o a la sociedad en desventaja con respecto a los accionistas. Recientemente se ha alertado sobre la premura de regular (Christen y Rosenberg 2000) a instituciones que aún no alcanzan un grado de madurez adecuado.

Por más controles en las áreas de adecuación de capital, calidad de los activos, gestión de la institución, manejo de liquidez, una buena supervisión prudencial no puede ser sustituto del conjunto de políticas, arreglos organizacionales, planes de negocios, controles internos y capacidad administrativa de un intermediario eficaz.

La gran diversidad de diseños institucionales de las IMFs (muchas de estas pueden ser ONGs, cooperativas, financieras, bancos, etc.) dificulta la estandarización de la regulación (Chaves y González-Vega, 1992). También hay que tomar en cuenta que el variado grado de evolución de la industria en cada país impide una homogeneidad de esquemas de regulación por eso hay que observar con cuidado el ritmo de regulación y la madurez del mercado (Loría, 2000).

El principal reto que enfrenta la supervisión de pequeños intermediarios financieros es de organización. ¿Cómo hacer para que los superintendentes le den un trato igual a los

pequeños intermediarios que a los grandes bancos que manejan una mayor cantidad de activos financieros y que pueden comprometer el sistema de pagos de la economía?

La institución no el instrumento. El apoyo eficaz a las IMFs va más allá de la simple canalización de fondos. No es el instrumento, por medio del cual se establecen las condiciones del desembolso de recursos, sino el continuo seguimiento, la formulación de políticas, la elaboración de planes, la medición del desempeño, el reclutamiento y la inversión en el capital humano de las instituciones, lo que las convierte en empresas exitosas.

El desarrollo de una institución viable y permanente es más intensivo en el uso de capital humano que de capital monetario. De ahí que en materia de finanzas para el desarrollo, el éxito no debe medirse con base en los flujos de dinero canalizados al sector, sino más bien en el establecimiento de instituciones financieras con capacidad de diseñar productos y servicios que sean de valor al cliente.

La agenda inconclusa

Sin lugar a dudas la última década vio crecer en número y en calidad a muchas instituciones financieras especializadas en microfinanzas. Para América Latina esto no deja de tener gran significado debido a que aún la banca comercial tradicional atiende solo a una fracción de la población, dejando en algunos países, a gran cantidad de la población económicamente activa sin fuentes de financiamiento y por lo tanto sin posibilidades de aprovechar sus oportunidades productivas.

Las tecnologías financieras aplicadas, el manejo de las instituciones, la cobertura de éstas y sus resultados financieros son en muchos casos satisfactorios y contrastan con los pobres resultados de las instituciones financieras rurales de antaño. No obstante, la industria de las microfinanzas está lejos de alcanzar su madurez.

Si la evidencia anecdótica pareciera indicar que las instituciones microfinancieras son capaces de generar resultados similares o mejores a los de los bancos comerciales tradicionales ¿Por qué no fluye más inversión privada al sector? ¿Por qué la inversión en este sector se sitúa por debajo del óptimo socialmente deseable?

Obstáculos a la inversión privada. En el II Foro Interamericano de la Microempresa, celebrado en Buenos Aires, Argentina en junio de 1999, un grupo de inversionistas mencionó los siguientes obstáculos a la inversión privada en el sector⁶ :

⁶ Esta sección se basa en el resumen que preparó el autor, quién actuó como moderador de un panel en el que participaron: Juan Uslar, Bangente - Venezuela; Carlos Johnson, FIE -Bolivia; Beltrán Macchi, Visión de Finanzas - Paraguay; Carlos Gasser, Fassil - Bolivia y Enrique Ferraro de Gateway, inversionista internacional. Todos han sido o son inversionistas en IMFs.

El desconocimiento de tecnologías bancarias adecuadas, la falta de conocimiento de estándares para la industria, la ausencia de confiabilidad de la información financiera y la ignorancia acerca del funcionamiento de la economía informal, son los factores que mantienen a potenciales inversionistas alejados del sector.

También se mencionó cómo los banqueros tradicionales tienen alternativas de inversión atractivas en sectores más conocidos y menos distantes a las operaciones de su giro normal de lo que puede ser la industria microfinanciera. Además, hay que agregar que las culturas bancarias de la banca comercial tradicional y de las instituciones microfinancieras difieren sustancialmente lo cual dificulta su mezcla.

La politización de los términos “microempresa y microcrédito” y el abuso inapropiado de esas palabras como panacea para solucionar los grandes males sociales (desempleo, pobreza, migración, etc.) asustan y posiblemente ahuyentan a inversionistas privados, que temen que en este sector sean los burócratas los que determinan cómo y bajo que condiciones se deben canalizar y asignar los fondos en el mercado.

Otro de los obstáculos a la inversión privada lo constituye el entorno legal. Las instituciones microfinancieras deben asumir una actitud activa para ayudar a moldear marcos apropiados, en otras palabras, convertirse en parte de la solución del problema. Por ejemplo, la necesidad de contar con mecanismos ágiles y de bajo costo para que las acciones judiciales en la recuperación de créditos sean eficaces, así como el buen funcionamiento de catastros y registros de bienes. Un sistema microfinanciero sólido requiere de un marco legal que haga valer el cumplimiento de contratos.

En cuanto a la regulación prudencial, se mencionó la necesidad de que esta debe ofrecer un marco de normas claras, precisas y duraderas. Un ambiente regulatorio adecuado es condición necesaria para acelerar el desarrollo de los sistemas financieros y económicos de América Latina. La regulación óptima no debe crear barreras de entrada, no debe variar permanentemente – aunque si debe ajustarse a los entornos cambiantes - debe ser transparente y si bien es cierto que no debe discriminar entre los diferentes entes, si debe reconocer su naturaleza diferente.

Uno de los obstáculos frecuentemente mencionados tiene que ver con la presencia de subsidios – que aunque bien intencionados en la mayoría de las veces – pueden resultar en competencia desleal para los intermediarios microfinancieros formales privados. Los subsidios, al igual que los impuestos, introducen distorsiones de precios que hacen divergir los costos privados de los costos sociales, con lo cual la inversión no fluye a los sectores económicos de mayor rentabilidad.

No solo hay obstáculos y problemas, también existen oportunidades que se derivan de la fuerte competencia de la banca extranjera por los sectores financieros tradicionales. Esto incentiva a las instituciones financieras locales a buscar nuevos nichos en los que tienen ventajas comparativas, como aquellas que se basan en el uso intensivo de información y en la cercanía al cliente microempresario.

Inmunizar al sector de intervenciones políticas equivocadas. La importancia y necesidad de una industria microfinanciera sólida hace inevitable la presencia de la política cómo forma de incidir en instituciones que puedan tener impacto en el bienestar de miles de clientes. Sin embargo, esas intervenciones políticas deben ser bien orientadas y nunca contrapuestas a los criterios técnicos sobre los cuales los intermediarios financieros definen sus políticas y sus prácticas de análisis de riesgos y de asignación de recursos.

La presencia de los gobiernos y de los organismos internacionales debe ser creativa, como facilitadores de transferencia tecnológica, diseminadores de información y de las mejores prácticas, haciendo posible la regulación prudencial, el establecimiento de centrales de riesgo y propiciando la investigación para entender mejor la naturaleza del sector informal.

Macroeconomía importa. Por más que un intermediario entienda y sepa cómo manejar sus riesgos: riesgo crediticio, riesgo de liquidez, riesgo cambiario, riesgo de tasas de interés, y riesgo de fraude; la inestabilidad macroeconómica y política, así como las crisis financieras que producen inflación, devaluación y desequilibrios fiscales son los mayores obstáculos que enfrenta una institución inmersa en el sector financiero y por lo tanto los principales determinantes de rentabilidad de las inversiones en el sector.

La mayor contribución que un gobierno pueda dar a la industria de las microfinanzas en particular y al sector financiero en general es un equilibrio macroeconómico en el que tantos los depositantes, los deudores y los accionistas puedan simplificar su cálculo económico y tomar decisiones de mayor largo plazo. En un ambiente de este tipo, la asignación de recursos por parte de los intermediarios será menos compleja.

Conexión con banca comercial. Han sido pocos los casos en que bancos comerciales tradicionales con ventanillas de banca corporativa o banca personal se interesen en ofrecer servicios financieros a micro y pequeñas empresas en forma masiva. Entre las razones de ese desinterés se mencionan la diferencia de metodologías, así como las actitudes y la cultura ante el riesgo. Esta separación ha imposibilitado los beneficios y las ventajas de aprovechar infraestructuras bancarias, fuentes de financiamiento abundantes y una orientación comercial.

En algunos países la industria de microfinanzas ha avanzado más que en otros. En aquellos con mayor competencia se nota una baja en las tasas de interés activas y una consiguiente reducción de la rentabilidad de esos intermediarios. Esta competencia es sana en cuanto le da al cliente más alternativas a más bajo precio, pero le perjudica en el tanto las instituciones se debilitan o buscan alternativas estratégicas en otros sectores diferentes a los de la microempresa.

En los sistemas en los que la proliferación y el número de IMFs están sobredimensionados, la consecución de economías de escala y de ámbito se dificulta. El sistema ganaría en términos de eficiencia si se dieran fusiones, adquisiciones bancarias o alianzas entre IMFs y bancos. Posiblemente en esta área se darán transacciones en el futuro cercano, lo cual sería un indicador más de la evolución de la industria.

Conclusiones

En general es claro el avance que muestra en América Latina la industria de las microfinanzas, habiéndose acelerado este proceso principalmente en la última década. Cada vez existen más instituciones viables financieramente o en proceso de serlo. Los resultados en términos de atención al cliente (cobertura, acceso, calidad de los servicios, etc.) son satisfactorios y muestran como la industria ha evolucionado.

A diferencia de los programas de crédito rural que se promovieron después de la Segunda Guerra Mundial y que fracasaron en gran parte por no adecuar sus servicios a las necesidades del cliente y por no adoptar políticas que forjaran instituciones viables y permanentes, las instituciones de microfinanzas contemporáneas, muestran resultados promisorios.

La tesis central de este documento es que el éxito relativo de las microfinanzas con respecto a los programas de crédito rural se debe al enfoque de desarrollo que se adoptó, el cual ha sido descentralizado, concentrándose en muchas intervenciones individuales, incluyendo a cientos de participantes con visiones y estrategias diversas, en un ambiente de discusión de ideas en el que las lecciones y los errores del pasado se han internalizado.

La industria ha evolucionado, pero aún quedan retos importantes por resolver. Entre los que sobresalen están; la atracción del capital privado, mecanismos de protección contra el riesgo sistémico, mecanismos de consolidación para alcanzar economías de tamaño y mejoras tecnológicas para alcanzar mayor eficiencia. La búsqueda de soluciones a estos retos requiere de la continua acción conjunta de gobiernos, organismos internacionales, inversionistas privados, autoridades polícas, centros de enseñanza, y firmas consultoras.

Bibliografía

Adams, Dale W and von Pischke J.D. (1992) Microenterprise Credit Programs: Déjà vu, World Development, Vol 20, No, pp 1463-1470.

Chaves Rodrigo A. y González Vega Claudio, (1992) Principios de Regulación y Supervisión Prudencial: aplicabilidad a organizaciones financieras para microempresas, en Banking and Poverty: The new World of Microenterprise Finance, editado por Elizabeth Rhyne y María Otero, 1994.

Christen Robert Peck and Rosenberg Richard (2000), The Rush to regulate: Legal Frameworks for Microfinance, Enero de 2000

Christen Robert Peck, (2000) Capítulo 14, Comentario y Perspectiva, Dinero Seguro, desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina, Glenn D. Westley y Brian Branch, Editores, Banco Interamericano y Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Washington DC,.

González -Vega Claudio, (1990) “Marco Teórico y Experiencias en el Financiamiento de la Pequeña Empresa “ en Financiamiento y Apoyo a la microempresa, Claudio González Vega y Tomas Miller, editores San José: Academia de Centroamérica.

González- Vega Claudio (1997), Pobreza y Microfinanzas: lecciones y perspectivas. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, 2120 Fyffe Road, Columbus, Ohio 43210-1099.

Inter-American Development Bank, (1998), Reingeniería de un programa de desarrollo microempresarial: propuesta de reforma administrativa y de política del programa de pequeños proyectos del BID, Diciembre de 1998.

Loría Miguel, (2000) Las Reformas Financieras en 1999, en Los retos políticos de la reforma económica en Costa Rica, Jimenez Ronulfo, Editor, Academia de Centro América.

Prado Fernando (1999), El papel del Gobierno y de los Organismos Financiadores para Incentivar la Movilización de Depósitos del Grupo Meta, Exposición en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Quirós R Rodolfo (1991), *Access to Agricultural Credit in Costa Rica*, Thesis, The Ohio State University.

The microbanking Bulletin, (2000) A publication of Calmeadow, issue No.5.
<http://calmeadow.com>

Vogel Robert C. (1987), Movilización de Ahorros: La Mitad Olvidada de las Finanzas Rurales, en Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión, Dale W Adams, Claudio González Vega, y J.D. Von Pischke, editores The Ohio State University.

Wenner Mark y Proenza Francisco (1999), *Las Finanzas rurales en América Latina y el Caribe: Desafíos y Oportunidades*, Banco Interamericano de Desarrollo, Anales del II Foro Interamericano de la Microempresa, Buenos Aires.

Yaron Jacob, McDonald Benjamin, Stephanie Charitonenko (1998), Promoting Efficient Rural Financial Intermediation, Research Observer, The World Bank, Volume 13, Number 2, August, 1998.