

FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS: ALGUNAS LÍNEAS DE ACCIÓN

Janina León* y Mark Schreiner**

RESUMEN

El presente artículo se basa en un documento más extenso: "The Promotion of Small and MicroEnterprises: A Source Book" preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES), como Relatorio de la Conferencia Internacional "Crédito para la pequeña y la microempresa", realizada en Washington D.C. en Junio, 1994. Los autores agradecen los comentarios de Douglas Graham y Claudio González Vega (The Ohio State University), Carlos Cuevas (Banco Mundial), Mark Flaming (BID), y Markus Reichmuth (FUNDES). Por supuesto, todo error u omisión es de nuestra entera responsabilidad. Muchas de las ideas planteadas en este artículo emergieron a inicios de la presente década, y su difusión está aún en proceso.

(*) Candidata Doctoral, Profesora Universidad Anáhuac, Escuela de Economía y Negocios, México. Profesora (con licencia), Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de Economía.

(**) Doctor en Economía Agrícola—The Ohio State University.

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo sintetiza el estado actual de las ideas y políticas sobre financiamiento para micro y pequeñas empresas. En base a literatura reciente, referida principalmente a América Latina, aquí se presentan las principales lecciones aprendidas por académicos, especialistas en desarrollo (o sea, *development practitioners*), autoridades de política y comunidad internacional, sobre los programas e instituciones de microfinanciamiento (MIFIs). Tres aspectos principales son identificados y ampliamente discutidos: 1. contexto empresarial adecuado para la actividad económica de las MIFIs y de sus clientes, las microempresas y pequeñas empresas (MPes); 2. objetivo doble para las MIFIs: autosostenibilidad y alcance de sus grupos meta; 3. innovación en la organización institucional y provisión de productos específicos ofrecidos por las MIFIs.

La sección 2 presenta una revisión de definiciones y conceptos utilizados en este artículo, así como un inventario de los argumentos y políticas usualmente propuestas para promover instituciones y programas de microfinanciamiento, e inscritas en políticas más globales en favor de las MPes. Dado nuestro interés analítico en las instituciones y programas de microfinanciamiento, este artículo sólo se refiere a MIFIs.

El contexto económico puede incentivar o inhibir la evolución de las firmas en el mercado. El sector de las MIFIs no escapa a este efecto. En una

economía de mercado, las MIFIs y sus clientes están interrelacionadas con el resto de la economía (Cermeño 1987). La competitividad de las MIFIs será afectada por políticas económicas directas y globales, por regulación gubernamental, y por los vínculos de las MIFIs con otros mercados (incluidos mercados incompletos o no competitivos). El contexto económico también afecta al tamaño del mercado para las MIFIs; el medio puede favorecer la existencia de un sector de MIFIs excesivamente pequeño, limitando los niveles de operación de las MIFIs individuales ya existentes, y eliminando posibilidades de entrada al mercado a otras potenciales MIFIs económicamente viables. Una síntesis de las razones para actuar en el sector de MPEs es discutida en la sección 3, mientras que las características del contexto empresarial de las MPEs son presentadas en la sección 4.

Sostenibilidad y alcance de los grupos meta han sido los objetivos vistos como antagónicos por algunos, y como complementarios por otros. La posible disyuntiva emerge de la percepción que sólo es posible alcanzar uno de estos objetivos a expensas del otro. Tradicionalmente las MPEs no han sido parte de los clientes de instituciones financieras formales autosostenibles y maximizadoras de beneficio privado. En décadas pasadas, las MPEs han sido más bien clientela de formas financieras informales y de MIFIs formales. Pero la presencia de estas MIFIs ha sido mínima en el mercado, (y a expensas de carencia de autosuficiencia económica). Aunque pocas, experiencias recientes muestran que ambos objetivos de sostenibilidad y alcance de los grupos meta pueden ser compatibles también para las MIFIs, cuando éstas operan con un mínimo criterio de eficiencia económica. Adecuadas medidas internas en las MIFIs, y adecuadas políticas institucionales, gubernamentales y de donantes, pueden hacer ambos objetivos deseables y alcanzables, si existe previamente un interés serio de convertir a las MIFIs en un sector económicamente autosuficiente, capaz de atender permanentemente los requerimientos financieros de las MPEs. Estas lecciones pueden ser pertinentes para autoridades políticas y donantes que están implementando actualmente políticas de promoción de MIFIs, bajo una u otra perspectiva (p.e.: la propuesta de Mi Banco, en el caso peruano). Una discusión respecto a la compatibilidad de estos objetivos de sostenibilidad y alcance de los grupos meta es presentada en la sección 5, y detalles sobre productos financieros a ofrecer, pertinencia de tecnologías financieras y organizacionales adecuadas a las demandas de las MPEs son presentados en la sección 6.

2. DEFINICIONES Y ARGUMENTOS BASICOS

Microempresas y Pequeñas Empresas: Las MPEs han sido definidas de varias maneras. La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre sector informal. Aunque sin consenso al respecto, las diversas definiciones operativas han estado referidas principalmente a la actividad económica, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto. Unos (Interdisziplinare Projekt Consult 1994) denominan microempresas (MEs) a aquellas unidades con hasta diez trabajadores, y pequeñas a aquéllas de once a veinticinco trabajadores. Otros (Tokman 1978) prefieren cruzar criterios de actividad, número de trabajadores y valor de capital. Así, la ME en la actividad manufacturera tiene hasta cuatro trabajadores y no más de US\$ 300 como valor de capital, mientras que la ME en comercio puede tener hasta 9 trabajadores. La pequeña empresa (PE) es definida de manera similar.

Para los propósitos del presente trabajo, la distinción relevante entre micro y pequeña empresa y el resto de las firmas es el requerimiento que estas MPEs tienen por servicios financieros, por un monto y/o escala que no es provisto por el sector financiero privado moderno. Por ello, referencias al tamaño por número de trabajadores, nivel de ventas o capital, o al tipo de actividad económica, son sólo complementarias para identificar a las MPEs.

Autosuficiencia: capacidad de alcanzar metas presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar futuras metas u objetivos. El objetivo de proveer de servicios a la MPE de forma continua requiere de instituciones económicamente autosostenibles, vale decir autosuficientes. Para las instituciones financieras y las empresas en general, este concepto implica autosuficiencia económico-financiera. La autosuficiencia financiera se obtiene si el retorno al capital, neto de cualquier subsidio recibido, es igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos en el mercado (Schreiner y Yaron). El concepto pertinente para las MIFIs es éste de autosuficiencia económico-financiera, y no sólo el de suficiencia financiera, si es que las MIFIs aspiran a continuar en el mercado aún si las donaciones o fondos subsidiados se extinguieran (Schreiner).

Instituciones Financieras para las MPEs (MIFIs): Son aquéllas que proveen servicios financieros a las MPEs, en base a recursos propios y/o

aquellos provenientes del gobierno y/o de agencias internacionales. Estas organizaciones financieras pueden ser ellas mismas pequeñas o grandes, locales o foráneas. Entre las MIFIs podemos distinguir principalmente:

- *Bancos de desarrollo*, que incluyen usualmente programas de crédito subsidiado para pequeños productores rurales o urbanos; fueron las MIFIs favoritas de la cooperación internacional durante los setentas, antes de sus continuas bancarrotas económicas, y paupérrimos resultados sociales, en términos de alcance de los grupos metas (Adams 1994 y González Vega y Graham 1995);
- *Cooperativas de Crédito*, que usualmente operan a escala menor; diversas experiencias fallidas le han permitido pobre atención a los requerimientos financieros de las MPEs, pese a programas de ayuda externa (Richardson 1994 y Chaves 1994);
- *Organizaciones No Gubernamentales (ONGs)*, que usualmente tienen como fin último atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta; éste es el tipo de institución favorecida actualmente por la comunidad internacional (Schmidt y Zeitinger varios años), bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son similares;
- *Bancos Comerciales*, cuyo rol, aunque pequeño, ha empezado a expandirse para las MPEs, por las diversas formas o arreglos institucionales hechas con donantes internacionales y otras ONGs (Chaves y Chacaltana 1994);
- *Bancos Municipales* que, como en el caso peruano, llegaron a ser financieramente importantes para las MPEs de las áreas urbanas en que operan (Lepp 1994);
- *Otros Programas Públicos y Privados* (p.e. FONCODES), que incluyen a las MPEs como parte de sus grupos de atención;
- *Diversos agentes informales de crédito*, cuyo rol en los requerimientos financieros de las MPEs parecen relevantes (Adams y Fitchett 1994).

Grupos Meta: En el marco de las políticas orientadas a las MPEs, grupo meta se define como el conjunto de pequeñas y microempresas urbanas y

rurales, que podrían ser clientes potenciales de bancos comerciales, pero que no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento (Interdisziplinäre Projekt Consult 1994). Gobiernos y donantes adoptan diversas perspectivas al definir su grupo meta, y sus acciones varían entre unas más moderadas/ específicas (o sea, con fondos sólo para servicios financieros), y otras más drásticas/ globales (o sea, con fondos para provisión de todo tipo de servicios). Este segundo tipo de aproximación ha sido popular, aunque generalmente negativa en la experiencia pasada.

Comunidad Internacional y Donantes: Incluimos aquí a todas las organizaciones internacionales, públicas o privadas, que proveen recursos financieros y humanos cuyos beneficios deben servir, en primer lugar, no a ellos mismos, sino a grupos meta claramente definidos por ellos, en este caso a grupos específicos de MPEs. En la práctica, todas estas organizaciones son de países desarrollados. Ellas participan indirectamente en el mercado de servicios para MPEs a través de la provisión de fondos, conocimientos técnicos, entrenamiento en aspectos financieros y no-financieros, así como en otros campos más globales que afectan las condiciones de entorno de la MPE. Además, ellas pueden establecer acuerdos con gobiernos locales, gremios empresariales e instituciones, para promover actividades de investigación y difusión, así como algunas tareas específicas.

3. RAZONES PARA ACTUAR EN EL SECTOR DE LAS MPEs

¿Por qué gobiernos, donantes y otras instancias están interesados en actuar directamente en el sector de las MPEs? Más específicamente, ¿por qué existe el interés de proveerles servicios financieros a través de canales no tradicionales de financiamiento? Vamos a sintetizar aquí algunos de los argumentos más frecuentemente citados.

Argumentos Histórico-Económicos: Las características del proceso de desarrollo económico y de las políticas de desarrollo implementadas son indicadas como principales determinantes de las características del actual sector de las MPEs (Tokman 1978). En América Latina, un resultado importante ha sido el desbalance regional en favor de la expansión urbana, observada en términos poblacionales, económicos y políticos, desde la década de los setenta, llevando a la par creciente migración rural-urbana de la mano de obra. Actualmente ésta se encuentra mayoritariamente ocupada en activida-

des informales operadas por MPEs. Dada la usual localización de las MPEs en áreas urbanas típicamente pobres, las MPEs han sido consideradas como unidades pobres (IAF) o como generadoras de empleos para los pobres. Además, por su pequeña escala e inexistentes garantías comerciales, las MPEs no han sido clientes de la banca comercial. De ello se ha concluido que políticas dirigidas a las MPEs, en especial políticas crediticias, permitirían impulsar su actividad económica a la vez que aliviarían los problemas de pobreza (BID de los ochentas). Las políticas de desarrollo financiero implementadas desde los setenta en los países en desarrollo, sin embargo, han llevado a desarrollar instituciones financieras privadas protegidas e ineficientes (McKinnon 1973 y Fry 1988) por un lado, junto a una banca de desarrollo burocrática y económicamente ineficiente (González Vega y Graham 1995). Durante los ochenta, bajo la misma perspectiva, surgen las organizaciones no gubernamentales (ONGs) focalizadas en apoyar a las MPEs, proveyéndoles servicios que incluían crédito, sustituyendo así a los bancos de desarrollo.

Argumentos Distributivos y Políticos: Complementando los argumentos anteriores, se postula que implementar políticas de ayuda económica a las MPEs es una cuestión de justicia y equidad, dada la superposición de las actividades de las MPEs con la pobreza. Ayudar a las MPEs es ayudar a los pobres a desarrollar su potencial y sus necesidades (BID). En una perspectiva diferente, se ven a muchas MPEs como nichos de futuros empresarios (de Soto 1986), con potencial para desarrollarse en el futuro. Sin embargo, apoyar a las MPEs permite clientelaje político a los representantes locales que implementan tales políticas (Adams 1994, Kane 1984, Ladman y Tinnermeier 1981). En esta última perspectiva, las medidas propuestas incluyen medidas económicas y legales para incentivar su inversión.

Argumentos de Fracaso de Mercado: Se entiende que un mercado fracasa cuando, debido a costos de transacción, externalidades o bienes públicos, no es posible alcanzar un equilibrio Pareto-eficiente (Varian 1992). En el caso del mercado financiero, el argumento es que éste asigna ineficientemente los recursos financieros porque no llega a todos los demandantes, aun cuando se observara exceso de oferta de tales recursos (Besley 1994). Entonces, la acción de gobiernos y donantes puede facilitar que oferta y demanda se encuentren. Sin embargo, la existencia de un fracaso de mercado puede ser una condición necesaria, pero no suficiente, para implementar

políticas (González Vega 1994 y Stiglitz 1993). Las externalidades de la política misma puede tener efectos perversos, no sólo impidiendo corregir el fracaso diagnosticado sino, además, introduciendo nuevas distorsiones (Adams, Graham y von Pischke 1984).

Es posible observar fallas en el mercado debido a problemas de información. Un gobierno puede intentar imitar programas exitosos para MPES reformando las estructuras financieras vigentes, pero si la comprensión y difusión de tal información es difícil y costosa, más conveniente sería subsidiar la implementación de centros de información sobre tales programas exitosos. A nivel empresarial la falla puede surgir por falta de información sobre cómo se produce en el resto de la economía, y una política económica puede reducir costos de búsqueda y aprendizaje, para mitigar el problema de empresarios carentes de información decisiva. En los mercados financieros, las “fallas” (Stiglitz 1993) están asociadas principalmente a la naturaleza asimétrica de la información, y al riesgo de contratos cuyo cumplimiento es incierto. En el caso de las MPEs (Krahnén y Schmidt 1994), las principales fuentes de información asimétrica son su solvencia crediticia con garantía real, la calidad de su contabilidad, y el riesgo de sus proyectos. Además son altos los costos de transacción y los costos para asegurar el repago. Las políticas de donantes y gobiernos pueden ayudar a reducir tales costos (Adams, Graham y von Pischke 1984).

Argumentos sobre Externalidades: Las externalidades pueden estar en el origen de los fracasos de mercado, y los mercados financieros son especialmente susceptibles a ellas (Greenwald y Stiglitz 1986). Las decisiones de unos afecta a los demás agentes, aun cuando los demás no consideren estos efectos en sus propias decisiones (Besley 1994). A nivel agregado, si unos bancos riesgosos elevan la tasa de interés sobre depósitos, ello incentiva a los otros bancos más sólidos a otorgar préstamos más riesgosos, incrementando el riesgo sobre los depósitos en el sistema financiero (González Vega 1993 y Besley 1994). Políticas adecuadas podrían incluir protección de los depósitos, y fortalecimiento de mercados secundarios e instituciones complementarias (p.e., educación, comunicaciones, mercados de seguros).

A nivel individual, el no repago presente de préstamos afectará no sólo los beneficios actuales del prestamista privado, sino que además tendrá una externalidad negativa al afectar el posterior otorgamiento de crédito a futuros clientes. Las políticas pueden tornar estas externalidades en socialmente

positivas si fortalecen el rol económicamente eficiente de los intermediarios financieros en general, y de aquéllos que atienden a las MPEs en particular. Ello permitirá tanto que las MIFIs acumulen mientras asignan y monitorean el uso social del capital. También es una externalidad positiva concebir la falta de desarrollo financiero como traba para el desarrollo de las MPEs y de la economía en general (González Vega 1993). Políticas sobre contratos financieros, que eleven su número y volumen, y que expandan el rol de los seguros pueden tener efectos multiplicadores sobre el resto de la economía (Fleissig y de la Peña 1995 y Greenwald y Stiglitz 1986).

La Experiencia Reciente: Basadas en unos u otros de los argumentos anteriores, en las tres décadas pasadas se han experimentado políticas e intervenciones directas orientadas a las MPEs. Específicamente, las políticas de crédito para MPEs, implementadas por gobiernos y donantes internacionales, no han sido efectivas. La ineffectividad de las instituciones públicas en la intervención directa y a través de regulación durante los setentas y ochentas prácticamente ha eliminado las posibilidades actuales de intervención directa en los mercados. En base a estas lecciones, las actuales políticas para MPEs precisan orientarse principalmente a:

- fortalecer el contexto institucional favorable para la actividad empresarial de las MPEs;
- fortalecer la actividad de los agentes de mercado, para que éstos sean capaces de proveer permanentemente de insumos escasos como: financiamiento, conocimiento técnico (o sea, aprendizaje e innovación), e información. Específicamente sobre financiamiento, las MPEs requieren MIFIs autosuficientes y duraderas, capaces de operar permanentemente y de modo económicamente eficiente, mientras atienden a su grupo objetivo, las MPEs;
- apoyar el diseño de productos financieros adecuados a los requerimientos y posibilidades de las MPEs, que puedan ser ofrecidos a costos mínimos por las MIFIs.

4. EL CONTEXTO EMPRESARIAL PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

En una economía de mercado, un contexto empresarial adecuado (CEA) para las MPEs es definido como aquél que permite el crecimiento económico sostenido de tales MPEs, en base a contratos de mercado con bajos costos de transacción. El desempeño de los empresarios de MPEs en el corto y el largo plazo está restringido tanto por sus propios límites (en términos de capacidad empresarial o de sus factores productivos disponibles), como por las oportunidades y restricciones que enfrenta en su entorno económico y social. Un contexto desfavorable para las MPEs inhibe su desarrollo, tanto o más que sus propias restricciones internas. La actividad empresarial de las MPEs está estrechamente interrelacionada con el resto de la economía y la sociedad. Por ello, políticas orientadas a fortalecer el sector de MPEs requieren incluir medidas que afecten favorablemente también su contexto empresarial.

¿Cómo identificar un CEA para las MPEs? En esta sección presentamos algunas dimensiones de este entorno, las cuales consideramos pertinentes. El CEA es entendido como el contexto global que conjuga estas diversas dimensiones, como las indicadas a continuación:

Aspectos Macroeconómicos: En términos generales, un ambiente macroeconómico estable es el más conveniente para la actividad empresarial de las MPEs y de sus MIFIs, así como para el resto de las unidades económicas en el mercado. Políticas fiscales y monetarias orientadas a expandir las transacciones de mercado serán favorables a las MPEs, pues la producción de éstas es destinada fundamentalmente al mercado. Las políticas monetarias y financieras también afectan la actividad de las MPEs, tanto directamente como a través de sus relaciones con el resto de la economía. Medidas específicas que expandan la oferta de servicios de ahorro y depósitos, con plazos flexibles y costos totales mínimos pueden expandir la actividad financiera entre las MPEs, en favor de su crecimiento sostenido. Medidas institucionales complementarias que afecten a las instituciones financieras pueden ser requeridas para que las reformas financieras sean efectivas.

Marco Legal: La función básica del sistema legal es garantizar que los agentes participen en contratos que puedan ser cumplidos. Las instituciones y prácticas legales compatibles con transacciones de mercado son incluso

más importantes que las autoridades públicas vigilantes, dada la alta volatilidad política de éstas últimas. Como para otras empresas, el marco legal puede dinamizar o frenar la actividad económica de las MPEs (de Soto 1986). Un sistema legal favorable para las MPEs implica: mecanismos para emitir resoluciones formales de contratos a costos mínimos; sustitución de arreglos informales costosos por contratos con autocumplimiento garantizado, bajo una supervisión prudente (Chaves y González Vega 1994).

Dos tipos de normas cruciales para la actividad de las MPEs son aquéllas referidas a contratos comerciales, y aquéllas referidas a derechos de propiedad (Hanson 1993). Leyes de contratos comerciales que permitan ágiles y simples legalizaciones y resolución de disputas pueden incluir medidas de rápida implementación (p.e., cortes judiciales para pequeñas disputas o montos, aceptación de sustitutos nuevos de créditos como el factoraje crédito por deudas no vencidas, garantías por mercancía en almacén, garantías por adquisiciones en alquiler-venta), o reformas más complejas (p.e., interpretación del Código de Comercio y otras leyes, referencias estandarizadas para casos judiciales, textos interpretativos añadidos a normas ya existentes). Los derechos garantizados de propiedad pueden estimular la actividad de las MPEs. Su ausencia puede: inhibir la constitución de garantías y los incentivos para invertir e innovar, elevar costos y tensiones sociales (unos para defender los recursos poseídos y otros para apropiarlos), e incentivar la expropiación de facto (de Soto 1986) y el no cumplimiento de contratos, si es que los mecanismos legales coercitivos están ausentes. Una reforma general de garantías y colaterales es crucial para las MPEs. La pertinencia de reformas legales específicas dependerá de la realidad (y características de las MPEs) en los países en que se aplique, y de ello dependerá también las posibilidades de acción de gobiernos e incluso de donantes (Stone, Levy y Paredes 1992).

Adicionalmente, la participación de agentes económicos en la supervisión del cumplimiento de pagos de impuestos de otros agentes puede inhibir la actividad económica, y su reforma puede relajar tales restricciones. Así, normas que prohíben a los bancos aceptar depósitos de u otorgar créditos a empresas que no están al día en sus contribuciones por seguridad social o pagos de impuestos a las ventas, probablemente afectan más la actividad de las MPEs que la de otras firmas más grandes (Chaves y González Vega 1994).

Normas Laborales: Es pertinente evaluar si las regulaciones impositivas laborales son viables de ser cumplidas por las MPEs, si son compatibles con

la escala y organización de su actividad económica. Los costos laborales reales (incluyendo costos de oportunidad) pueden ser minimizados a través de acciones de gobiernos o donantes que simplifiquen y unifiquen las normas laborales para las MPEs, y que garanticen la coordinación en el control, entre las autoridades pertinentes.

Aspectos Administrativos: Costos de registro, regulación e impuestos determinan la ilegalidad de parte o toda la actividad de muchas MPEs (Stone, Levy y Paredes 1992). La mayoría tiene algunas de sus operaciones legales, y otras no (Tokman 1978), lo que le permite acceder a beneficios y minimizar riesgos (Levenson y Maloney 1996). La MPE que inicia operaciones requiere reconocimiento de su actividad económica, registro como contribuyente potencial, y registro como empleador. Aquellas MPEs legales ya existentes deben cumplir además con normas laborales e impositivas (Tokman 1978). El cumplimiento de estas normas implica costos diversos, cuyo total puede estimular a una decisión económicamente racional de operar ilegalmente, si ello implica costos menores (sobornos, tiempo perdido por lentas negociaciones, transferencias negativas). Las principales consecuencias negativas de estas decisiones para las MPEs son su entrapamiento en tecnologías de baja calidad, su mínima inversión, sus tensiones legales, en síntesis la limitación a la expansión de su actividad económica. Políticas orientadas a fortalecer a las MPEs serán aquellas que reduzcan drásticamente estos costos legales de operación en todas sus formas.

Rol del Sector Público: Diversas funciones del gobierno e instituciones públicas afectan la actividad económica de las MPEs. Algunos tipos de infraestructura física y humana son indispensables para el desarrollo de la actividad empresarial en general, y de las MPEs en particular. Los mecanismos de financiamiento para implementación y/o mantenimiento de estos servicios pueden ser múltiples, incluyendo cobros (específicos o como impuestos) por el uso de tales servicios. La provisión de vías de comunicación y transporte en áreas rurales y urbanas marginales es importante para la expansión de mercados para las MPEs. Aquellas unidades orientadas al comercio exterior serán afectadas además por la calidad de los servicios en puertos y aeropuertos. En términos de capital humano, la implementación de centros técnicos de entrenamiento puede ser importante, principalmente para aquellas MPEs cuya actividad económica requiera de calificación técnica.

5. CONSTRUYENDO INSTITUCIONES AUTOSOSTENIBLES

Rol de la Autosostenibilidad

Autosostenibilidad implica habilidad de satisfacer objetivos presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar objetivos futuros. Para las instituciones financieras, autosostenibilidad implica operar y establecer precios de sus productos, de tal manera que el retorno de capital, neto de cualquier subsidio, sea igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos utilizados. En el marco de los programas para MPEs, esta definición de autosostenibilidad es adaptada a los requerimientos de gobiernos, donantes y otras instancias privadas, para que la viabilidad financiera de las instituciones de microfinanzas (MIFIs) esté acompañada por una oferta de productos (financieros) que satisfaga la demanda específica de las MPEs. Como en todo mercado, autosostenibilidad implica sobrevivencia; por ello, aquellas instituciones autosostenibles permanecerán en el mercado, mientras que las otras serán insolventes y tenderán a salir del mercado.

Para garantizar viabilidad financiera, la autosostenibilidad implica cubrir costos. Los ingresos por intereses y otros cobros tienen más que cubrir los costos por intereses pagados, gastos no relacionados con intereses, y costos de oportunidad. Los costos por intereses surgen de los depósitos aceptados o préstamos adquiridos para financiar la cartera de préstamos colocados por la institución. Los gastos no relacionados con intereses incluyen gastos operativos como planillas, infraestructura física, transporte, y pérdidas por préstamos incobrables. Los costos de oportunidad son el retorno que el capital de la institución hubiera ganado si hubiera invertido en otras actividades (Yaron varios años).

El costo de oportunidad existe aún entre las instituciones (MIFIs) que intermedian recursos financieros para las MPEs. Así, al medir autosostenibilidad es necesario reconocer que los préstamos concesionales adquiridos son como un cuasi-capital; por tanto, estos fondos tienen un costo de oportunidad, porque quien los presta permite a la MIFI retener lo que de otro modo tendría que ser repagado a la tasa de interés del mercado (BID). También las MIFIs deben imputar un costo de oportunidad por otros subsidios, pues la incapacidad de cubrir los costos de oportunidad de estas donaciones llevará a la desaparición de tales fondos. Al estimar el retorno al capital se necesita imputar precios al capital, al cuasi-capital y a las donaciones; además, es

necesario incluir inflación y el retorno que los recursos hubieran ganado en una inversión promedio de mercado (von Pischke varios años).

Pero cubrir costos, aun costos de oportunidad, no implica autosostenibilidad. El capital se tiene que acumular, y ello requiere que el retorno al capital sea mayor al costo de oportunidad. Es ese mayor retorno el que permite a la firma (o sea, MIFI) un seguro propio para lidiar contra situaciones adversas de mercado y contra pérdidas por préstamos. Este mayor retorno permite también crecimiento y expansión de sus servicios y condiciones para alcanzar economías de escala necesarias para la autosostenibilidad (Rosenberg 1994). Una institución que mantiene el valor real de su base de capital sin incrementarla satisface objetivos presentes a expensas de objetivos futuros.

La viabilidad financiera es un objetivo doble para las MPEs y las MIFIs. La autosostenibilidad tiene dos dimensiones, la viabilidad financiera y el alcance de los grupos meta (las MPEs). El proceso de autosostenibilidad está en peligro si uno de ambos objetivos es sacrificado por el otro. En una MIFI, el énfasis en viabilidad financiera no debe llevar a subordinar o sacrificar el objetivo de alcanzar los grupos meta con el fin de llegar a ser rentables. Múltiples instituciones financieras autosostenibles exitosas muestran que el desafío es que las MIFIs sean capaces de florecer cuando parte de sus clientes son pobres.

Autosostenibilidad como un proceso

Es posible pensar en el desarrollo de un sector financiero útil para las MPEs como un proceso evolutivo que premia por los éxitos y castiga por los fracasos. Gobiernos y donantes promotores de estas instituciones financieras para MPEs requieren adoptar como criterio la continuación del proceso del mercado, no sólo la perpetuación de instituciones específicas ya existentes en el mercado (von Pischke varios años). Debido a innovaciones en el mercado, las prioridades y oportunidades pueden cambiar, siendo previsible la salida de unas unidades (o sea, unas MIFIs y unas MPEs) y la entrada de otras. Los promotores de instituciones de microfinanzas pueden enfrentar muchos experimentos fallidos antes de lograr instituciones exitosas, si éstas surgen alguna vez. Por ello, el mercado o los instrumentos de política que lo

emulen deben permitir la salida de aquellas experiencias fallidas, antes de que éstas terminen minando el desarrollo de las MPEs que supuestamente iban a promover (Adams 1994). Una perspectiva para apoyar el desarrollo de las MPEs construyendo instituciones financieras requiere reconocer el rol último de mercados financieros saludables. Una visión de sistema financiero para apoyar a las MPEs se centra en la capacidad de la institución microfinanciera para captar recursos dentro de la economía, para asignar los recursos a usos económicamente valiosos, y para operar con una base comercial (Rhyne y Otero 1993, Krahnén y Schmidt 1994).

Por qué es importante la autosostenibilidad

Las instituciones financieras que fracasan destruyen la confianza y dañan la formación de expectativas saludables. Estas experiencias fallidas desincentivan los ahorros e impulsan la salida de capital. Los problemas causados por una experiencia negativa se multiplican en contextos no competitivos y no sostenibles, dirigidos por gobiernos o donantes. Ellos pierden credibilidad y dinero. Los contratos no cumplidos por las instituciones quebradas incrementan el costo de hacer contratos en el futuro, especialmente para gobiernos y otras instituciones financieras, formales e informales. Instituciones entrantes a mercados con reputación de contratos no cumplidos deben asumir costos altos de entrada. Las instituciones fracasadas pueden incrementar la corrupción, en tanto sus funcionarios traten de lograr favores políticos para persistir (Krahnén y Schmidt 1994). Pero, peor aún, las instituciones fracasadas dañan mayormente a aquéllos a quienes supuestamente ayudarían. Ellos crean inestabilidad para los pobres, las personas que más requieren de estabilidad. Las instituciones fallidas demandan subsidios que son luego capturados por los clientes relativamente más ricos y políticamente conectados. Finalmente, estas instituciones castigan a los clientes que pagan sus préstamos, al ponerlos en desventaja relativa frente a los que no repagan.

De otro lado, las instituciones autosostenibles crean externalidades positivas. Alcanzar economías de escala requiere crecimiento espontáneo, lo que a su vez necesita de viabilidad financiera (Rhyne y Rotblatt 1994). Prestar a gran escala reduce costos, y mayor tamaño y menor costo por préstamo significa productos financieros (p.e., crédito) más barato, para los clientes, las MPEs. Instituciones autosostenibles que se han forjado en un mercado com-

petitivo pueden contribuir al desarrollo económico, movilizando ahorros privados que luego sean canalizados hacia actividades productivas. Adicionalmente, instituciones financieras sólidas pueden ofrecer salarios y seguridad de empleo necesarios para atraer y retener profesionales financieros experimentados (Richardson 1994).

La medición como herramienta para la autosostenibilidad tiene al menos cuatro componentes. Primero, ello fuerza a quienes miden a definir objetivos. Segundo, la medición misma indica e influye en lo que considera importante el que realiza la medición. Tercero, la medición provee de una base técnica. Cuarto, la medición revela las posibilidades de las finanzas para las MPEs. Estos aspectos implican que “la claridad en la medida del desempeño financiero puede contribuir significativamente a la sostenibilidad de sistemas que benefician a los pobres” (Von Pischke varios años). Si los objetivos no están claramente definidos, los intentos de medición serán fallidos. Conceptos abstractos como autosostenibilidad pueden llegar a ser palabras sin sentido, pero los problemas que involucra la medición de autosostenibilidad llevan a la realidad inmediatamente. Ello fuerza también a gobiernos y donantes a precisar sus objetivos. La medición también afecta las prioridades porque mediciones válidas no pueden ignorar a los clientes ni el lado de la demanda. Los administradores que deben medir y reportar el retorno al capital, aunque no lo afecten, estarán comprometidos con su magnitud. Como indica Von Pischke, medir los resultados financieros de una institución que presta a los pobres podría crear incentivos para un mejor desempeño, reduciendo costos y abriendo nuevas formas de manejo del riesgo que benefician a los pobres.

La medición también revela prioridades. El deseo de medir autosostenibilidad indica voluntad para trabajar hacia ese objetivo. Aquéllos preocupados por medir eficiencia están interesados en la eficiencia y los incentivos correctos para lograrla. Una conclusión que se puede extraer sobre los programas de crédito carentes de información financiera es que sus auspiciadores (donantes o gobiernos) no están realmente interesados en la solidez financiera de estos programas, tal como ha sucedido históricamente con muchos programas con mediciones inapropiadas de éxito (Von Pischke varios años).

La medición de desempeño financiero es también una herramienta técnica para la administración. El monitoreo y evaluación regular requieren buenos indicadores de desempeño (Richardson 1994). Las mediciones permiten establecer metas de mejora, detectar tendencias, y comparar resultados res-

pecto a instituciones líderes o competidoras. Así, se halló en Guatemala que los indicadores financieros reportados para grupos de referencia fortalecieron la competencia entre cooperativas de crédito (Richardson, Lennon y Branch 1993).

Finalmente, sin medición nadie sabe si la autosostenibilidad es real o no. Recientes casos exitosos, incluyendo BancoSol de Bolivia y los Unit Desas de Indonesia sugieren que la autosostenibilidad es posible, siendo importante para sus gobiernos y donantes empezar a medirla y demandar progresos hacia tal situación. Sin indicadores confiables, sin embargo, los auspiciadores pueden temer que una institución pueda estar intentando lo imposible, y esperar y demandar menos que lo realmente posible. Según von Pischke (varios años), la medición está en expansión, tal como lo muestra la creciente aplicación del Índice de Dependencia de Subsidio, que ayuda a identificar la escala a la cual la sostenibilidad libre de subsidios puede o no ser alcanzada (Yaron varios años, Schreiner 1997, Alfaro 1996, Benjamin 1994 y Christen 1989 y 1997). Aún si la autosostenibilidad se torna imposible, la medición hará explícito al menos el nivel de subsidio requerido.

Asistencia Técnica: Construyendo Instituciones para la Autosostenibilidad

La asistencia técnica puede promover autosostenibilidad bajo formas que la asistencia financiera no puede hacer. El objetivo es romper círculos viciosos fortaleciendo la institución con herramientas, competencia e incentivos. La asistencia técnica intenta resolver en parte problemas de la institución que le impiden enfrentar otras dificultades propias de su desenvolvimiento. Gobiernos y donantes pueden elevar sus requerimientos en los programas si paralelamente asumen responsabilidad en resolver los problemas de asistencia técnica, a fin de elevar la capacidad de la institución para satisfacer tales requerimientos (Interdisziplinare Projekt Consult 1994).

Asistencia Financiera y Sostenibilidad

La asistencia financiera puede complementar la asistencia técnica porque puede acelerar el proceso de fortalecimiento y expansión del capital (Branch 1994 y BID 1994). Ello porque la asistencia financiera puede motivar

participación en un programa que de otro modo reforzaría la asistencia técnica. Aunque esta ayuda financiera puede ser un incentivo para que las MIFIs accedan a programas de asistencia técnica sin mayor dificultad, las instituciones deben evitar la adicción.

La asistencia financiera no incluye tasas de interés subsidiadas para clientes. Tasas subsidiadas tienen al menos tres efectos negativos: 1) los subsidios son capturados por quienes están (políticamente) mejor conectados; 2) los subsidios reprimen las tasas de interés pagadas sobre depósitos, destruyendo así también los incentivos institucionales para movilizar depósitos; y, 3) los subsidios tornan a las instituciones más interesadas en satisfacer los requerimientos de donantes y gobiernos que en satisfacer a sus clientes, con lo cual las instituciones se hacen más inestables (Adams y von Pischke 1992).

Gobiernos y donantes pueden cubrir apropiadamente costos iniciales de operación, sea temporalmente o de una sola vez. Por ejemplo, el gobierno de Indonesia subsidió los costos iniciales de muchas de sus hoy relativamente exitosas instituciones financieras para los pobres (Chávez y González Vega 1996). Por ello Yaron sugiere que la asistencia financiera puede contribuir sustancialmente a desarrollar una institución financiera rural durante su etapa inicial, cuando los flujos monetarios generados son negativos, cerrando el diferencial entre los ahorros captados y su cartera de préstamos.

Un Catálogo de Formas Institucionales y sus Lecciones

Diferentes formas institucionales tienen diferentes lecciones para gobiernos y donantes respecto al diseño para la autosostenibilidad. Estas formas van desde ROSCAs y prestamistas informales hasta tipos formales como bancos comerciales, cooperativas de crédito, y organismos no gubernamentales (ONGs).

Las ROSCAs, Rotating Savings and Credit Associations (pasanakus en Bolivia, panderos en Perú, tandas en México, sanes en la República Dominicana, cuchubales en El Salvador) y los *prestamistas informales* (o sea, moneylenders) son instituciones financieras informales, cuyo uso por parte de las MPES provee información pertinente para el diseño de instituciones formales. Los prestamistas cobran altas tasas de interés, pero desembolsan

los fondos rápidamente y sin recargar al prestatario con costos de transacción (Waterfield 1994, Christen 1997, Bouman 1997, von Pischke varios años). El hecho de que las MPEs usen sus servicios indica la factibilidad de garantías informales, tales como el carácter del cliente. Su uso también muestra que las MPEs pueden elegir prestarse y pagar altas tasas de interés. La presencia misma de los prestamistas indica además potencial para la autosostenibilidad entre instituciones financieras para las MPEs.

Las ROSCAs son grupos donde los individuos acuerdan contribuir de modo regular a un fondo común, que es distribuido después de cada recolección a un miembro del grupo, según alguna regla de rotación (Ardener 1964). Las ROSCAs proveen acumulación de ahorros, transformación del tamaño, intermediación financiera limitada y seguro (Krahnem y Schmidt 1994). Aunque las ROSCAs son inflexibles para los requerimientos de las MPEs, ellas demuestran la factibilidad y poder de los contratos con mecanismos de auto-obligación. Ellas muestran que sus participantes tienen ahorros que pueden ser movilizados, que ellos pueden administrar sus instituciones financieras, y que los problemas de incentivos son reducidos cuando todas las partes son a la vez principal y agente, y son simultáneamente monitores y monitoreados.

Los bancos comerciales tienen ventajas comparativas en grandes préstamos, con contratos apoyados por el sistema legal y cuentas de transacción. En muchos casos, son ellos también los únicos que pueden movilizar depósitos según la ley. Las principales lecciones que se pueden extraer de los bancos para fines de autosostenibilidad incluyen:

- importancia de las economías de escala,
- concentración en la recuperación de los costos,
- sólidos sistemas de administración de información,
- desarrollo de razones pertinentes para el análisis financiero,
- muestra de cómo y cuándo usar el sistema legal,
- importancia de la regulación externa para proteger a los depositantes,
- valor de diferentes productos financieros para satisfacer diferentes demandas.

La principal ventaja comparativa de los bancos es que sus préstamos se basan en el análisis individual del carácter del solicitante, de su proyecto, de sus pasadas relaciones con el banco; pero, ésa es justamente la barrera

para las MPEs. Solicitar un préstamo a un banco implica altos costos de transacción para las MPEs porque ellas no pueden reunir a bajo costo las garantías para el préstamo (p.e., aval físico, récords contables de la empresa) que hagan viable su análisis individual (Branch 1994 y Sanchez-Schwartz 1996).

Las ONGs son instituciones privadas que proveen algunos bienes públicos no provistos por los gobiernos (Schmidt y Zeitinger varios años). Ellas no son pequeños gobiernos, ni surgen como bancos maximizadores de beneficios privados. La experiencia muestra que usualmente las ONGs no son corruptas, y parte de ellas centra su trabajo en los pobres a través de programas orientados a la iniciativa privada y a los negocios. Ellas son explícitas en su intento por mejorar la situación económica de su grupo objetivo a través de programas de crédito. Las ONGs más exitosas y duraderas son aquéllas cuya orientación ha sido identificar problemas y evaluar resultados, asociado en parte a sus motivaciones institucionales y también a sus relaciones con gobiernos y donantes como contrapartidas (Schmidt y Zeitinger, op. cit.). Sin embargo, muchas ONGs han tenido dificultades para moverse hacia la autosostenibilidad, después de la relativa facilidad encontrada para iniciar sus actividades. Por lo general las ONGs no son reguladas, muchas veces carecen de experiencia financiera, y usualmente también carecen de sólidas estructuras de organización y control interno para innovar el estilo de trabajo de su personal. Pese a haber sido el canal usual de fondos de donantes, muchas ONGs enfrentan actualmente problemas para moverse hacia la autosostenibilidad y eficiencia institucional (Schmidt y Zeitinger, op. cit.).

Las cooperativas de crédito tienen diversas ventajas comparativas al vender productos financieros para las MPEs (Branch 1994). Ellas pueden no exigir garantías formales más allá del capital del miembro y de sus garantes firmantes, con lo que reducen costos de transacción y permiten préstamos pequeños y de corto plazo, ad hoc para las MPEs. La membresía local de la cooperativa y las relaciones interpersonales, así como el uso de información local y la presión de grupo para la selección y la obligación de repago, permiten contratos flexibles de préstamos. Estas cooperativas pueden financiar sus préstamos con los depósitos y la participación de capital de sus miembros. Para un donante, el diseño tradicional de una cooperativa de crédito tiene severas deficiencias para llegar a ser una institución potencialmente autosostenible (Chaves 1996). La propiedad, difusa y debilitada por el

principio de un voto por miembro, no crea incentivos para los administradores para monitorear a los prestatarios o para obligar al cumplimiento de los contratos. Históricamente las cooperativas de crédito han fracasado bajo el dominio de los prestatarios, y han florecido sólo cuando han sido fuertemente subsidiadas o reguladas a través de agencias o federaciones nacionales.

Rol de los Promotores en Crear Incentivos

Gobiernos y donantes pueden jugar un rol en crear incentivos conducentes a la autosostenibilidad, a través de diversas acciones. Adoptando una actitud de inversionistas, ellos pueden tener más incentivos para ganar y usar criterios de riesgo y retorno, a fin de promover la autosostenibilidad de la institución. Más importante que medir el monto de sus desembolsos, su interés radicará entonces en medir la calidad de las decisiones que la institución adopta por su desempeño a largo plazo. Las acciones de los promotores pueden ser diversas, como participación en el Directorio, medición de los incentivos, y un análisis de los efectos de incentivos que sus propios fondos generan. Aquí veamos cómo medir tales incentivos a la autosostenibilidad.

Medir los incentivos induce a mejorarlos, al enfatizar su importancia y proveer una base para cambios institucionales. Así, la historia y el acta de constitución de la institución pueden informar en qué medida se ha incentivado la autosostenibilidad. Preguntas relevantes sobre la historia institucional pueden incluir:

- ¿Por qué surgió la institución?
- ¿Quién concibió la institución y con qué propósito?
- ¿Qué clientes usan los productos ofrecidos por la institución?

El acta constitucional puede revelar los objetivos oficiales. Este puede además delinear el rol y composición del directorio, y describir procedimientos explícitos de regulación y auditoría interna. Medir incentivos también significa examinar la estructura de propiedad de la institución, y su orientación hacia la obtención de beneficios. Si la capitalización se basa en el capital de propietarios cuyo propio dinero está en riesgo, ello puede significar una mejor estructura de incentivos que otras. Los resultados de tales incentivos se observan en el nivel de eficiencia operativa (en base al nivel de cartera

morosa, seguimiento de moras y repagos, provisión para pérdidas por incobrables, manejo de activos y pasivos, recuperación de la cartera morosa).

Los incentivos pueden ser medidas explícitas para mantener motivado al personal (BID 1994). Así, los incentivos para oficiales de crédito son cruciales porque la recuperación de los préstamos depende mucho de su intuición. La experiencia de los programas de crédito en Indonesia indica que una institución hace bien en ofrecer buenas perspectivas profesionales a empleados. Incentivos efectivos pueden incluir: aumentos por antigüedad y experiencia, pensiones y mecanismos internos de promoción y ascensos basados en el cumplimiento de tareas en beneficio de la rentabilidad de la MIFI (Chaves y González Vega 1996), bonos a empleados basados en criterios cuantificables de desempeño, entre otros, basados en el desempeño de equipo. Ellos motivan un monitoreo institucional saludable.

Los indicadores para medir incentivos para alcanzar autosostenibilidad y para alcanzar el grupo meta son también cruciales. La composición de las obligaciones o pasivos de la institución, puede ser el mejor indicador de autosostenibilidad. Por lo general, cuanto más diversificadas son las fuentes de financiamiento y mayor la proporción de depósitos, mayores son los incentivos a la autosostenibilidad. Movilizar depósitos incrementa la estabilidad institucional y reduce interferencias, puesto que los depósitos pueden estar disponibles en montos mayores y ser más confiables que los fondos externos a la institución. Además, los depósitos incrementan los fondos disponibles para el crecimiento, prerequisite para la autosostenibilidad. También el que la institución dependa de depósitos frecuentemente la induce a una actitud de mayor cercanía al mercado local.

El mejor indicador del alcance al grupo objetivo es la disponibilidad de productos diseñados en función de las demandas específicas de los clientes, antes que en creencias a priori sobre necesidades de crédito. Los productos financieros son contratos multidimensionales, y tales dimensiones, así como el método para su distribución, tienen que coincidir, como un engranaje, con los flujos de efectivo de los clientes. Los préstamos con características y períodos adecuados a los requerimientos de las MPES y a precios que permitan la autosostenibilidad de la MIFI atraerán a las MPES, mientras que unidades más grandes o ricas elegirán otros productos más apropiados para ellos, provenientes de otras fuentes.

En base a las experiencias exitosas observadas, se puede decir que las dimensiones contractuales apropiadas para productos financieros para las MPEs son:

- periodos cortos,
- tamaños pequeños,
- con garantías flexibles, sean avalados por bienes o por el carácter de los solicitantes,
- puntualidad del desembolso,
- sistema de repago adecuado al flujo de efectivo de los clientes,
- altas tasas de interés por depósitos y por préstamos,
- bajos costos de transacción,
- convenientes instrumentos de depósitos líquidos.

Por último, un indicador importante del alcance al grupo objetivo de clientes pobres es el porcentaje de clientes que reciben segundos o terceros préstamos. Este es un indicador de la satisfacción del cliente con el producto final. Esta medida es barata y útil para mostrar el alcance sostenido del grupo objetivo (Schreiner 1997).

6. PRODUCTOS FINANCIEROS, TECNOLOGÍAS FINANCIERAS Y DE ORGANIZACIÓN

El diseño de productos financieros debe considerar tanto su uso por las MPEs como su contribución a la autosuficiencia institucional. Por el lado de la oferta, las MIFIs desean productos que puedan ser administrados a costos mínimos. Por el lado de la demanda, las MPEs desean productos que se adecuen a sus requerimientos de capital y a su flujo de caja. Los que diseñan productos financieros para las MPEs deben considerar tanto la oferta como la demanda, preguntándose no sólo “¿Qué demandan los clientes?”, Si no también “¿Qué se puede ofrecer en base al criterio de cubrir costos?” (Lepp 1994).

Por el lado de la oferta, el diseño de sistemas financieros orientados a grupos meta debe permitir que los costos por distribución de tales servicios sean cubiertos con el ingreso que ellos generan (Lepp 1994). Sin embargo, aun una institución autosostenible no puede elevar precios unilateralmente porque la demanda efectiva puede desaparecer (Krahnén y Schmidt 1994). Por

ello, sólo la solidez de la institución de microfinanzas y la calidad de las innovaciones empresariales que financia le permitirán atender sus propias necesidades institucionales (BID 1994).

Las MPEs, en el lado de la demanda, desean productos con tasas adecuadas de interés y bajos costos de transacción. Los diseñadores de productos tienen que distinguir entre la demanda potencial expresada por respuestas a preguntas hipotéticas en entrevistas, y la demanda efectiva expresada en compras en el mercado. No se puede separar la pregunta de qué tipo de servicios financieros para MPEs se quisiera tener, de la pregunta de qué tipo de servicios financieros ellas pueden pagar (Lepp 1994).

En el resto de la presente sección discutimos condiciones para la implementación de productos financieros, tecnologías financieras y tecnologías organizacionales compatibles con los requerimientos de oferentes y demandantes de servicios financieros para MPEs.

Las Microempresas como un Sector Heterogéneo de Demanda

La diversidad del sector de MPEs implica heterogeneidad en su demanda por crédito. Diferentes MPEs tienen diferentes flujos de caja, y diferentes flujos de caja requieren a su vez de diferentes productos financieros. Así, no todos los tipos de demanda son satisfechos por una institución financiera que se concentre en préstamos de gran volumen, de corto plazo, para capital de trabajo y orientados a grupos solidarios. Según tamaño de empresa, las MPEs y su demanda por productos financieros pueden ser clasificados en un continuum: las actividades generadoras de ingreso aparecen como las más pequeñas, las microempresas en el medio, y las pequeñas empresas como las más grandes, al final (Waterfield 1994).

Siguiendo esta clasificación operativa, las MPEs pueden ser:

Actividades Generadoras de Ingresos (AGIs), que se realizan en hogares al borde de la subsistencia, que se dedican a tiempo parcial a actividades estacionales suplementarias. Por lo general, las AGIs emplean sólo al empresario, y poseen menos de US\$ 500 en activos. Con diversas fuentes de ingreso, el empresario usa los ingresos netos de sus AGI para consumo, sin mayor reinversión. Las unidades de AGIs utilizan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital de trabajo, y por tanto son capaces de y están

dispuestas a pagar altas tasas de interés, si el préstamo les es accesible y oportuno.

Microempresas (MEs), que son más grandes que las unidades involucradas en AGIs, teniendo usualmente menos de 10 empleados y menos de US\$ 10,000 en activos. La ME es fuente principal de ingresos para la familia del empresario, y los beneficios son parcialmente reinvertidos, y en parte consumidos. Las MEs demandan productos financieros más flexibles que las AGIs, porque ellas financian tanto capital de trabajo como capital fijo. Las inversiones en activo fijo requieren préstamos más grandes, con mayores periodos de vencimiento, y en consecuencia, los prestatarios pueden pagar tasas de interés más bajas que aquellas aceptadas por las AGIs, y aun mayores que las tasas de la banca comercial.

Pequeñas Empresas (PEs), que son unidades más grandes que las MEs, usualmente tienen menos de 50 trabajadores y menos de US\$ 100,000 en activos. Por lo general, una PE es la fuente principal de ingresos del empresario, y sus beneficios o ingresos netos son reinvertidos para su futuro crecimiento. La demanda de estas unidades por productos financieros difiere de aquella de las AGIs y de las MEs. Las PEs demandan préstamos más grandes, por mas largos periodos, y son mejor atendidos por la banca comercial. Como otros prestatarios de la banca comercial, las PEs pueden ofrecer garantías en activos físicos y enfrentar tasas comerciales de interés.

La anterior clasificación operativa (Waterfield 1994) según tamaño de empresa no agota todas las dimensiones de la demanda de las MPEs por productos financieros. Por ejemplo, un análisis de la demanda por sectores o subsectores es conveniente, debido a que diferentes tipos de MPEs operan en diferentes mercados. El diseño de productos también puede variar de acuerdo a si una MPE opera en producción, servicios o comercio; o si la unidad es rural o urbana; o si es que el préstamo es utilizado para activos fijos, capital de trabajo, consumo o una combinación de ellos. También el diseño de productos puede depender de si la unidad produce continuamente o sólo a pedido; de si el prestatario es hombre o mujer; o de si el prestatario ha sido o no prestatario anteriormente.

Una caracterización de la heterogeneidad de las MPEs, basada en un análisis sectorial detallado de estas unidades, puede llevar a implicancias específicas sobre el diseño de productos financieros, tal como lo ha mostrado

la experiencia inicial de las Cajas Municipales del Perú (Lepp 1994). Similares a las características observadas en el resto de América Latina, hacia 1994 se observa en Perú que la presencia de MPEs es muy importante, con 45% de la fuerza de trabajo en firmas de menos de cuatro personas. Los trabajadores en MPEs no tiene seguro ni pensiones, y dos tercios gana menos de US\$ 50 por mes. Mujeres, niños, y ancianos constituyen la mayor parte de su fuerza laboral. Según actividad económica, las MPEs se dedican principalmente a: comercio al detalle (55%), producción de bienes de consumo (18%), servicios (17%) y construcción (7%). La mayor parte de las MPEs no están oficialmente registradas, y muchas veces no hay diferencia entre empresa y hogar. Estas unidades por lo general no tienen una contabilidad formal, ni garantías aceptables por los bancos, y obtienen retornos mensuales al capital bajos (p.e. 10%). La mayoría de estas MPEs es financiada no sólo por préstamos sino también por ahorros de los microempresarios. Un diseño de productos financieros adecuado para las MPEs peruanas en este contexto debiera considerar que (Lepp, op. cit.):

- gran parte de la demanda de préstamos de las MPEs de comercio y servicios es para capital de trabajo,
- buena parte de los préstamos no son para expansión, sino para sustituir otros préstamos de fuentes más costosas,
- las MPEs demandan préstamos no sólo para necesidades de sus empresas, sino también para emergencias familiares de liquidez,
- los préstamos requeridos son pequeños y por corto plazo,
- las MPEs no tienen excedentes apreciables, y sus depósitos sirven como pagos de seguro a ser asumidos en casos de emergencia.

La Oferta Homogénea

A fin de llegar a ser autosostenibles, los proveedores de servicios financieros para MPEs enfrentan dos obstáculos al reducir costos. Primero, la institución no puede generar información sobre las posibilidades de repago de un prestatario, sin incurrir en costos significativos. Segundo, las MPEs no pueden proveer garantías financieramente sólidas que redujeran la necesidad de recoger tal información.

Las instituciones MIFIs se han orientado a ofrecer productos homogéneos para reducir los problemas provenientes de la información imperfecta y la falta de garantías, en tanto que han tratado de obtener tasas de repago suficientemente altas como para cubrir sus costos. El objetivo de la institución al diseñar productos usualmente no es ajustarse a la heterogeneidad de la demanda de las MPEs, más bien resolver los problemas serios de información vinculados a los préstamos para la actividad empresarial de las MPEs (Lepp 1994). Las instituciones tienen buenas razones para ofrecer contratos homogéneos. Las solicitudes y procedimientos estandarizados de préstamo permiten que la toma de decisiones y la responsabilidad sean descentralizadas y a costo mínimo. Del mismo modo, basar las decisiones en criterios inmediatamente verificables, tales como el valor de un bien prendable, una garantía de grupo, o una historia de repago, es más barato que evaluar colaterales o analizar el plan de un negocio (Otero y Rhyne 1994). Los productos financieros especializados elevan los costos de la institución asociados al entrenamiento de personal, la adquisición de sistemas de cómputo y el mayor control financiero.

Aunque la demanda es heterogénea, la oferta homogénea aún puede apoyar la actividad económica de las MPEs, porque lo pertinente para los microempresarios son los recursos finalmente disponibles y el uso que les dé. Aun los contratos estandarizados de préstamo no pueden controlar el uso de los recursos que proveen. Los recursos provenientes de un préstamo no son distinguibles de los que provienen del trabajo del empresario. Los agentes racionales usarán los recursos disponibles donde el retorno sea el más alto, independientemente del origen de los recursos. Por ello, ignorar posibles problemas de fungibilidad o desvío en el uso del dinero daña tanto al prestamista como al prestatario (Adams y von Pischke 1992). Intentos serios de controlar la utilización del préstamo crea costos con los que ninguna institución financiera autosostenible puede lidiar, en tanto que restricciones exitosas en tal uso distorsionan las decisiones de los prestatarios. Si los donantes desean asegurarse que los préstamos de una institución financiera tengan un efecto neto positivo en el sector y la sociedad, ellos deberán preocuparse por el repago del préstamo antes que por el uso del mismo. Solicitar y conseguir un préstamo sólo puede ser conveniente para un prestatario racional si tal préstamo mejorará su bienestar, sea que lo use para comprar un horno para su panadería o para comprar un pastel de cumpleaños. Para el intermediario, un préstamo es conveniente sólo si éste es repagado.

Diseño para asociar Oferta y Demanda

Los préstamos y depósitos son definidos por sus condiciones. Los elementos de diseño de un préstamo incluyen su tamaño, plazo, monto promedio del préstamo por pagar, pago periódico promedio, ubicación temporal de desembolsos y repagos, y la forma de pago, en efectivo o especie. Veamos algunos elementos pertinentes para que no ocurra un desencuentro entre oferta y demanda de productos financieros para MPEs.

Costos de préstamos: Para un prestatario, los costos de prestarse incluyen: tasa de interés real efectiva, costo de oportunidad del tiempo utilizado en la solicitud y el repago, los pagos por debajo de la mesa, los costos de adecuación por garantías o colaterales, y el costo de oportunidad de ahorros forzados o restricciones en el uso del préstamo. Además, para préstamos en grupos, también hay que incluir costos por la formación, mantenimiento y monitoreo de los grupos (BID 1994). En el caso del prestamista, éste incurre en costos por: adquirir y manejar los fondos, clasificar a los solicitantes, monitorear y garantizar o reforzar el repago, e implementar acciones legales cuando el repago no se realiza.

Diseño de contratos apropiados de préstamos: Préstamos pequeños y de corto plazo son usualmente los adecuados para las MPEs. Es más probable que, para el cliente, tal estructura de términos y condiciones coincida con su flujo de caja. Si un proyecto es dudoso, es más fácil para los prestatarios repagar montos pequeños con fondos de fuentes informales o de ahorros, antes que pagar grandes préstamos. Para el prestamista, los préstamos que son pequeños y de pronto vencimiento se adecuan al tamaño y términos de su deuda, cuando los préstamos son financiados con depósitos de corto plazo. Préstamos pequeños significan menor daño si éstos no son repagados. Además, préstamos de corto plazo revelan más rápidamente el carácter del prestamista, sin tener que esperar largos periodos para conocer la actitud de repago del cliente.

Contratos de préstamos adecuados para MPEs deben ser garantizados no por garantías físicas, sino por presión social o por el valor de acceso continuo al crédito. Esto encaja bien con las MPEs porque ellas usualmente no pueden suministrar colaterales tangibles. Tales garantías inducen al repago efectivamente porque las MPEs operan en un ambiente carente de una red segura; estas garantías sociales implican una línea continua de crédito, así

como buen desempeño económico y reputación en la comunidad. Estas garantías sociales o de reputación benefician a los prestamistas a través de menores costos de selección y cobro. Aunque los colaterales físicos y el análisis reducirían mejor el riesgo de no repago, estas garantías sin colaterales son apropiadas también para el prestamista, pues es alto el costo de analizar la viabilidad de los proyectos de las MPEs, y es relativamente bajo el costo de no repago de un único préstamo pequeño. Asumir el cuidado de un colateral físico puede costar más que su propio valor, con amenaza consiguiente a la credibilidad del prestamista, si el cuidado no es efectivo. Una institución puede evitar errores costosos si induce el repago a través del otorgamiento sólo de préstamos pequeños a los que se prestan por primera vez, garantizando la posibilidad de solicitar préstamos mayores a quienes repaguen tales préstamos pequeños.

Los contratos apropiados de préstamos para MPEs pueden tener tasas de interés altas, pero bajos costos de transacción. Para el prestamista (Riedinger 1994), las tasas de interés relativamente altas promueven la cobertura de los costos, racionan los préstamos de modo más transparente que incurriendo en costos de transacción, y desalientan a los prestatarios que están fuera del grupo objetivo. El prestatario prefiere altas tasas de interés con préstamos disponibles, antes que ningún préstamo disponible (Krahen y Schmidt 1994). La demanda de préstamos por parte de las MPEs depende más del acceso rápido y conveniente, y menos de las tasas de interés (Interdisziplinäre Projekt Consult 1994, Riedinger 1994). Para el prestatario los costos de transacción son más relevantes que la tasa de interés, pues usualmente los costos de transacción superan a las tasas de interés, especialmente en el caso de préstamos pequeños. Y, bajos costos de transacción para el prestatario usualmente implican bajos costos de transacción para el también prestamista.

Costos de los Depósitos: Los instrumentos de depósitos pueden ser caracterizados por: su tamaño mínimo, la tasa de interés real efectiva, y los límites sobre retiros imprevistos. Los depositantes ganan intereses e incurrir en costos de oportunidad y de transacción, en tanto que la institución paga intereses y utiliza los recursos en el manejo de liquidez, mantenimiento de sucursales, llevando la contabilidad, y pagando salarios. Los servicios de depósito son costosos para la institución financiera. El problema de la información se revierte porque ahora la institución debe proveer a los depositantes con garantías e información para ganar su confianza. Las instituciones deben

acumular capital de confianza y una reputación de seguridad y fortaleza. Esto requiere inversión en edificios seguros, en personal de seguridad, y en mercadeo y publicidad. Además, es alto el costo por interés y por el manejo de múltiples depósitos pequeños. Los esfuerzos administrativos deben incrementarse para hallar reinversiones con retornos suficientemente altos, como para cubrir estos costos y para manejar con seguridad, la liquidez que permita enfrentar los retiros. Aceptar depósitos también significa aceptar regulación y asumir los costos de lidiar con ellos (Lepp y von Pischke varios años).

Diseño de contratos apropiados de depósito: Para las MPEs, los instrumentos apropiados de depósito deberían permitir: retiros irrestrictos, bajos niveles mínimos de depósito, bajos costos de transacción y altas tasas de interés. El acceso inmediato permite que los depósitos funcionen como un seguro para las MPEs. Las transacciones más frecuentes y pequeñas, que caracterizan los ahorros de las MPEs, requieren bajos depósitos mínimos, bajos costos de transacción y altas tasas de interés, para hacerlos valiosos y para que los potenciales depositantes encuentren atractivo depositar en estas MIFIs. Aunque los depósitos son costosos tanto para la institución como para el cliente (Bredenbeck 1997), y aunque el efecto de un único préstamo es mayor que el efecto de un único depósito, instrumentos bien diseñados de depósito probablemente tienen mayor potencial para promover el desarrollo del sector de MPEs, que el que lo tienen contratos bien diseñados de préstamos. Hay más MPEs que tienen depósitos formales, que MPEs que tienen préstamos formales (Lepp 1994). Los depósitos ayudan a una MPE dada, aun si la misma MPE no demanda un préstamo en ese momento, porque las facilidades de depósito autofinancian y protegen tales ahorros de gastos dispendiosos que los microempresarios están dispuestos a evitar. Los depósitos también mejoran la capacidad de una MPE para asegurarse préstamos informales. Finalmente, los depósitos son importantes para las MIFIs porque las proveen de una fuente sostenible de fondos.

Técnicas de Distribución de Productos Financieros para MPEs

Los métodos de distribución de las instituciones financieras que atienden a MPEs deben satisfacer las necesidades tanto de las instituciones como de los clientes, tal como los productos financieros a ser distribuidos. Los

métodos de distribución incluyen el conjunto de sistemas y procedimientos que una institución desarrolla para distribuir sus servicios a los clientes (Waterfield 1994 y González Vega et al. 1997). Así, la tecnología de distribución de crédito tiene que ir a la par con el análisis de préstamos, aprobación, desembolso, monitoreo y cobranza (Interdisziplinare Projekt Consult 1994). Por lo general, técnicas apropiadas para las finanzas de las MPEs no deben ser las mismas que las utilizadas por las instituciones comerciales. Las técnicas de desembolso de crédito se pueden categorizar en base a dos dimensiones, como integradas o minimalistas, y como individuales o de grupo (BID 1994).

Tecnología integrada versus minimalista: La tecnología integrada sujeta los préstamos a la provisión de servicios técnicos y de entrenamiento. Estos servicios (no financieros) pueden incluir: asesoría ingenieril, tales como decirle a un zapatero como hacer mejor los zapatos; enseñanza en contabilidad y técnicas administrativas; organización de asociaciones, para eliminar problemas friccionales entre oferentes y demandantes, proveyendo información sobre intermediarios financieros, conectando a compradores y vendedores, ubicando fuentes de insumos, u organizando ferias comerciales de tecnología apropiada para MPEs. Los servicios no financieros se han desarrollado fuera del mercado, y la demanda por servicios integrados es por lo general desconocida, a menos que el prestatario pague voluntariamente un monto para cubrir los costos. Por el lado de la oferta, la provisión más valiosa de las instituciones ha sido en entrenamiento contable y aspectos técnicos generales. Sin embargo, se sugiere a las instituciones no mezclar provisión de servicios financieros y no financieros (Interdisziplinare Projekt Consult 1994).

La técnica minimalista intenta recortar costos administrativos en base a la especialización, bajo la consideración que pequeños préstamos no brindan grandes retornos al prestamista. El método se basa en aplicaciones y análisis simplificados, rápido desembolso, corto plazo, y préstamos repetidos. Los préstamos son de tamaño apropiado para las MPEs, están sujetas a altas tasas de interés y los empresarios pagan sólo por el préstamo, y no por servicios no financieros integrados.

Tecnología de préstamos de grupo versus individual: La técnica de préstamos individuales se basa en el análisis del plan de negocios y/o el carácter de un individuo. Esta técnica parece apropiada para préstamos relativamente grandes y de largo plazo (p.e.: digamos de más de US\$ 600 y mayor

a 6 meses), y para inversiones en infraestructura o en activos fijos (Waterfield 1994). Los préstamos más grandes por lo general proveen de márgenes pequeños, y así las economías de escala requeridas por su uso lo hace apropiado en áreas densamente pobladas. El préstamo individual tiene problemas en su implementación para el sector de MPEs porque es costoso para el prestamista, lo que incrementa el tamaño mínimo de préstamos. Es difícil entrenar a oficiales de préstamos para que decidan prestar en base al análisis individual de la MPEs. Además, la inestabilidad de la MPE individual, y la frecuente entrada y salida de las firmas dentro del sector de MPEs puede hacer irrelevante aun el análisis más sólido.

La técnica de préstamos a grupos solidarios substituye la selección y el monitoreo del prestamista individual por la selección y presión de los líderes del grupo. La institución toma ventaja de las estructuras de incentivos ya instituidas por el grupo, castigando el no pago de uno de los miembros con la negación de acceso a futuros préstamos para todos los miembros del grupo. Parece que estos grupos de solidaridad son apropiados para préstamos pequeños y cortos (p.e.: entre US\$ 80 y US\$ 500, y por plazos de dos a seis meses). Los grupos de solidaridad son especialmente apropiados para: poblaciones homogéneas, préstamos continuos y de corto plazo, clientela incapaz de proveer otro tipo de garantías, y actividades comerciales con rápido cambio de inventario (Waterfield 1994). Los préstamos a grupos de solidaridad no son siempre efectivos. La selección y presión del líder del grupo funcionan mejor en contextos sociales estables, con una población cerrada, homogénea, y estable. Aunque el método reduce costos de transacción del prestamista, estos costos no son eliminados sino mas bien incrementados y desplazados a los prestatarios.

Los préstamos a grupos multiplican el número de prestatarios, lo que puede complicar la provisión integrada de servicios no financieros. La mejor experiencia para MPEs usando la tecnología de préstamos a grupos es Grameen Bank de Bangladesh, que encuentra que los grupos son útiles para producir economías de escala en la distribución de servicios no financieros y entrenamiento (Khandker 1996 y Hossain 1988). El Grameen Bank evita préstamos agrícolas en favor de préstamos a actividades no agrícolas porque en éstas últimas el dinero circula más rápidamente.

Una Referencia a los Bancos Comunales

Estos bancos utilizan tecnología minimalista para proveer préstamos y depósitos de tamaño adecuado para las MPEs. En muchas experiencias, las mujeres de una comunidad administran y garantizan colectivamente un préstamo-semilla proveniente de un donante (Holt 1994). Los subpréstamos iniciales son pequeños, no orientados a un grupo meta, repagados rápidamente, y regidos por tasas de interés comercial. El tamaño de los subpréstamos siguientes depende de la historia de depósitos y repagos del prestatario. Idealmente, los fondos de los donantes llegan a ser superfluos conforme el tamaño de los préstamos y los niveles de depósito crecen con el tiempo. Estos bancos comunales son una tecnología, no una forma institucional. El método parece apropiado para préstamos muy pequeños y por periodos muy cortos (p.e.: entre US\$ 50 y 300, y por plazos entre cuatro y seis meses, Waterfield 1994), y funciona bien en áreas rurales con bajas densidades de población, siendo los préstamos útiles para agricultura o para capital de trabajo.

Las principales debilidades de esta tecnología (Holt 1994 y Interdisciplinare Projekt Consult 1994) son:

- estrategia minimalista para transacciones muy pequeñas, que no puede garantizar auto-suficiencia institucional,
- en tanto se establecen libremente, los bancos comunales no se benefician de regulaciones externas, seguros de depósitos, ni acceso a prestamistas de banca de segundo piso,
- sus servicios integrados no son compatibles con el método minimalista,
- la distribución de todos los beneficios o ingresos netos impide la acumulación de capital institucional,
- caídas en ahorros de los miembros y la alta rotación de los miembros retarda el crecimiento de estos bancos en la práctica,
- cronogramas fijos para el repago de los préstamos por lo general no están adecuados al flujo de liquidez de los prestatarios,
- la alta concentración geográfica incrementa el riesgo,
- los miembros de la comunidad carecen de calificación en el manejo de liquidez y estimación del riesgo.

Un catálogo de productos financieros

Las MPEs demandan por lo general productos financieros utilizando financiamiento formal de sus proveedores de insumos, ahorros propios, depósitos y préstamos de instituciones financieras formales. Además, las MPEs también podrían utilizar contratos por alquiler y factoraje de sus cuentas por cobrar si estos servicios financieros estuvieran difundidos. Veamos algunos de estos productos.

Depósitos: Estos pueden ser: cuentas en libretas de ahorro (sin restricciones de retiro), y depósitos a plazo (que prohíben retiros antes de una fecha convenida, salvo aviso previo). Aunque las cuentas con libreta bancaria pagan menores tasas de interés, ellas son generalmente más útiles para las MPEs debido a sus menores montos mínimos y carácter más líquido, lo que permite que estas cuentas sean como un seguro o sustitutos de cuentas corrientes. De otro lado, las instituciones generalmente prefieren depósitos a plazo por el mayor monto que involucran, por la simplificación en administrar la liquidez, y por la menor competencia de otros intermediarios.

Cuentas corrientes: Estas no son atractivas para ser ofrecidas por las MIFIs a las MPEs porque como servicios de pago, estos no serían utilizados tanto por las MPE como por asalariados de relativamente mejor ingreso. Además, si las MPEs usan cuentas corrientes, ello implicaría para las MIFIs mantener una mayor razón de liquidez y mayor infraestructura física para vincular a sus agencias. Las cuentas líquidas de libretas bancarias pueden ser un sustituto funcional de la cuenta corriente para las MPEs.

Préstamos: Como se ha visto anteriormente, las MPEs obtienen préstamos tanto de intermediarios formales como de informales. Probablemente los préstamos informales de familiares y amigos, así como de ahorros personales, atiendan la mayor parte de la demanda de las MPEs. Estas relaciones reducen los costos de financiamiento al juntar riesgos de prestamista y prestatario, reduciendo asimetrías de información, y creando monitores cercanos a la MPE cuyo propio dinero esta en juego. El uso exclusivo de financiamiento informal puede no ser óptimo porque sin intermediación entre unidades deficitarias y con excedentes, la capacidad de ahorro del individuo o de la familia limita la inversión de la unidad.

Crédito de proveedores: Este es importante para el financiamiento de

muchas MPEs. Estos préstamos de proveedores minimizan el riesgo porque son desembolsados frecuentemente en insumos o productos en consignación, basados en el conocimiento de carácter personal, y atados a un conjunto de relaciones empresariales y sociales. El crédito de proveedores tiene pocos problemas de repago, y puede promover relaciones de subcontrato con las MPEs involucradas.

Arriendo: Como una innovación financiera para MPEs, el arrendamiento puede facilitar el acceso de las MPEs a activos fijos que de otro modo requerirían grandes inversiones. Un préstamo solo por el monto del arrendamiento y no por el costo total puede ser más factible (Hanson 1993). El arrendatario puede tener incentivos a negociar con MPEs, como con otras firmas, si puede retener la propiedad del equipo si estas MPEs no pagan. El arrendamiento es adecuado para activos de fácil cambio de propiedad y reventa, tal como equipo de construcción o vehículos.

Factoraje: Aplicado a cuentas por cobrar, puede ser otra innovación financiera útil para que la MPE acceda a servicios bancarios, según como sea clasificado en el rango de crédito que las instituciones financieras hacen de sus clientes. Si un intermediario financiero hace un préstamo garantizado a una tasa de descuento por las cuentas por cobrar de una MPE, lo que importa es la capacidad crediticia de tal intermediario subcontratante, no la capacidad de pago de la MPE.

Possible Rol de Donantes y Autoridades de Política en la Tecnología Financiera y Organizacional

Las autoridades de política y los donantes pueden tener un rol en el desarrollo de los productos financieros que satisfacen el doble objetivo de autosuficiencia y uso por parte de las MPEs. Sin embargo, ese rol se liga a la promoción de instituciones financieras autosostenibles más que a la promoción directa de productos específicos. Los donantes tienen ventajas comparativas para construir instituciones a través de asistencia técnica, y un objetivo de autosuficiencia llevará a productos que satisfagan tanto a oferentes como a demandantes.

Por el lado de la oferta, los donantes pueden apoyar acciones que ayuden a resolver problemas de información, como la implementación de

agencias de clasificación de crédito, entrenamiento a oficiales de crédito, y mejora en los sistemas de manejo de información.

Acciones efectivas en el lado de la demanda son poco claras porque la demanda es la agregación de una multitud de MPEs individuales con quienes las autoridades de política o los donantes no tienen relaciones directas. Posibles acciones factibles incluyen: creación de incentivos dentro de las instituciones, para mantenerlas orientadas a las MPEs, aun cuando éstas evolucionen hacia la autosuficiencia; financiamiento de investigaciones sobre mejores metodologías para entender la demanda efectiva de las MPEs por productos financieros; financiamiento de estudios sobre productos que las instituciones informales proveen a las MPEs.

La movilización de depósitos puede ser estimulada por autoridades de política y donantes, auspiciando y financiando estudios de investigación sobre tecnologías para: remisión de depósitos desde el extranjero, implementación de técnicas mejoradas de banca móvil, diseño de campañas e incentivos (p.e. rifas mensuales o anuales) para promover ahorros, entre otros aspectos.

7. CONCLUSIONES

La demanda es tan importante como la oferta. Los incentivos, tanto como los clientes, afectan al desempeño de una institución que provee de servicios financieros a las MPEs. Los intermediarios financieros pueden y deben ofrecer depósitos y préstamos. Los clientes están interesados tanto en los costos de transacción como en las tasas de interés. Los mercados matan a unas instituciones y conciben otras nuevas, al margen de los esfuerzos exógenos por mantener a todos en operación. Las autoridades de política así como los donantes necesitan disciplinar sus esfuerzos, no para contrarrestar los resultados de mercado, para complementarlos, coadyuvando al surgimiento y sostenibilidad de instituciones financieras adecuadas a los requerimientos de las MPEs.

En términos de productos financieros, la atención a los requerimientos de las MPEs se logra no con desembolsos para préstamos dirigidos a propósitos per se de elevar la producción de unas MPEs, con la provisión adecuada de productos, cuyos términos y condiciones sean valiosas por las

MPE que encuentra como mejor opción justamente elevar su producción. Si otros agentes destinan tal préstamo a otros usos y lo pueden repagar, nada lo evitará. Aun otros agentes hacen depósitos en vez de adquirir más préstamos. En términos de política económica, es más funcional para las MPEs no la promoción de depósitos y préstamos dirigidos específicamente a MPEs, la promoción de micro y pequeños depósitos y préstamos.

REFERENCIAS

- ADAMS, Dale W.
1994 "Altruistic or Production Finance: A Donor's Dilemma", *Economic and Sociological Occasional Paper* N° 2150. Programa de finanzas rurales, Departamento de Economía Agrícola, The Ohio State University.
- ADAMS, Dale W, y J.D. von Pischke
1992 "Microenterprise Credit Programs: Déjà Vu", *World Development*, Vol. 10, N° 20, pp. 1463-1470.
- ADAMS, Dale W, y DELBERT A. Fitchett
1994 *Informal Finance in Low-Income Countries*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- ADAMS, Dale W, Douglas GRAHAM y J.D. von Pischke
1984 *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder: Westview Press.
- ALFARO, Luis Noel
1996 *Sustainability and Outreach of Development Financial Institutions For Micro and Small Business*, tesis doctoral sin publicar, The Ohio State University.
- ARDENER, Shirley
1964 "The Comparative Study of Rotating Credit Associations", *Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Scotland*, Vol. 94, N° 2, pp. 201-229.
- BENJAMIN, McDonald P. Jr.
1994 *Credit Schemes For Microenterprises: Motivation, Design*,

and Viability, tesis doctoral sin publicar, Georgetown University.

BESLEY, Timothy

1994 "How Do Market Failures Justify Intervention in Rural Credit Markets?", *World Bank Research Observer*, Vol. 9, N° 1, pp. 27-47.

BOUMAN, F.J.A.

1977 "Indigenous Savings and Credit Societies in the Third World: A Message," *Savings and Development*, Vol. 4, N° 1, pp. 181-219.

1995

"Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective", *World Development*, Vol. 23, N° 3, pp. 371-384.

BRANCH, Brian

1994 *Guatemala Credit Union Strengthening*, XVIII International Congress, Atlanta, Georgia: Latin American Studies Association, March 10.

BREDENBECK, Kirsten

1997 "Savings Mobilization: Lessons From the Peruvian Municipal Savings Banks In Trujillo and Sullana", *Savings and Development*, Vol. 21, N° 1, pp. 87-107.

BID

Véase Inter-American Development Bank.

CERMEÑO, Rodolfo

1997 "Caída del Ingreso Real, Recesión del Sector Moderno y Expansión del Sector Informal: Un Enfoque Microeconómico", *Economía* Vol. X, N° 20. Lima.

CHAVES, Rodrigo A.

1994 *The Behavior and Performance of Credit Cooperatives: An Analysis of Cooperative Governance Rules*, tesis doctoral sin publicar, The Ohio State University.

- CHAVES, Rodrigo A., y Claudio GONZÁLEZ-VEGA
1994 "Principles of Regulation and Prudential Supervision and Their Relevance for Microenterprise Finance Organizations", en María Otero and Elisabeth Rhyne, (eds.) *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Conn.: Kumarian Press, pp. 55-75.
- 1996 "The Design of Successful Rural Financial Intermediaries: Evidence From Indonesia", *World Development*, Vol. 24, N° 1, pp. 65-78.
- CHAVEZ, Eliana, y J. CHACALTANA
1994 *¿Cómo se Financian las Microempresas y el Agro?* CEDEP. Ed. Stilo Novo SRL. Lima.
- CHRISTEN, Robert Peck
1989 "What Microenterprise Credit Programs Can Learn From the Moneylenders", *ACCION Discussion Papers Series Document N° 4*.
- 1997 *Banking Services For the Poor: Managing For Financial Success: An Expanded and Revised Guidebook For Development Finance Institutions*. Boston: ACCION International.
- DE SOTO, Hernando
1986 *El Otro Sendero: una Revolución Informal*. Ed. El Barranco. Lima.
- FLEISIG, Heywood, y Nuria DE LA PEÑA
1995 *Argentina: How Problems In the Framework For Secured Transactions Limit Access to Credit In Agriculture*, manuscript, World Bank.
- FRY, Maxwell J.
1988 *Money, Interest and Banking in Economic Development*, Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

GONZÁLEZ VEGA, Claudio

1993 "From Policies, to Technologies, to Organizations: The Evolution of the Ohio State University Vision of Rural Financial Markets", *Economics and Sociology Occasional Paper* N° 2062, The Ohio State University.

1994 "Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor?" *Economics and Sociology Occasional Paper* N° 2169, The Ohio State University.

GONZÁLEZ VEGA, Claudio, y Douglas H. GRAHAM

1995 "State-owned Agricultural Development Banks: Lessons and Opportunities For Microfinance", *GEMINI Technical Report* N° 89, Development Alternatives, Inc. Maryland.

GONZÁLEZ VEGA, Claudio; SCHREINER, Mark; MEYER, Richard L.; RODRIGUEZ-MEZA, Jorge; and Sergio NAVAJAS

1997 "BancoSol: The Challenge of Growth for Microfinance Organizations", pp. 129-170 in Hartmut Schneider (ed.), *Microfinance for the Poor?*, Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

GREENWALD, Bruce, y Joseph STIGLITZ

1986 "Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, pp. 229-264

HANSON, Rebecca J.

1993 *An Assessment of the Legal and Regulatory Framework for Enterprises in El Salvador*, Washington, D.C.: The Inter-American Development Bank.

HOLT, Sharon L.

1994 "The Village Bank Methodology: Performance and Prospects", en María Otero y Elisabeth Rhyne, (eds.), *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Conn.: Kumarian Press, pp. 156-184.

HOSSAIN, Mahabub

1988 "Credit For Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh", *Research Report 65*, Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.

IAF Inter-American Foundation

1993 *1993-In Review Report*, Arlington, Virginia.

INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK

1994 *Technical Guide for the Analysis of Microenterprise Finance Institutions*, Microenterprise Division, Washington, D.C.

INTERDISZIPLINARE PROJEKT CONSULT GMBH

1993 *El Modelo de bancos comunales como alternativa de financiamiento para micro y pequeños establecimientos rurales en Nicaragua: Análisis de las experiencias de los proyectos FINCA-Honduras y CAM-El Salvador.*

1994 *Multilateral Investment Fund Jamaica: Analysis of Microenterprise Financial Services Sector.*

KANE, Edward J.

1984 "Political Economy of Subsidizing Agricultural Credit In Developing Countries", pp. 166-182 en Dale W Adams, Douglas H. Graham, y J.D. von Pischke (eds.) *Undermining Rural Development With Cheap Credit*, Boulder: Westview Press.

KHANDKER, Shahidur R.

1996 "Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability", *Asian Development Review*, Vol. 14, N° 1, pp. 97-130.

KRAHEN, Jan Pieter, y Reinhard H. SCHMIDT

1994 *Development Finance as Institution Building: A New Approach to Poverty-Oriented Banking*, Boulder: Westview Press.

- LADMAN, Jerry R. y Ronald L. TINNERMEIER
1981 "The Political Economy of Agricultural Credit: The Case of Bolivia", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 62, pp. 66-72.
- LEÓN, Janina
1991 *Las Microempresas Familiares Urbanas de Lima Metropolitana: un Análisis Económico*. Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 1995 *The Economic Efficiency of Microfinance Institutions*, approved Ph.D. Dissertation Proposal, The Ohio State University.
- LEPP, Anja
1994 *Designing Financial Products for the Microenterprise Sector. A case study: The municipal savings and loan banks in Peru*, paper presentado en el Seminario de Donantes sobre Micro y Pequeña Empresa, organizado por BID/FUNDES. Washington, D.C.: Banco InterAmericano de Desarrollo, Junio 2-3.
- LEVENSON, Alec R. y William F. MALONEY
1996 "The Informal Sector, Firm Dynamics, and Institutional Participation", *Milken Institute for Job and Capital Formation Working Paper* 96-3.
- MCKINNON, Ronald I.
1973 *Money and Capital in Economic Development*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT
1993 *Development Assistance Committee Orientations on Participatory Development and Good Governance*, Paris: OECD.
- OTERO, María y Elisabeth RHYNE
1994 *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Conn.: Kumarian Press.

RHYNE, Elisabeth y Linda ROTBLATT

1994 "What Makes Them Tick? Exploring the Anatomy of Major Microenterprise Finance Organizations", *Serie Monografías* N° 9, ACCION International (versión en español: *La Medición como Herramienta para la Autosostenibilidad*).

RHYNE, Elisabeth y María OTERO

1993 "Developing financial intermediation systems for microenterprises", en *New Directions in Donor Assistance to Microenterprises*. Paris: OECD, pp. 27-34.

RICHARDSON, David C.

1994 "PEARLS: Financial Stabilization, Monitoring, and Evaluation", *World Council of Credit Unions Research Monograph Series* N° 4.

RICHARDSON, David C., LENNON, Barry L. y Brian L. BRANCH

1993 *Credit Unions Retooled: A Road Map for Financial Stabilization. Experiences from the Guatemala Cooperative Strengthening Project*, Madison, Wisconsin: World Council of Credit Unions.

RIEDINGER, Jeffrey M.

1994 "Innovation in Rural Finance: Indonesia's Badan Kredit Kecamatan Program", *World Development*, Vol. 3, N° 22. pp. 301-313.

ROSENBERG, Richard

1994 *Beyond Self-sufficiency: Licensed Leverage and Microfinance Strategy*, manuscrito.

SANCHEZ-SCHWARZ, Susana

1996 *Assortive Matching of Borrowers and Lenders: Evidence From Rural Mexico*, tesis doctoral sin publicar, The Ohio State University.

SCHMIDT, Reinhard H., y C. P. ZEITINGER

1994 *Critical Issues on Small and Microbusiness Finance*, Interdisziplinäre Projekt Consult GmbH.

- 1996 "Prospects, Problems, and Potential of Credit-Granting NGOs", *Journal of International Development*, Vol. 8, N° 2, pp. 241-258.
- 1997 "The Efficiency of Credit-Granting NGOs in Latin America", por publicar en *Savings and Development*.
- SCHREINER, Mark
1997 *A Framework For the Analysis of the Performance and Sustainability of Subsidized Microfinance Organizations With Application to BancoSol of Bolivia and Grameen Bank of Bangladesh*, tesis doctoral sin publicar, The Ohio State University.
- SCHREINER, Mark, y Jacob YARON
1998 *Two Measures of the Private Profitability of Subsidized Development Finance Institutions*, manuscrito, Banco Mundial.
- STIGLITZ, Joseph E.
1993 "The Role of the State in Financial Markets", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, World Bank, pp. 19-61.
- STONE, Andrew, LEVY, Brian y Ricardo PAREDES
1992 "Public Institutions and Private Transactions: The Legal and Regulatory Environment for Business Transactions in Brazil and Chile", *World Bank Policy Research Working Paper 891*.
- TOKMAN, Victor
1977 *Dinámica del Mercado de Trabajo Urbano: El Sector Informal Urbano en América Latina*, publicación PREALC/OIT. Santiago de Chile.
- 1978 "Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal: una Exploración sobre su Naturaleza", en *Revista de la CEPAL*, 1er. Semestre. Santiago de Chile.

VARIAN, Hal R.

1992 *Microeconomic Analysis*, Third Edition. New York: W.W. Norton & Company.

VON PISCHKE, J. D.

1992 "ROSCAs: State-of-the-Art Financial Intermediation", pp. 325-335 en Dale W Adams and Delbert A. Fitchett (eds.), *Informal Finance in Low-Income Countries*, Boulder: Westview Press.

1992 *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. Washington, D.C.: Bnco Mundial.

1994 *Building Sustainable Institutions that Sell Financial Services to Small Entrepreneurs*, paper presentado en el Seminario de Donantes sobre Micro y Pequeña Empresa, organizado por BID/FUNDES. Washington, D.C.: Banco InterAmericano de Desarrollo, Junio 2-3.

1996 "Measuring the Trade-off Between Outreach and Sustainability of Microenterprise Lenders", *Journal of International Development*, Vol. 8, N° 2, pp. 225-239.

WATERFIELD, Charles

1994 *Designing Financial Products for the MSE Sector*, paper presentado en el Seminario de Donantes sobre Micro y Pequeña Empresa, organizado por BID/FUNDES. Washington, D.C.: Banco InterAmericano de Desarrollo, Junio 2-3.

YARON, Jacob

1992 "Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis", *World Bank Discussion Paper* N° 174, Washington, D.C.: Banco Mundial.

1992 "Successful Rural Finance Institutions", *World Bank Discussion Paper* N° 150, Washington, D.C.: Banco Mundial.

1994 "What Makes Rural Finance Institutions Successful?", *World Bank Research Observer*, Vol. 9, N° 9, pp. 49-70.