

IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS: RESULTADOS DE ALGUNOS ESTUDIOS. Énfasis en el Sector Financiero

Catalina Rodríguez Garcés
Economista del Desarrollo, Universidad Pontificia Bolivariana; Especialista en Finanzas Corporativas y Mercado de Capitales, Universidad Pontificia Bolivariana; Supervisora de Acompañamiento Local Programa Jóvenes con Empresa, (Convenio Comfama - Fundación Corona)
catalinarodriguezgarcés@yahoo.es

Artículo recibido el 17 de septiembre de 2008 y aprobado para su publicación el 10 de octubre de 2008

Eje temático: Finanzas
Subtema: Microfinanzas

RESUMEN

El impacto de las microfinanzas aún es un tema inacabado. Las posiciones de varios autores han coincidido en que los movimientos microfinancieros todavía tienen pendiente afrontar el reto de clarificar el efecto de las microfinanzas, y del microcrédito en particular, en la reducción de la pobreza. Aunque sí se han hecho algunos estudios sobre el impacto de las microfinanzas, éstos han sido aislados, suelen enfocarse en un sólo tipo de impacto, y no están reunidos de tal manera que pueda darse una mirada global y hacer un análisis completo e incluso comparativo en diferentes latitudes. Por lo anterior, y teniendo en cuenta que la literatura ha presentado algunos indicios de impacto de las microfinanzas en la población de bajos ingresos, en el sector microempresarial y en los mercados financieros, el propósito del presente artículo es reunir los resultados de diferentes estudios, en diferentes lugares del mundo, con miras a hacer un análisis comparativo y a tratar de determinar en qué medida las microfinanzas satisfacen las expectativas que sobre ellas se han puesto, tratando de abordar con especial atención el tema del impacto en el sector financiero.

Palabras clave: Microfinanzas, Microcrédito, Impacto, Sector Financiero.

ABSTRACT

The impact of microfinance is still an unfinished item. The positions of several authors have agreed that the microfinance movement have still not meeting the challenge of clarifying the impact of microfinance, and microcredit in particular, in reducing poverty. Although it made some studies on the impact of microfinance, they have been isolated, they tend to focus on just one type of impact, and are not collected in such a way that it can be a global look and make a full analysis and comparative different latitudes. Therefore, bearing in mind that literature has presented some evidence of the impact of microfinance in the low-income population, in the microenterprise sector and financial markets, the purpose of this article is to bring together the results of different studies different places in the world, with a view to making a comparative analysis and to try to determine the extent to which microfinance meet the expectations that have been put on them, trying to deal with particular attention to the item of the impact on the financial sector

Key Words: Microfinance, Microcredit, Impact, Financial Sector.

El término microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro, de inversión, o préstamos - en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito-, entre otros (Arce, 2006:5).

La experiencia ha mostrado que los **beneficiarios** de las microfinanzas son principalmente las personas de bajos ingresos, en situación de vulnerabilidad y microempresarios, tanto en áreas urbanas como rurales. En contraparte están las instituciones que prestan servicios microfinancieros, y que pueden pertenecer o no al sector financiero. Entre las primeras se encuentran las cooperativas financieras y la banca comercial que

ha comenzado a incursionar en microfinanzas. Entre las segundas están las ONGs que prestan servicios microfinancieros y las cajas de compensación (en Colombia). Ambas están limitadas para captar ahorro del público.

Las microfinanzas incluyen varios tipos de servicios como microcrédito-, transacciones, seguros, recibos de giros del exterior, y ahorro, entre otros. El **microcrédito** es el más conocido de los servicios microfinancieros¹. En Colombia, según la Ley 590 del 2000, en su artículo 39, las actividades de microcrédito hacen referencia al sistema de financiamiento a microempresas. Según el mismo artículo, el monto máximo de un microcrédito es de 25 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

En su origen, eran comunes los microcréditos asociativos o de responsabilidad compartida. En este caso el microcrédito no es otorgado a una sola persona sino a un grupo de personas, que ejercen presión unas a otras para no incurrir en mora, reduciendo el riesgo de crédito. El incentivo de pago consiste en que una vez los beneficiarios han terminado de cancelar las cuotas completa y oportunamente, pueden acceder a otro crédito por un mayor monto y un mayor plazo. Este incentivo también contribuye a reducir el riesgo de crédito.

Según el mecanismo original del microcrédito, los montos del crédito suelen ser bajos, sobre todo los primeros que se le otorgan a cada persona o grupo, dado que los usuarios no suelen requerir grandes cantidades de dinero, y que los primeros créditos son la prueba de la voluntad de pago del beneficiario. Los plazos suelen ser cortos para estimular su uso, y la frecuencia de pago generalmente es alta, pues para el tipo de población

1. Aquí se dará especial tratamiento al microcrédito por ser el producto más desarrollado en la práctica y en la literatura.

beneficiaria resulta más fácil pagar pequeñas cantidades periódicas (Yunus, 1997:133). El profesor Muhammad Yunus, en su libro "Hacia un mundo sin pobreza" expone repetidamente y con varios argumentos que el riesgo de crédito de los préstamos otorgados a las personas de bajos recursos es muy bajo, porque abolir la dependencia del agiotista, obtener rentabilidad y reconocerse como sujeto de *crédito* -palabra que originalmente significa "confianza"-, constituye un incentivo para pagar las cuotas del crédito²

Según la tecnología microcrediticia original, en el microcrédito no existen garantías como las concebidas en los créditos ordinarios. Quienes defienden el papel del microcrédito en la reducción de la pobreza sostienen que la mejor garantía de pago es el incentivo de acceder a nuevos créditos, la responsabilidad compartida del crédito, y sobre todo la *capacidad de pago* que depende de la actividad productiva que se va a financiar.

Según la mayoría de autores, el análisis de la capacidad de pago del cliente es lo que más encarece el microcrédito y en general los servicios microfinancieros, puesto que se trata precisamente de personas que no tienen historial crediticio en ninguna entidad y que en la mayoría de los casos tampoco llevan ningún registro de sus operaciones, lo que significa que hay que empezar por levantar toda la información necesaria. Por ello, el análisis de la capacidad de pago es intensivo en el uso de tiempo por parte de los analistas de crédito. Según Ordóñez (2005:22), el análisis de la capacidad de pago es lo que más eleva la tasa de interés del microcrédito porque comprende: contar con oficiales de crédito capacitados que conozcan las necesidades de la microempresa,

evaluar cada solicitud, acompañar la ejecución de los proyectos, enseñar a cumplir las obligaciones contraídas y ofrecer alternativas ajustadas a la solicitud de crédito en términos de montos, plazos y garantías.

Los subsidios no tienen mayor cabida en las microfinanzas ni en el microcrédito. Con éste se pretende precisamente romper el círculo vicioso de la asistencia social que crea dependencia. Es parte de la esencia del microcrédito promover el progreso autónomo sin subsidios de por medio. Las microfinanzas no tendrían ningún mérito, en la promoción de la población menos favorecida, si los gobiernos u otras entidades subsidian las operaciones microfinancieras. Algunos autores sostienen que los subsidios son permisibles sólo en casos como el de Brasil, donde se otorgan de modo temporal o para fines muy específicos como promover el acceso a tecnología.

Impacto de las microfinanzas: consideraciones teóricas

Romani Chocce (2002:4) ofrece una explicación de por qué debería esperarse un impacto determinado de las microfinanzas y el microcrédito en particular. Habla de la "Cadena de Impacto" que describe de la siguiente manera:

"Estos servicios [microfinancieros] llevan al cliente a modificar sus actividades microempresariales lo cual lo lleva a aumentar/disminuir los ingresos de la microempresa. El cambio en los ingresos de la microempresa produce cambios en el ingreso del hogar el cual lleva a una mayor/menor seguridad económica en el hogar. El nivel modificado de

2. Prueba del bajo riesgo de crédito del Banco Graneen es la tasa de repago: 98%. Y una prueba más cercana es la del Women World Bank cuyas tasas de moratoria son incluso inferiores al 2% a un día y al 1% a 30 días.

seguridad económica en el hogar lleva a cambios en los niveles educativos y de habilidades, y en las oportunidades económicas y sociales”.

Según esta autora, esta cadena de impacto es útil para distinguir dos escuelas de pensamiento. La escuela de “beneficiarios”, que pretende medir el impacto de las microfinanzas sobre los individuos y sobre los hogares, considerando que el impacto se mide distinguiendo quién y cómo se beneficia de las microfinanzas. Y por el otro lado la escuela de los “intermediarios”, que prefiere medir el impacto a través de los cambios en las instituciones financieras y sus operaciones, incorporando nociones de sustentabilidad. Por lo anterior, las unidades de medida en los estudios de impacto suelen ser el hogar, la microempresa o las instituciones que prestan servicios microfinancieros.

Los estudios de impacto de las microfinanzas incluyen una amplia gama de variables, algunas de corte económico, otras de corte social: generación de empleo, incremento de la productividad, crecimiento de la microempresa, aumento del ingreso (tanto de la empresa como del hogar), reducción de la pobreza, empoderamiento de la mujer, mejora de la salud, la educación y la alimentación, y hasta la reducción de la fertilidad, entre otros.

Se pueden distinguir tres tipos de impacto de las microfinanzas: uno de carácter social, al aumentar los ingresos que mejoran la calidad de vida de las familias. Otro, sobre el medio microempresarial, porque a él están especialmente dirigidas, para fomentar nuevas microempresas o para mejorar las que ya existen. Y el impacto en los mercados financieros, porque aumenta la oferta de productos y servicios financieros y expande el mercado de las entidades financieras.

Para muchos autores, entre ellos el profesor Muhammad Yunus, creador del Banco Grameen

de Bangladesh y Premio Nobel de la Paz 2006, la inserción de la población de bajos ingresos al sistema financiero, principalmente a través del microcrédito, le permite reducir la dependencia por programas de asistencia social y, mejor aún, reduce la dependencia de los agiotistas que cobran intereses a una tasa que le arrebató a las personas las ganancias de sus negocios, condenándolos a la supervivencia en precarias condiciones de vida. Por argumentos como éste, a las microfinanzas y en particular al microcrédito se le ha atribuido el poder de reducir la pobreza, pues al dejar de depender del prestamista de la calle, las ganancias de los micronegocios quedan en manos de sus dueños y no se convierten en intereses a la deuda. En la literatura no es difícil encontrar testimonios de personas que estando en situaciones muy precarias fueron usuarias de uno o varios microcréditos, para hacer crecer su negocio, aumentar sus ingresos y mejorar la calidad de vida. El profesor Yunus (1997:131 y 269) también atribuye a las microfinanzas el beneficio de la inclusión, afirmando que hacer de las personas de menores ingresos sujetos de crédito, que significa confianza, constituye una estrategia de inclusión social.

Algunos autores destacan el papel del microcrédito otorgado para vivienda, salud y educación, como una forma de prevenir aquellos eventos que hacen más vulnerable a la población de bajos ingresos. En estos casos los créditos actúan como amortiguadores de dichos eventos que muchas veces afectan la actividad económica. En este orden de ideas podría hablarse de un **impacto directo** cuando está dirigido a la satisfacción de necesidades básicas, y de un **impacto indirecto** cuando el microcrédito se otorga para el desarrollo de una actividad productiva que genera los ingresos necesarios y suficientes para que el usuario satisfaga sus necesidades.

Muchos autores se han esforzado en demostrar que el microcrédito sirve para combatir el desempleo y, por tanto, sus implicaciones sociales: ya sea mediante el autoempleo, que aporta los ingresos necesarios para satisfacer las necesidades básicas, o la generación de empleo por parte de microempresas que crecen. A esta altura cabe preguntarse: el microcrédito ¿crea microempresarios o impacta a los que ya existen?. De cualquier modo el impacto de las microfinanzas en general y del microcrédito en particular se amplifica en países como Colombia y otros en los que el sector microempresarial tiene un peso importante dentro de la economía.

Pero el alcance del microcrédito puede -y debe- verse desde otro punto de vista: Ya no sólo en términos de reducción de la pobreza y aumento de calidad de vida, sino de **bancarización**, de **profundización financiera**. Si se toma ésta última como el porcentaje que representa la cartera de los bancos sobre el PIB de un país, y si se tiene en cuenta que las microfinanzas transforman las formas de operar de las entidades financieras que las ejecutan, estamos hablando de un fenómeno con implicaciones económicas y financieras. Y estamos hablando ya no sólo de un impacto microeconómico sino macroeconómico.

En la teoría económica siempre se ha tratado el acceso al crédito como una de las variables del crecimiento empresarial. Siendo así, el microcrédito promueve necesaria y directamente el desarrollo empresarial, microempresarial, y al hacerlo promueve el crecimiento y el desarrollo económico (Zarruk G., 2005: 34).

Impacto detectado y medido en diferentes estudios

El microcrédito no es un fin en sí mismo. El profesor Muhammad Yunus, premio Nobel de la Paz

2006, afirma de forma radical que el gran objetivo del microcrédito es la erradicación total de la pobreza del planeta. Y en esta medida, importa saber si las experiencias de aplicación de la tecnología microcrediticia aportan evidencias de que dicho objetivo se está cumpliendo.

Una de las formas de reducir la pobreza es la generación de empleo. La importancia del estudio de las microfinanzas y de su impacto, entonces, radica no sólo en sus efectos sociales, sino en que, por lo menos en teoría, el acceso a los servicios microfinancieros promueve el crecimiento empresarial y, por tanto, el desarrollo económico.

Por lo anterior, a continuación se destacan los principales hallazgos de diferentes estudios de impacto de las microfinanzas, algunos de ellos expresados en cifras, y realizados en diferentes países, **con el fin de soportar las afirmaciones teóricas sobre el impacto de los servicios microfinancieros** o desmentirlas si es del caso, y sacar algunas conclusiones.

Citando a Beck en un reporte del Banco Mundial publicado en octubre de 2005, que muestra una alta correlación entre el acceso a los servicios financieros y el ingreso, Arce (2006:15) afirma que el acceso al crédito y a los servicios financieros relacionados, pueden contribuir a la reducción de la pobreza. También cita a Townsendy y Kaboski quienes llegan a la conclusión de que las familias con acceso al crédito invierten y consumen más que aquellas sin acceso a éste.

Arce también afirma que el impacto de las microfinanzas es diferenciado entre niveles de ingreso, según los estudios más recientes y mejor diseñados. En la mayoría de los casos los menos pobres entre los pobres poseen habilidades y capacidades mayores que les permiten aprovechar mejor los recursos y los servicios microfinancieros.

Perú, India y Zimbawe

En enero de 2002 la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) promovió el estudio **“Clientes en Contexto: Los Impactos de las Microfinanzas en Tres Países”**. Éste incluyó los impactos a nivel de hogar, empresa e individuo, realizando encuestas a clientes y equiparando las respuestas con las de no clientes. Este estudio encontró que a raíz de las microfinanzas se presentaron aumentos en el nivel de ingreso de los hogares en India y Perú, mejoras en la vivienda en el caso de India, más matrículas en la escuela de niños varones en India y Zimbawe, menor participación del gasto en alimentos frente al gasto total en Perú e India, y mayor capacidad de enfrentar imprevistos en India. En los tres países se encontró que los clientes de los servicios microfinancieros eran más propensos que los no clientes a tener ahorros personales.

A nivel de empresa el estudio concluyó que no hubo impacto en los ingresos de la empresa para la que se destinaba, pero sí lo hubo en las empresas combinadas con el hogar en Perú e India. También lo hubo en el ingreso total del sector informal en India, y en los activos de la empresa del cliente en Perú. La generación de empleo tuvo un impacto positivo en India y Perú. El estudio encontró que los recursos otorgados para desarrollo empresarial son utilizados principalmente para aumentar el capital de trabajo, permitiendo tener inventarios más grandes y comprar materias primas e insumos a menores precios por unidad, con el fin de aumentar las ventas. También se encontró que con frecuencia los recursos otorgados para desarrollo empresarial se destinan para propósitos diferentes.

Con el propósito de contribuir a la reflexión sobre la heterogeneidad y los supuestos claves en el tema del impacto del crédito, el Instituto de Estudios Peruanos llevó a cabo el estudio **“Las**

ONG y el Crédito para las Mujeres de Menores Ingresos: Debates sobre el Desarrollo”, basado en la percepción de las clientas sobre el crédito y en los cambios o continuidades que ellas han detectado en sus negocios y en las relaciones con sus familias y en sus localidades. Según la percepción de las beneficiarias, los recursos recibidos en microcrédito sirvieron en la mayoría de los casos para su negocio y su éxito redundó en su beneficio y el de sus familias.

Según este estudio, la percepción del impacto del microcrédito depende mucho de las expectativas de las clientas. Se observó que las beneficiarias que controlan los negocios dicen que gracias al microcrédito el negocio creció. Las que no lo hacen, porque el negocio es manejado por su esposo o sus hijos, reconocen en el crédito sólo una ayuda más. El estudio observó que cuando el componente de ahorro es incluido en el préstamo, éste puede utilizarse para situaciones de emergencia, mejorar el hogar, y atender cuestiones que las mujeres no consideran como primordiales entre sus preferencias de gasto, como son su salud o el vestido.

Unos de los efectos colaterales del microcrédito son los que detectó este estudio: que a raíz de la asociatividad propia de los modelos microcrediticios, las usuarias jóvenes o nuevas en el manejo de negocios dijeron haber aprendido de las socias mayores. Algunas socias consiguieron crear redes para comercializar sus productos. Pero si las entidades microcrediticias que las congregan no tienen fuerza de cohesión, el impacto esperado se debilita. El impacto del microcrédito a través de estas entidades se queda corto si las instituciones que lo ofrecen no hacen seguimiento al préstamo, acompañando muy de cerca los negocios de las usuarias. Es importante anotar que el impacto del microcrédito derivado de la asociatividad no siempre es positivo, pues la morosidad aumenta

cuando a las clientas les toca incorporar en los programas a personas casi desconocidas para ajustar el número mínimo de socias que se requiere para el otorgamiento del crédito.

La autora de este estudio apoya la tesis de quienes afirman que el impacto positivo del microcrédito se debe menos al crédito y más al tipo de usuario, si es urbano o rural, al tipo de negocio, e incluso a los servicios conexos del microcrédito, como la asociatividad o la formación de las usuarias. La autora afirma que el repago, incluso, no es alto por el modelo microcrediticio en sí mismo sino más por la estrecha relación que se genera entre las clientes y la organización microfinanciera. Según el estudio, los programas que incluyen monitoreo y servicios no financieros tienen un impacto más positivo que aquellos que no los tienen.

Este estudio no encontró evidencia de relación directa entre el crédito y el empoderamiento de las mujeres beneficiarias. El empoderamiento de la mujer, tan mencionado por los defensores del impacto del microcrédito, es uno de los efectos positivos del mismo dependiendo de la cultura, pues hay comunidades donde los esposos y los hijos toman las decisiones sobre el uso del préstamo a pesar de que sea la mujer la receptora del mismo. El impacto también depende de los fines a los que están orientadas las organizaciones que operan los servicios microfinancieros, pues algunas están mucho más enfocadas en promover el desarrollo empresarial y microfinanciero, que otras.

México

La **Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)**, realizada en 2006 por el Centro

de Investigación y Docencia Económicas CIDE, se propuso analizar el impacto de la disponibilidad de crédito sobre el acceso de los beneficiarios al sistema financiero formal, sobre los niveles de ahorro y sobre su desempeño como sujeto de crédito dentro del sistema microfinanciero. La muestra utilizada fue dividida en dos grupos: el de nuevos usuarios que reportan haber obtenido un sólo crédito y los viejos usuarios con dos o más créditos. Carreón Rodríguez (2006), responsable de dicho estudio, cita el siguiente resultado al que llegan Hulme y Mosley (1996): dentro de un mismo programa de microfinanzas, los menos pobres se benefician más que los más pobres.

Esta evaluación encontró que los hogares que recibieron un crédito a través de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) del PRONAFIM, aumentaron sus niveles de gasto en educación, salud, alimentos, entre otros, lo que llevó a concluir que este Programa generó un aumento en el bienestar de los beneficiarios. Sin embargo reconoce que dichos resultados no aplican para el largo plazo, pues sería necesario tomar información de los mismos usuarios en otro momento posterior.

La Universidad Autónoma de México realizó un estudio cuyos resultados fueron citados por Mejía Flórez en el artículo **“La Política de Desarrollo Social del Gobierno del Distrito Federal”**. Este estudio indagó entre 3800 beneficiarios de los programas de crédito del gobierno del Distrito Federal sobre su percepción acerca del impacto del microcrédito en la calidad de vida familiar y en su comunidad. En los resultados, que se mostrarán a continuación, se destaca que el ingreso, la alimentación y la relación con la comunidad son los aspectos en los que el porcentaje de los que dicen que su situación ha mejorado supera al de los que dicen que la situación sigue igual.

Cuadro 1

Percepción sobre el impacto del microcrédito sobre la calidad de vida familiar y en la comunidad

	Ingreso	Salud	Vivienda	Alimentación	Educación	Relación con la comunidad
Ha mejorado	72%	37%	38%	51%	42%	41%
Sigue igual de bien	21%	54%	56%	45%	51%	37%
Sigue igual de mal	4%	3%	4%	2%	2%	3%
Ha empeorado	4%	6%	2%	2%	2%	3%
No sabe	0%	0%	1%	0%	3%	16%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Facultad de Economía, UNAM. ³.

En general, los resultados son bastante significativos a favor del microcrédito, dado que los porcentajes más altos corresponden a los encuestados que dijeron haber percibido que su situación había mejorado o que seguía igual de bien en los seis aspectos mencionados. Es de anotar que este estudio se basó en la percepción intertemporal de los encuestados, y no utilizó grupo de control.

Brasil y Chile

En mayo de 2002 se publicó el “Estudio de Programas de Microcrédito en Brasil y Chile” cuyo objetivo era determinar el impacto de los programas de microcrédito sobre los usuarios y sobre la economía en estos dos países. Para poder comparar el efecto del microcrédito sobre los ingresos de los microempresarios, el estudio utilizó un grupo de control. El autor de este estudio afirma que en el caso de estos dos países, los programas de microcrédito no están apuntando a la parte más pobre de la población y pareciera que los bancos comerciales y las ONG dedicadas al microcrédito no tienen mayor diferencia de un banco tradicional.

No obstante lo anterior, el microcrédito está teniendo un impacto altamente positivo en el grupo al que está sirviendo, dado que la distribución de ingresos de los microempresarios es superior a la de los grupos de control y muy superior a la de toda la población. Esto apoya la afirmación repetida en estudios recientes de que el impacto del microcrédito es mayor a medida que los beneficiarios se alejan de la línea de pobreza.

No sorprende, entonces, que el impacto del microcrédito haya sido evaluado positivamente por más del 97% de los usuarios del mismo a través de bancos de ambos países y por más del 85% de usuarios de microcrédito a través de ONGs. La razón de esta positiva evaluación fue que el microcrédito les permitió tener capital de trabajo y su costo fue barato. En el caso de Brasil los beneficiarios agregaron que les había permitido incrementar el tamaño de su negocio.

En la última parte, este estudio sugiere que el programa de microcrédito ha dejado por fuera a una importante proporción de la población labo-

3. En: MEJÍA FLORES, Rocío. La política de desarrollo social del gobierno del Distrito Federal. En: Desarrollo social: Balance y desafíos de las políticas gubernamentales. 1ª ed. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. México D.F.: 2006. págs. 101ª111. Disponible en www3.diputados.gob.mx

ral⁴, especialmente en el rango de edad más joven donde la pobreza y el desempleo son mayores.

El estudio **“Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: Un estudio de caso en la II Región de Chile”**, se propuso medir el impacto del microcrédito en los microempresarios clientes de una institución financiera y sus hogares. Fueron encuestados 56 microempresarios. Una parte del instrumento utilizado tuvo como objetivo identificar los cambios ocurridos luego de recibir el crédito, en lo referente a contratación de nuevos trabajadores, incremento en sus remuneraciones, cambios en los activos de la empresa e incremento en las ventas (Romani Chocce: 2002, 11). Según los resultados arrojados, los microempresarios no contrataron más empleados y el 71% de ellos tampoco incrementó la remuneración a los que ya tenían. En cambio, en activos fijos sí se notó un significativo aumento, pues hubo un fuerte incremento en herramientas y equipos que adquirieron con la esperanza de aumentar la producción y por ende las ventas. De los 56 entrevistados sólo 21 dijeron haber logrado este propósito, 25 dijeron que sus ventas continuaron igual.

La mayoría de entrevistados manifestó no haber incrementado sustancialmente los gastos del hogar después de la obtención del préstamo, pero sí declararon haber adquirido electrodomésticos durante el último año. El estudio indagó por la opinión de los microempresarios respecto de su situación financiera a raíz del microcrédito. El 100% manifestó que el impacto fue positivo porque les permitió tener más capital de trabajo, activos e insumos. Pero no mencionaron que les hubiera permitido contratar más personal o expandir el negocio. Para estos microempresarios el microcrédito no contribuyó a elevar sus ingresos pero sí a mantener su negocio. Por ello el estudio concluye

que el microcrédito es más una herramienta de subsistencia de los negocios.

España

La Fundación Laboral **Women World Bank (WWB)** realizó un estudio en España con 84 mujeres beneficiarias para averiguar si la puesta en marcha de sus negocios con los recursos de microcrédito mejoró su calidad de vida. De estas 84, 68 tenían su negocio funcionando al momento del estudio. La fundación comenzó haciendo una comparación entre expectativas y realidad del microcrédito en diferentes aspectos. Se encontró con que una de cada tres mujeres esperaba mudarse, comprar casa o hacer mejoras en su vivienda, pero sólo un 18% lo consiguió. En cambio, el ahorro superó las expectativas, pues se esperaba que el 24% de las entrevistadas manifestara tener ahorros y el porcentaje real fue de 29%. No obstante, sólo un 9% de las mujeres que no ahorran empezó a hacerlo a raíz de la obtención del microcrédito.

Al momento del estudio el 59% de las entrevistadas pensaba que gracias al impulso del microcrédito y a la marcha de su negocio ya había alcanzado la renta familiar mínima que necesitaba. El estudio arrojó una disminución de 10 puntos en el porcentaje de hogares con dificultad en pagar las comidas. En cuanto a la capacidad de compra el 36% de las empresarias considera que ha bajado porque no consiguen sacarle al negocio el dinero suficiente y siguen dependiendo de familiares o amigos. Para un 22% esta capacidad ha aumentado mucho, según su propia percepción.

Después de participar en el programa de microcréditos, el 43% de las mujeres opina que su capacidad de acceso a financiación ha aumentado

4. Entendida como población en edad de laborar.

mientras que igual porcentaje piensa que sigue igual. Así mismo, el 56% piensa que su capacidad de negociar con bancos ha aumentado mientras que el 28% dice que permanece igual. Estas mujeres dicen que se sienten más seguras en una negociación bancaria por tener más conocimiento en el tema. El 80% dice que mejoró su capacidad de negociación con proveedores después de acceder al microcrédito. Por encima de la mejora material que significó obtener un microcrédito, el 72% de las usuarias valoró más la mejora psicológica. En este tipo de mejora el elemento más valorado fue la posibilidad de tener una ocupación propia para no depender de nadie y trabajar por sí mismas.

El 97% de las entrevistadas afirma que no se arrepiente de optar por el autoempleo, permitido por el microcrédito, a pesar de que el 38% reconoce que su capacidad para compaginar el nuevo trabajo con la familia ha disminuido. El 85% de las mujeres afirman que el microcrédito y la creación de su negocio les han dado más seguridad en sí mismas por lo que se sienten capaces de enfrentar el futuro. Dado este contexto, podría hablarse de que el impacto del microcrédito ha sido psicológico en un primer momento y económico en segunda instancia.

Aunque muchos de estos cambios reseñados se dieron gracias al negocio abierto por las entrevistadas, el estudio del WWB afirma que la apertura del mismo dependió de la recepción del microcrédito. Como en el caso de Ruanda, que se verá más adelante, el microcrédito surte un impacto negativo cuando hay cierre del negocio porque no hay de dónde generar los ingresos para seguir pagando las cuotas. Uno de los motivos de cierre son las enfermedades, por ello la importancia de que existan servicios microfinancieros, como los seguros asociados al microcrédito.

En sus conclusiones, este estudio destaca que el microcrédito es un buen método de lucha contra

el desempleo. Según cálculos propios del estudio, cada microcrédito ha permitido la creación de dos puestos de trabajo. En general, el 70% de las empresarias afirma que su calidad de vida ha mejorado desde que recibió el microcrédito y pudo abrir su negocio.

Ruanda

El Comité Internacional de la Cruz Roja es la entidad que opera este tipo de intervenciones microcrediticias y a su vez la que realizó el estudio que obtuvo los siguientes resultados: la mayoría de entrevistados dijo que gracias al proyecto de microfinanzas tienen mayor capacidad para hacer frente a gastos no alimenticios como educación, salud, vestuario, e incluso para hacer ciertas inversiones. Las familias beneficiarias realizaron un 19% más de compras de ropa que sus familias vecinas en el periodo de un año. El número de beneficiarios de microcrédito que hizo mejoras en su vivienda dobla el número de no beneficiarios que hizo lo mismo. Un 53% de los beneficiarios hizo frente a los gastos escolares de sus hijos, mientras que entre los no beneficiarios sólo lo hizo un 20%. Acceden a la educación secundaria los hijos del 27% de los beneficiarios, frente a un 13% de los no beneficiarios.

El 63% de los receptores de microcrédito dijo que su situación económica había mejorado o seguía igual, e igual porcentaje de los no beneficiarios dijo que ha empeorado. El 100% de los usuarios considera que su situación es mejor respecto a la de los no usuarios. Algunos campesinos percibieron un impacto negativo al tener que pagar la deuda independientemente de los resultados de su actividad agrícola, a veces adversos. En otros casos el microcrédito sirvió para comprar ganado, y así disponer de más estiércol para abonar los campos de cultivo y mejorar la productividad agrícola.

El estudio también develó que trabajar en asociación, como lo ha exigido el modelo microcrediticio, les ha permitido a los beneficiarios conocerse más y gracias a ello mejorar las relaciones entre sí, después del clima de sospecha y desconfianza mutua que dejó la violencia entre 1990 y 1994 en Ruanda. También afirman que gracias al microcrédito la gente ahora tiene más propiedades, y cuando eran más pobres proliferaban los robos, la inseguridad y la desconfianza.

Según la concepción africana de la pobreza, una persona pobre no es la que consume menos de uno o dos dólares diarios sino la que no tiene nadie en quién apoyarse (Ballesteros García, 2005:30). De manera que con los esquemas asociativos del microcrédito y con la confianza que han ido generando, se ha reducido la pobreza en el sentido africano del término. El proyecto ha permitido que cientos de familias retornaran a la zona de conflicto, una vez terminado éste, para volver cultivar y tener ganado, que es un símbolo de riqueza en este país. Las autoridades entrevistadas agregan que el programa está cambiando la actitud pasiva de la población acostumbrada a recibir donaciones y ayuda externa sin hacer ningún esfuerzo a cambio, al punto que cuando necesitan recursos ya no los solicitan en forma de donaciones sino de nuevos créditos para mejorar sus actividades productivas. De este modo se fomenta la responsabilidad de los ruandeses sobre su propia nación y su propio futuro.

Un análisis de costos

En la literatura mexicana existe un interesante estudio llamado **“Lo Macro de lo Micro: El Impacto Social y el Costo-Beneficio del Microfinanciamiento en México”** (Millán, 2006). Con el propósito de estimar el impacto de la política de microfinanciamiento sobre el empleo, el ingreso y la pobreza, el informe empieza justificando la

existencia y la importancia de estudiar el impacto de los programas de microcrédito, en el contexto de una necesidad imperiosa de generar fuentes de empleo, dado que las tasas esperadas de crecimiento de la población económicamente activa han sido mayores que las tasas esperadas de crecimiento económico.

El estudio se basó en una encuesta hecha a clientes de dos entidades: el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), dirigido a mujeres del medio rural que conforman grupos solidarios y el PRONAFIM, que opera principalmente en zonas urbanas, donde los vínculos entre los clientes son más débiles, por lo que en este caso el esquema microfinanciero no implica la conformación de grupos. El autor afirma que el primero está dirigido a personas en situación de pobreza extrema, mientras que el segundo lo está a personas en pobreza moderada.

La encuesta arrojó que por cada cien beneficiarios del FOMMUR se creaban 37 autoempleos, y por igual número en el PRONAFIM se autoemplean 28 personas. Los empleadores contratan a 1.78 personas en el primer caso y a 2.6 en el segundo. Entre 2001 y 2004 los dos programas crearon 344.637 autoempleos y 499.320 empleos indirectos, es decir, casi 211.000 empleos al año. O sea que la tasa de generación de empleos supera con mucho el crecimiento de la población económicamente activa. Millán (2006:8) afirma que de seguir la tendencia, la política de microcréditos podría atender el 20% de los nuevos requerimientos de puestos laborales.

En cuanto al impacto en el ingreso, el estudio señala que los beneficiarios del PRONAFIM incrementaron sus ingresos mensuales un 65% desde que establecieron relaciones con el programa y sus remuneraciones en 2004 fueron 46% superiores a las del grupo de control conformado por no be-

neficiarios del programa. Las socias del FOMMUR experimentaron aumentos en su ingreso del 46% respecto a su situación antes de ingresar al programa, y del 53% respecto al grupo de control.

En materia de pobreza, el estudio encontró que dos años después de pertenecer al programa de microcrédito, entre las socias del FOMMUR, la incidencia de la pobreza de capacidades⁵ se redujo en un 27%, la pobreza patrimonial en un 23% y la alimentaria en un 10%. El hecho de que a mayor nivel de pobreza menor sea la reducción de la misma, sugiere y apoya la tesis de que quienes viven la pobreza en condiciones menos severas tienen un mayor potencial para aprovechar los beneficios del microcrédito (Millán, 2006). Simultáneamente, la acción del PRONAFIM atiende un público que generalmente es descuidado por la política social: la población en pobreza moderada, y que por ello permanece en alto riesgo de engrosar la población en pobreza extrema.

El estudio aporta información adicional interesante sobre los costos de producir un empleo. Mientras en la economía mexicana generar un puesto de trabajo cuesta 14.81 salarios mínimos, en el PRONAFIM cuesta solo 0.16 salarios mínimos y en el FOMMUR 0.17. En palabras del autor, la política de microcrédito demuestra de este modo su alta rentabilidad social. Al establecer la relación costo/beneficio se halló que por cada salario mínimo invertido, el PRONAFIM arroja un beneficio social de 44.5 salarios mínimos y el FOMMUR de 38.3. Expresado de otra manera, por cada peso invertido se generan 95 veces más empleos en el PRONAFIM y 44 en el FOMMUR que invirtiendo esa cantidad en la economía mexicana:

“Mientras la economía [mexicana] necesita gastar 5.1 salarios mínimos generales anuales [SMGA] para producir un ingreso equivalente a un salario mínimo, en el PRONAFIM, ese costo es sólo de 0.05 salarios mínimos, elevados al año, y el FOMMUR, de 0.11 SMGA. Es decir, por cada peso invertido en los programas, se generan, respectivamente, 102 y 47.5 veces más ingresos (equivalentes a un salario mínimo) que en la economía nacional. Esta diferencia en costos, revela que en materia de ingresos, los programas son socialmente eficientes, en la medida en que un mismo objetivo – generación de un salario mínimo – se realiza con mucho menos recursos que en la economía nacional” (Millán, 2006: 19).

Lo anterior significa que por cada 1000 salarios mínimos de beneficio social, se incurre en un costo de 12.85 salarios mínimos en el PRONAFIM y 69 en el FOMMUR.

Con el propósito de determinar la cantidad que se ahorra la sociedad asignando recursos fiscales al PRONAFIM, en lugar de hacerlo al conjunto de programas que integran la política social de combate a la pobreza del gobierno federal, se tomó el costo de reducir la pobreza a través de la relación entre el presupuesto utilizado para reducir la pobreza y la cantidad de personas que dejaron de ser pobres en un período determinado. Mientras que a la política social del gobierno federal le cuesta 4.55 salarios mínimos reducir en una persona el número de pobres urbanos, al PRONAFIM le cuesta 0.89 salarios.

“Las conclusiones de este ensayo revelan que la política microcrediticia desplegada por PRONAFIM

5. Se distinguen tres tipos de pobreza: alimentaria, que se refiere a un ingreso per cápita insuficiente para adquirir una alimentación mínimamente aceptable; la de capacidades, referida a la insuficiencia para realizar las inversiones mínimas aceptables en educación y salud de cada miembro del hogar; y la pobreza de patrimonio que hace relación a un ingreso per cápita insuficiente para adquirir mínimos indispensables de vivienda, vestido, calzado y transporte para cada miembro del hogar (Székely, 2005:8)

y FOMMUR ha impactado favorable y notablemente la generación de empleos y de ingreso y ha reducido los niveles de pobreza de sus beneficiarios. Adicionalmente, estos logros se han producido mediante esquemas socialmente eficiente, que revelan que constituye una forma muy barata de lograr metas en los tres rubros mencionados” (Millán, 2006: 22).

Implicaciones de las microfinanzas en el sistema financiero

La literatura existente aborda el tema de las implicaciones de las microfinanzas en los sistemas financieros de modo más bien superficial. Son muy escasas las referencias al tema del impacto del movimiento microfinanciero en los sistemas financieros. Por ello, las afirmaciones a continuación son fruto de reflexiones propias, más que de cifras que sustenten un presunto impacto en el sector financiero, porque parecen no existir.

Citando a Ross Levine, Saza G. (2005:28) afirma que el sistema financiero tiene 4 funciones básicas: facilitar las transacciones, asignar los recursos, movilizar el ahorro y permitir agilidad en el intercambio de bienes y servicios. La banca comercial está llamada a incursionar en las microfinanzas, por su experiencia en sistemas de control administrativo y contable para el seguimiento de grandes volúmenes de transacciones y clientes. Las cooperativas financieras y las de ahorro y crédito, por su presencia en las zonas rurales, deberían servir como canal eficiente para la irrigación de dinero y servicios conexos en dichas zonas. Pero, además, las microfinanzas no sólo acarrearán este tipo de obligaciones a las entidades financieras, sino que ponen a disposición de ellas nuevos segmentos de la población, nuevos nichos de mercado atractivos y viables, dada la experiencia en otros países.

A pesar de sus efectos sociales, las microfinanzas son eminentemente un tema económico y financiero, por sus implicaciones en los mecanismos de financiación. Dada la reciente incursión de la banca formal en la oferta de servicios microfinancieros, éstos terminan afectando y modificando necesariamente al mercado financiero en general, y a las entidades del sector financiero en particular. Les propone nuevos mercados, les marca nuevos retos, les exige nuevas formas de operar y, por supuesto, también les imprime mayor impacto social porque las obliga a acercarse con sus servicios a la población no atendida. Los agentes de los sistemas financieros suelen decir que persiguen el objetivo de aumentar su cobertura, y las microfinanzas parecen ser un vehículo idóneo para ello, sobre todo cuando el mercado parece agotarse.

Teniendo en cuenta que, por definición, las microfinanzas no se reducen al microcrédito sino que comprenden todo un conjunto de servicios dirigidos a la población de ingresos bajos y a los microempresarios, las microfinanzas están promoviendo el fenómeno de la **bancarización**, que se define como la apertura del acceso a los servicios financieros, por parte de las entidades financieras, a la población que tradicionalmente no ha sido usuaria de los mismos. Ejemplo de ello en Colombia es la presencia de los Corresponsales No Bancarios en sectores de estratos bajos, a los que normalmente no llegaba ninguna sucursal bancaria, para la prestación de servicios financieros como retiros de efectivo, pagos y transferencias, entre otras transacciones.

Los porcentajes de bancarización en Colombia actualmente son muy bajos: menos del 30% de las familias tiene una cuenta de ahorros. En la población de menores ingresos, el porcentaje es inferior al 20% (Marulanda P., 2005: 43). Con estrategias como la de los Corresponsales No Bancarios, entre

muchas otras, la banca comercial tiene un amplio mercado todavía por explotar y puede hacerlo a través de servicios microfinancieros.

Al concepto de bancarización está asociado el de **profundización financiera**, que se mide por la relación crédito / PIB. En Colombia, durante 2003, los créditos a los microempresarios sumaron 70.000 millones de pesos, mientras que en 2005 sumaron 210.000 millones, o sea que hubo un crecimiento del 200% (Zarruk, 2005:38), un porcentaje muy superior al de las tasas de crecimiento del PIB en el mismo periodo. Es de esperarse que al haber más usuarios del sistema financiero, éste se torne más eficiente.

Entre la población de bajos ingresos, y particularmente en las zonas rurales, muchas personas suelen hacer ahorros en especie: animales, materiales de construcción, préstamos a familiares, cadenas de ahorro (natilleras), siendo todas ellas formas de ahorro que comportan un alto riesgo. El ahorro en el contexto de las microfinanzas permite eliminar los riesgos asociados a estas modalidades de ahorro (robos, desastres naturales, incumplimiento, etc.), y ello constituye una oportunidad para que las entidades financieras incursionen en el mercado microfinanciero ofreciendo nuevos instrumentos de ahorro a la población usuaria. El servicio de ahorro no sólo permite que el microempresario se proteja de los efectos negativos de los cambios cíclicos de su negocio, sino que pueda apalancar nuevos créditos.

Otra de las implicaciones de las microfinanzas tiene que ver con la sostenibilidad financiera. La mayoría de los expertos en el tema coincide en que las entidades financieras deben obtener beneficios de su incursión en la prestación de servicios microfinancieros, pues de otro modo no estarán interesadas en este mercado y destinarán sus recursos y su esfuerzo hacia actividades con

mejores rendimientos. Según esto, la tasa de interés que cobren por los servicios microfinancieros y en particular por el microcrédito deberá cubrir los costos administrativos, operativos, la exposición al riesgo y el costo de oportunidad. Adicionalmente, las microfinanzas afectan directamente la cartera de las entidades financieras en razón de los microcréditos otorgados.

Saza G. (2005:33) sugiere que en la medida en que los clientes adviertan los beneficios de ser usuarios de servicios financieros, y que adquieran mayor disciplina de pago, se puede esperar que los menores costos de transacción se traduzcan en menores tasas de interés. También se puede esperar dicha reducción en la medida en que se vaya levantando la información y construyendo las bases de datos de los nuevos usuarios, como lo han sugerido algunos autores, y los costos del segundo microcrédito en adelante sean menores al disponer de la información del cliente sin tener que conseguirla de nuevo.

La operación de servicios microfinancieros durante los últimos 30 años en América Latina ha hecho de ésta el subcontinente en el que más bancos comerciales han hecho *downscaling*, es decir, han diseñado e incluido en sus portafolios productos y servicios microfinancieros; y ha motivado la creación de más de 120 instituciones microfinancieras, es decir, entidades dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios microfinancieros cuya operación ha dinamizado los mercados financieros no sólo con su presencia, sino con emisiones de bonos como la del Women World Bank. En el contexto institucional financiero, el fenómeno microfinanciero también promueve y exige una intervención más decidida de los fondos de garantías para que faciliten el acceso de la micro, pequeña y mediana empresa al crédito en el sistema bancario formal.

En conclusión, las microfinanzas promueven el desarrollo de los mercados financieros al ampliar la gama de productos y servicios financieros, al transformar la forma como operan las entidades financieras y al ampliar el mercado de éstas mediante el acceso de nuevos segmentos de la población a los servicios financieros.

La cultura financiera: la experiencia del PRONAFIM en México

La evaluación de resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM, realizada en 2006 por el Centro de Investigación y Docencia Económicas CIDE, menciona que en 2001 dicho Programa contaba con solo 11 instituciones microfinancieras, mientras que en 2005 ya tenía 80. Sin embargo, en el primer semestre de 2006, sólo se abrieron 17 de 38 sucursales programadas.

El estudio del CIDE sostiene que uno de los aspectos relevantes de los programas de microfinanciamiento es su impacto en la cultura financiera, la cual se refleja en el uso del sistema financiero formal por parte de los beneficiarios. Se trata de una de las consecuencias más importantes: la transición de organizaciones y usuarios de un sistema microfinanciero al sistema financiero formal. Los autores de este estudio sostienen que el uso del sistema financiero formal por parte de los microempresarios es una parte necesaria para su mayor potencialización y competitividad como unidades empresariales.

A propósito, también afirman que dicha transición aún se encuentra en proceso en los países que han experimentado revoluciones microfinancieras, por lo que aún es muy prematuro hablar de un impacto de las microfinanzas en los sistemas financieros formales. Incluso, sostienen que el movimiento

microfinanciero ha cobrado su propia lógica organizacional, de manera que no se trataría tanto de una transición de las microfinanzas al sistema financiero formal sino de crear un sistema financiero paralelo al tradicional dirigido a la población que hasta el momento no ha sido atendida con servicios financieros. De hecho, la característica general de los usuarios de las microfinanzas es precisamente su condición de informalidad en el sistema económico, lo que constituye un obstáculo para que esta población sea atendida por el sector financiero formal.

No obstante, el principal impacto de las microfinanzas en el sistema financiero es la mayor bancarización de los agentes, principalmente microempresarios (Carreón Rodríguez, 2006:112). Pero hay que tener en cuenta que esto ocurre habitualmente cuando la institución microfinanciera se integra al sistema financiero formal, y no por traslado voluntario e individual de los usuarios. El estudio encontró que en el grupo de usuarios que han tenido dos o más microcréditos, se presenta un mayor uso tanto del sistema financiero formal así como del sistema microfinanciero. Este mismo grupo incrementa sus ahorros respecto al grupo de nuevos usuarios en bancos, cajas de ahorro, y principalmente en las Instituciones Microfinancieras (IMFs). Esto sugiere que dichas instituciones han tenido un importante papel en el incremento del ahorro, y de las cuentas de ahorro en el sector financiero formal.

Aunque la mayoría de acreditados por el PRONAFIM en todo México no cuenta con crédito comercial, los viejos usuarios utilizan un poco más este esquema crediticio, lo que podría sugerir que están transitando del financiamiento a través de IMFs hacia la financiación vía proveedores, y ello podría ser un indicio de mayor formalización y de una posible inserción en el sistema financiero formal. En promedio los viejos usuarios tienen

mayor uso de tarjetas de crédito (5.75%) que los nuevos usuarios de microfinanzas (4.83%), lo que indica un mayor aprendizaje en el manejo del endeudamiento y diversificación de la financiación. Los viejos acreditados también mostraron ser más cumplidos en sus pagos y obtener mayores montos de crédito, lo cual sugiere mayor desarrollo financiero. A su vez, el monto y el número de los créditos tienen un impacto positivo sobre el ahorro de los microempresarios. Esto se encontró en el Norte y Centro de México, lo que puede significar que los niveles de ingreso pueden tener alguna influencia en los niveles de ahorro.

El estudio del PRONAFIM concluye reconociendo que, aunque los resultados encontrados en cuanto al impacto del programa sobre la cultura financiera de los beneficiarios no son significativos, se encontraron efectos interesantes en cuanto a la cultura del ahorro y la cultura de pago. El programa reconoce que la gama de sus usuarios va desde los que se dedican a solicitar crédito para financiar su gasto corriente hasta los que ya formalizaron su actividad y se insertaron en el sistema financiero formal. De cualquier modo, concluir sobre la presencia o ausencia de impacto de las microfinanzas en el sector financiero, requiere más información que sólo se obtiene a través del tiempo.

Otro caso de transición es el del Women World Bank, que dice sentirse orgulloso de estar propiciando la evolución positiva de la relación entre sus microempresarias beneficiarias y la banca comercial, pues es propósito de esta institución facilitar el acceso de estas mujeres a las entidades financieras. Esto significa que lo que están haciendo varias instituciones que prestan servicios microfinancieros como el WWB es abonando el terreno, preparando y formando a las futuras usuarias de los servicios que ofrecen las entidades del sector financiero tradicional (Casteigts, 2006:65)

Sostenibilidad Financiera

En materia de sostenibilidad financiera de las instituciones, Carreón Rodríguez (2006), principal responsable del estudio del CIDE, cita a Morduch (1999a, 1999b) quien presenta los resultados de una encuesta realizada en 1998, según la cual sólo la mitad de 72 programas de microfinanciamiento era rentable, es decir, sólo 34 bancos populares de los tomados en la muestra podían sobrevivir por sí mismos. Arellano agrega que la mayor parte de estos programas sobrevive gracias a donantes externos, pues de otro modo no podrían operar. Ello ocurre porque los programas no le trasladan al cliente los verdaderos costos del crédito, que son tan altos que muchas veces son absorbidos por las mismas entidades. En resumen, un programa de microfinanzas soportado en subsidios hace que las entidades que lo administran sean viables operacionalmente pero no financieramente.

Algunas ONGs sostienen que la adopción de un enfoque financiero desvía la atención de los asuntos importantes como los objetivos sociales, y que por ello los programas de microfinanzas deberían ser evaluados más por el impacto en el bienestar de los beneficiarios. Hulme y Mosley (1996) afirman que un programa de microfinanzas que alcanza la viabilidad financiera tiene un mayor impacto en el ingreso de los participantes. Citando a Conning (1999) Carreón Rodríguez menciona el costo de oportunidad entre el número de beneficiarios de las instituciones microfinancieras, la viabilidad financiera de éstas y el impacto en bienestar de los beneficiarios. Es decir, el mayor bienestar de los usuarios a través de servicios microfinancieros generalmente va en detrimento de la viabilidad financiera de la institución microfinanciera, y viceversa.

Conclusiones

La fidelidad a la verdad exige reconocer que el microcrédito no es la solución única a la pobreza. El microcrédito facilita la inserción de la microempresa en el sistema económico, pero no puede asegurar la rentabilidad, crecimiento y permanencia en el mercado de las microempresas a las que financia. Por eso en muchos escenarios el microcrédito es visto más como una alternativa de subsistencia que de generación de riqueza.

La revisión de varios textos reseñados y no reseñados en este artículo permitió descubrir que en muchos casos el impacto positivo no proviene del microcrédito tomado individualmente sino de lo que éste permite (creación de unidades productivas) y del conjunto de servicios financieros y no financieros asociados a éste. El contexto económico, legal, social y cultural también influye significativamente en el impacto del microcrédito, limitándolo o potenciándolo. Otro descubrimiento de esta revisión bibliográfica es que varios autores coinciden en que quienes viven la pobreza (ya sea de capacidades, patrimonial o alimentaria) en condiciones menos severas, tienen un mayor potencial para aprovechar los beneficios del microcrédito.

Adicionalmente el impacto depende también del énfasis del programa de microfinanzas que se esté desarrollando, que puede estar más orientado al desarrollo empresarial, a los hogares o a los individuos. Suele depender también de la duración, es decir, del tiempo que el cliente lleve vinculado al programa.

La lectura de las diversas experiencias a lo largo de diferentes países, también deja la impresión de que el microcrédito no es un instrumento

que por sí mismo tenga la capacidad de generar empleo masivo, pues el desarrollo de negocios o microempresas depende de mucho más que el simple acceso a recursos financieros. Pero sí le es propia la capacidad para generar autoempleo y por ende nuevos ingresos a poblaciones no atendidas por el sistema financiero, sin detrimento de terceros. Por ende, el microcrédito es una semilla de crecimiento económico al posibilitar la creación de nuevas unidades productivas y al dinamizar los flujos de recursos financieros.

En la literatura no se encontraron mayores referencias al impacto en las instituciones microfinancieras o en el sector financiero en general. Algunos autores afirman que es preciso esperar la consolidación de este modelo financiero para detectar su impacto en las instituciones que lo desarrollan. Tampoco se encontraron críticas recurrentes al modelo microfinanciero y microcrediticio, y tal vez por eso la revisión del presente artículo puede dejar la sensación de que se está haciendo apología del impacto positivo de las microfinanzas y del microcrédito, pero la literatura presenta muy pocas evidencias de lo contrario. En el peor de los casos, el microcrédito parece no estar haciéndole daño a nadie y, en cambio, es una fuente de subsistencia y el vehículo para que las instituciones financieras lleguen a nuevos mercados antes desatendidos.

Por limitaciones de extensión, en el presente artículo no se pudo abordar el impacto de las microfinanzas y del microcrédito discriminado según los diferentes y numerosos modelos de servicios microfinancieros que son casi tantos como los países e instituciones que los ofrecen. Lo anterior, y la *medición* del impacto del movimiento microfinanciero en el sistema financiero quedan de tarea para una próxima oportunidad.

Bibliografía

- Alvarado Merino, Gina. Las ONG y el crédito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el desarrollo. Instituto de Estudios Peruanos. Lima: 2004. 72 págs. Disponible en: www.iep.org.pe/textos/DDT/DDT137.pdf
- Arce, José Luis. El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos. San José: 2006. 23 págs. Disponible en www.estadonacion.or.cr/Info2006/Paginas/ponencias.htm
- Aroca, Patricio A. Estudio de programas de microcrédito en Brasil y Chile. Urbana (Illinois - USA): 2002. 13 págs. Disponible en: www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos
- Avendaño Cruz, Hernán. ¿Es demasiado costoso el microcrédito en Colombia? En: Carta Financiera. No. 133. (Abril - Mayo, 2006); págs. 57 - 64
- Ballesteros García, Carlos (et al). El microcrédito como instrumento de reconciliación: Evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda. Madrid: 2005. 60 págs. Disponible en www.nantiklum.org/Cuaderno_monografico_2.pdf
- Carreón Rodríguez, Víctor A. (et al). Evaluación de resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM. México D.F.: 2006. 227 págs. Disponible en: www.economia.gob.mx/pics/p/p239/PRONAFIMEnAg06.pdf
- Casteigts, Caroline. Informe sobre el impacto de los microcréditos. Fundación Laboral WWB en España. Madrid: 2006. 71 págs. Disponible en: www.autoempleomujer.com/noticias/estudio.pdf
- COHEN, Monique, SNODGRASS, Donald R. y SEBSTAD, Jennefer. Clientes en contexto: Los impactos de las microfinanzas en tres países. Síntesis. Washington D.C.: 2002. 14 págs. Disponible en www.microlinks.org
- Littlefield, Elizabeth y Rosenberg, Richard. Las microfinanzas y los pobres: Hacia la integración entre las microfinanzas y el sector financiero formal. En: Finanzas y Desarrollo. Vol. 41. No. 2. (Junio, 2004); págs. 38 - 40
- Marulanda P. Beatriz. Las microfinanzas como instrumento de política pública. En Debates de Coyuntura Social. No. 17 (Junio, 2005); págs. 40 - 45
- Mejía Flores, Rocío. La política de desarrollo social del gobierno del Distrito Federal. En: Desarrollo social: Balance y desafíos de las políticas gubernamentales. 1ª ed. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. México D.F.: 2006. págs. 101 - 111. Disponible en www3.diputados.gob.mx
- Millán, Henio. Lo macro de lo micro: El impacto social y el costo-beneficio del microfinanciamiento en México. 22 págs. Disponible en www.ibergop-mx.org/documentos/1/0/4/art/archivos/rycwnphc.doc
- Ordóñez N. Enrique. Bancarizar, además de inclusión es formación. En: Debates de Coyuntura Social. No. 17 (Junio, 2005); págs. 21 - 23
- Paredes, Mariana. Microfinanzas y bancarización. En: Revista Javeriana. Vol 142. No. 729. (Octubre, 2006); págs. 66 - 71
- Romani Chocce, Gianni Augusta. Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: Un estudio de caso en la II Región de Chile. Anales del Congreso Clad, Lisboa: 2002. 24 págs. Disponible en: www.cyta.com.ar/referente/comite/evaluador_gianni.htm
- Saza G., Jorge Arturo. El discreto encanto de las microfinanzas. En: Debates de Coyuntura Social. No. 17 (Junio, 2005); págs. 24 - 33
- Yunus, Muhammad. Hacia un mundo sin pobreza. Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello, 1997. 333 p
- Arruk G., Carlos Alberto. Microfinanzas en Colombia. En Debates de Coyuntura Social. No. 17 (Junio, 2005); págs. 34 - 39