

V REUNIÓN DE ECONOMÍA MUNDIAL (SEVILLA)

Alcance *versus* desempeño financiero en los programas de microfinanzas: apuntes teóricos y algunos ejemplos

Clara García Fernández-Muro

Universidad de Huelva

clara.garcia@dege.uhu.es

959 017 838

Iliana Olivie Aldasoro

Oficina de Planificación y Evaluación, SECIPI, Madrid

iliana.olivie@aeci.es

91 583 82 50

En este trabajo se aborda el estudio, desde la reflexión teórica y conceptual y desde la observación de múltiples estudios de caso, de la compatibilidad de dos objetivos de los programas de microfinanzas: el alcance a las poblaciones más pobres y el buen desempeño financiero de las instituciones microfinancieras. Los principales resultados de la investigación teórica y empírica apuntan a que la compatibilidad entre objetivos no es total, sino que existe un *trade-off* entre los mismos, pero que ese *trade-off* depende en parte de cómo se conciba el buen desempeño financiero de las IMF.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se aborda el estudio, desde la reflexión teórica y conceptual y desde la observación de múltiples estudios de caso, de la compatibilidad de dos objetivos de los programas de microfinanzas: el alcance a las poblaciones más pobres y el buen desempeño financiero de las instituciones microfinancieras (IMF).

Las microfinanzas han presentado un crecimiento espectacular en las últimas décadas. Surgieron ante la observación de que la banca comercial tradicional en los países no desarrollados no suele prestar a poblaciones de bajos ingresos; pero que esas poblaciones sí demandan servicios de crédito (siendo los usureros los que atienden dicha demanda) y son capaces de poner en marcha actividades empresariales generadoras de ingresos. Las microfinanzas han ido ganando adeptos en los mismos países en desarrollo (observable en el crecimiento del número de IMF locales y del tamaño de sus carteras); y han ido atrayendo también una creciente atención por parte de economistas y sociólogos expertos en desarrollo y cooperación al desarrollo, así como por parte de organismos de desarrollo multilaterales y de agencias de cooperación bilaterales (como la AECI misma)¹.

Uno de los motivos por los que las microfinanzas han podido convertirse en el centro de atención de artífices de política económica, académicos y cooperantes es porque parecen prometer que se puede luchar contra la pobreza sin que ello requiera subsidios tan elevados como los requeridos por otras acciones de carácter más asistencial. En otras palabras, las microfinanzas serían uno de los pocos instrumentos de lucha contra la pobreza que fuera reembolsable (o casi reembolsable) y, así, “barato” o incluso “rentable” para los financiadores y/o ejecutores de tal instrumento.

¹ En las páginas web del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo, del Banco Asiático de Desarrollo o de agencias como AECI, SIDA, ODA o USAID es observable el interés de todos estos organismos por las microfinanzas y el desarrollo microempresarial.

Este trabajo trata de poner en claro algunas cuestiones sobre la promesa de lucha contra la pobreza con buen desempeño financiero de las IMF, esto es, sobre la promesa de alcance con buen desempeño financiero².

- La promesa de compatibilidad entre alcance y buen desempeño financiero de las IMF se tambalea a la luz del estudio de las características de los sistemas financieros (tradicionales y microfinancieros) en las economías no desarrolladas.
- El alcance y el buen desempeño financiero (sobre todo el desempeño financiero) son cuestiones sujetas a consideraciones normativas. Así pues, distintos especialistas ponen el listón sobre qué es ese “buen” desempeño financiero a muy distintos niveles. Igualmente (aunque en menor medida), se puede considerar como “suficiente” a alcances muy diversos. Así pues, la compatibilidad que, en principio, es complicada a la luz de las características inherentes a la metodología microfinanciera, depende de qué sea un alcance “suficiente” y un “buen” desempeño financiero.
- Cuando se opta por dar prioridad al logro extremo de uno de los dos objetivos (alcance máximo o desempeño financiero tal que se es independiente de todo subsidio), hay mecanismos teóricos/lógicos que conducen a una menor consecución del objetivo no prioritario.
- Los estudios de caso ponen de manifiesto que cuando el alcance es notable se puede lograr un cierto buen desempeño financiero, pero difícilmente la independencia total de subsidios; y que en los casos en los que ésta se ha logrado, el alcance no ha sido tanto como en programas subsidiados.

A. EL *TRADE-OFF* ENTRE OBJETIVOS OBSERVABLE EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS

Para comenzar, conviene repasar brevemente las características de los sistemas financieros en los países en desarrollo. De este modo, observaremos que la promesa de compatibilidad del alcance con un buen desempeño financiero, ya sólo desde un punto de vista de la reflexión teórica sobre qué caracteriza la actividad microfinanciera, es difícil que se cumpla.

² El alcance de un programa microfinanciero se puede definir como la proporción de pobres entre los clientes de dicho programa (cuanto más pobres, más alcance). Así, cuanto mayor sea el alcance de un programa de microfinanzas, mayor puede ser su incidencia en la lucha contra la pobreza.

A.1. Características del sector financiero tradicional

En los países desarrollados, la banca comercial sirve productos financieros a un amplísimo sector de la población: grandes empresas y PyMEs, y grandes, medianos y pequeños ahorradores. Además, cada banco comercial suele cubrir, en términos generales, todos estos tipos de agentes financieros. Dicho de otro modo, un mismo banco cubre, aunque con diferentes productos, desde la gran empresa hasta el pequeño ahorrador.

No obstante, en los países en desarrollo, la situación es diferente ya que buena parte de las empresas, fundamentalmente las PyMEs y microempresas, recurren al sistema informal para la financiación de sus actividades económicas. Éste es el caso de, por ejemplo, Bolivia, Ecuador o El Salvador. El reparto de la oferta de crédito interno boliviano es el siguiente: la banca tradicional suministra más del 85% del crédito, siendo sus principales clientes las grandes y medianas empresas. Por su parte, las mutuas y las cooperativas de ahorro y préstamo ofrecen el 11,4% del crédito total; crédito que se dirige fundamentalmente a asalariados de ingreso intermedio y a PyMEs. Tan sólo los fondos financieros privados (instituciones de metodología similar a la de las IMF) dirigen sus servicios a los pequeños y microempresarios, pero la cuota de crédito suministrada por este tipo de entidades asciende solamente al 3,1% del crédito interno total. Puede decirse, pues, que la población que vive por debajo de la línea de la pobreza –66% de la población total– carece de acceso a los servicios financieros que presta el sistema financiera formal (Bicciato *et al.*, 2002).

La falta de acceso de amplias capas de la población a los sistemas financieros formales de los países en desarrollo se explica, sobre todo, por: (1) la falta generalizada, por parte de las instituciones financieras formales, de información acerca de la capacidad de reembolso de los prestatarios potenciales (León y Schreiner, 2001; Jaffer, 1999; Van Bastelaer, 2000); (2) la debilidad de los mecanismos de garantía de cumplimiento de los contratos en los países en desarrollo (Jaffer, 1999); (3) el infradesarrollo de otros mercados complementarios del mercado bancario como pueden ser los mercados de seguros (Jaffer, 1999); (4) y el sistema de garantías que rige las relaciones bancarias formales.

La escasez de información acerca de la rentabilidad de los proyectos de inversión de los prestatarios potenciales y la fuerte asimetría de la información entre prestamistas formales y

prestatarios³ se explica por la incapacidad de los empresarios de ingresos medios y bajos de demostrar su capacidad de reembolso, dada la falta de ingresos en forma de salario, de un aval tangible y/o de cuentas empresariales verificables (León y Schreiner, 2001). La escasez y asimetría de la información redundan en mayores costes de transacción en las operaciones bancarias y esto, sumado a la debilidad de los mecanismos de garantías y al infradesarrollo de mercados paralelos de seguros, hace que el sector formal perciba la concesión de préstamos como una actividad de alto riesgo. Para compensar dicho riesgo, el sistema de garantías de los préstamos está fuertemente basado en el aval, lo cual excluye a las capas menos ricas de la población del acceso al crédito.

El motivo por el que el sistema de garantías de la banca formal es excluyente para las personas con menos ingresos o patrimonio es el siguiente. El sistema de garantías de la banca convencional está basado en el concepto del aval y el aval tiene un componente patrimonialista. Esto es, a la hora de solicitar un crédito, la garantía de pago se establece en función del patrimonio del prestatario (vivienda, negocio, joyas...) o en función de sus ingresos (salario, rentas de capital, beneficios de una empresa...). Además, la relación es positiva: el volumen del crédito al que una persona física o jurídica puede acceder es mayor cuanto mayor es el aval que se ofrece como garantía, es decir, cuanto mayor es su patrimonio o cuanto mayores son sus ingresos. Así, en caso de impago, la institución prestamista tendrá un volumen mayor de bienes o ingresos que embargar para cubrir el no cumplimiento de la devolución si el aval ofrecido es elevado. Esto repercute en el coste del préstamo o tipo de interés: uno de los componentes del tipo de interés de un préstamo es la prima de riesgo. Cuanto mayor sea el riesgo de impago, mayor será la prima de riesgo y mayor será el tipo de interés de un préstamo.

En definitiva, dados los mecanismos de funcionamiento de la banca comercial tradicional, cuanto mayores ingresos y patrimonio tiene una persona física o jurídica, mayor volumen de fondos puede solicitar en concepto de préstamo o crédito y menor coste supone el préstamo de dichos fondos. Por el contrario, cuanto menor es el nivel de ingresos y el patrimonio de una persona, menor volumen de crédito puede solicitar y mayor es el coste de dicho crédito.

³ La asimetría de la información entre prestamistas y prestatarios recoge el hecho de que los prestatarios tengan más información que los prestamistas acerca de la rentabilidad potencial del proyecto para el cual solicitan el crédito (Mishkin, 1996 y 1998).

La suma de estos factores ha dado lugar a un racionamiento del crédito formal destinado a las capas pobres de los países en desarrollo y, especialmente, a las zonas rurales (Jaffer, 1999). Asimismo, Jaffer (1999) señala que la ausencia de este tipo de servicios financieros ha sido aprovechada por usureros que han optado por cubrir estos servicios a tasas de interés desorbitadas.

A.2. Características de las microfinanzas (dificultades para la compatibilidad entre alcance y buen desempeño financiero)

Las microfinanzas nacen, pues, como una respuesta a la ausencia de servicios financieros formales para amplias capas de las poblaciones de países en desarrollo y al abuso por parte de los usureros del difícil acceso al crédito en los países en desarrollo. Las microfinanzas pueden presentar características muy diferentes. No obstante, habrán de presentar algunas de las características siguientes para que se las pueda considerar microfinanzas.

A.2.1. Sistema de garantías

Una idea fundamental de la metodología microfinanciera original es que, dado que el sistema de garantías de la banca comercial tradicional impide el acceso al crédito de aquellas personas con menos recursos, es necesario crear un sistema de garantías alternativo que permita fomentar la participación de las capas pobres de la población en los circuitos crediticios. Así, la metodología microfinanciera sustituye el sistema de garantías basado en el aval por un sistema basado, por ejemplo, en la promesa por parte del prestamista de la concesión de mayores créditos en caso de que el primer crédito sea reembolsado o en la presión social ejercida por los miembros del grupo de prestatarios cuando el préstamo es solidario (Bicciato *et al.*, 2002).

El préstamo solidario es, de hecho, un mecanismo de garantía ampliamente utilizado por las IMF, sobre todo por aquellas con una importante vocación de alcanzar a poblaciones especialmente pobres o vulnerables. Consiste en hacer responsable de la devolución de un crédito, por parte de un prestatario individual, a todo su grupo de prestatarios. El resto del

grupo ejercerá las labores de control y seguimiento del reembolso del crédito mediante la presión social.

Resulta evidente, ya en este punto, una posible fuente de contradicción entre objetivos: para que el alcance sea mayor, hay que renunciar a los sistemas de garantías “tradicionales”, basados en avales, y ello lógicamente puede suponer un peor desempeño financiero. No cabe duda de que si las IMF en lugar de simplemente renunciar a los avales, sustituyen éstos por sistemas de garantía alternativos es porque de alguna manera estos sistemas alternativos “funcionan” (en el sentido de que aminoran y protegen del riesgo de impago). Pero también resulta evidente que si la banca tradicional (que se rige por criterios de rentabilidad) no realiza dicha sustitución para toda su clientela será porque las garantías que ofrecen los avales son, en cualquier caso, más seguras que las que ofrecen los sistemas alternativos.

A.2.2. Intensidad de la mano de obra

Las actividades microfinancieras son más intensivas en mano de obra y, así, más costosas que las actividades bancarias tradicionales (Hardy *et al.*, 2002). Pero además, cuanto mayor es su vocación de alcance, mayor es esa intensidad de la mano de obra y mayores los costes de provisión de servicios microfinancieros. La mayor intensidad de la mano de obra en las IMF se debe (1) a las características de sus clientes, (2) a los sistemas de seguimiento del riesgo y (3) a los servicios que suelen complementar a las microfinanzas.

En primer lugar, los clientes de las microfinancieras son personas de menor ingreso que los clientes del sistema financiero tradicional. Y las poblaciones con menos ingresos –en buena parte de los países en desarrollo– suelen encontrarse en zonas rurales, remotas y con escasa infraestructura de comunicación⁴. La localización de los clientes en zonas remotas y de difícil acceso encarece los costes de mano de obra en apertura, seguimiento y cierre de las operaciones microbancarias. Los bancos comerciales, en cambio, operan a través de sucursales, normalmente urbanas, a las que acuden los clientes, lo que evidentemente supone una menor intensidad de mano de obra y consiguientemente menores costes (Jaffer, 1999).

⁴ En Bolivia, por ejemplo, los índices de pobreza se disparan en las zonas rurales: en el ámbito rural (en el que se encuentra el 27% de la población total) el 94% de la población vive por debajo de la línea de la pobreza (Bicciato *et al.*, 2002).

En segundo lugar, el hecho de basar las garantías de los préstamos en bienes más intangibles como la reputación social supone un seguimiento exhaustivo del cumplimiento del pago de los microcréditos, lo que igualmente intensifica la mano de obra. Además, para dicho seguimiento del riesgo, así como para su identificación, el personal de las instituciones microfinancieras debe acceder a las zonas remotas en las que se encuentran los clientes. Así, el mismo sistema de garantías, que posibilita el acceso al crédito de las poblaciones más desfavorecidas, intensifica la mano de obra y, así, aumenta los costes de las IMF.

En tercer lugar, las microfinanzas suelen llevar asociados una serie de servicios complementarios (como servicios de formación que, como poco, expliquen a los participantes el funcionamiento de los sistemas de crédito y ahorro), lo que asimismo exige una mayor intensidad de la mano de obra y unos mayores costes. Estos servicios de formación pueden aumentar el alcance, en la medida en que facilitan que los clientes pobres se atrevan a tomar dinero prestado, entiendan los mecanismos concretos de funcionamiento de las IMF, y desarrollen actividades empresariales rentables. Así, estos servicios de formación que pueden favorecer el alcance, pueden igualmente dificultar el logro de un buen desempeño financiero.

De nuevo se pone de manifiesto que las IMF, por sus características definitorias, pueden encontrarse con más dificultades económicas que las entidades financieras “tradicionales”. Además, cuanto mayor sea la vocación de alcance (cuanto más pobre, rural y necesitada de servicios complementarios sea la clientela), más difícil será el logro de un buen desempeño financiero, porque mayor será la intensidad de la mano de obra y, con ella, los costes de las IMF.

A.2.3. Altos costes de transacción

Los costes de transacción de las actividades microfinancieras son superiores a los costes de transacción de las actividades financieras “tradicionales”. Además, cuanto más pobre sea la población a la que se presta, mayores serán dichos costes.

En primer lugar, el principal de cada préstamo de una IMF es más bajo que el de los instrumentos de la banca convencional: al destinarse a empresarios u hogares más pobres, el

volumen de dinero al que éstas pueden acceder en cada operación de crédito (dado el sistema de garantías) es muy inferior al que acceden grandes empresarios o ahorradores. Además, los préstamos están destinados al establecimiento o mejora de actividades económicas a muy pequeña escala, lo que requiere la inversión de sumas menores. Las operaciones bancarias implican unos costes fijos de transacción, fundamentalmente costes de apertura y cierre de los títulos, por lo que cuanto menor sea el volumen del depósito o del crédito, mayores serán, proporcionalmente, los costes de transacción de la operación.

En segundo lugar, dado el tipo de zona en el que operan y el tipo de cliente que atienden, muchas IMF se enfrentan a la imposibilidad de gestionar carteras de crédito muy amplias. Los costes operativos fijos de la entidad (gastos generales de gestión, de mantenimiento...) deben, pues, costearse por parte de un número reducido de clientes, lo que igualmente supone unos mayores costes de transacción.

Así, de nuevo observamos que las características mismas de las microfinanzas (el mero hecho de prestar a poblaciones con menos recursos que los clientes de la banca tradicional) hace que a las IMF les resulte más difícil tener un buen desempeño financiero. Además, cuanto más pobre sea la población a la que se presta (cuanto más alcance), más difícil puede ser el logro de ese buen desempeño financiero, porque mayores serán los costes de transacción a los que se enfrenten la IMF.

A.2.4. Tipos de interés de préstamo elevados

El elevado coste de las operaciones microfinancieras implica que los tipos de interés de préstamo que permitirían hacer frente a ese coste sean especialmente elevados. Pero cabe señalar que el nivel de los tipos de interés determina, en gran medida, el tipo y, sobre todo, el número de actividades al que se destina el préstamo. Hay que tener en cuenta que un crédito concedido, por ejemplo, al 50% tendrá que destinarse a una actividad económica que genere, desde su primer año de existencia, unos ingresos superiores al 50% de modo que se cubran los gastos financieros y otros gastos operativos de la microempresa. El abanico de actividades que generen unos ingresos suficientes para cubrir los gastos financieros se irá ampliando a medida que descienda el tipo de interés de préstamo.

Así pues, si se pretende financiar a poblaciones de bajos recursos para que emprendan actividades empresariales puede no ser posible el cobro de los tipos de interés que cubrirían los costes de las IMF. O desde el otro lado, el logro de un buen desempeño financiero exigiría que las IMF cobraran elevados tipos de interés a sus prestatarios, lo que puede suponer que éstos no pertenezcan a los grupos de población más pobres. En este sentido, y como se verá más adelante, las donaciones y los subsidios a IMF pueden tener un papel relevante en el fomento de una mayor actividad económica entre las poblaciones desfavorecidas.

B. LA RELACIÓN DEL *TRADE-OFF* ENTRE OBJETIVOS CON LOS DISTINTOS CONCEPTOS DE “BUEN” DESEMPEÑO FINANCIERO

El alcance y desempeño financiero de una IMF pueden entenderse (y, por tanto, medirse) de muy diversas maneras. En cualquier caso, las diferencias entre unas y otras definiciones y mediciones de alcance no son tan notables como las que hay entre unas y otras definiciones y mediciones de lo que es un “buen” desempeño financiero. Adelantemos, además, que la compatibilidad entre el objetivo de alcance y buen desempeño financiero dependerá de que este “buen” desempeño financiero no exija la total independencia de subsidios. Distintas formas de hacer microfinanzas, primando el alcance o la independencia de subsidios, ponen de manifiesto precisamente eso: que el alcance es muy difícil si las IMF quieren operar de forma totalmente autónoma.

B.1. Distintas formas de entender (y medir) el alcance y el desempeño financiero

B.1.1. Distintas formas de entender (y medir) el alcance

Con respecto a los conceptos (y posibles indicadores) de alcance –de si los que acceden a los servicios microfinancieros son pobres o vulnerables–, nos podemos encontrar (y nos hemos encontrado en los trabajos empíricos⁵) con los siguientes.

(1) Las proporciones de clientes que pueden considerarse muy pobres o pobres⁶: se establecen categorías en función del nivel de pobreza (o del nivel de muy diversos sub-indicadores de

⁵ Los trabajos de evaluación de programas microfinancieros revisados se recogen en el cuadro al final del trabajo.

pobreza, como la seguridad alimentaria, o la cobertura de cualesquier necesidades básicas); y se calcula la proporción de clientes que se encuentra en cada una de esas categorías. En ocasiones las categorías son simplemente población por encima y población por debajo de la línea de pobreza del Banco Mundial (Chen y Snodgrass, 2001; Dunn y Arbuckle, 2001; y Barnes, 2001); o por encima y por debajo de una línea de pobreza construida por los mismos evaluadores; o un mayor número de categorías establecidas según muy diversos criterios. Muchas veces se comparan las proporciones de clientes con las proporciones de población total (del país o de las regiones donde se llevan a cabo los programas) que caen en unas y otras categorías.

(2) La cobertura de las necesidades básicas de los clientes⁷. Se estudia si los clientes (o qué proporción de clientes) son capaces de cubrir sus necesidades básicas (nutricionales, de salud, educativas, de vestimenta, de vivienda, sociales, materiales, de posesión y producción de tierra agrícola...). Asimismo, se compara en ocasiones la cobertura de necesidades básicas de los clientes con la de la población total de las regiones donde se llevan a cabo los programas, o de otro tipo de clientes de las mismas instituciones proveedoras de servicios, etc.

(3) Las características económicas o empresariales de los clientes y sus empresas (Schreiner y González-Vega, 1995), como la experiencia empresarial de los clientes, su tipo de participación en el mercado de trabajo, si poseen una empresa, el tamaño de sus empresas, los ingresos de las empresas, el grado de profesionalización de los trabajadores de las mismas... El tamaño de las empresas, no obstante, puede no ser un buen indicador de alcance, en la medida en que hay pequeñas empresas e incluso microempresas que generan notables ingresos y cuyos dueños, por tanto, no pueden considerarse pobres o población vulnerable.

(4) Las características demográficas de los clientes⁸: proporción de mujeres sobre el total de clientes, edad de los clientes, su nivel de educación...

(5) El nivel de pobreza de las zonas donde opera el programa (Van de Ruit *et al.*, 2001), comparado con el nivel de pobreza de otras zonas del país (definidos esos niveles, por ejemplo, según los *rankings* oficiales del país).

⁶ Utilizan este tipo de indicadores, entre otros, Koopman (1996); Van de Ruit *et al.* (2001); Nteziyaremye y MkNelly (2001); Khandker (2003); y Navajas *et al.* (1998).

⁷ Por ejemplo, Nteziyaremye y MkNelly (2001); CGAP (2001); Khandker (2003); y Morduch (1998b).

⁸ Chen y Snodgrass (2001); Dunn y Arbuckle (2001); Barnes (2001); Musona y Mbozi (1998a y b); y Schreiner y González-Vega (1995).

(7) El tamaño de los créditos⁹. Algunos lo utilizan como *proxy* del alcance cualitativo, entendiendo que cuanto menores son los créditos, más pobres son los clientes.

B.1.2. Distintas formas de entender (y medir) el desempeño financiero

Son prácticamente incontables las maneras de entender y medir qué es un buen desempeño financiero, pero vamos a concentrarnos en dos que, si bien son similares, pueden marcar la diferencia entre que se cumpla o no la promesa de compatibilidad entre objetivos.

La “viabilidad financiera” de una IMF, como exponen Musona y Mbozi (1998a y b) o Khandker *et al.* (1994), puede definirse como el estado en el que los costes en que se incurre para la provisión de cada unidad de crédito otorgado son iguales o menores al tipo de interés que se carga por ese crédito (al ingreso que se obtiene con ese crédito). O lo que es lo mismo, la viabilidad financiera se alcanza cuando el tipo de interés es tal que se alcanza o se sobrepasa el punto de *break even* (Khandker *et al.*, 1994 y 1995). Cuando el tipo de interés que permite el *break even* es igual o menor que el tipo de interés que efectivamente se carga por los créditos, las operaciones son “viables financieramente”.

Especialmente interesante para este trabajo es el hecho de que bastantes autores (por ejemplo, Nelson, 1997) consideran que éste es el resultado al que se debería atender para evaluar la salud financiera de los programas de microfinanzas (u otros programas de prestación de servicios a microempresas); y no a resultados más bajos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

La “viabilidad económica”, en cambio, sería la situación en la que la IMF es autosuficiente, esto es, independiente de cualquier forma de subsidio. La dependencia de subsidios es, de acuerdo con Musona y Mbozi (1998a y b), Khandker *et al.* (1994 y 1995), y Schreiner y Gonzalez-Vega (1995), un ratio que, como decíamos, mide la viabilidad económica de los programas, y lo hace poniendo en relación el subsidio económico neto recibido por las IMF y la cartera de préstamos pendientes:

$$DS = SN / CP \times i$$

⁹ Ejs.: Musona y Mbozi (1998a y b); y Hashemi y Schuler (1997).

Siendo DS, el ratio de dependencia de subsidios; SN el subsidio económico neto; CP la cantidad de préstamos pendientes en un año; i el tipo de interés de esos préstamos. El subsidio neto se calcularía, por su parte, como el subsidio económico menos los beneficios generados por la IMF ($SN = SE - B$). El subsidio económico se compone de subsidio de intereses (la diferencia entre el tipo de mercado y el tipo al que la IMF se financia multiplicado por la cantidad de fondos que recibe a ese tipo de interés), subsidio de fondos propios (la cantidad de fondos propios subsidiados multiplicada por el tipo de mercado) y subsidio de ingresos (la cantidad de donaciones recibidos para realizar costes operativos).

Según los autores citados, cuando la dependencia de subsidios es cero es que se ha logrado la viabilidad económica (recuérdese que la viabilidad financiera, en cambio, se logra cuando se logra el punto de *break even*, dados los subsidios recibidos). Así, habrá programas que sean viables en términos financieros (los ingresos generados por los mismos cubren los costes de la provisión de servicios), pero que no arrojan beneficios suficientes como para no recibir subsidio económico (como para no necesitar subsidio de tipos de interés –el más habitual–, o de fondos propios, o de ingresos).

La interpretación que puede hacerse del ratio de dependencia de subsidios es que éste indica el cambio porcentual que habría de darse en el tipo de interés que cargan las IMF para que se alcanzara el punto de *break even* si éstas se financiaran a tipos de mercado. Si el ratio fuera del 100%, los tipos de interés habrían de duplicarse para lograr el *break even* libre de subsidios.

B.2. La prioridad a uno u otro objetivo: el *trade-off* resultante

Visto lo anterior resulta evidente que la compatibilidad entre objetivos depende en buena medida de qué se entienda por “buen” desempeño financiero. Las distintas formas de entender y medir el alcance son muy similares: todas ellas lo que tratan de valorar es el grado de pobreza y vulnerabilidad de los clientes de las IMF. En cambio, las dos formas analizadas de entender la viabilidad de una IMF son sustantivamente desiguales, en tanto en cuanto la primera evalúa si los programas son viables, dado el subsidio con el que funcionan; y la segunda si los programas son viables sin subsidio alguno.

A pesar de la confianza de muchas IMF, donantes y académicos en que el *trade-off* entre objetivos no es tanto como para no tener que perseguir ambos, lo cierto es que unos y otros tienden a dar prioridad a uno de los objetivos. Así, dicho de forma muy sencilla, las IMF con una importante vocación de lucha contra la pobreza, y por tanto de alcance, tienden a conformarse con el logro de la viabilidad financiera, renunciando al menos temporalmente a la viabilidad económica (a la independencia de subsidios); mientras que las IMF con la determinación de llegar tan lejos en el desempeño financiero como para lograr la viabilidad económica (o incluso rentabilidades en términos de ROE o ROA) suelen conformarse con un alcance algo menor. Veamos los argumentos lógicos/teóricos que se encontrarían detrás de cada una de estas opciones y cómo efectivamente tanto una como otra acarrea una cierta renuncia, un cierto *trade-off* entre objetivos.

B.2.1. Las IMF con vocación de alcance

El supuesto de partida de muchos programas de microfinanzas (por ejemplo de los programas de microfinanzas originales, como el Grameen Bank de Bangladesh) es que la capacidad de una persona de emprender una actividad económica no está relacionada con su nivel de ingresos. Así, en las bolsas de pobreza que asolan los países en desarrollo, existen personas capaces de emprender una actividad empresarial exitosa y generadora de riqueza en un ambiente que se rige por las leyes de mercado. El hecho de excluir las bolsas de pobreza del mercado microfinanciero supone, desde este punto de vista, el desperdicio de oportunidades de inversión generadoras de ingresos y con un impacto positivo en los niveles de desarrollo de un país. Así pues, el otorgamiento de créditos a esas personas pobres, no sólo podría ayudarlas a salir de la pobreza, sino que es una manera de estimular la actividad empresarial privada.

No obstante, como se ha señalado más arriba, la metodología microbancaria implica unos riesgos y costes elevados, que son aún más elevados cuanto más pobre sea la población prestataria (cuanto mayor alcance tengan los servicios prestados por las IMF), al margen de que ésta sea capaz de emprender actividades microempresariales rentables: no se pueden exigir avales a las poblaciones pobres, los costes de transacción se elevan con menores tamaños de los principales de los créditos, los costes en mano de obra se elevan cuanto más pobre y remota sea la población a la que se presta...

Para poder hacer frente a los elevados riesgos y costes de llegar a las poblaciones más pobres, las IMF con mayor vocación de alcance han recurrido tradicionalmente a subsidios y donaciones. Los subsidios o donaciones se convierten, así, en la forma de que las IMF puedan hacer frente a esos riesgos y costes elevados y, por tanto, puedan iniciar o proseguir la prestación de servicios microfinancieros a las poblaciones pobres. Es más, el contar con subsidios o donaciones permite a las IMF suministrar esos servicios a precios más reducidos a los que sería necesario si se financiaran a tipos de mercado; es decir, permite a las IMF no trasladar los fuertes costes inherentes a la metodología microfinanciera al tipo de interés de sus préstamos (recuérdese que la dependencia de subsidios precisamente apuntaba a cuánto debía crecer el tipo de interés de préstamo para poder operar libre de subsidios). Con tipos de interés más bajos, el abanico de actividades empresariales que pueden optar a financiación será mayor, con lo que el nivel de renta del cliente potencial podrá ser más bajo.

En definitiva, existe una corriente de opinión¹⁰ que considera que la financiación de las IMF no tiene por qué realizarse a precios de mercado. Dicha financiación puede ser gratuita o subsidiada de modo que al trasladarse el subsidio a los tipos de interés de los microcréditos, éste contribuirá a que los microempresarios que pertenecen a las capas más pobres de la población puedan acceder a esos microcréditos.

A la vista de todo lo anterior, se observa que las IMF que priman el alcance tenderán, lógicamente, al uso de subsidios y donaciones que les permitirán afrontar los elevados costes de prestar a los más pobres. Así, esas IMF, por tener una importante vocación de alcance han de renunciar, al menos temporalmente, al logro de la viabilidad económica, aunque no necesariamente de la viabilidad financiera: la recepción de subsidios, por definición, hace que la viabilidad económica no sea total, pero no supone que no se cubran los costes de provisión de crédito con los intereses que se cobran, dados los subsidios que se reciben.

¹⁰ Corriente de opinión extendida no sólo entre especialistas en microfinanzas, sino compartida por especialistas en el sistema financiero internacional, como George Soros (Soros, 2002).

B.2.2. Las IMF con vocación de viabilidad financiera o económica

La gran atención que ha prestado en las últimas décadas la literatura económica al sector microfinanciero se debe, entre otros motivos, a la consideración de que ofrece un fuerte potencial en términos de rentabilidad y riesgo. En otras palabras, la experiencia de algunas instituciones ha mostrado que pueden realizarse acciones empresariales dirigidas a las clases anteriormente sin acceso a servicios financieros, no sólo recuperando los fondos invertidos (las tasas de reembolso de los microcréditos se sitúan por encima del 90%, de acuerdo con Morduch, 1998a), sino incluso percibiendo cierta rentabilidad a un bajo riesgo. Así, las microfinanzas ofrecerían la posibilidad de que el sector privado se adentrara en un nuevo nicho de operaciones financieras rentables. Esto dio lugar al surgimiento de una línea de pensamiento que defiende la implantación de IMF sobre la base de criterios de mercado, de modo que dichas IMF no dependan de donantes públicos o privados sino que se creen como resultado natural de las preferencias del propio mercado. Con ello se crearía un tejido bancario que intermediaría el ahorro y serviría financiación a capas de la población que quedan excluidas del sistema bancario tradicional de los países en desarrollo (aunque no necesariamente a las capas más pobres de población).

Los defensores de un sector microfinanciero que se rija exclusivamente por criterios de mercado están defendiendo, implícita o explícitamente, la profundización bancaria como el objetivo intermedio idóneo para alcanzar el objetivo final de desarrollo económico y social. Desde este punto de vista, la profundización financiera redundaría en un aumento de la actividad económica que incide positivamente en el desarrollo económico, llevando también a un mayor desarrollo social. Nosotras consideramos, no obstante, que para asegurar el cumplimiento de toda la cadena de variables –y, en especial, del objetivo último que es el desarrollo económico y social– debe darse una serie de condiciones. Por ejemplo, no todas las actividades económicas contribuyen por igual al desarrollo económico: si el desarrollo financiero no se traduce en un aumento de la inversión productiva local, el impacto en el desarrollo económico puede ser nimio. Por otra parte, si este tipo de profundización bancaria se da en un país con una fuerte desigualdad en la distribución de la renta, y no se adoptan en paralelo las medidas necesarias (como políticas de renta) para paliar dicha desigualdad, entonces el aumento de la

actividad económica y del desarrollo financiero no se traducirá en un mayor desarrollo social con reducción de bolsas de pobreza¹¹.

La implantación y operatividad de esta clase de IMF requiere una determinada metodología (o *modus operandi*) por parte de estas instituciones; metodología que irá encaminada al cumplimiento de la máxima viabilidad económica. Efectivamente, si lo que se pretende es atraer al sector privado hacia este sector, para que ofrezcan fuentes de financiación a las IMF tales como créditos, aportaciones de capital o depósitos bancarios, las IMF tendrán que ser, al menos, viables económicamente (sus ingresos deberán superar sus gastos). Pero además, si se crea un sector amplio de IMF que compiten entre sí para acceder a fuentes de financiación privadas, su rentabilidad deberá ser lo más alta posible. En otras palabras, la gestión de cada IMF estará encaminada a que la IMF resulte más atractiva de cara a los inversores privados que otras IMF del mismo sector: la institución procurará alcanzar una rentabilidad superior a la de sus competidoras y esto se logra aumentando sus ingresos o reduciendo sus gastos.

Si se parte de la base de que en un mercado microfinanciero sin subsidios todas las IMF se enfrentan al mismo coste de financiación externa, esto es, si los gastos financieros de las IMF son constantes, la forma de alcanzar un mayor grado de competitividad será reduciendo sus altos costes operativos, fruto de los altos costes de transacción en los que se incurre cuando el principal de los instrumentos crediticios es bajo y las carteras de préstamo pequeñas, del difícil acceso a los clientes dada la localización geográfica de éstos y del costoso seguimiento que implica el sistema de garantías no basado en avales. Así, para reducir los costes operativos, la IMF se verá obligada (1) a recortar el coste de transacción fijo proporcional de cada operación –vía el aumento del principal de cada instrumento financiero, lo que le lleva a reducir el porcentaje de mujeres entre los clientes, pues las mujeres tienden a contratar préstamos y depósitos inferiores a los que solicitan los hombres (Parhusip y Seibel, 1999)–; (2) a buscar clientes en zonas de más fácil acceso, como por ejemplo las zonas urbanas en lugar de las rurales y (3) a girar, al menos parcialmente, su sistema de garantías hacia un

¹¹ El camino desde la profundización financiera a la reducción de la pobreza parece, pues, más largo e indirecto que el camino desde el otorgamiento de crédito a los más pobres a la reducción de la pobreza. Por ello, consideramos que es cuando se prima el alcance, y no tanto cuando se prima el desempeño financiero, cuando se están utilizando las microfinanzas como instrumento de lucha contra la pobreza.

sistema basado en el aval, dados los altos costes de seguimiento que implica un sistema de garantías como el que se plantea en las IMF convencionales.

La gestión orientada hacia la reducción de estos costes tendrá implicaciones en el tipo de cliente con el que opera: si lo que se ofrecen son créditos de mayor principal garantizados (al menos parcialmente) con avales a poblaciones urbanas, entonces puede decirse que las IMF deberán orientar sus servicios hacia clientes con un nivel de ingresos más alto que el del cliente prototipo de la microfinanciera original; clientes que, en cualquier caso pueden estar excluidos del mercado de la banca comercial tradicional. En este sentido, las IMF de mercado cubrirán un sector importante de las economías en desarrollo que, en ausencia de esta clase de IMF quedarían excluidas de los servicios bancarios. Éstos son los medianos y pequeños ahorradores y los medianos y pequeños empresarios. No obstante, al tener que dirigirse hacia clientes con un nivel de renta superior que el que registra el cliente de la IMF convencional, están excluidos del circuito financiero a los microempresarios que pertenecen a las capas más pobres de la población.

Así, al igual que una elevada vocación de alcance abocaba a las IMF a la renuncia a operar sin subsidios, una metodología microcrediticia centrada en la maximización del desempeño financiero (viabilidad económica e incluso rentabilidad) merma el alcance de las operaciones microfinancieras (aunque permite un aumento de su tamaño o escala).

C. ALGUNOS EJEMPLOS

Como se comentó más arriba, la práctica habitual entre IMF es dar prioridad a uno u otro objetivo, a pesar de que muchos autores consideren que ambos son compatibles. Incluso los autores que consideran que ambos son alcanzables a un tiempo tienden a apoyar (de forma más o menos explícita) el que se dé prioridad a uno u otro. Es decir, a pesar de que la promesa de la compatibilidad que, junto con otras cuestiones, ha hecho a académicos, cooperantes y otros especialistas interesarse por las microfinanzas, en la práctica se observa el establecimiento de prioridades. En otras palabras, en la práctica nos encontramos con IMF que han logrado un importante alcance y otras que se han concentrado en conseguir, no sólo la viabilidad financiera, sino la viabilidad económica e incluso rentabilidades considerables en términos de ROA o ROE.

Analizamos, pues, algunos casos en los que se ha logrado un notable alcance (y veremos si ello ha redundado en un peor desempeño financiero); y otros en los que se ha logrado la viabilidad financiera y/o económica (y veremos si ha sido a costa de un menor alcance). Adviértase que con el análisis empírico no tratamos de demostrar con rigor el *trade-off* entre objetivos, esto es, la causalidad entre el logro de uno de los objetivos y los peores resultados en términos del otro: nuestra revisión de la literatura empírica pretende atisbar tendencias sobre la compatibilidad entre objetivos mediante el análisis de numerosos casos particulares¹², para dar lugar a conclusiones tan sólo tentativas que, más adelante, podrían ser objeto de análisis más rigurosos (análisis cualitativos caso por caso, análisis econométricos con datos de multitud de programas, análisis participativos...).

C.1. Alcance y desempeño financiero de algunos programas de microfinanzas

Muchos de los programas revisados han logrado un alcance considerable (medido de una u otra forma de las expuestas con anterioridad) La pregunta sería, entonces, si estos programas son a la vez viables financiera o económicamente. Otros trabajos muestran programas cuyo alcance ha sido algo menor. En esos casos habremos de ver si ello puede tener relación con metodologías conducentes a mejores desempeños financieros. Desgraciadamente, algunos de los estudios referidos ni siquiera analizan una u otra cuestión, lo que pondría de manifiesto que, efectivamente, el interés de muchos especialistas por el alcance (y el impacto, aunque sea ésta una cuestión en la que no entramos) no está acompañado por un interés equivalente en cuestiones de desempeño financiero; y viceversa. Pero veámos brevemente cada uno de los casos.

El programa IGVDG (*Income Generation for Vulnerable Groups Development*) en Bangladesh (CGAP, 2001) es un caso especialmente interesante. Se trata de una iniciativa de BRAC (*Bangladeshh Rural Advancement Committee*) a la vista de que sus programas regulares no tenían tanto alcance como el deseado. Se logró que mientras que el 8% de los hogares del país tenía a una mujer como cabeza de familia, ése era el caso del 44% de los hogares vinculados a IGVDG. Además, la proporción de hogares vinculados al programa sin

¹² En concreto hemos revisado 27 trabajos de evaluación sobre programas microfinancieros, que estudian muy diversos programas o instituciones de microfinanzas de distintos continentes (véase cuadro al final del texto).

nada o con muy poca tierra agrícola era mucho mayor que la proporción de hogares del país sin tierra o con poca tierra, o incluso que la proporción de hogares pobres en esa misma situación. Finalmente, se observaron unos altos porcentajes de mujeres del programa sin casa, sin mantas, sin cama, sin zapatos o sarees; un quinto de las clientes tenían que mendigar para comer; y el 90% eran analfabetas. En relación con el desempeño financiero del programa, se observó que mientras que en los programas “convencionales” de BRAC los intereses cubren los costes de crédito y formación (eran viables en términos financieros), ése no era el caso de IGVGD, debido a sus condiciones de préstamo más ventajosas.

TCP (*Tshomisano Credit Program*) de SEF (*Small Enterprise Foundation*) en Sudáfrica, como IGVGD, es un programa con especial vocación de alcance. A la vista de que otros programas de SEF no lograban un alcance suficiente, se puso en marcha TCP, que para asegurar un mayor alcance utiliza una estrategia explícita de *targeting* (de búsqueda de los clientes más pobres). Los resultados fueron los deseados. Dentro de las zonas de operaciones del TCP, los clientes de este programa eran más pobres que los no clientes. En cambio, dentro de las regiones donde operaba el MCP –*Microcredit Program*– (otro programa de SEF), los clientes eran menos pobres que los no clientes. Además, tanto los clientes como los no clientes de las zonas del TCP eran más pobres que los clientes y los no clientes de las zonas del MCP. Por otra parte, tras separar a los clientes en tres categorías (los más pobres, los de nivel intermedio de pobreza y los menos pobres), se observó que la mayoría (52%) de los clientes del TCP se encontraban en el grupo de los más pobres, el 39% en la categoría intermedia, y sólo el 9% entre los menos pobres. En cambio, sólo el 15% de los clientes del MCP estaban entre los más pobres, el 35% en el segundo grupo y el 50% entre los menos pobres. Con respecto al desempeño financiero, no se había alcanzado la viabilidad económica y se recibían fondos de USAID y la Fundación Ford.

El alcance en el caso de SEWA en India fue considerable, estando el 46% de los clientes de este banco por debajo de la línea de pobreza establecida por el Banco Mundial (un dólar al día) en el momento del comienzo del estudio, frente al 44% de la población india que se encontraba en esa situación. Chen y Snodgrass (2001) nada dicen sobre desempeño financiero, excepto que el programa funcionaba con subsidios, con lo que se puede concluir que el programa no era económicamente viable (aunque sí que estaba cerca de la viabilidad financiera). Lo mismo ocurre con Zambuko Trust en Zimbabwe (Barnes, 2001), donde el 34%

de los clientes y el 36% del total de la población se encontraban, al comienzo del estudio, por debajo de la línea de pobreza; y tampoco era económicamente viable, pero estaba en camino de lograr la viabilidad financiera. Algo menor fue el alcance de Mibanco en Perú (sólo un 4% de los clientes contaban con menos de un dólar al día, mientras que era el 16% los peruanos los que estaban en esa situación). Aún así, este programa tampoco era viable, ni en términos económicos ni en términos financieros.

El resultado de las entrevistas sobre WEDP –*Women's Entrepreneurship Development Program*– (Koopman, 1996) apunta a que un 25% de las clientes eran extremadamente pobres; un 50%, moderadamente pobres; y un 25% de ingreso modesto y por encima de la línea de la pobreza. Igual que los programas anteriores, WEDP comenzó a funcionar y seguía funcionando con subsidios.

En el caso del programa de Crédito con Educación de *Freedom from Hunger* en Mali, los clientes son más pobres que los clientes regulares de las uniones de crédito, y más pobres que los clientes de sus servicios financieros especiales para mujeres. Además, tras clasificar la población en cuatro grupos en función de su seguridad alimentaria, se observó que la mayoría de los clientes pertenecían a los tres grupos de menor seguridad (cayendo estos tres grupos por debajo de la línea de pobreza). Con respecto al desempeño financiero de éste y otros programas de Crédito con Educación, cabe destacar que *Freedom from Hunger* hace explícita su intención de que sus programas de Crédito con Educación alcancen la independencia de subsidios en términos operativos, pero considera que los subsidios son necesarios para poner en marcha los programas. Así, con el tiempo los programas de Crédito con Educación habrían de funcionar independientemente de *Freedom from Hunger*, pero no lo hacen por el momento (véanse todas las evaluaciones sobre los programas de Crédito con Educación de *Freedom from Hunger*, referidos en el cuadro al final del trabajo).

En el caso de CMS (*Credit Management Services*) en Zambia (Musona y Mbozi, 1998b), éste tiene como beneficiarios objetivo a empresas muy pequeñas de mujeres muy pobres que no tengan acceso a servicios financieros. Se mide el alcance en términos de créditos otorgados en relación al ingreso nacional per capita en términos nominales. Y los clientes del programa de CMS están entre los muy pobres (entre el 54% de los habitantes de Zambia); y son todos mujeres. En relación al desempeño financiero, CMS, en 1996, dependía en buena parte de los

fondos de la UE y de FINNIDA. Los fondos generados por los tipos de interés y cuotas contribuían en tan sólo un 2% a sus fondos totales. Además, a pesar de su viabilidad financiera, el ratio de dependencia de subsidios era de casi el 100% (tendría que haber duplicado sus tipos de interés para lograr el *break even* libre de subsidios).

Los mismos autores (Musona y Mbozi, 1998a) analizan el caso de CARE PULSE (*Peri-Urban Lusaka Small Enterprise Project*), en el mismo país (Zambia). El alcance de este programa era menor que el del anterior, pues no alcanza a los más pobres, aunque sí a pobres que no tendrían acceso a los servicios microfinancieros sin programas como éste. En el momento del estudio, PULSE recibía fondos de donantes (sobre todo CARE Canada y ODA). De hecho, los fondos generados por el programa (por los tipos de interés y cuotas) sólo suponían el 10% de sus fuentes de financiación. Y tampoco este programa lograba la viabilidad económica.

En relación con los principales programas microfinancieros de Bangladesh (Grameen, BRAC y BRDB –*Bangladesh Rural Development Board*–), se observa que el alcance de los mismos no es tanto como el alcance deseado, pero que no es despreciable en absoluto (dado que el alcance deseado es, quizá, demasiado ambicioso). Así, Zaman (1999), Morduch (1998b) y Hashemi y Schuler (1997) muestran que entre el 15 y el 30% de los hogares clientes de estos programas cuentan con mayores extensiones de tierra de la que constituiría el límite máximo para la participación en los mismos. En cualquier caso, los extremadamente pobres constituyeron el 33% en 1991/92 y el 58% en 1998/99 de la totalidad de participantes en los programas estudiados (Khandker, 2003). Con respecto al desempeño financiero de estos programas, se observa que ninguno de ellos era viable en términos económicos, aunque sí en términos financieros. En el caso concreto de Grameen, el banco alcanza el *break even* cargando unos tipos de interés no demasiado elevados, gracias a que funciona con subsidios. De hecho, si se tuvieran que cubrir todos los costes con los ingresos de la institución, Grameen habría presentado pérdidas desde 1987 (Khandker *et al.*, 1994 y 1995). Para ser económicamente viable (independiente de todo tipo de subsidios) Grameen tendría que elevar el tipo al que prestaba desde el 16,5 (de 1994) al 20%, o que aumentar el tamaño de sus préstamos o el número de miembros¹³.

¹³ Sobre estos programas, véase también Pitt y Khandker (1996).

Navajas *et al.* (1998) estudiaron cinco IMF bolivianas. Para medir el alcance, se elaboró un índice de satisfacción de necesidades básicas, muy similar al del Ministerio de Desarrollo Humano a nivel nacional. La población se dividió en cuatro grupos: no pobres, no pobres cerca de la línea de pobreza, pobres cerca de la línea de pobreza y los más pobres. Se observó que FIE y Caja Los Andes prestaban a población no pobre cercana a la línea de pobreza; BancoSol prestaba a clientes en torno a la línea de pobreza; y PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa) y Sartawi prestaban a población pobre cercana a la línea de pobreza. Se observó, por tanto, que los programas de préstamos en grupo (BancoSol, PRODEM y Sartawi –que prestaba a grupos e individuos–) tenían más alcance que los programas de crédito individual (FIE y Caja Los Andes). Y que las IMF rurales (PRODEM y Sartawi) eran más pequeñas en número de prestatarios que las urbanas (FIE, Caja Los Andes y BancoSol); pero contaban con una proporción mayor de prestatarios de entre los más pobres (tenían mayor alcance). Navajas *et al.* (1998) no se adentran en el análisis del desempeño financiero de estas IMF, pero su estudio no deja de ser revelador. Como se arguyó más arriba desde un punto de vista lógico/teórico, cuanto más se aleja la metodología microfinanciera de la de los bancos comerciales (préstamo en grupos, préstamos en zonas rurales, carteras pequeñas...), más alcance se puede lograr. Y las mismas características que hacen que ciertas IMF tengan menos alcance (clientes individuales, operaciones en las ciudades y carteras mayores) son las que podrían facilitar el logro de un mejor desempeño financiero (vía uso de garantías más convencionales, y menores costes de mano de obra y de transacción). En cualquier caso, en el momento del estudio, todas las IMF (las de mayor y menor alcance) recibían donaciones, asistencia técnica y créditos concesionales.

El trabajo de Schreiner y González-Vega (1995) analiza cinco IMF de República Dominicana (ADOPEM –Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer–, ADEPE –Asociación para el Desarrollo de la Provincia Espaillat–, ADEMI –Asociación para el Desarrollo de las Microempresas–, FONDESA –Fondo para el Desarrollo– y Cooperativa Candelaria), todas ellas con un alcance bastante pobre. Si bien es cierto que prestaban sobre todo a microempresas, ello no significa que sus clientes fueran eminentemente pobres, sino simplemente que las empresas de los mismos eran pequeñas. Además, la naturaleza individual del crédito, su concentración en zonas urbanas (sólo ADEPE tenía cierta presencia en zonas rurales), la selección de clientes en función de su capacidad de repago, el hecho de prestar por

igual a mujeres que a hombres (sólo ADOPEM prestaba exclusivamente a mujeres)... sugiere una escasa vocación (y logro) de alcance por parte de estos programas. En relación con su desempeño financiero, todas ellas eran viables financieramente (excepto en determinados años concretos); pero no todas eran viables en términos económicos. En un extremo del espectro, se encontraba Cooperativa Candelaria, que operaba totalmente a tipos de mercado (libre de subsidios) y ADEMI, que podría hacerlo, pero seguía recibiendo subsidios. En el otro, ADEPE y FONDESA, cuyo pequeño tamaño era un importante obstáculo a la viabilidad económica, a lo que tampoco contribuía sus bajos tipos de interés o el pequeño tamaño de sus préstamos... En un ámbito intermedio: ADOPEM, que en el momento del estudio también estaba cerca de esa viabilidad. Nótese que los motivos que apuntan los autores por los que ADEPE y FONDESA no eran económicamente viables (altos tipos de interés, pequeñas carteras y pequeños principales de sus créditos) son precisamente las características que favorecerían un mayor alcance (desgraciadamente estos autores no se detienen lo suficiente en describir las diferencias de alcance entre estas IMF y las demás).

Finalmente, Christen (2000) se centra en el estudio de IMF reguladas en América Latina. Observa que éstas proveen de préstamos de mayor tamaño que las IMF no reguladas (muchas de ellas, ONGs), lo que podría interpretarse como que la “comercialización” de las microfinanzas (el paso a funcionar en términos de mercado, esto es, sin subsidios) ha conducido al abandono de los clientes más pobres. En relación con su desempeño financiero, el trabajo señala cómo las IMF latinoamericanas, en general, y las reguladas, en particular, son de las más rentables del mundo e incluso son más rentables que la banca comercial tradicional de la región. No sólo han logrado la viabilidad financiera, sino que en ocasiones obtienen beneficios que reinvierten, ampliando así sus fondos propios. Presentan, en general, ROA positivos, cubren sus costes operativos, mantienen el valor de su activo a pesar de la inflación... Todo ello las ha hecho cada vez menos dependientes de la obtención de fondos subsidiados.

Bicciato *et al.* (2002) y Parhusip y Seibel (1999) también ponen de manifiesto la dificultad de funcionar sin subsidios sin dañar el alcance de las microfinanzas. Los primeros señalan que en Ecuador las cooperativas de ahorro y crédito, que son claramente superiores en viabilidad y eficiencia a los bancos comunales, cuentan con un número menor de clientes pobres en su cartera de activos de crédito que los bancos comunales. Y los segundos muestran que el

Banco Shinta Daya de Indonesia alteró su metodología de crédito para reducir los costes de transacción, lo que le llevó a peores resultados de alcance.

C.2. Recapitulación y conclusiones tentativas

Nos encontramos, por tanto, con trabajos que muestran el notable alcance de muchos programas de microfinanzas, aunque en ocasiones ese alcance no sea exclusivo (es decir, se prestan servicios también a poblaciones no tan pobres) o no se corresponda con el alcance deseado (es decir, no se logran los ambiciosos objetivos de alcance de los programas). En todos estos casos en los que hay un alcance considerable, los programas no son viables económicamente. Esto es, dependen de la obtención de subsidios o donaciones externas. Según los mismos autores que los analizan, para dejar de depender de dichos subsidios tendrían que: (1) centrarse más en el préstamo individual que en el colectivo; o (2) aumentar el tamaño de sus préstamos; o (3) aumentar el tamaño de sus carteras; o (4) reducir sus costes vía limitación de los servicios complementarios a las microfinanzas (de formación, por ejemplo); o (5) elevar los tipos de interés que cargan a los clientes...; esto es, para dejar de depender de subsidios las IMF deberían llevar a cabo acciones que, de acuerdo con el análisis lógico/teórico realizado más arriba, podrían conducir a una merma de su alcance.

Es más, los pocos programas que nos hemos encontrados que, además de no ser económicamente viables, no son financieramente viables (es decir, ni siquiera cubren con los tipos de interés y cuotas que cargan sus costes, dado el subsidio que reciben) son programas en los que la vocación de alcance y de lucha contra la pobreza es explícita y los logros de alcance son especialmente notables. Sería el caso, por ejemplo, del programa IGVDG de BRAC en Bangladesh, cuyas pérdidas son cubiertas por otros programas más convencionales de la misma IMF.

Por el contrario, los programas que no sólo alcanzan la viabilidad financiera, sino también la viabilidad económica, como algunas IMF latinoamericanas suelen prestar a individuos en zonas urbanas, tienen mayores carteras y mayores principales de sus préstamos... todo lo cual (y desgraciadamente los análisis de alcance en estos casos no son lo suficientemente rigurosos) lleva a pensar que pueden tener menores alcances.

No se pierda de vista que el análisis empírico aquí presentado no se basa en evaluaciones realizadas por quienes escribimos, sino en evaluaciones de programas realizadas por muy diversos autores, que utilizan muy diversas técnicas de análisis y muy diversos indicadores para la medición de los resultados de los programas. De ahí la escasa comparabilidad de los resultados (de alcance o desempeño financiero). Pero consideramos que lo expuesto hasta aquí sirve, aunque sea de forma tentativa, para dar cuenta de que rara vez los programas de microfinanzas cumplen con la promesa de gran alcance (y, por tanto, potencialidad en la lucha contra la pobreza) junto con buen desempeño financiero hasta el punto de ser económicamente viables o incluso rentables y, por tanto, independientes de todo subsidio.

CONCLUSIÓN

En este trabajo hemos revisado, en primer lugar, las características que diferencian a las IMF de las instituciones financieras convencionales en los países en desarrollo. Hemos observado que dichas características favorecen el acceso a servicios financieros de poblaciones excluidas por la banca tradicional. Asimismo, que cuanto más pobre es la población que accede a esos servicios financieros, más costosa o arriesgada es la prestación de los mismos. Dichas características serían: (1) la sustitución de sistemas “normales” de garantías (basados, muchas veces, en el aval) por sistemas alternativos, que aunque útiles introducen un mayor riesgo en las operaciones de crédito; (2) la intensidad de la mano de obra, dadas las características de sus clientes, los sistemas de seguimiento del riesgo y los servicios que suelen complementar a las microfinanzas, todo lo cual encarece la prestación de servicios financieros; (3) los mayores costes de transacción, dados los menores tamaños de los principales de los préstamos y de las carteras de préstamo, lo que igualmente encarece la prestación de servicios; (4) la necesidad de cargar mayores tipos de interés para compensar esos mayores costes, lo que podría limitar el alcance de las IMF.

En segundo lugar, hemos visto cómo el *trade-off* entre alcance y buen desempeño financiero depende, en parte, de qué se entienda por una cosa y por otra. El alcance puede medirse de muy diversas maneras, pero todas ellas apuntan a una misma idea de alcance (la proporción de pobres entre los clientes). El buen desempeño financiero también se mide de muy diversas maneras, pero estas medidas no siempre se refieren a un mismo concepto: la viabilidad financiera sería el logro del *break even*, dados los subsidios que las IMF reciben; mientras que

la viabilidad económica sería el logro del *break even*, cuando las IMF se financian a tipos de mercado. Dadas estas definiciones, hemos observado que hay especialistas e IMF que defienden que se ha de tener una importante vocación de alcance, para lo que las IMF han de (1) explotar esos elementos característicos de las microfinanzas que las distancian de la banca tradicional (no utilización de avales, prestación de servicios en zonas remotas, principales de préstamo pequeños...), pero (2) utilizando subsidios para evitar que el mayor coste y riesgo derivado de esas características se conviertan en tipos de interés impagables por las poblaciones más pobres. Otros especialistas e IMF tienen como objetivo prioritario, no la lucha contra la pobreza, sino la profundización del mercado financiero –a raíz del cual se produciría un mayor desarrollo empresarial, un crecimiento económico y un mayor desarrollo social–. Para alcanzar ese objetivo prioritario se ha de lograr la máxima calidad de desempeño financiero: no sólo la viabilidad financiera sino la viabilidad económica e incluso elevadas rentabilidades. Para ello, las IMF han de (1) tratar con clientes sin acceso a la banca tradicional (no necesariamente los más pobres), pero situándose en el extremo más próximo a esa banca tradicional (utilización de garantías basadas en el aval, ahorro de costes en mano de obra y de transacción...), y (2) prestar a tipos de interés de mercado, lo que las conduce a la independencia de subsidios.

En tercer lugar, hemos abordado la revisión de diversos trabajos de carácter empírico en los que se pone de manifiesto (1) que se puede lograr un alcance notable con viabilidad financiera; (2) que los programas con mayor vocación y consecución de alcance pueden no llegar a lograr la viabilidad financiera; (3) que cuando se alcanza la viabilidad económica, ello ocurre mediante el uso de metodologías más próximas a las de la banca tradicional (tipos de mercado, principales mayores, carteras mayores, créditos individuales...), con lo que se amenaza el alcance.

Son necesarias ulteriores investigaciones empíricas que confirmen estas observaciones tentativas. Y son necesarias no sólo por el mero interés científico o académico, sino porque parece que la tendencia a primar el objetivo de viabilidad económica (dada la creencia en la promesa de compatibilidad entre objetivos) está calando en algunas agencias bilaterales de cooperación, en algunas IMF, sobre todo latinoamericanas, y en algunos medios académicos. Si los resultados aquí sugeridos fueran ciertos, esta tendencia podría acarrear que las microfinanzas dejaran de ser, como fueron en sus orígenes, una herramienta útil para la lucha

contra la pobreza, para pasar a ser un instrumento más orientado al desarrollo del sector financiero. Para que el desarrollo financiero tenga un impacto significativo en el desarrollo socioeconómico de un país, y, por tanto, en la lucha contra la pobreza, habría de aplicarse en paralelo una batería de políticas que asegurasen que el crecimiento de la actividad económica se distribuye de forma equitativa en el conjunto de la población.

Continente	Institución que publica el trabajo	Autor(es) y año de publicación	Programa(s) y país(es) de implantación
Asia	AIMS, USAID	Chen y Snodgrass, 2001	Banco SEWA India
Asia	AIMS, USAID	Koopman, 1996	WEDP Bangladesh
Asia	Freedom from Hunger	MkNely et al., 1996	Crédito con Educación Tailandia (y Mali y Honduras)
Asia	CGAP, Banco Mundial	CGAP, 2001	IGVGD (BRAC) Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Zaman, 1999	BRAC Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Pitt y Khandker, 1996	BRDB, BRAC y Grameen Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Khandker, 2003	BRDB, BRAC y Grameen Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Khandker et al., 1994	Grameen Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Khandker et al., 1995	Grameen Bangladesh
Asia	Otros centros de Investigación	Morduch, 1998	BRDB, BRAC y Grameen Bangladesh
Asia	Otros centros de Investigación	Hshemi y Schuler, 1997	Grameen Bangladesh
América Latina	AIMS, USAID	Dunn y Arbuckle, 2001	ACP/Mibanco Perú
América Latina	Freedom from Hunger	MkNelly y Dunford, 1999	Crédito con Educación Bolivia
América Latina	CGAP, Banco Mundial	Christen (2000)	Varios programas Varios países
América Latina	Otros centros de Investigación	Navajas et al., 1998	FIE, PRODEM, Fundación Sartawi, Bancosol y Caja Los Andes Bolivia
América Latina	Otros centros de Investigación	Schreiner y Gonzalez-Vega, 1995	ADEMI, ADEPE, ADOPEM, FONDESA y Cooperativa Candelaria República Dominicana
África	AIMS, USAID	Barnes, 2001	Zambuko Trust Zimbabwe
África	AIMS, USAID	MkNelly y Lippold, 1998	Crédito con Educación Mali
África	Freedom from Hunger	Kevane, 1996	Crédito con Educación Burkina Faso
África	Freedom from Hunger	MkNelly y Dunford, 1998	Crédito con Educación Ghana
África	Freedom from Hunger	Nteziyemeye y MkNelly, 2001	Crédito con Educación Mali
África	CGAP, Banco Mundial	Van de Ruit et al., 2001	MCP y TCP (SEF) Sudáfrica
África	Banco Mundial	Musona y Mbozi, 1998a	CARE PULSE Zambia
África	Banco Mundial	Musona y Mbozi, 1998b	Women's Microcredit Scheme (CMS) Zambia
Varios	Freedom from Hunger	MkNelly y McCord, 2001	Crédito con Educación Varios países
Varios	Freedom from Hunger	MkNelly y McCord, 2002	Crédito con Educación Varios países
Varios	Freedom from Hunger	Vor der Bruegge et al., 1999	Crédito con Educación Varios países

BIBLIOGRAFÍA

BARNES, Carolyn (2001): “Microfinance Program Clients and Impact: an Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe”, AIMS Core Impact Assessment, octubre.

BICCIATO, Francesco; Laura FOSCHI; Elisabetta BOTTARO y Filippo Ivardi GANAPINI (2002): “Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador”, *Serie Desarrollo Productivo* n° 121, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile, febrero.

CGAP (2001): “Linking Microfinance and Safety Net Programs to include the Poorest. The Case of IGVGD in Bangladesh”, Focus Note n° 21, Consultative Group to Assist the Poorest, mayo.

CHEN, Martha A. y Donald SNODGRASS (2001): “Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: the Impact of SEWA Bank”, AIMS Core Impact Assessment, septiembre.

CHRISTEN, Robert Peck (2000): “Commercialization and Mission Drift. The Transformation of Microfinance in Latin America”, Occasional Paper n° 5, CGAP, diciembre.

DUNN, Elisabeth y J. Gordon ARBUCKLE Jr. (2001): “The Impacts of Microcredit: a Case Study from Peru”, AIMS Core Impact Assessment, septiembre.

HARDY, Daniel C., Paul HOLDEN y Vassili PROKOPENKO (2002): “Microfinance Institutions and Public Policy”, *IMF Working Paper WP/02/159*, Fondo Monetario Internacional, septiembre.

HASHEMI, Syed M. y Sidney Ruth SCHULER (1997): “Sustainable Banking with the Poor: A Case Study of Grameen Bank”, *Alternative Finance*, Londres, mimeo.

JAFFER, Jameel (1999): “Microfinance and the Mechanisms of Solidarity Lending: Improving Access to Credit through Innovations in Contract Structure”, *Journal of Transnational Law and Policy*, vol. 9, pp. 183-196.

KEVANE, Michael (1996): “Qualitative Impact Study of *Credit with Education* in Burkina Faso”, Research Paper n° 3, Freedom from Hunger, julio.

KHANDKER, Shahidur R. (2003): “Micro-finance and Poverty.: Evidence Using Panel Data from Bangladesh”, Policy Research Working Paper n° 2945, Banco Mundial, enero.

KHANDKER, Shahidur R., Baqui KHALILY y Zahed KHAN (1994): “Is Grameen Bank Sustainable?”, HRO Working Paper n° 23, Human resources Development and Operations Policy, Banco Mundial, febrero.

KHANDKER, Shahidur R., Baqui KHALILY y Zahed KHAN (1995): “Grameen Bank Performance and Sustainability”, Discussion Paper n° 306, Banco Mundial, octubre.

KOOPMAN, Jeanne (1996): “Client Impact Assessment of Women’s Entrepreneurship Development Program in Bangladesh”, AIMS Mission Technical Assistance, noviembre.

LEÓN, Janina y Mark SCHREINER (2001): “Microfinance for Microenterprise: A Source Book for Donors”, Washington University, mimeografiado, Saint Louis, Missouri, noviembre.

MkNELLY, Barbara y Karen LIPPOLD (1998): “Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali”, AIMS Tools, mayo. También publicado (version reducida) en 1999, *International Journal of Economic Development*, 1(2), pp. 120-164.

MkNELLY, Barbara y Christopher DUNFORD (1998): “Impact of *Credit with Education* on Mothers and their young Children’s Nutrition: Lower Pra Rural Bank *Credit with Education* Program in Ghana”, Research Paper n° 4, Freedom from Hunger, marzo.

MkNELLY, Barbara y Christopher DUNFORD (1999): “Impact of *Credit with Education* on Mothers and their young Children’s Nutrition: CRECER *Credit with Education* Program in Bolivia”, Research Paper n° 5, Freedom from Hunger, diciembre.

MkNELLY, Barbara y Mona McCORD (2001): “Women’s Empowerment”, *Credit with Education* impact Review n° 1, Freedom from Hunger, octubre.

MkNELLY, Barbara y Mona McCORD (2002): “Economic Capacity and Security”, *Credit with Education* impact Review n° 2, Freedom from Hunger, septiembre.

MkNELLY, Barbara, Chatree WATETIP, Cheryl A. LASSEN y Christopher DUNFORD (1996): “Preliminary Evidence that Integrated Financial and Educational Services Can Be Effective against Hunger and Malnutrition”, Research Paper n°2, Freedom from Hunger, abril.

MISHKIN, Frederic S. (1996): “Understanding Financial Crises: a Developing Country Perspective”, *NBER Working Papers*, n° 5600, mayo.

MISHKIN, Frederic S. (1998): “International Capital Movements, Financial Volatility and Financial Instability”, *NBER Working Papers*, n° 6390, enero.

MORDUCH, Jonathan (1998a): “The Microfinance Schism”, *Development Discussion Paper n° 626*, Harvard Institute for International Development, Harvard University, febrero.

MORDUCH, Jonathan (1998b): “Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh”, Departamento de Economía y HIID (Harvard University) y Hoover Institution (Stanford University), junio, mimeo.

MUSONA, David T. y Dorcas M. MBOZI (1998a): “CARE Peri-Urban Lusaka Small Enterprise (PULSE) Project. Case Study of a Microfinance Scheme”, *Studies in Rural and Microfinance* n° 4, Africa Region/The World Bank, abril.

MUSONA, David T. y Dorcas M. MBOZI (1998b): “Credit Management Services Limited Zambia. Case Study of a Microfinance Scheme”, *Studies in Rural and Microfinance* n° 5, Africa Region/The World Bank, mayo.

NAVAJAS, Sergio, Mark SCHREINER, Richard L. MEYER, Claudio GONZALEZ-VEGA y Jorge RODRIGUEZ-MEZA (1998): “Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and

Evidence from Bolivia”, Economics and Sociology Occasional Paper n° 2524, Rural Finance Program, Department of Agricultural, Environmental and Development Economics, the Ohio State University, diciembre.

NELSON, Candace (1997): “Training Goes to Market. A Comparative Study of Two Kenyan Training Programs, Business Development Services Case Study n° 1, Microenterprise Best Practice Project, USAID, diciembre.

NTEZIYAREMYE, Anastase y Barbara McKNELLY (2001): “Mali Poverty Outreach Study of the Kafo Jiginew and Nyèsigiso *Credit and Savings with Education* Programs”, Research Paper n° 7, Freedom from Hunger, mayo.

PARHUSIP, Urban y Hans Dieter SEIBEL (1999): “Rural Bank Daya. Attaining Outreach with Sustainability – A Case Study of a Private Microfinance Institution in Indonesia”, mimeografiado, Development Research Center, University of Cologne.

PITT, Mark M. y Shahidur R. KHANDKER (1996): “Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh”, Discussion Paper n° 320, Banco Mundial.

SCHREINER, Mark y Claudio GONZALEZ-VEGA (1995): “Dominican Republic: Analysis of the Clients of Fondo Micro”, Economics and Sociology Occasional Paper n° 2247, Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, the Ohio State University, junio.

SOROS, George (2002): *Globalización*, Editorial Planeta, Barcelona.

Van BASTELAER, Thierry (2000): “Imperfect Information, Social Capital and the Poor’s Access to Credit”, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland, College Park, mimeografiado, Maryland, septiembre.

Van de RUIT, Catherine, Julian MAY y Benjamin ROBERTS (2001): “A Poverty Assessment of the Small Enterprise Foundation on behalf of the Consultative Group to Assist the Poorest”, Poverty and Population Studies Programme, University of Natal, abril.

Vor der BRUEGGE, Ellen, Joan E. DICKEY y Christopher DUNFORD (1999): “Cost of Education in the Freedom from Hunger version of *Credit with Education* Implementation”, Research Paper n° 6, Freedom from Hunger, septiembre.

ZAMAN, Hassan (1999): “Assessing the Impact of Micro-Credit on Poverty and Vulnerability in Bangladesh: A Case Study of BRAC”, Working Paper n° 2145, Banco Mundial, julio.