



Las microfinanzas

como instrumento para la
superación de la pobreza



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE



Las microfinanzas
como instrumento para la
superación de la pobreza

PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE
Vicerrectoría de Comunicaciones
y Asuntos Públicos
Dirección de Asuntos Públicos
asuntospublicos@uc.cl

**Las microfinanzas
como instrumento para la
superación de la pobreza**

© Inscripción N° 182.123
Derechos reservados
I.S.B.N. 978-956-14-1062-6

Primera edición
500 ejemplares.

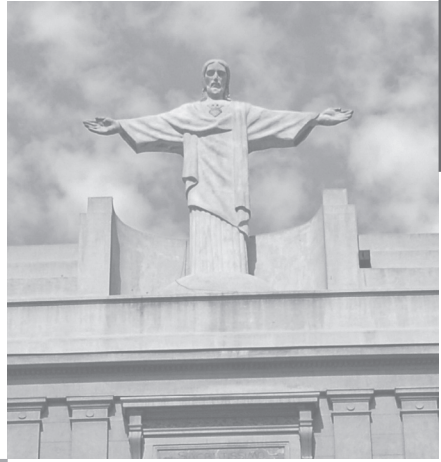
Edición general:
Ignacio Irarrázaval, Elena Puga,
María de los Ángeles Morandé, María José López

Corrección de estilo:
María Elisa Tonkin

Diseño:
Diseño Corporativo UC

Impresor: Andros Impresores

C.I.P. - Pontificia Universidad Católica de Chile
Las microfinanzas
como instrumento para la
superación de la pobreza.
2009



Las microfinanzas como instrumento para la superación de la pobreza



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE



Prólogo

Las microfinanzas se han ido consolidando en los últimos años como uno de los instrumentos ampliamente utilizados en la superación de la pobreza, lo que implica un desafío fundamental para países en vías de desarrollo, como los de América Latina, en término de la innovación de los productos financieros y un mayor acceso a éstos.

Sin embargo, aunque evidentemente se ha avanzado en una amplitud de cobertura de diferentes servicios financieros en este ámbito, queda en el aire la pregunta ¿Qué tan efectivas son las microfinanzas en este desafío? ¿Cuál es el impacto real del microcrédito sobre microempresarios, estructuras sociales y condiciones de vida de los beneficiarios?

En este contexto, el seminario “Las microfinanzas como instrumento para la superación de la pobreza”, organizado por la Pontificia Universidad Católica de Chile junto a la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile (2009), buscó ser un aporte en esta línea siendo una instancia donde se debatió sobre las condiciones e instrumentos actuales del microcrédito, el rol de Estado en el fomento de la industria, el impacto real del microcrédito en la superación de la pobreza y las oportunidades y desafíos desde la perspectiva chilena.

Para esto, autores de Colombia, Bolivia, Perú, países con interesantes experiencias que aportar a nivel latinoamericano expusieron junto a destacados expositores nacionales, quienes explicaron cómo se ha desarrollado el mercado de las microfinanzas en Chile en los últimos años.

A través de las presentaciones se evidencia la consolidación que está teniendo la industria en América Latina y, al mismo tiempo, la enorme y urgente necesidad de un mayor desarrollo de la evaluación de impacto de los programas de microcrédito y microfinanzas.

En estas páginas, se encuentran los trabajos presentados durante el seminario. En ellos, se analiza primeramente el estado general y perspectivas de las microfinanzas en Latinoamérica. Renso Martínez, gerente regional y analista para América Latina y El Caribe, de Microfinance Information eXchange (MIX), realiza un análisis sobre los diferentes grados de consoli-

dación de los mercados de América Latina y el Caribe entregando en esta revisión datos que reflejan la exposición al riesgo de las instituciones que participan el mercado de las microfinanzas. Este tipo de esfuerzo, benefician y fortalecen a la industria de las microfinanzas aportando transparencia al sector, a la vez que permiten despejar dudas sobre la competitividad y eficiencia de la industria.

La importancia de evaluar el impacto del microcrédito es abordada por Reynaldo Marconi, economista boliviano quien en su capítulo hace un análisis de algunas metodologías sobre la gestión y monitoreo del desempeño social en microfinanzas, afirmando que existe una diversidad de instrumentos para establecer una plataforma disponible para que las instituciones microfinancieras que recurran a ellos tengan respuesta a su necesidad de monitorear su desempeño social.

Según el autor, la medición del impacto es de una gran trascendencia ya que la comercialización creciente de las microfinanzas y el énfasis hacia las mejores prácticas financieras han enfatizado en los actores la búsqueda de la excelencia financiera y relegado su desempeño social, es decir, la misión para la que fueron creadas: la disminución de la pobreza y la construcción de sistemas financieros incluyentes.

En esta misma línea, Jimena López de Lérída, académica de la Escuela de Agronomía de la Pontificia Universidad Católica de Chile rescata la importancia de la medición de impacto, la que en su opinión resulta central a la hora de abordar el tema desde las políticas públicas. La autora afirma que las evaluaciones basadas en indicadores de desempeño, aunque relevantes no bastan. Esto, debido a que generalmente las expectativas tras un programa de microfinanzas no son sólo de tipo económico, sino que social e incluso referido a características personales como la autoestima de los prestatarios por ejemplo. Por lo tanto, el impacto no se restringe a resultados en las tasas de morosidad, sino que se requiere una adecuada evaluación de impacto para determinar si un programa logra efectos esperados.

Por estas razones, la evaluación de impacto de estos proyectos se constituye en desafío también metodológico. Este tema es clave al diseñar una evaluación de impacto, ya que una evaluación poco rigurosa puede llevar a una mala asignación de recursos.

Al abordar el rol del Estado en el fomento de la industria, Pablo Coloma, director del Fondo Nacional de Solidaridad e Inversión Social (Fosis) analiza el recorrido y estado actual de las microfinanzas en Chile y los instrumentos públicos para su desarrollo. Afirma que “al menos en lo que respecta a oferta de financiamiento a la microempresa, ha alcanzado niveles muy superiores a lo que normalmente se piensa”, con cerca de un 40% de acceso crediticio de la microempresa, por lo que la experiencia chilena de una combinación del Estado con el sector privado podría ser considerada como exitosa.

En esta misma línea, abordando el rol del Estado en el fomento de la Industria, Mariana Paredes y Lizbeth Fajury, consultoras colombianas en materia de microfinanzas, destacan en su artículo la importancia del acceso a los servicios financieros como uno de los instrumentos para la superación de la pobreza. En este sentido, resaltan la experiencia colombiana de la Banca de Oportunidades como un ejemplo interesante de adopción de una estrategia integral de promoción del acceso pues propone abordar todas las restricciones, a todos los niveles y es implementada por una sola cabeza.

El recorrido por estas presentaciones lleva a una reflexión sobre el rol de las microfinanzas y los diferentes apoyos estatales, estrategias y herramientas para que efectivamente logren cumplir sus objetivos. Además, es un aporte en profundizar el tema de la relación entre microfinanzas y la superación de la pobreza. Sin embargo, para lograr resultados más contundentes en este sentido se requiere contar tanto con una estrategia como con un seguimiento en sus dimensiones financiera, social e individual.

Este aspecto es de vital importancia para que no se produzca un efecto inverso, ya que puede darse el caso de instituciones microfinancieras con impactos positivos en los ámbitos económico y social pero también, como se advierte en estas páginas, se han encontrado casos de sobreendeudamiento y descapitalización de clientes pobres.

Para la Universidad Católica uno de sus objetivos fundamentales es vincularse con la sociedad, ser un actor relevante en la construcción de ésta. Por esta razón, es un orgullo participar en esta instancia, donde se discuta y contribuya a un tema tan urgente y relevante como es el de la superación de la pobreza.

Agradecemos junto con la Red de Desarrollo para las Microfinanzas Chile a nuestros patrocinadores Fundación Ford y Ada, y a los comentaristas que participaron el día del seminario: el diputado Roberto Del Mastro; el director ejecutivo de Cipyme, Mario Astorga y el director de Red para el Desarrollo de las Microfinanzas, Diego Vidal, quienes con sus participaciones jugaron un rol fundamental en la discusión en dicha instancia.

IGNACIO IRARRÁZAVAL

Director de Asuntos Públicos
Pontificia Universidad Católica de Chile

Índice

Prólogo

CAPÍTULO I

El mercado de microfinanzas en el contexto latinoamericano 15

Renso Martínez

CAPÍTULO II

¿Es posible medir el impacto social del microcrédito?

- **Microfinanzas y su impacto en la reducción de la pobreza** 71
Reynaldo Marconi

- **Importancia de las evaluaciones de impacto de los programas de microfinanzas** 117
Jimena López de Lérica

CAPÍTULO III

Rol del Estado en el fomento de la industria de las microfinanzas

- **Instrumentos públicos para el desarrollo de las microfinanzas** 137
Pablo Coloma

- **Rol del Estado en el fomento de las microfinanzas: El caso colombiano** 159
Mariana Paredes y Lizbeth Fajury

REFLEXIONES FINALES

- **Oportunidades y desafíos de las microfinanzas en Chile** 193
Juan Cristóbal Romero



CAPÍTULO I

El mercado de microfinanzas en el contexto **latinoamericano**

El mercado de microfinanzas en el contexto latinoamericano

RENZO MARTÍNEZ

Renzo Martínez es ingeniero economista peruano. Actualmente es gerente regional y analista para América Latina y El Caribe, de Microfinance Information eXchange (MIX), de la oficina para América Latina. Ha realizado varias publicaciones y presentaciones relacionadas al área de las microfinanzas.

1. Introducción

La pobreza ha sido y sigue siendo uno de los problemas más importantes a lo largo de la historia de la humanidad. Ésta crea otros problemas como segregación, marginación, desplazamiento de poblaciones e incluso, puede desatar guerras y conflictos bélicos. Es así que diferentes iniciativas (privadas y públicas) buscan combatirla de manera que se elimine o reduzcan sus efectos.

De esta forma es que uno de los instrumentos que ha demostrado tener eficacia en combatir la pobreza ha sido el “microcrédito”, el cual, proveyendo de capital a personas de bajos recursos (pobres por lo general), han podido no sólo aliviar, sino en muchos casos, salir de la condición de pobreza y mejorar su calidad de vida.

Una vez que los clientes de las entidades que proveen el crédito van desarrollándose, empiezan a demandar otros servicios financieros, como el ahorro, por lo que el concepto de “microfinanzas” cobra mayor relevancia, ya que se expande la oferta de servicios entre los

diferentes operadores del mercado, sean instituciones reguladas o no, pequeñas o grandes, bancos u ONG, entre otras.

La región de América Latina y El Caribe no ha sido inmune a la pobreza. Sin embargo, esto ha permitido desarrollar productos y servicios financieros acordes a las necesidades de los clientes, convirtiendo a los proveedores de dichos servicios en referentes internacionales y al mercado de microfinanzas de la región como el más desarrollado en el mundo.

En particular, el mercado de microfinanzas de Chile ha tenido un desarrollo importante. Ya entrado el nuevo milenio, se ha caracterizado por su gran penetración de mercado. Sin embargo, no es muy conocido su desempeño financiero, por lo que la evolución de la oferta en el resto de la región será un referente importante al momento de implementar cualquier acción, sea pública o privada, que favorezca al desarrollo del mercado de microfinanzas chileno¹.

2. Concepto de microfinanzas

Dada la diversidad de conceptos que existen sobre “microfinanzas” y sobre “instituciones de microfinanzas (IMF)” es necesario hacer algunas precisiones. Esto sirve de base para diferenciar a los actores que atienden al mercado con una variedad de productos o quienes lo hacen desde una forma más específica.

2.1. Visión tradicional: microcrédito y microfinanzas

Existe cierto consenso no oficial sobre lo que es “microfinanzas” y “microcrédito”, conceptos que suelen asociarse con frecuencia, pero existen algunas diferencias que es necesario distinguir. No obstante, aun a este nivel ambos conceptos se asocian más al “cliente” en vez de la “escala” o “tamaño” del servicio.

¹ Un primer paso importante para alcanzar un mayor desarrollo del mercado es lograr una gran cobertura de los demandantes, es decir, de los microempresarios y de las personas de menor ingreso. Pero el hecho de que las IMF logren un mayor alcance (traducido en más oficinas, sucursales, puntos de servicio, entre otros) no es condición suficiente para lograr un impacto en la población objetivo. De ahí que, al igual que en otras partes de la región, las IMF en Chile deberán llevar de la mano al microempresario para que los servicios financieros proveídos a los clientes se constituya en una (y no la única) herramienta eficaz de superación de la pobreza.

Los conceptos referidos al “**microcrédito**” inicialmente se referían al otorgamiento de créditos a microempresarios (poseedores de su propia microempresa), los cuales tienen como objetivo mejorar la productividad del pequeño negocio, y de esta forma, mejorar su nivel de renta y de vida².

Como se puede observar, estas definiciones tenían una fuerte inclinación hacia el beneficio del microempresario, entendido éste como el sujeto central de todo esfuerzo para combatir la pobreza, por lo que el microcrédito se constituyó en una herramienta útil para tal fin.

Ya entrado el siglo XXI, la definición del microcrédito se amplió admitiendo no sólo a los microempresarios, sino también a la población con bajo nivel de ingresos (no necesariamente microempresarios) y el destino del crédito puede ser diferente al de actividades de la microempresa (créditos de consumo).

Por su parte, los conceptos de “**microfinanzas**” son más amplios, porque abarcan una variedad de servicios financieros para las personas de bajos ingresos, entre los cuales están, además del crédito, el ahorro y otros servicios complementarios. De esta forma, el microcrédito es uno de los componentes más resaltantes de las microfinanzas.

Algunas definiciones se extienden incluso a conceptos de “eslabonamientos económicos” o a la provisión de servicios no financieros (capacitación y asistencia técnica a los microempresarios). No obstante, al menos existe consenso en la amplitud del concepto de microfinanzas no siendo restrictivo como el de microcrédito.

2 Entre estas definiciones tenemos:

- * Primera Conferencia Internacional sobre los Microcréditos (2008): “(...) son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos (...)”. Ver referencia de Tony Nagera.
- * Opportunity International: “(...) préstamo a un negocio pequeño hecho a una persona emprendedora (...)”. Mayor información en www.opportunity.org.
- * FINCA Internacional (2008): “(...) es la provisión de capital de trabajo para incrementar la productividad de la mayoría pobre del mundo (...)”. Mayor información en www.villagebanking.org.
- * Oikocredit: “(...) préstamos (muy) pequeños para personas de bajos ingresos y/o las empresas que éstas posean”. Mayor información en www.oikocredit.org.
- * Cumbre Internacional del Microcrédito (2002): “(...) pequeños préstamos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta”. Ver referencia de Marban Flores.

2.2. Definición funcional del MIX

Al describir “microfinanzas” principalmente como servicios financieros a pequeña escala tales como préstamos, ahorros, seguros, remesas y otros, resulta claro que la diversidad de los servicios microfinancieros refleja la heterogeneidad de las necesidades que los individuos, hogares y empresas tienen a lo largo del tiempo.

Dadas estas necesidades diversas y la naturaleza fungible del dinero, los servicios microfinancieros son caracterizados esencialmente por su tamaño en vez de la formalidad de la empresa del cliente, sus garantías, metodología, contexto geográfico, institución otorgadora o del uso de los servicios para la producción o el consumo³.

MIX reconoce que existen muchas definiciones de microfinanzas. Sin embargo, emplea una definición funcional por razones de análisis. Los servicios microfinancieros –a diferencia de servicios en general– son servicios financieros al por menor y relativamente pequeños con relación al ingreso del individuo, hogar o empresa.

Específicamente, el saldo promedio del servicio microfinanciero no es mayor que el 250% del promedio de ingreso por persona (Ingreso Nacional Bruto per Cápita)⁴. La definición puede alternativamente ser expresada en los siguientes términos y utilizando como ejemplo de una institución de crédito⁵.

FIGURA 1

$$\left\{ \left(\frac{\text{Cartera Bruta de Préstamos}}{\text{Prestatarios o Préstamos Activos}} \right) \left(\frac{\text{Ingreso Nacional Bruto}}{\text{Población del País}} \right) \right\} \leq 250\%$$

Fuente: MIX, 2007.

3 Incluso este prefijo “micro” alude a un tamaño “muy pequeño”. De esta forma, los servicios microfinancieros aluden al tamaño y no al destino de los mismos, como sería inicialmente el microempresario o la microempresa. Es así que una definición basada en el tamaño refleja el supuesto general de que los grupos de bajos ingresos y aquéllos con acceso restringido tienden a utilizar servicios financieros de pequeña escala.

4 La fuente del Ingreso Nacional Bruto [INB] per Capita proviene de World Development Indicators del Banco Mundial para el año 2007.

5 No solamente créditos, sino también depósitos u otro servicio en el cual sea posible identificar el importe por clientes.

Las instituciones que proveen servicios microfinancieros son tan diversas como los servicios mismos. Estos servicios pueden ofrecerse mediante instituciones dedicadas por completo a ellos, como producto (o grupo de productos) o a través de una unidad, subsidiaria o compañía de servicio financiero (u otro) de gama institucional completa.

Las instituciones financieras que califican como institución microfinanciera (IMF) pueden participar en todos los servicios MIX. Para calificar como IMF, los diversos proveedores de servicios de microfinanzas tienen que cumplir con uno de tres criterios:

- Toda institución que cumpla con la definición funcional se considera IMF.
- Se considera que aquellas instituciones que proveen servicios con saldo promedio por cliente o por cuenta ligeramente mayor al 250% de INB per cápita trabajan con “pequeñas empresas”. Estas empresas pueden participar en el grupo Pequeñas Empresas del MicroBanking Bulletin, pueden publicar su información financiera en el MIX Market, pero no son comparadas o listadas con instituciones microfinancieras.
- Aquellas instituciones con unidades de microfinanzas pueden también calificar como IMF si: a) designan con certeza sus actividades de microfinanzas en los estados financieros de la unidad, lo cual incluye la clasificación de partidas de activos, cartera e información sobre clientes al igual que ingresos y gastos; y b) si mantiene saldos promedios menores al 250% del INB per cápita en sus servicios microfinancieros.

3. Breve descripción del mercado chileno de microfinanzas

A mediados de la década de los 80 surgieron en Chile las primeras instituciones dedicadas a otorgar créditos y apoyo a las microempresas, siendo principalmente iniciativas privadas como ONG y fundaciones de carácter solidario, con una cobertura aún limitada y experimentando con créditos escalonados y de grupos.

Para inicios de los años 90 se incorporaron otros actores como las cooperativas. Asimismo, se desarrollaron importantes programas

de apoyo al sector de la microempresa consolidándose el concepto, creándose incentivos para los operadores que apoyen al desarrollo de las PYMES e incorporándose otros actores.

TABLA 1 Indicadores de alcance de instituciones de microfinanzas a nivel macroeconómico¹

General	Indicador	Chile	Bolivia	Ecuador	Perú	Sud-américa	América Latina y El Caribe	Mundo
País ²	Número de países	1	1	1	1	11	25	117
	Población (millones)	16,6	9,5	13,3	27,9	15,0	7,1	10,0
	Pobreza	17,0%	65,2%	46,0%	53,1%	40,5%	37,3%	35,9%
IMF	Número de IMF	15	30	100	89	17	17	9
	Prestatarios (miles)	432,6	768,3	889,2	2.607,1	379,4	233,0	96,8
Penetración	Sobre la población total	2,6%	8,1%	6,7%	9,3%	1,8%	2,3%	1,0%
	Sobre la población pobre	15,3%	12,4%	14,5%	17,6%	5,2%	5,7%	3,0%

1/ Todos los indicadores están basados en medianas para evitar el efecto de países más pequeños o grandes sobre el resultado.

2/ Basado en "World Development Indicators" del Banco Mundial.

Fuente: Banco Mundial y MIX, 2007.

Ya comenzando el siglo XXI, se incorporan actores importantes como los bancos, los cuales amplían la oferta de servicios financieros, mientras que se reconoce la importancia de la microempresa en el desarrollo del empleo. En este contexto es que surge la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas, la cual agremia a los principales actores del mercado.

En los últimos años, el mercado de microfinanzas chileno se ha posicionado en la región como uno de mayor penetración de mercado sobre la población pobre y total, superando al estándar mediano de Sudamérica y a toda la región de América Latina y El Caribe entera e inclusive al estándar mundial.

Este resultado se dio principalmente por la menor proporción de población pobre en Chile y por el gran alcance de operaciones que tienen los más grandes actores del mercado como BancoEstado, Ban-Desarrollo y BanEfe, los cuales justificaron aproximadamente el 85% de todos los prestatarios de las IMF miembros de la red.

De esta forma, el mercado de microfinanzas chileno no es ajeno al rasgo distintivo de los países en la región con mayor desarrollo eco-

nómico: la alta concentración en pocos operadores. Los demás actores tienen un ámbito de operaciones más reducido, financiando principalmente iniciativas locales⁶.

TABLA 2 **Mercados de microfinanzas en la región*** (Por número de prestatarios activos)

Países	Muestra de IMF	Prestatarios		Prestatarios / IMF
		Absoluta	Relativa	
Bolivia	30	768.333	5,6%	25.611
Chile	15	432.642	3,1%	28.843
Colombia	48	1.905.633	13,8%	39.701
Ecuador	100	889.211	6,4%	8.892
El Salvador	73	438.855	3,2%	6.012
México	98	3.882.829	28,1%	39.621
Nicaragua	31	550.215	4,0%	17.749
Perú	89	2.607.104	18,9%	29.293
Otros 17 países	230	2.350.127	17,0%	10.218
Total	714	13.824.949	100,0%	19.363

* Agregados de cada país. Basado en información del MIX, MicroCredit Summit y el BID.
 Fuente: MicroCredit Summit, MIX y BID, 2007.

A nivel regional se pudo apreciar que Chile tuvo una baja incidencia de IMF reportantes en el mercado, justificando poco más del 3% del universo conocido de prestatarios. Su promedio de prestatarios por IMF esconde la gran concentración de estos clientes en pocos operadores, a diferencia de otros mercados como Bolivia y Perú.

Si bien el mercado chileno tuvo un crecimiento importante, se ignora cuál es el desempeño financiero de la mayoría de los operadores. De cualquier forma, se debe potenciar a los actuales actores e incentivar la entrada de nuevos para promover la competencia y

6 Por ejemplo, México está dominado por los gigantes CompartamosBanco, Financiera Independencia y la Caja Popular Mexicana, mientras que en Brasil CrediAmigo (proyecto del Banco Do Nordeste) es el claro dominante del mercado. Finalmente, en Costa Rica es el Banco Nacional de Costa Rica y otros bancos estatales justificaron más del 60% del financiamiento a las microempresas mientras sólo el 12% estuvo a cargo de ONG.

transparencia de información, de manera que sean los clientes los mayores beneficiados⁷.

4. Productos ofertados por las IMF en Latinoamérica

Un producto financiero, sea crédito, ahorro o cualquier otro servicio, es propio de cada institución financiera. Aunque en un primer momento no sea posible estandarizarlos entre las diferentes IMF, razones regulatorias y de control interno permiten aproximarlos de manera que puedan hacerse comparables, incluso internacionalmente.

4.1. Crédito

La forma en que las instituciones financieras en general clasifican su cartera de créditos nos permite aproximarnos a los productos ofertados. De esta forma, podemos visualizarlos por actividad económica, por rangos de desembolso, destino del crédito, género y garantías, entre otros.

Algunos productos ofertados por las IMF a lo largo de la región muestran características similares. La siguiente es una lista de los productos crediticios recurrentemente ofrecidos:

- **Créditos para el negocio.** Sea para capital de trabajo o activo fijo mueble, en ambos casos vinculados a la actividad económica de la familia o individuo sujeto del crédito. Normalmente los de capital de trabajo tienen plazos menores a un año. La frecuencia de pago va desde pagos semanales, quincenales o hasta mensuales. Estos créditos pueden otorgarse bajo las metodologías individuales o grupales, dependiendo de la institución que los concede.
- **Créditos para la vivienda.** Se destinan para efectuar mejoras o para la adquisición de una vivienda. Generalmente, si el monto es muy alto se requiere de garantía hipotecaria, donde los plazos

⁷ De acuerdo a cifras de la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile, la cartera de créditos de las IMF creció 30% cada año (cifra acorde al promedio regional), principalmente debido a cuatro IMF las cuales concentraron más del 95% de la cartera. Cabe precisar que la información disponible es presentada de forma agregada (por grupos de IMF de acuerdo a su tamaño) y de manera individual, por lo que no es posible indagar más acerca del desempeño financiero de cada IMF. Esta situación seguirá siendo un factor adicional que favorezca a la concentración del mercado debido a que las IMF de menor tamaño seguirán disponiendo de recursos limitados.

fijados son mucho más largos. En algunos casos se incluyen en esta categoría la compra de inmuebles comerciales.

- **Créditos para el consumo.** Se utilizan para cubrir cualquier emergencia, eventualidad o necesidad, relacionada principalmente con salud, educación, computadoras, vehículos, viajes, etc. Los plazos de pago son variables pudiendo extenderse a más de un año. Esto incluye las líneas de crédito revolventes bajo la forma de tarjetas de crédito. Un caso particular lo constituye los créditos pignoratícios, los cuales se originan por el empeño de joyas, de oro principalmente, y suelen ser de libre disponibilidad, desembolso inmediato y plazo menor a un año. En caso de incumplimiento de pago son de rápida realización.
- **Crédito rural y/o agrario.** Destinado a las labores agrícolas y sus suministros, con plazos de pago y desembolsos de acuerdo a las cosechas. Este crédito está presente en aquellas instituciones con cobertura rural y también se extiende a otros sectores como ganadería y pesca.

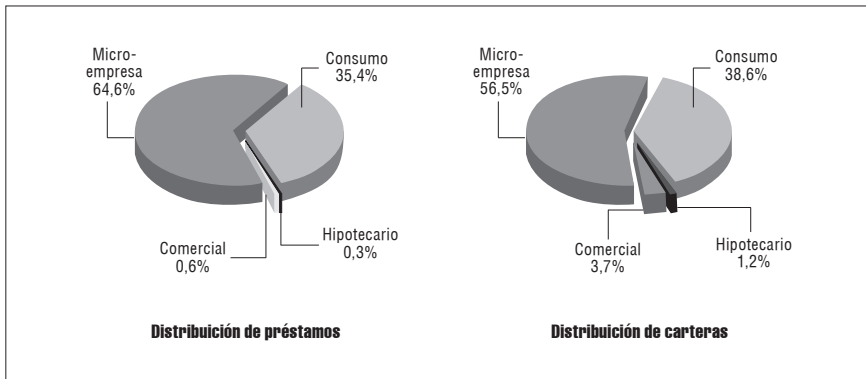
Como se puede observar, aun a este nivel de productos y a pesar de ser ampliamente ofrecidos en la región, su comparación entre las diferentes IMF puede resultar muy complicada. De esta forma, MIX utiliza definiciones por “tipo de crédito” donde se admiten cuatro categorías⁸.

- **Comercial.** Otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases. Normalmente dirigidos a corporaciones, grandes y medianas empresas.
- **Microempresa.** Similar al anterior con la diferencia que financian actividades en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades y también puede estar dirigido a un grupo de prestatarios con garantía grupal.

⁸ Todos estos conceptos se basan en definiciones formales establecidas en las normativas dadas por diferentes reguladores y supervisores bancarios en la región. Para tal fin, MIX compendió definiciones de las superintendencias de bancos de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, tras lo cual, se establecieron los mismos cuatro tipos de crédito.

- **Consumo.** Dados a personas naturales para financiar la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios para fines no comerciales o empresariales, independientemente de su monto.
- **Hipotecario.** Destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación y/o mejoramiento de vivienda propia, siempre que los créditos estén respaldados con garantías hipotecarias.

GRÁFICO 1 **Tipos de crédito en América Latina y El Caribe: composición del portafolio 2007**

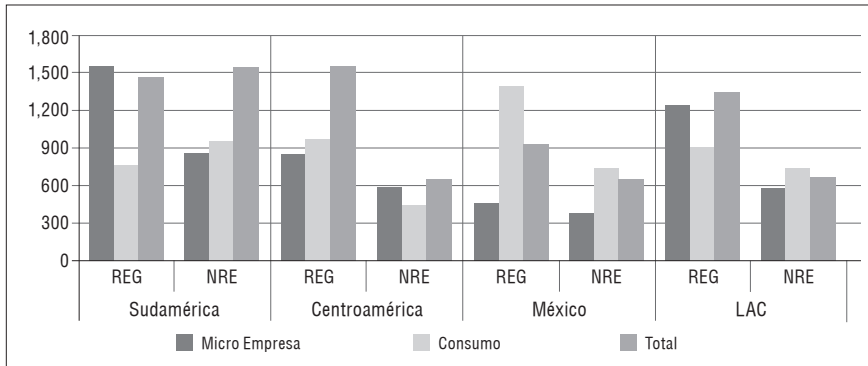


Fuente: MIX, 2007.

Establecidos estos estándares, podemos caracterizar la oferta de créditos de las IMF en la región. De esta forma, el crédito a la micro-empresa es ciertamente el producto más ofrecido, aunque el crédito de consumo ya tiene una proporción importante. Los otros dos créditos son relativamente nuevos en el sector.

De las 283 IMF que reportaron información al 2007, 98.2% colocaron créditos a la microempresa, 56.2% créditos de consumo y 54.4% a los dos simultáneamente. Un 39.9% sólo colocó créditos a la micro-empresa, mientras que el 41.3% de IMF financiaron créditos comerciales e hipotecarios.

GRÁFICO 2 Saldo promedio por préstamo por créditos microempresa y consumo (US\$)

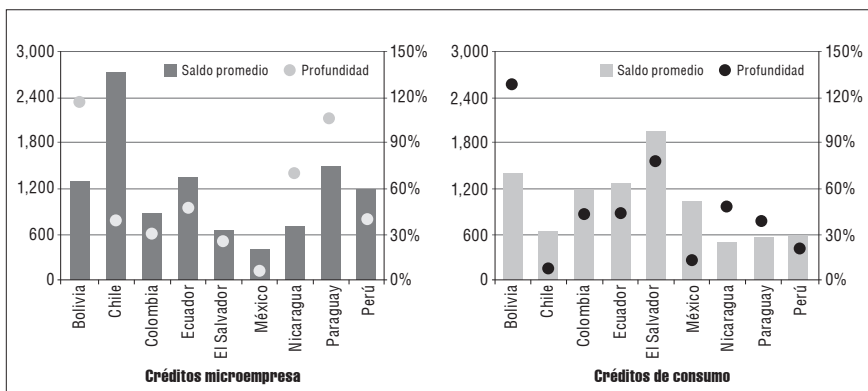


Fuente: MIX, 2007.

Al hacer una primera división en la región, el tamaño del crédito en las IMF reguladas es más disperso y más grande que en las no reguladas. Los créditos a la microempresa fueron más grandes en las IMF sudamericanas reguladas, pero en México dicho crédito fue el más bajo sin importar la regulación.

Por su parte, los créditos de consumo fueron más pequeños que los de la microempresa, con excepción de México. Sin considerar este último país, el crédito de consumo se mostró menos disperso, sin importar la regulación. Cabe precisar que en Centroamérica los demás créditos influenciaron en el saldo promedio total.

GRÁFICO 3 Profundidad de los créditos microempresa y consumo en América Latina (US\$ y %)

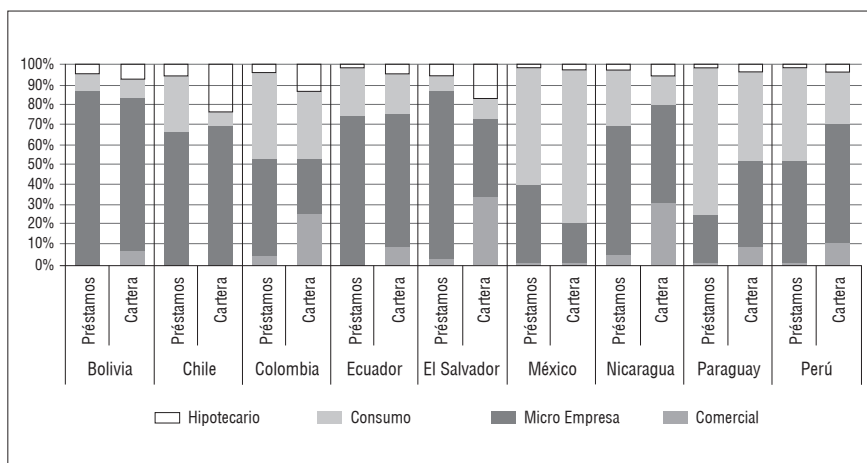


Fuente: MIX, 2007.

Aun con las diferencias del tamaño del crédito promedio entre los países, su profundidad⁹ en la mayoría de ellos mostró un indicador inferior al 60%, lo cual indica que el crédito se orientó a la población de menores ingresos. Un nivel más alto sugiere que no necesariamente el crédito llegó a dicho segmento de mercado.

A pesar de las diferencias que en un mismo país existen sobre el tamaño del crédito a la microempresa o consumo, su profundidad no difiere significativamente. Sólo en Nicaragua y Paraguay los créditos de consumo probaron ser apreciablemente más profundos que los créditos a la microempresa.

GRÁFICO 4 **Tipos de créditos: distribución por países 2007**



Fuente: MIX, 2007.

En la mayoría de países fue el crédito a la microempresa quien tuvo mayor representatividad siendo Bolivia, El Salvador y Ecuador los ejemplos más saltantes. Por otro lado, en México y Paraguay, el crédito de consumo fue el más representativo, debiéndose en parte a la presencia de grandes jugadores del mercado¹⁰.

9 Dicho indicador es el mismo que la “definición funcional del MIX” utilizado para créditos. Es decir, este indicador se define como el saldo promedio por prestatario dividido por el PBI per cápita. Su nivel da una idea del segmento de mercado que atiende la IMF.

10 En México está la Caja Popular Mexicana, Caja Libertad y Financiera Independencia, mientras que en Paraguay está Financiera Familiar y Visión Banco.

4.2. Depósitos

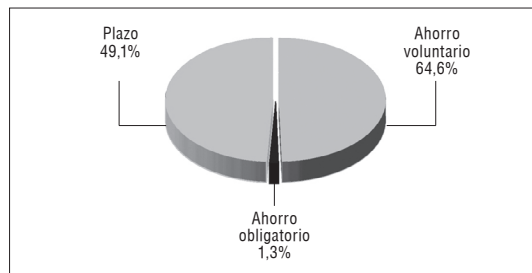
La mayoría de IMF a cargo de la movilización de depósitos del público son reguladas y/o supervisadas. Es así que a diferencia del crédito, las IMF clasifican a los depósitos de una manera más simple, a pesar de las diferentes variantes que pueden encontrarse entre ellas mismas.

Existen dos formas principales de depósitos que son el ahorro de libre disponibilidad y depósitos a plazo fijo:

- Ahorros de libre disponibilidad. Están dirigidos a acumular y hacer crecer los ahorros, por lo tanto, no generan gastos de comisión y se requiere un monto muy pequeño para la apertura de cuenta que puede ser en moneda nacional o extranjera. La tasa de interés varía de acuerdo al producto para el que se destina el ahorro, siendo los casos más recurrentes la compra de vivienda, vehículos, estudios, entre otros.
- Depósitos a plazo. Otorgan mayor tasa de interés por estar sujetas a un plazo durante el cual no se podrá retirar el mismo a fin de recibir la tasa convenida. Los plazos son predeterminados de 30, 60, 90, 120, 180, 360 días por ejemplo. Es ofrecido en monedas nacionales o extranjeras.

MIX utiliza estas dos modalidades de depósito, aunque agrega una adicional denominada “ahorro obligatorio”, la cual incluye todos los depósitos utilizados como garantía al solicitar un crédito y las formas de ahorro obligatorias en IMF que utilizan la metodología de Bancos Comunes¹¹.

GRÁFICO 5 Depósitos en América Latina y El Caribe: saldos 2007

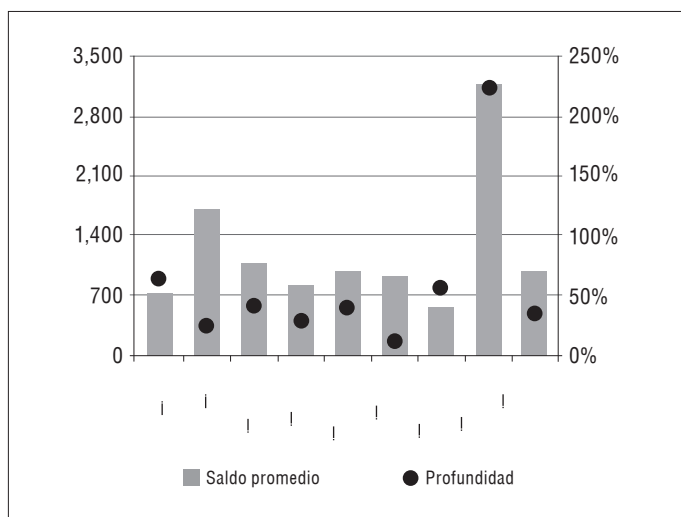


Fuente: MIX, 2007.

¹¹ Por oposición, el MIX incluye como “ahorro voluntario” las dos formas descritas anteriormente no sujetas a garantía ni a metodología de bancos comunes (ahorro y plazo).

De las 283 IMF que reportaron información al 2007, 32.1% captaron alguna forma de depósito voluntario (ahorro o plazo) y 29.3% a los dos simultáneamente. Asimismo, sólo el 12.4% de IMF captó bajo ahorro obligatorio mientras que el 55.4% no movilizaron ninguna forma de depósito.

GRÁFICO 6 Profundidad del ahorro en América Latina (US\$ y %)

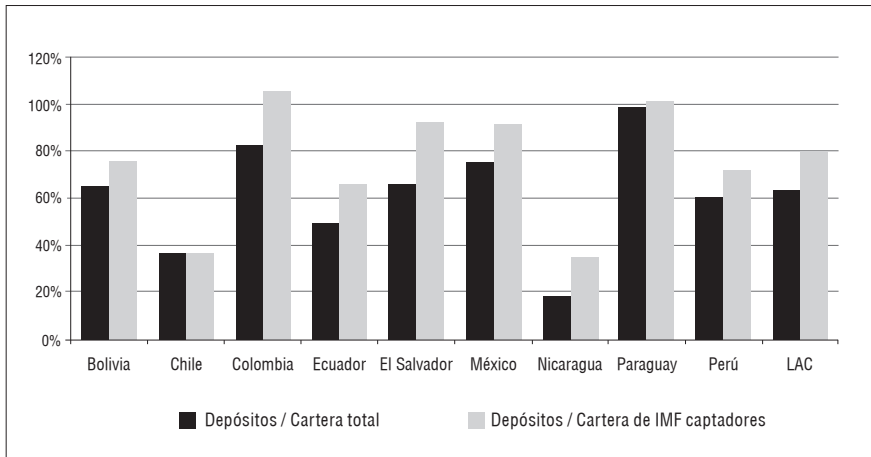


Fuente: MIX, 2007.

Es importante notar que en la gran mayoría de países, la profundidad del ahorro ha sido alta, considerando que dicho indicador se ubicó alrededor del 50%. El caso excepcional lo constituyó Paraguay, en donde el público objetivo estuvo compuesto por personas con cierta capacidad de ingresos, más alta que sus prestatarios.

La movilización de depósitos ha contribuido a financiar gran parte de la cartera de créditos de las IMF, representando más del 60% en diferentes países. En los casos de Chile y Nicaragua son otros los operadores financieros, no necesariamente IMF, los encargados de movilizar los depósitos.

GRÁFICO 7 Cobertura de la cartera bruta por depósito (%)



Fuente: MIX, 2007.

Es saludable que algunas IMF exitosas en la provisión de créditos estén buscando cambiar su estatuto jurídico para superar barreras regulatorias y, de esta forma, poder movilizar depósitos del público. No sólo para abaratar su costo de financiamiento, sino para brindar una mayor gama de servicios a sus clientes¹².

4.3. Otros

Existen otros servicios proveídos por las IMF que normalmente se originan en la venta cruzada de productos, es decir, cuando un crédito incorpora un seguro o la apertura de un depósito a plazo viene con una tarjeta de crédito, etc. En algunos casos, las IMF operan en convenio con otras entidades.

A continuación se describen otros servicios recurrentemente ofrecidos por las IMF:

- Remesas. El envío y recepción de dinero dentro y fuera del país son los servicios más difundidos. Muchas IMF operan este servicio en convenio con redes de otras compañías en el extranjero que envían dinero (como Western Union o Money Gram), de

¹² Algunos autores como Prado (2000) han cuestionado el rol de los organismos internacionales, ya que desincentivan a las IMF para movilizar depósitos, puesto que al gestionar unas cuantas operaciones con dichos organismos obtienen los mismos recursos que si captaran muchas cuentas de depósito.

manera que el dinero pueda ingresar a las cuentas de depósito que los clientes tienen en las IMF.

- Seguros. Conocidos como “microseguros”, tienen un valor de las primas menores que los seguros convencionales. Las sumas aseguradas cubren los gastos de sepelio, indemnizaciones, muerte accidental, desgravamen, entre otros. Debe entenderse que si bien estos seguros son proveídos de manera conjunta entre la IMF y la compañía aseguradora, es esta última quien diseña el producto y asume el riesgo asociado, mientras la IMF es el canal de venta.
- Cambio de moneda extranjera. Es un servicio complementario que si bien puede usarse sólo para tal fin, normalmente está asociado a la conversión de las remesas recibidas en moneda extranjera a la moneda local para poder disponer libremente de ellas. Generalmente donde se ofrece el servicio de envío y recepción de dinero, también está presente este servicio.
- Servicios no financieros. Entre ellos tenemos servicios de educación, salud, capacitación de microempresarios, entre otros. Aunque en algunos casos están referidos a la dación del crédito, no vienen a ser productos financieros propiamente dichos. Algunas ONG son las que proveen de estos servicios e incluso mucho antes de iniciar sus operaciones de microfinanzas.

5. Tipos de IMF en Latinoamérica

Para un análisis estructurado y completo de la situación de la industria microfinanciera en América Latina y El Caribe (LAC), basado en el análisis de Benchmarking con información al 31 de diciembre de 2007 y en dólares americanos (US\$), se determinaron cinco categorías de grupos pares¹³, que se detallarán a continuación.

5.1. Por estatuto jurídico

Estas cuatro formas jurídicas mediante las cuales operan las IMF son las más extendidas en la región. Mientras los bancos son instituciones supervisadas y/o reguladas por instituciones públicas, no es el caso de

¹³ Un grupo par es un conjunto de IMF que comparten al menos una característica en común, asegurando de esta forma que sean comparables entre sí por dicha característica.

las ONG¹⁴, mientras que las cooperativas pueden estar o no reguladas y/o supervisadas, dependiendo del país¹⁵.

Por su parte, los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) son IMF cuya forma jurídica no corresponde a ninguna de las tres categorías anteriores, teniendo por lo menos actividades de crédito. De esta forma, pueden estar regulados o no, pueden captar depósitos o no, etc.

TABLA 3 Principales indicadores de los grupos pares por estatuto jurídico*

Grupo de indicadores	Indicador	Bancos	Cooperativas	ONG	IFNB
Escala y alcance	Prestatarios	84.885	5.103	7.064	21.930
	Cartera bruta de préstamos	169.355.703	7.842.371	3.585.272	20.179.194
	Cartera promedio por prestatario	1.732	1.449	465	999
	Profundidad de mercado	58,9%	49,4%	21,0%	46,1%
Estructura de financiamiento	Endeudamiento patrimonial	7,8	4,5	1,4	4,4
	Productividad de activos	81,5%	81,1%	81,6%	80,3%
Rentabilidad	Retorno sobre activos	0,7%	0,8%	2,2%	2,5%
	Retorno sobre patrimonio	6,5%	3,3%	5,9%	15,7%
Ingreso	Rendimiento nominal de cartera	29,1%	18,5%	35,6%	32,7%
	Margen de ganancia	5,4%	5,6%	7,5%	11,9%
Eficiencia	Eficiencia operacional	16,5%	12,8%	25,2%	15,1%
	Eficiencia de alcance	254	174	113	205
Calidad de cartera	Cartera en riesgo	3,1%	2,9%	3,0%	3,4%
	Razón de castigos	2,5%	1,3%	1,6%	2,2%

* Medianas al 31 / Diciembre / 2007.

Fuente: MIX, 2007.

¹⁴ Aunque en algunos países se ha buscado regular y/o supervisar las actividades de las ONG que ofrecen créditos, como en Honduras con las Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero(OPDF) y en Bolivia con las IPF, en la práctica, las ONG deben cambiar su estatuto jurídico para entrar bajo un régimen de supervisión financiera.

¹⁵ Las cooperativas ofrecen servicios de ahorro y préstamos para sus socios. Sobre su regulación existen casos diversos como el de Bolivia donde deben estar supervisadas y en Ecuador menos del 10% de ellas lo está, pasando por un esquema de regulación delegada por parte de la Superintendencia de Bancos hacia la Federación de Cooperativas, como sucede en Perú.

En esta primera categoría, los bancos superaron largamente en escala y alcance a sus pares. El grupo ONG mostró la menor cartera bruta entre sus similares, manteniendo el saldo promedio por prestatario más pequeño al estar orientado hacia la población de menores ingresos.

La mayor rentabilidad medida por el Retorno sobre Activos (ROA) fue lograda por ONG e IFNB, respectivamente, quienes a su vez cobraron las mayores tasas activas. En cuanto a la calidad de cartera, los bancos recurrieron claramente al castigo de sus créditos incobrables a fin de mantener una mora en libros acorde a los demás grupos pares.

5.2. Por escala

Las IMF son divididas de acuerdo al tamaño de su cartera bruta de créditos: escala “grande” lo componen IMF con una cartera mayor a US\$ 15 millones, escala “mediana” cuando la cartera está entre US\$ 4 y 15 millones y escala “pequeña” cuando la IMF posee una cartera menor a US\$ 4 millones.

Las necesidades de financiamiento mostraron una relación directa a la escala. El ratio de endeudamiento patrimonial de las IMF grandes fue tres y cuatro veces mayor a las medianas y pequeñas, respectivamente. Asimismo, el retorno sobre patrimonio (ROE) estuvo fuertemente influenciado por la estructura de financiamiento.

TABLA 4 Principales indicadores de los grupos pares por escala*

Grupo de indicadores	Indicador	Grande	Mediana	Pequeña
Escala y alcance	Prestatarios	42.493	10.215	3.162
	Cartera bruta de préstamos	46.956.310	6.989.576	1.495.121
	Cartera promedio por prestatario	1.514	704	374
	Profundidad de mercado	57,7%	27,4%	13,1%
Estructura de financiamiento	Endeudamiento patrimonial	5,1	2,2	1,4
	Productividad de activos	81,1%	83,2%	78,1%
Rentabilidad	Retorno sobre activos	2,2%	1,6%	1,0%
	Retorno sobre patrimonio	13,4%	6,0%	2,2%
Ingreso	Rendimiento nominal de cartera	27,4%	35,0%	40,7%
	Margen de ganancia	12,4%	6,3%	4,1%
Eficiencia	Eficiencia operacional	14,0%	22,1%	31,4%
	Eficiencia de alcance	191	147	127
Calidad de cartera	Cartera en riesgo	3,2%	3,0%	3,4%
	Razón de castigos	2,2%	1,7%	1,1%

* Medianas al 31 / Diciembre / 2007. Grande: Cartera > US\$ 15 mill.; Mediana: Cartera entre US\$ 4 y 15 mill.; Pequeña: Cartera < US\$ 4 mill. Fuente: MIX, 2007.

Los rendimientos de cartera superiores de las IMF de escala “pequeña” y “mediana” se redujeron considerablemente al restarles los gastos incurridos para generar tales ingresos (eficiencia operacional). De esta forma, sus respectivos márgenes de ganancia finalizaron en menos de la mitad que el de las IMF de escala “grande”.

5.3. Por intermediación financiera

Se dividen a las IMF por su capacidad de intermediar depósitos: el grupo par No intermediación financiera (No IF) son todas aquellas IMF que no los captan; el grupo IF Alta, está compuesto por IMF cuyos saldos de depósitos/activo total es mayor a 20%. En contraparte, si dicha razón es menor a 20%, la IMF es de IF Baja.

Aquellas IMF que movilizaron depósitos del público (IF Alta y Baja) destinaron recursos para financiar una cartera bruta mayor a los que no lo hicieron (N° IF). En cuanto a saldos de crédito por prestatario, IF

Alta triplicó a los de IF Baja y No IF, al estar compuesta principalmente por IMF que utilizan metodología de crédito individual.

TABLA 5 Principales indicadores de los grupos pares por intermediación financiera*

Grupo de indicadores	Indicador	Inter. Finan. Alta	Inter. Finan. Baja	No Inter. Financiera
Escala y alcance	Prestatarios	24.659	15.015	8.930
	Cartera bruta de préstamos	37.564.085	10.871.676	4.601.027
	Cartera promedio por prestatario	1.660	582	543
	Profundidad de mercado	57,7%	48,5%	20,6%
Estructura de financiamiento	Endeudamiento patrimonial	5,6	2,2	1,6
	Productividad de activos	79,6%	84,9%	81,8%
Rentabilidad	Retorno sobre activos	1,4%	1,6%	2,0%
	Retorno sobre patrimonio	8,0%	9,6%	6,1%
Ingreso	Rendimiento nominal de cartera	22,9%	37,7%	37,9%
	Margen de ganancia	10,1%	10,6%	7,3%
Eficiencia	Eficiencia operacional	13,7%	19,6%	25,6%
	Eficiencia de alcance	207	153	132
Calidad de cartera	Cartera en riesgo	3,5%	3,8%	3,1%
	Razón de castigos	2,2%	0,5%	1,7%

* Medianas al 31 / Diciembre / 2007. IF Alta: Depósitos / Activo > 20%; IF Baja: Depósitos / Activo < 20%; No IF: Depósitos / Activo = 0%.
Fuente: MIX, 2007.

El margen de ganancia superior de IF Alta y Baja se vio afectado por los costos relacionados a la gestión de su mayor cartera en riesgo, resultando en un ROA inferior al de No IF, a pesar de los niveles de eficiencia alcanzados por IF Alta y Baja en sus otros gastos operacionales en contraste a No IF.

5.4. Por edad

Se distribuyen las IMF por la antigüedad de sus operaciones en el mercado de microfinanzas. De esta forma, una IMF “nueva” tiene menos de cinco años en el sector, mientras que una “joven” entre cinco y ocho

años; finalmente si la IMF supera los ocho años se le reconoce como una IMF “madura”.

Un rasgo importante es el nivel de escala y alcance logrado por las IMF maduras, quienes conforme a su experiencia y trayectoria alcanzaron un mayor número de prestatarios a la vez de un alto saldo por prestatario, con lo cual superaron claramente en nivel de cartera bruta a sus pares.

Una vez más, los mayores rendimientos de cartera correspondieron a elevados gastos operacionales como lo muestra el caso de las IMF nuevas, cuyo alto nivel de rendimiento nominal es necesario para cubrir, tanto sus gastos operacionales como sus costos de apertura y funcionamiento.

TABLA 6 Principales indicadores de los grupos pares por edad*

Grupo de indicadores	Indicador	Nueva	Joven	Madura
Escala y alcance	Prestatarios	7.115	11.421	12.912
	Cartera bruta de préstamos	3.655.112	5.162.705	8.725.868
	Cartera promedio por prestatario	481	549	831
	Profundidad de mercado	8,3%	24,0%	37,9%
Estructura de financiamiento	Endeudamiento patrimonial	2,6	3,1	2,5
	Productividad de activos	75,3%	82,5%	81,2%
Rentabilidad	Retorno sobre activos	0,5%	1,3%	1,8%
	Retorno sobre patrimonio	1,4%	7,0%	7,7%
Ingreso	Rendimiento nominal de cartera	62,6%	34,2%	30,5%
	Margen de ganancia	3,3%	7,8%	9,9%
Eficiencia	Eficiencia operacional	53,5%	23,1%	18,1%
	Eficiencia de alcance	188	137	152
Calidad de cartera	Cartera en riesgo	3,4%	2,7%	3,3%
	Razón de castigos	1,3%	1,1%	2,0%

* Medianas al 31 / Diciembre / 2007. Nueva: Edad < 5 años; Joven: Entre 5 y 8 años; Madura: Edad > 8 años.

Fuente: MIX, 2007.

Paralelamente, los indicadores de eficiencia mejoraron para las IMF con más años en el mercado, quienes mantienen su proceso de consolidación y crecimiento. El grupo de IMF maduras triplicó el margen de ganancia de las IMF nuevas, no obstante, percibieron la mitad del rendimiento de cartera de éstas últimas.

Aunque las IMF nuevas mostraron un nivel de cartera en riesgo más elevado, éste fue sólo ligeramente superior al mostrado por las IMF maduras, aunque en este último grupo el nivel de castigos superó a las IMF nuevas, lo cual forma parte de un proceso evolutivo de las IMF a lo largo del tiempo.

5.5. Por tipos de crédito

Considera el destino de los préstamos concedidos por la IMF, “sólo microempresa” (sólo MIC) cuando los créditos son destinados en su totalidad a la microempresa. Si pertenecen a los grupos microempresa (MIC) o consumo (CNS) se da cuando más de la mitad de los préstamos de la IMF tuvieron dichos destinos finales.

Conforme las IMF ampliaron su portafolio de productos, el número de prestatarios y el saldo promedio por prestatario también creció. De esta forma, las IMF que otorgaron sólo créditos a la microempresa (sólo MIC) tuvieron una escala y alcance más bajos en contraste con las IMF especializadas en créditos de consumo (CNS).

TABLA 7 Principales indicadores de los grupos pares por tipo de crédito*

Grupo de indicadores	Indicador	Sólo Microempresa	Microempresa	Consumo
Escala y alcance	Prestatarios	7.053	13.750	24.564
	Cartera bruta de préstamos	3.039.476	11.368.889	34.292.817
	Cartera promedio por prestatario	381	1.078	1.484
	Profundidad de mercado	11,8%	46,2%	56,8%
Estructura de financiamiento	Endeudamiento patrimonial	1,4	4,1	4,9
	Productividad de activos	79,5%	82,9%	75,9%
Rentabilidad	Retorno sobre activos	1,8%	1,7%	1,5%
	Retorno sobre patrimonio	4,6%	8,9%	7,2%
Ingreso	Rendimiento nominal de cartera	44,4%	29,9%	24,9%
	Margen de ganancia	6,3%	9,3%	10,6%
Eficiencia	Eficiencia operacional	32,9%	16,2%	13,9%
	Eficiencia de alcance	123	162	175
Calidad de cartera	Cartera en riesgo	3,0%	3,0%	6,1%
	Razón de castigos	1,3%	1,7%	3,2%

* Medianas al 31 / Diciembre / 2007. Solo MIC: 100% créditos a la Microempresa; MIC: > 50% créditos a la Microempresa; CNS: > 50% créditos de Consumo.

Fuente: MIX, 2007.

El mayor volumen de operaciones logrado por MIC y CNS al tener una oferta de créditos más diversa, estuvo asociado a una estructura de financiamiento más apalancada, considerando sus elevados indicadores de endeudamiento patrimonial los cuales fueron cuatro veces mayor a sólo MIC.

Los niveles de riesgo de cartera exhibidos por las IMF especializadas en créditos de consumo fueron apreciablemente mayores a los demás grupos. A pesar de ello, retuvieron un margen de ganancia más alto entre sus pares, debido al nivel de eficiencia operacional, no obstante, su menor rendimiento nominal de cartera.

6. Estructura de financiamiento de las IMF en Latinoamérica

La última crisis financiera internacional que se desató en octubre de 2008 ha llevado a que las futuras renovaciones de financiamientos se

han hecho más difíciles y, en caso de que se hayan concretado, dichas líneas se han reducido y encarecido. Caracterizando el financiamiento, se puede inferir el posible efecto de su restricción en las microfinanzas de la región.

6.1 Características del financiamiento

Casi la cuarta parte del financiamiento del activo de las IMF en la región provino de adeudados, aunque en Honduras y Nicaragua fueron los más importantes al superar el 50% de su activo. Sin embargo, la concentración de estos recursos por financiador fue alta en casi todos los países.

TABLA 8 **Obligaciones por país** (porcentajes)

País	Adeudos / activo total	Concentración por financiadores			Saldo por IMF *
		Primeros 5	Primeros 10	Primeros 15	
Bolivia	24,3%	47,9%	66,9%	78,7%	20,0
Colombia	18,6%	70,7%	87,9%	94,7%	50,1
Ecuador	25,8%	39,9%	59,8%	70,1%	11,1
Honduras	53,4%	54,0%	70,6%	80,5%	6,9
México	16,7%	96,6%	98,0%	99,0%	45,0
Nicaragua	61,7%	44,2%	60,1%	70,5%	19,0
Perú	29,0%	54,4%	70,6%	80,0%	26,0
Total	24,0%	60,3%	75,4%	83,6%	23,3

* Millones de US\$. Obligación promedio por cada IMF.

Fuente: MIX, 2007.

Sólo los cinco primeros fondos concentraron más del 60% de los adeudos. Aunque hubo excepciones, ya al considerar los 15 primeros fondos su concentración pasó el 70% de los adeudos en todos los países. Caso excepcional fue México cuya concentración fue muy alta, aunque los adeudos sólo representaron el 16.7% de su activo.

TABLA 9 Obligaciones por tipo de deuda (porcentajes)

Financiadore	Total	MN	ME
Bonos	6,8%	89,2%	10,8%
Préstamos	57,7%	52,2%	47,8%
Sobregiro	17,0%	72,6%	27,4%
Deuda subordinada	1,8%	21,3%	78,7%
Depósitos institucionales	16,8%	92,9%	7,1%
Total	100,0%	62,5%	37,5%

Fuente: MIX, 2007.

Entre los tipos de deuda emitida, “préstamos” fue la modalidad claramente más demandada seguida por “sobregiros” y “depósitos institucionales”. Esta última modalidad sólo se dio en las IMF reguladas, mientras que la primera está disponible para casi todas las IMF aunque suponen un costo financiero más alto.

Aunque hubo una cierta demanda por bonos y deuda subordinada, estos mercados aún están poco desarrollados para IMF limitándose a un escaso número, casi en su totalidad reguladas. Por su parte, al considerar las obligaciones por monedas, poco más de la tercera parte se dio en moneda extranjera.

TABLA 10 Obligaciones por tipo de tasa (porcentajes)

Tipo de tasas	Total	MN	ME
Fija	79,0%	57,4%	42,6%
Flotante	21,0%	85,8%	14,2%
Total	100,0%	62,5%	37,5%

Fuente: MIX, 2007.

El 79% del financiamiento se dio a tasas fijas y el restante 21% a tasas flotantes. Cabe resaltar que más del 85% del financiamiento con tasas flotante se dio en moneda nacional. Esto implica que los financiadores han buscado algún mecanismo de cobertura para protegerse contra la inflación o la fluctuación de monedas.

TABLA 11 Obligaciones por rango de plazo (porcentajes)

Rango de plazo	Total	Depósitos y sobregiros	Préstamos y deuda sub.
Hasta 1 año	23,2%	67,7%	32,3%
De 1 a 2 años	12,1%	18,5%	81,5%
De 2 a 3 años	22,1%	14,7%	85,3%
De 3 a 4 años	7,2%	22,2%	77,8%
De 4 a 5 años	14,5%	10,8%	89,2%
Mayor a 5 años	20,9%	9,8%	90,2%
Total	100,0%	26,4%	73,6%

Fuente: MIX, 2007.

Considerando el plazo de los adeudos, no se visualizó un patrón claro. Sin embargo, las modalidades de “depósitos y sobregiros” claramente tuvieron una mayor participación en el financiamiento de corto plazo (hasta un año), mientras que “préstamos y deuda subordinada” tuvieron una mayor representatividad en plazos mayores a un año.

TABLA 12 Obligaciones por rango de tasa (porcentajes)

Rango de tasas ME	Total	Depósitos y sobregiros	Préstamos y deuda sub.
= 0%	1,3%	4,9%	95,1%
< 0% a 5.0%]	7,7%	21,3%	78,7%
< 5.0% a 7.5%]	19,8%	9,4%	90,6%
< 7.5% a 10.0%]	49,8%	10,0%	90,0%
< 10.0% a 12.5%]	14,3%	6,0%	94,0%
> 12.5%	7,2%	5,3%	94,7%
Total	100,0%	9,8%	90,2%

Fuente: MIX, 2007.

Caracterizando sólo a los adeudos en moneda extranjera (37.5%) por rango de tasa de interés, aún se observaron préstamos otorgados a tasas concesionales. No obstante, la gran mayoría se dio a tasas superiores al 5%, en particular, el tramo de 7.5% al 10.0% abarcó prácticamente la mitad del financiamiento total.

Visualizando el espectro de tasas en moneda extranjera por grupos pares, las IMF enfocadas sólo en créditos a la microempresa obtuvieron tasas más bajas, mientras que en sus pares enfocadas en créditos de consumo fueron ligeramente mayores. Por regulación, no hubo una diferencia sustancial entre las IMF reguladas o no.

TABLA 13 **Rango de tasa en ME y grupo pares de IMF** (porcentajes)

Estadísticos	Tipos de crédito			Regulación	
	Consumo	Micro Empresa	Sólo Micro Empresa	Bajo regulación	Sin regulación
Mínimo	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1 ^{er} Cuartil	7,6%	6,0%	6,0%	6,5%	6,0%
Mediana	9,0%	8,5%	8,0%	8,0%	8,5%
3 ^{er} Cuartil	9,8%	9,8%	9,8%	9,1%	10,0%
Máximo	15,4%	25,1%	16,4%	14,3%	25,1%
Desviación	2,5%	3,1%	3,5%	2,4%	3,5%

Fuente: MIX, 2007.

No hubo una diferencia sustancial entre las IMF que captaron depósitos o no, aunque en las primeras el financiamiento fue más barato. Por forma jurídica, sorprendió que el financiamiento de las cooperativas sea ligeramente más barato que los bancos, mientras que las ONG y las IFNB obtuvieron el financiamiento más oneroso.

TABLA 14 **Rango de tasas en ME y grupos pares de IMF** (porcentajes)

Estadísticos	Depósitos		Forma jurídica			
	Sí capta	No capta	Banco No bancario	Int. Finan.	ONG	Cooperativa
Mínimo	0,0%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%	3,2%
1 ^{er} Cuartil	6,0%	6,0%	6,6%	7,0%	6,0%	5,1%
Mediana	8,0%	8,7%	8,0%	8,5%	8,5%	7,5%
3 ^{er} Cuartil	9,0%	10,0%	9,0%	9,5%	10,0%	9,0%
Máximo	14,3%	25,1%	11,5%	14,3%	25,1%	13,0%
Desviación	2,4%	3,4%	2,0%	2,7%	3,5%	2,4%

Fuente: MIX, 2007.

6.2. Exposición de riesgo de las IMF según su financiamiento

Como mencionamos, gran parte del financiamiento en la mayoría de los países proviene de los depósitos. No obstante, tales recursos están restringidos a IMF que están autorizadas por el supervisor financiero y, por lo general, tienen una escala grande de operaciones. Pero los depósitos son susceptibles de cualquier pánico financiero.

Ahora bien, la alta concentración en pocos financiadores aumenta la exposición de riesgo, más aún en épocas de crisis cuando se recortan las líneas de crédito o ya no se renuevan. Esta situación, sin duda, impulsará las tasas al alza y el rango superior a 10% incrementará su participación.

Otro factor a considerar es que la concentración de deuda en la modalidad “sobregiros” y en el tipo de “tasa flotante” también incrementa la exposición al riesgo. Si bien la concentración de las IMF es en los tipos de crédito microempresa y consumo, la cartera de crédito comercial viene creciendo de forma dispersa.

A nivel financiamiento en moneda extranjera, se observó un relación directa entre oferta de crédito y costo de fondeo. Esto es, porque las IMF que ofrecieron únicamente créditos del tipo “microempresa” obtuvieron un financiamiento menor frente a sus demás pares.

Por su parte, la posibilidad de captación de ahorros sirvió a las IMF que lo realizan para disminuir en cierta medida su costo de financiamiento en moneda extranjera, al igual que la condición de IMF regulada. Finalmente, por forma jurídica, los bancos y cooperativas obtuvieron un financiamiento más barato.

7. Condiciones de mercado para las IMF en Latinoamérica

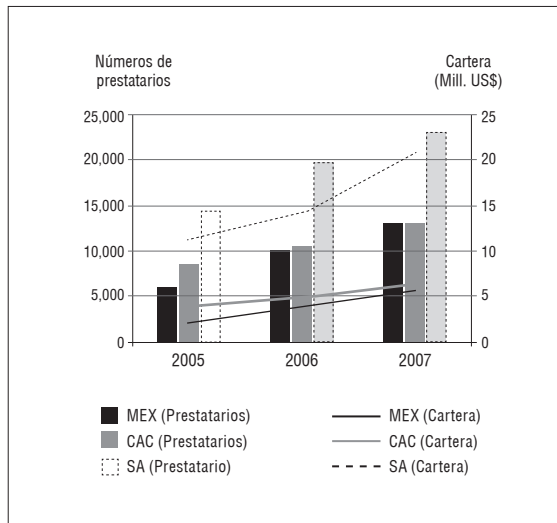
Si bien el desempeño de las microfinanzas en toda América Latina y El Caribe en conjunto fue al alza en los últimos años, sus diferentes mercados en la región mostraron características diversas:

- **Sudamérica** fue, en general, la sub-región más madura con alta diversificación institucional y de productos, así como un sólido desempeño general de sus IMF.

- **México** fue el mercado emergente de la región, lleno de IMF jóvenes, promisorias, buscando capturar participación de mercado en competencia con los bien conocidos gigantes del país.
- Las IMF en **Centroamérica** y **El Caribe** concluyeron en el intermedio de sus vecinos, conforme las instituciones se desplazaban crecientemente hacia la regulación.

Sudamérica contiene las IMF más grandes de la región mientras que en Centroamérica y El Caribe disfrutaron de las penetraciones de mercado más altas¹⁶. Por su parte, México más que duplicó su número de prestatarios activos entre el 2005 y el 2007, creciendo casi dos veces tan rápido como sus contrapartes en las otras sub-regiones.

GRÁFICO 8 Variación en número de prestatarios y cartera

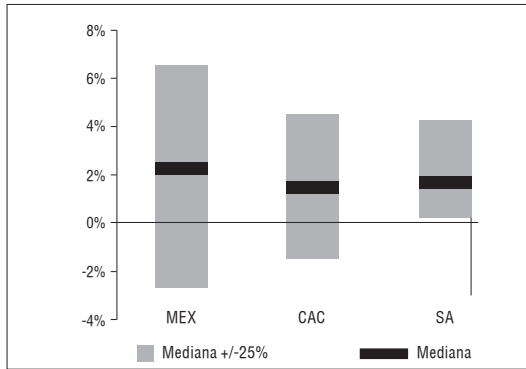


Fuente: MIX, 2007.

En cuanto a su desempeño, México fue el hogar no sólo de las IMF más rentables de la región, sino también de las menos rentables. En Sudamérica la variación fue considerablemente más baja con más del 75% de IMF mostrando retornos positivos, demostrando una vez más la madurez relativa de la sub-región.

¹⁶ Siempre basado en el análisis de benchmarking (regiones representadas por medianas).

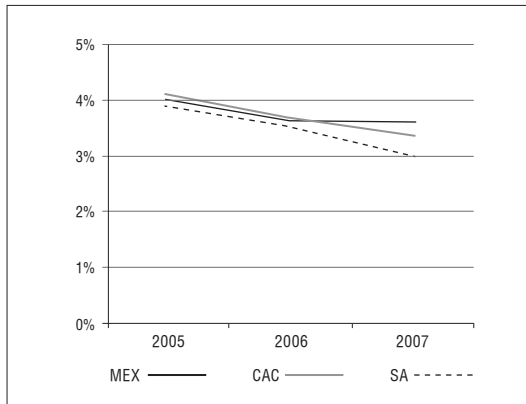
GRÁFICO 9 **Dispersión del ROA por sub-regiones**



Fuente: MIX, 2007.

En cuanto a la calidad de la cartera, en toda la región se observó una caída gradual de los niveles de riesgo. Es posible que los problemas de recuperación asociados al sobreendeudamiento no hayan afectado a la región en 2007, ya que muchas instituciones continuaron expandiéndose, aunque es un riesgo siempre latente.

GRÁFICO 10 **Variación en la cartera en riesgo mayor a 30 días**



Fuente: MIX, 2007.

La evolución del mercado en cada una de estas sub-regiones, guarda una estrecha relación con los operadores de microfinanzas, el desarrollo de los supervisores y reguladores financieros y el marco regulatorio para el sector. A continuación se expone brevemente las condiciones de regulación en cada uno.

7.1. Países con amplio desarrollo

Principalmente representado por algunos países de Sudamérica, entre los que se incluyen a Bolivia, Ecuador y Perú. Estos países cuentan con varios años de experiencia en el sector de microfinanzas, teniendo los mercados más avanzados de la región tanto en supervisión, desarrollo de productos y fortalecimiento institucional.

Los organismos reguladores tienen personal especializado, poseen una normativa ad hoc y han participado en la mejora de las condiciones de mercado. Consecuencia de ello, las IMF participes en estos países se caracterizan por su alta competitividad existiendo un número importante de IMF en el mercado.

Existe otro grupo integrado por los restantes países de Sudamérica, cuyo esquema regulatorio muestra ciertos vacíos en lo que a microfinanzas se refiere. Algunos de ellos utilizan una definición de microcrédito sólo para fines normativos mientras que su personal no es especializado en microfinanzas.

Paradójicamente, estos países cuentan con una sólida regulación bancaria, pero la oferta de servicios microfinancieros es menor y existe una mayor concentración de mercado siendo los bancos los principales actores. Además, los procesos de “upgrading”¹⁷ son difíciles de llevar a cabo por los altos requerimientos establecidos.

7.2. Países con desarrollo moderado

Principalmente representado por países de Centroamérica y El Caribe, cuyo mercado aún no alcanza el nivel de madurez ostentado por sus similares de Sudamérica, aunque ya en estos últimos años ha dado algunos signos de avance en alcance y eficiencia en sus operaciones.

Un rasgo común en los países de esta región es la ausencia de reglamentos y procedimientos de supervisión específicos para el sector, empezando por la falta de una definición clara de microfinanzas. En algunos casos, como Costa Rica, es el Estado quien muestra una participación más activa en el sector.

Los participantes más grandes del mercado son bancos que ope-

17 Conversión a IMF reguladas y/o supervisadas.

ran en su mayoría a través de unidades o divisiones especializadas en microfinanzas. En menor medida las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales en algunos países como Guatemala, Haití y Honduras, son instituciones reguladas.

Sin embargo, tengan o no la condición de reguladas, las cooperativas de ahorro y crédito no se especializan propiamente en microfinanzas para el público en general, más que todo otorgan préstamos personales a sus socios y los servicios de ahorro ofrecidos son también únicamente para éstos.

Los organismos supervisores requieren de personal con más experiencia en metodologías y operaciones propias de la industria microfinanciera, con lo cual su labor de inspección pueda ser más profunda y efectiva. En tal sentido, Honduras ha desarrollado un mecanismo para la supervisión de ONG¹⁸.

7.3. Países con desarrollo incipiente

La industria de las microfinanzas en México es la más joven de América Latina, con una mediana de siete años de antigüedad para sus instituciones. De esta forma, existen temas de regulación pendientes de resolución. La Comisión Nacional de Bancos y Valores (CNBV) aún requiere de más personal especializado en microfinanzas.

Al existir diversos tipos de instituciones, entre reguladas y no reguladas, con distinta personería jurídica que se dedican al negocio de microfinanzas, ha originado la aparición de diferentes regulaciones aplicables, volviéndose confusa en ocasiones al no encontrarse unificada en una sola norma.

Luego del fuerte crecimiento en número de IMF no reguladas, principalmente bajo la forma jurídica de una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), la CNBV como organismo supervisor, se ha planteado en los últimos años el objetivo de impulsar la creación (o conversión de ser el caso) a IMF supervisadas.

¹⁸ Específicamente, las Organización de Desarrollo Privado (OPD) que son ONG sin fines de lucro, pueden adoptar la forma supervisada de Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero (OPDF), a las cuales se les permite, entre algunas cosas, captar depósitos del público aunque restringido a los clientes a los que ya ofrecen crédito. Estas IMF perciben la condición de institución regulada como la principal ventaja al momento de concertar líneas de financiamiento.

De esta forma, han ocurrido transformaciones de IMF no reguladas a Sociedades Financieras Populares (SOFIPO) y a Sociedades Cooperativa de Ahorro y Préstamo (SCAP), principalmente. Además, la normativa para las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP) de 2008 busca fortalecer estas instituciones.

8. Conclusiones

- Las diferentes definiciones de “microcrédito” y “microfinanzas” se refieren principalmente al destino de los servicios (el microempresario y la microempresa) o al tamaño de la transacción de los servicios ofrecidos. MIX emplea una definición funcional por razones de análisis la cual se aproxima más a la segunda postura.
- El sector de microfinanzas chileno ha mostrado tener una gran penetración de mercado comparado a otros países de la región, considerando el número de prestatarios atendidos. No obstante, la oferta está concentrada en pocos bancos cuya cobertura es muy amplia mientras el resto de instituciones tienen un ámbito de operaciones local.
- La oferta de productos de crédito de las IMF en la región es diversa puesto que no sólo ofrecen créditos a la microempresa, sino también cubren otras necesidades de los microempresarios por medio de créditos de consumo e hipotecario. Las IMF también ya atienden a pequeñas y medianas empresas.
- En la mayoría de países de América Latina y El Caribe, los servicios financieros de las IMF han mostrado ser profundos considerando que el monto promedio de los créditos y depósitos es inferior al 100% del Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita en cada país. Los demás servicios financieros son principalmente ofrecidos por los principales jugadores de cada país.
- Las diferentes categorías de IMF de la región confirman que el desempeño es muy diverso. No obstante, hay algunos patrones que resaltar:
 - Las IMF que son bancos –tienen escala grande, captan depósitos y ofrecen principalmente créditos de consumo– probaron tener un mayor volumen de operaciones recurriendo

principalmente a recursos de terceros para financiar sus operaciones;

- Las IMF que son ONG –no captan depósitos y además ofrecieron sólo créditos a la microempresa– obtuvieron un mayor retorno sobre activos apelando a tasas de interés activas más altas, para recuperar sus elevados costos de operación.
- La gestión de la calidad de cartera ha sido muy uniforme entre los distintos grupos, aunque las IMF especializadas en créditos de consumo mostraron un riesgo de cartera mayor, que se vio compensado en cierta medida por sus niveles de eficiencia que les permitió alcanzar un respetable margen de ganancia.
- Considerando el impacto de la crisis financiera internacional, la alta concentración de las IMF en pocos financiadores, además de los préstamos pactados bajo la modalidad de “sobregiros” y a tasas flotantes, incrementa su exposición de riesgo. Para las IMF que captan depósitos del público la percepción de riesgo será menor.
- La evolución del mercado de microfinanzas en la región ha sido variopinto, siendo la regulación para el sector la que ha ido acomodándose a los avances del mercado. El desarrollo en Sudamérica ha sido mayor frente a Centroamérica y México, siendo este último país un mercado relativamente nuevo y emergente.
- A pesar de las diferencias en la región, todas las IMF enfrentarán retos similares en los próximos años. A nivel macroeconómico, las IMF sentirán el impacto en sus clientes mediante la volatilidad de los precios de alimentos y costos de insumos. De esta forma, aumentará la presión de gastos de personal y administrativos, haciendo más difícil aumentar la eficiencia operativa y reducir las tasas de interés.
- Las IMF deberán también mantener especial observación en sus carteras en riesgo, dado que se espera haya aumentado considerablemente en el año 2008 a lo largo de la región. El rápido crecimiento y la fuerte competencia por nuevos clientes (incluso los préstamos de consumo), ejercerán presión en los ratios de morosidad de las IMF.
- Ante la crisis financiera iniciada a fines de 2008, ya se observa restricciones en las líneas de crédito del exterior y en las que

logran renovarse, se están haciendo a tasas mayores. De esta forma, instituciones con desempeño acorde al mercado y que sean financieramente transparentes serán las que tengan prioridad al momento que los diferentes proveedores de fondos busquen colocar sus recursos.

MIX América Latina¹⁹

Abril 2009

9. Referencias

- **Adams, D. y Fitchett, D.**, 1992. Informal finance in low-income countries. Westview Press, Boulder.
- **Aristizábal Velásquez, R.**, 2007. El microcrédito como alternativa de crecimiento en la economía colombiana. Revista Ciencias Estratégicas. Vol 15 - N°17 p. 39-57, Medellín.
- **CGAP**, 2009. Web site, frequently asked questions. <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1302>
- **Economist Intelligence Unit, IDB y CAF**. 2008, Microscope on the microfinance business environment in Latin America and the Caribbean.
- **FINCA International**, 2009. Web site, frequently asked questions, 2009. http://www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCIoE/b.2394157/k.8161/Frequently_Asked_Questions.htm
- **Gonzalez, A.**, 2008. How many borrowers and MFIs exist? Microfinance Information Exchange.
- **Marbán Flores, R.**, 2007. Análisis comparativo entre los programas de microfinanzas desarrolladas e implantadas en el Grameen Bank (en Bangladesh) y la líneas de microcrédito del Instituto de Crédito Oficial (en España) - IX Reunión de Economía Mundial, Madrid.
- **MIX**, 2008. Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina. Microfinance Information Exchange.

¹⁹ El equipo de MIX América Latina está conformado por Renso Martínez (gerente regional), María Cecilia Rondón (analista) y Arturo Valencia (analista). La oficina regional inició operaciones en abril de 2005 y cubre información de 20 países de la región. El MIX (Microfinance Information eXchange) es una organización privada sin fines de lucro, con sede en Washington, D.C., dedicada a mejorar la infraestructura de información en la industria microfinanciera. Para mayor información favor visitar www.themix.org.

- **MIX**, 2008. Central America Benchmarking and Analysis Report. Microfinance Information Exchange.
- **MIX y ProDesarrollo**, 2008. Benchmarking de las microfinanzas de México: Un informe del sector. ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, México DF.
- **MIX**, 2007. MicroBanking Bulletin, Issue N°15, 2007. Microfinance Information Exchange, Washington DC.
- **MIX**, 2008. Ranking “Liga de Campeones” para América Latina 2008. Artículo publicado en la Revista Microempresa Américas.
- **Prado Guachalla, F.**, 2000. El papel del gobierno y de los organismos financiadores para incentivar la movilización de depósitos del grupo meta. Corporación Andina de Fomento (CAF), Venezuela.
- **Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile**, 2007. Estado de las microfinanzas en Chile: Principales cifras y propuestas para desarrollar el sector, Santiago de Chile.
- **De Sousa Peixera, Tony Nagéra**, 2008. Los microcréditos en la cooperación internacional. Una forma simbólica de la legitimación de la “doxa” económica. Gazeta de Antropología N°24 Universidad de Granada.

ANEXO 1

NOTAS PARA LOS AJUSTES Y GRUPO PARES

El análisis de MIX se basa en una comparación entre grupos pares similares, clasificados por criterios como el tamaño, el nivel de la pobreza del grupo objetivo, la región y el nivel de intermediación financiera. Los resultados financieros son ajustados para asegurar la comparación, tomando en cuenta el efecto de la inflación, los subsidios y las diferencias en las provisiones para incobrables. Este reporte ofrece una imagen precisa de sus resultados financieros en comparación a otras instituciones similares.

Criterio de grupos pares y calidad de información

La información incluida en el promedio de grupos pares no es comprobada independientemente. Está presentada voluntariamente por instituciones como la suya. Representamos nuestro nivel de apoyo en los datos proporcionados por cada grupo de pares con una clasificación de calidad.

El boletín clasifica la información de IMF participantes con acuerdo al nivel verificado independientemente por su fiabilidad. La información con *** ha sido generado a través de un análisis financiero detallado por una entidad independiente, como por ejemplo, una evaluación de CAMEL, una valoración de CGAP o una calificación por una agencia fiable. La información con ** es apoyada por documentos acompañantes, como los estados financieros auditados, reportes anuales o evaluación de programas independientes que proporcionan un nivel de fiabilidad razonable de nuestros ajustes. La información con * es derivada de IMF que se han limitado en completar nuestro cuestionario. Estas clasificaciones representan niveles de fiabilidad de la información; no están previstas para una clasificación de desempeño financiero de las IMF.

Ni el personal de redacción, ni la asesoría, ni la comisión de estudios, ni el MIX se responsabilizan por la validez de la información presentada este reporte.

Ajustes

El coste de fondos del estado de resultados de todas las IMF ha sido ajustado para reflejar el efecto de inflación en el patrimonio de la IMF a largo plazo. Este ajuste se refleja como cuenta de gasto neto en el estado de resultados, que al mismo tiempo reduce la utilidad neta. Se compensa por una cuenta de patrimonio que refleja la distribución entre utilidad real neta y el efecto de la inflación en el patrimonio. Los resultados financieros de todas las IMFs incluyen este ajuste, excepto aquellas que utilizan métodos de contabilidad ajustados por inflación que son generalmente aceptados.

Los beneficios de la mayoría de los participantes han sido ajustados descontando subvenciones para reflejar los beneficios reales. El ajuste de los gastos de fondos por las subvenciones es el ajuste más común de los participantes en esta ronda. Un costo adicional es añadido por cualquier pasivo que sea significativamente más bajo que el precio comercial, para poder comparar las instituciones a niveles diversos de subvención como si no fuesen subvencionados. La determinación del precio comercial es una tarea difícil. Sin embargo, por razones de comparación, el objetivo más importante es el de asegurarse que el método escogido es aplicado de una manera uniforme a todas las instituciones. Hemos decidido utilizar el interés de depósito presentado por FMI como el precio de las tasas comerciales. También excluimos donaciones y las rentas se calculan solamente a base de ingresos y gastos operacionales. Por último, gastos como el salario del director, alquiler gratuito u otros gastos operacionales pagados por otra entidad son considerados como subvenciones.

Por último, normalizamos las normas de provisión para incobrables y castigos. Suminramos el 50% de deudas pendientes que hayan sobrepasado 90 días, pero menos de 180 días y el 100% por las deudas pendientes de más de 180 días. Deudas pendientes de más de 365 días son castigados por completo.

ANEXO 2

ANÁLISIS DE DESEMPEÑO

Interpretando los indicadores

• Estructura de financiamiento

IMF financian sus actividades con una variedad de fuentes de financiamiento. Medidas de estructura financiera describen estas fuentes de capital tales pasivos como patrimonio y los comparan a los recursos adquiridos con ese financiamiento. También indican cuánto una institución ha apalancado su capital.

• Escala y alcance

Mientras IMF crecen en escala y alcance, alcanzan a más clientes con más productos. Indicadores de escala miden el tamaño de servicios a clientes de microfinanzas, tales préstamos como depósitos. Indicadores de alcance reportan en el número y tipo de clientes atendidos. Analistas de la industria todavía están trabajando en indicadores que reflejan los niveles de pobreza de clientes atendidos por servicios de microfinanzas.

• Autosuficiencia y rentabilidad

Instituciones rentables y autosuficientes obtienen retornos positivos en sus operaciones. En microfinanzas, esto significa un ingreso neto positivo sin depender en el apoyo de donantes. Considerando la escala institucional, estos retornos están comparados a los activos y patrimonio de una institución. Autosuficiencia mide el grado en que retornos cubren gastos totales.

• Ingresos

IMF ganan la mayoría de sus ingresos de su cartera bruta de préstamos. Mientras IMF diversifican sus servicios, cobros de transferencias, pagos y servicios de seguros proveerán nuevas fuentes de ingresos. Medidas de ingresos miran los ingresos financieros de la cartera bruta y de la base total de activos para asesorar el impacto de la estructura de ingresos en la rentabilidad y la autosuficiencia.

• Gastos

Las actividades financieras de una IMF generan una variedad de gastos, de financiamiento de su base de activos y gastos operacionales generales, de la provisión para pérdidas potenciales de castigos. Indicadores de gastos miden la importancia relativa de las categorías de gastos diferentes para determinar su impacto en la rentabilidad y la autosuficiencia.

• Eficiencia

Instituciones eficientes generan costos mínimos en ofrecer sus servicios. Deben intentar reducir tales costos por escala o por el uso de tecnologías efectivas. Indicadores de eficiencia miden el nivel de gastos incurridos para proveer servicios financieros como préstamos.

• Productividad

Instituciones productivas maximizan sus servicios con el uso mínimo de recursos. Indicadores de productividad presentan medidas de cómo efectivamente los recursos humanos están apalancados para atender a clientes de IMF. Tales indicadores dependen en la tecnología de una institución y el tipo y variedad de servicios ofrecidos.

• Riesgos y liquidez

IMF, como todas las instituciones financieras, enfrentan un número de riesgos en su negocio. El primero de estos riesgos incluye riesgo crediticio, la posibilidad que un prestatario no pague un préstamo. Como la cartera bruta es el activo más importante de una IMF, tales riesgos impactan directamente sus ingresos y generan costos adicionales debido a pérdidas. La calidad de la cartera determinará la habilidad de una institución en incrementar su alcance y continuar atendiendo a sus clientes existentes. IMF con una alta cantidad de pasivos a corto plazo o depósitos del público también enfrentan riesgos de liquidez si un sesgo serio existe entre activos al corto plazo y pasivos, creando la inhabilidad a cubrir obligaciones corrientes con recursos corrientes.

ANEXO 3

DEFINICIONES DE TÉRMINOS FINANCIEROS	
Balance general	
Caja y banco	Todas las cuentas corrientes, cuentas de caja chica y efectivo incluso depósitos no reenumeradas.
Reservas en el Banco Central	Reservas de efectivo en el Banco Central.
Inversiones para intermediación	Bonos del tesoro y otras inversiones a corto plazo, incluso cuentas reenumeradas que son convertibles a efectivo dentro de 12 meses. Normalmente usados en la gestión de liquidez.
Cartera neta de préstamos	Cartera bruta de préstamos menos la provisión para préstamos atrasados.
Cartera bruta de préstamos	La porción del saldo de principal para todos los préstamos pendientes; incluso préstamos vigentes, vencidos y reestructurados salvo los préstamos castigados. No incluye intereses por cobrar o préstamos a empleados.
Provisión para préstamos atrasados	La porción de la cartera bruta de préstamos que ha sido provisionada con anticipación de pérdidas debido a falta de pago. Esta misma representa el valor acumulativo del gasto por provisión de préstamos atrasados neto menos el valor acumulativo de los préstamos castigados.
Intereses por cobrar	Intereses por cobrar sobre todas las cuentas del activo. Apropiado sólo para las instituciones que usan contabilidad devengada.
Cuentas por cobrar y otros activos	Cuentas, documentos y otros activos por cobrar. Esta cuenta incluye todas las cuentas por cobrar salvo préstamos a clientes. Incluye préstamos a empleados.
Inversiones a largo plazo	Total de las cuentas del activo a largo plazo.
Activos fijos netos	El precio de compra de propiedad, planta y equipo, menos depreciación acumulada. Incluye intangibles como el desarrollo del sistema informático, menos amortización acumulada.
ACTIVO TOTAL	Total de las cuentas netas del activo.
Depósitos a la vista	Total de los depósitos voluntarios y obligatorios.
Depósitos voluntarios	Depósitos a la vista del público en general y miembros que no son vinculados a préstamos de la institución.
Depósitos obligatorios	Clientes con cuentas de depósitos vinculadas a préstamos de la institución y controladas por la institución.
Depósitos a plazo	Certificados de depósito u otros depósitos a plazos fijos.
Obligaciones	Total de las obligaciones a tasas comerciales y subsidiadas.
Obligaciones a tasas subvencionadas	Saldo principal de obligaciones, inclusive sobregiros, con una tasa de interés nominal que es menor a la tasa comercial local.
Obligaciones a tasas comerciales	Saldo principal de obligaciones, inclusive sobregiros, con una tasa de interés nominal que es equivalente o mayor a la tasa comercial local.
Intereses por pagar	Intereses por pagar sobre todas las cuentas del pasivo. Apropiado sólo para las instituciones que usan contabilidad devengada.
Cuentas por pagar y otras obligaciones	Otras obligaciones inclusive obligaciones de impuestos y salarios, retenciones sociales, otras cuentas por pagar, inclusive obligaciones que no soportan la cartera de préstamos, como hipotecas para propiedad.
PASIVO TOTAL	Total de todas las cuentas del pasivo.

(Anexo 3 sigue) ►►

Patrimonio pagado	Capital pagado por accionistas y miembros.
Donaciones acumuladas	Donaciones acumuladas.
Años anteriores	Donaciones acumuladas de años anteriores.
Año en curso	Donaciones acumuladas del año en curso.
Ganancias (pérdidas) acumuladas	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neto de impuestos).
Años anteriores	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neto de impuestos).
Año en curso	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neto de impuestos) del año en curso.
Ajustes al patrimonio	Valor de todos los ajustes, inclusive el ajuste por inflación.
Ajuste por inflación	Valor de los gastos por el ajuste de inflación.
Ajuste por costo de fondos subsidiado	Valor de los gastos por el ajuste por subsidios al costo de fondos.
Ajuste por subsidios en especie	Valor del ajuste por subsidios en especie.
Reservas	Reservas exigidas por las normas legales.
Otras cuentas de patrimonio	Otras cuentas de patrimonio no incluidos en otra partes.
PATRIMONIO TOTAL	Total de las cuentas del patrimonio.
PASIVO Y PATRIMONIO TOTAL	Total de las cuentas del pasivo y del patrimonio.
Estado de Resultados	
Ingreso financiero	Total de los ingresos por la cartera de préstamos y otros activos financieros, además de otros ingresos financieros de servicios financieros.
Ingreso financiero por cartera de préstamos	Total del interés, honorarios y comisiones por la cartera de préstamos.
Intereses por cartera de préstamos	Interés pagado por la cartera de préstamos.
Comisiones por cartera de préstamos	Penalizaciones y comisiones recibidas por la cartera de préstamos.
Ingresos financieros por inversiones	Ingresos netos por otros activos financieros.
Otros ingresos rel. a los servicios financieros	Otros ingresos por la provisión de servicios financieros, incluso ingresos de seguros, giros e ingresos no financieros de la provisión de servicios financieros, como la venta de libretas bancarias y SmartCards. Incluso ganancias netas por fluctuaciones de cambio.
Gasto financiero	Total de los gastos por obligaciones, ajustes por inflación y costo de fondos además de gastos por otros servicios financieros.
Gastos financieros del pasivo	Total del interés y comisiones pagadas por obligaciones.
Intereses y gastos por depósitos	Interés pagado por depósitos a la vista o depósitos a plazo.
Intereses y gastos por obligaciones	Interés y comisiones pagadas por obligaciones.
Ajuste neto por inflación	Reservado para instituciones que usan contabilidad inflacionaria.
Saldo neto del ajuste por inflación.	
Ajuste por inflación al patrimonio	Gasto de mantenimiento del valor del patrimonio.
Ajuste por inflación al activo fijo	Ingreso sobre el valor de los activos fijos debido a inflación.
Ajuste al costo de fondos subsidiados	Gastos netos del ajuste por la diferencia entre tasas del mercado y tasas subsidiadas de las obligaciones.
Otros gastos financieros	Otros gastos por la provisión de servicios financieros, incluso gastos no financieros sobre productos financieros, además de depreciación de cambio (neto).
RESULTADO FINANCIERO NETO	Ingreso financiero menos el gasto financiero.



Provisión para incobrables, neta	La suma del gasto de provisión por préstamos y la recuperación de préstamos.
Gasto de la provisión para préstamos atrasados	Gasto de provisión para préstamos atrasados del periodo.
Valor de recupero de préstamos castigados	Total de la recuperación de préstamos castigados.
Gastos operacionales	Total de los gastos de personal y gastos administrativos.
Gastos de personal	Salarios, comisiones por consultoría, retenciones, beneficios complementarios y impuestos por personal pagados por todos los empleados de la institución.
Gastos administrativos	Total de los gastos por arriendo, servicios públicos, transporte, suministros, depreciación y otros gastos administrativos.
Arriendo y servicios públicos	Arriendo y servicios públicos.
Transporte	Transporte del personal para atender a los clientes y manejar las operaciones.
Materiales de oficina	Impresos, suministros, fotocopias, libros, etc.
Depreciación y amortización	Reserva para depreciación y reemplazo final de equipo.
Otros gastos administrativos	Otros gastos administrativos (no para personal).
RESULTADO OPERACIONAL NETO	Ingreso financiero menos gasto financiero (neto de la provisión para incobrables y gastos operacionales).
Resultado no operacional neto	Ingresos no operacionales menos gastos no operacionales.
Ingresos no operacionales	Ingresos de actividades no relacionadas a la provisión de servicios financieros. Podría incluir a ingresos por consultoría, venta de productos para sistemas informáticos o comisiones para servicios del desarrollo empresarial.
Gastos no operacionales	Gastos de actividades no relacionadas al negocio básico de la provisión de servicios financieros. Éste mismo podría incluir a gastos por consultoría o el desarrollo de servicios del desarrollo empresarial.
RESULTADO NETO (ANTES DE DONACIONES E IMPUESTOS)	Ingreso operacional menos el resultado no operacional.
Impuestos	Incluye a todos los impuestos pagados al resultado neto u otro resultado según las normas de las autoridades locales.
RESULTADO NETO (ANTES DONACIONES Y DESPUÉS DE IMPUESTOS)	Resultado neto (antes de impuestos y donaciones) menos impuestos.
Donaciones	Donaciones a la institución para subsidiar operaciones.
RESULTADO NETO (DESPUÉS DONACIONES E IMPUESTOS)	Resultado neto (después de impuestos y antes de donaciones) más donaciones.

ANEXO 4

DEFINICIONES DE INDICADORES

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES

Número de IMF	Tamaño de la muestra.
Edad	Años de existencia.
Activo total	Activo total, ajustado por inflación, por provisión para préstamos atrasados y castigos estandarizados.
Número de oficinas	No (incluso las oficinas centrales).
Número de personal	No total de empleados.

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Patrimonio / activos	Patrimonio total ajustado/ activo total ajustado.
Razón de obligaciones comerciales	(Depósitos voluntarios y a plazo + obligaciones a tasas comerciales)/ cartera bruta de préstamos promedio.
Razón deuda/ capital	Pasivo total ajustado/ patrimonio total ajustado.
Depósitos/ cartera bruta	Depósitos voluntarios/ cartera bruta de préstamos ajustada.
Depósitos/ activo total	Depósitos voluntarios/ activo total ajustado.
Cartera bruta/ activo total	Cartera bruta de préstamos ajustada/ activo total ajustado.

INDICADORES DE ESCALA

Número de prestatarios activos	Número de prestatarios con préstamos vigentes, ajustado por castigos estandarizados.
Porcentaje de prestatarias (mujeres)	Número de prestatarias (mujeres) activas/ número de prestatarios activos ajustado.
Número de préstamos vigentes	Número de préstamos vigentes, ajustado por castigos estandarizados.
Cartera bruta de préstamos	Cartera bruta de préstamos, ajustada por castigos estandarizados.
Saldo promedio de créditos por prestatario	Cartera bruta de préstamos ajustada/ número de prestatarios activos ajustado.
Saldo promedio de créditos por prestatario/ INB per cápita	Saldo promedio de créditos por prestatario ajustado/ INB per cápita.
Saldo promedio de créditos vigentes	Cartera bruta de préstamos ajustada/ número de préstamos vigentes.
Saldo promedio de créditos/ INB per cápita	Saldo promedio de préstamos vigentes ajustado/ INB per cápita.
Número de depositantes voluntarios	Número de depositantes voluntarios con cuentas corrientes, cuentas de ahorro y depósitos a plazo.
Número de cuentas de depósito voluntario	Número de cuentas de depósito voluntario y depósitos a plazo.
Depósitos voluntarios	Total de las cuentas de depósitos a la vista y los depósitos a plazo.
Saldo promedio por depositante	Depósitos voluntarios total/ número de depositantes voluntarios.
Saldo promedio por cuenta de depósitos	Depósitos voluntarios total/ número de cuentas de depósito.

INDICADORES MACROECONÓMICOS

INB per cápita	Ingreso total generado por los residentes de un país, no importando su localización/ población total.
Tasa de crecimiento del PIB	Crecimiento anual en la producción total de bienes y servicios en el territorio de un país dado.
Tasa de depósito	Tasa de Interés ofrecida a los residentes para depósitos a la vista, ahorro o plazo.
Tasa de inflación	Variación anual en el índice de precios al consumidor promedio.
Penetración financiera	Agregado monetario incluyendo el efectivo, depósitos y dinero electrónico (M3) / PIB.

DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL	
Retorno sobre activos	(Resultado operacional neto ajustado - impuestos)/ activo total promedio ajustado.
Retorno sobre patrimonio	(Resultado operacional neto ajustado - impuestos)/ patrimonio total promedio ajustado.
Autosuficiencia operacional	Ingresos financieros/ (gastos financieros + gasto de provisión para préstamos atrasados, neto + gastos operacionales).
Autosuficiencia financiera	Ingresos financieros ajustados/ (gastos financieros + gasto de provisión para préstamos atrasados + gastos operacionales) ajustados.
INGRESOS	
Razón de ingreso financiero	Ingresos financieros ajustados/ activo total promedio ajustado.
Margen de ganancia	Resultado de operación neto ajustado/ ingresos operacionales ajustados.
Rendimiento nominal sobre la cartera bruta	Ingresos financieros por cartera bruta de préstamos/ cartera bruta de préstamos promedio ajustada.
Rendimiento real sobre la cartera bruta	(Rendimiento nominal sobre la cartera bruta - tasa de inflación)/ (1 + tasa de inflación).
GASTOS	
Gasto total/ activo total	(Gastos financieros + gasto de provisión para préstamos atrasados, neto + gastos operacionales) ajustado/ activo total promedio ajustado.
Gasto financiero/ activo total	Gastos financieros ajustados/ activo total promedio.
Gasto de la provisión para préstamos atrasados/ activo total	Gasto de provisión para préstamos atrasados, neta ajustada/ activo total promedio ajustado.
Gasto operacional/ activo total	(Gastos operacionales + donaciones en especie)/ activo total promedio ajustado.
Gasto de personal/ activo total	Gasto de personal / activo total promedio ajustado.
Gasto administrativo/ activo total	Gastos administrativos ajustados/ activo total promedio ajustado.
Gasto de ajustes/ activo total	(Resultado operacional neto - resultado operacional neto no ajustado)/ activo total promedio ajustado.
EFICIENCIA	
Gasto operacional / cartera bruta	Gastos operacionales ajustados/ cartera bruta de préstamos promedio ajustada.
Gasto de personal / cartera bruta	Gasto de personal ajustado/ cartera bruta de préstamos promedio ajustada.
Salario promedio/ INB per cápita	Gasto de personal promedio ajustado/ INB per cápita.
Gasto por prestatario	Gastos operacionales ajustados/ prestatarios activos promedio ajustado.
Gasto por préstamo	Gastos operacionales ajustados/ préstamos vigentes promedio ajustado.
PRODUCTIVIDAD	
Prestatarios por personal	Número de prestatarios activos ajustado/ número de personal.
Préstamos por personal	Número de préstamos vigentes ajustado/ número de personal.
Prestatarios por oficial de crédito	Número de prestatarios activos/ número de oficiales de crédito.

(Anexo 4 sigue) ►►

Préstamos por oficial de crédito	Número de préstamos vigentes ajustado/ número de oficiales de crédito.
Depositantes voluntarios por personal	Número de depositantes voluntarias/ número de personal.
Cuentas de depósito voluntario por personal	Número de cuentas de depósito/ número de personal.
Razón de distribución de personal	Número de oficiales de crédito/ número de personal.
RIESGO Y LIQUIDEZ	
Cartera en riesgo > 30 Días ajustada	Saldo de préstamos atrasados > 30 días/ cartera bruta de préstamos.
Cartera en riesgo > 90 Días	Saldo de préstamos atrasados > 90 días/ cartera bruta de préstamos ajustada.
Razón de préstamos castigados	Valor de préstamos castigados ajustado/ cartera bruta promedio ajustada.
Tasa de préstamos incobrables	Préstamos castigados ajustados, neto de recuperaciones/ cartera bruta promedio ajustada.
Razón de cobertura de riesgo	Provisión para préstamos atrasados/ cartera en riesgo > 30 días.
Activos líquidos no prod. sobre activo total	Caja y banco ajustado/ activo total ajustado.
Razón corriente	Activo de corto plazo/ pasivo de corto plazo.

ANEXO 5

BENCHMARKS POR ESTATUTO JURÍDICO 2007				
Todos los datos son medianas	Estatuto jurídico			
	Banco	Cooperativa	Inst. financiera	
			ONG	No bancaria
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES				
Número de IMF	20	38	147	78
Edad	13	15	13	11
Activo total	192.851.138	9.781.810	4.314.310	24.842.678
Número de oficinas	45	6	6	17
Número de personal	820	45	54	215
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Patrimonio / activos	11,0%	18,1%	40,3%	18,3%
Razón de obligaciones comerciales	96,8%	86,4%	58,4%	88,5%
Razón deuda/ capital	7,8	4,5	1,4	4,4
Depósitos/ cartera bruta	44,0%	73,6%	0,0%	0,0%
Depósitos/ activo total	37,5%	59,1%	0,0%	0,0%
Cartera bruta/ activo total	81,5%	81,1%	81,6%	80,3%
INDICADORES DE ESCALA				
Número de prestatarios activos	84.885	5.103	7.064	21.930
Porcentaje de prestatarias (mujeres)	53,1%	51,1%	72,7%	57,1%
Número de préstamos vigentes	101.768	5.270	7.795	22.102
Cartera bruta de préstamos	169.355.703	7.842.371	3.585.272	20.179.194
Saldo promedio de créditos por prestatario	1.732	1.449	465	999
Saldo promedio de créditos por prestatario/ INB per cápita	58,9%	49,4%	21,0%	46,1%
Saldo promedio de créditos vigentes	1.592	1.336	461	973
Saldo promedio de créditos/ INB per cápita	48,3%	46,3%	20,9%	42,0%
Número de depositantes voluntarios	79.909	11.210	0	0
Número de cuentas de depósito voluntario	86.407	13.943	0	0
Depósitos voluntarios	59.989.854	4.461.353	0	0
Saldo promedio por depositante	644	481	0	0
Saldo promedio por cuenta de depósitos	632	424	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS				
INB per cápita	2.850	2.840	2.740	2.920
Tasa de crecimiento del PIB	4,7%	4,5%	4,6%	4,8%
Tasa de depósito	5,9%	4,1%	4,4%	3,2%
Tasa de inflación	5,1%	2,3%	5,5%	4,0%
Penetración financiera	36,3%	24,5%	38,3%	28,3%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL				
Retorno sobre activos	0,7%	0,8%	2,2%	2,5%
Retorno sobre patrimonio	6,5%	3,3%	5,9%	15,7%
Autosuficiencia operacional	110,3%	108,3%	116,4%	116,9%
Autosuficiencia financiera	105,6%	105,9%	108,1%	113,6%

(Anexo 5 sigue) ►►

LAS MICROFINANZAS COMO INSTRUMENTO PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA

INGRESOS				
Razón de ingreso financiero	27,1%	16,7%	31,8%	29,1%
Margen de ganancia	5,4%	5,6%	7,5%	11,9%
Rendimiento nominal sobre la cartera bruta	29,1%	18,5%	35,6%	32,7%
Rendimiento real sobre la cartera bruta	21,5%	14,2%	29,3%	28,9%
GASTOS				
Gasto total / activo total	27,7%	16,1%	28,3%	25,3%
Gasto financiero/ activo total	8,4%	4,7%	6,3%	7,2%
Gasto de la provisión para préstamos atrasados / activo total	1,8%	1,3%	1,6%	1,9%
Gasto operacional / activo total	14,2%	10,5%	20,2%	15,1%
Gasto de personal / activo total	6,7%	4,6%	10,8%	8,5%
Gasto administrativo / activo total	6,4%	5,0%	8,2%	7,1%
Gasto de ajustes / activo total	0,7%	0,4%	1,5%	0,4%
EFICIENCIA				
Gasto operacional / cartera bruta	16,5%	12,8%	25,2%	18,8%
Gasto de personal / cartera bruta	8,2%	6,0%	13,4%	10,1%
Salario promedio / INB per cápita	551,4%	334,7%	367,7%	418,2%
Gasto por prestatario	254	174	113	205
Gasto por préstamo	219	163	107	185
PRODUCTIVIDAD				
Prestatarios por personal	114	117	134	97
Préstamos por personal	139	121	136	104
Prestatarios por oficial de crédito	237	309	242	186
Préstamos por oficial de crédito	295	330	245	195
Depositantes voluntarios por personal	135	288	0	0
Cuentas de depósito voluntario por personal	138	333	0	0
Razón de distribución de personal	60,1%	42,2%	55,6%	58,2%
RIESGO Y LIQUIDEZ				
Cartera en riesgo > 30 Días	3,1%	2,9%	3,0%	3,4%
Cartera en riesgo > 90 Días	1,7%	2,1%	1,6%	1,8%
Razón de préstamos castigados	2,5%	1,3%	1,6%	2,2%
Tasa de préstamos incobrables	2,0%	1,2%	1,4%	1,9%
Razón de cobertura de riesgo	100,1%	123,9%	94,6%	98,3%
Activos líquidos no prod. sobre activo total	3,9%	7,3%	6,2%	7,4%
Razón corriente	115,3%	122,5%	418,6%	121,0%

ANEXO 6

BENCHMARKS POR ESCALA E INTERMEDIACIÓN FINANCIERA 2007						
Todos los datos son medianas	Escala			Intermediación financiera		
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	Grande	Mediana	Pequeña	IF Alta	IF Baja	No IF
Número de IMF	98	80	105	82	9	192
Edad	15	10	11	15	13	11
Activo total	60.898.159	8.834.648	2.057.477	50.258.812	12.800.683	5.751.397
Número de oficinas	26	9	4	18	17	7
Número de personal	345	95	28	253	178	66
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio / activos	16,1%	30,7%	39,1%	15,0%	31,1%	36,4%
Razón de obligaciones comerciales	90,4%	67,1%	55,8%	97,8%	69,3%	61,6%
Razón deuda/ capital	5,1	2,2	1,4	5,6	2,2	1,6
Depósitos/ cartera bruta	40,5%	0,0%	0,0%	75,3%	10,6%	0,0%
Depósitos/ activo total	36,1%	0,0%	0,0%	57,2%	9,0%	0,0%
Cartera bruta/ activo total	81,1%	83,2%	78,1%	79,6%	84,9%	81,8%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de prestatarios activos	42.493	10.215	3.162	24.659	15.015	8.930
Porcentaje de prestatarias (mujeres)	54,0%	63,9%	75,3%	50,8%	64,7%	71,9%
Número de préstamos vigentes	49.152	10.928	3.164	24.659	15.015	8.930
Cartera bruta de préstamos	46.956.310	6.989.576	1.495.121	37.564.085	10.871.676	4.601.027
Saldo promedio de créditos por prestatario	1.514	704	374	1.660	582	543
Saldo promedio de créditos por prestatario/ INB per cápita	57,7%	27,4%	13,1%	57,7%	48,5%	20,6%
Saldo promedio de créditos vigentes	1.329	680	374	1.478	582	543
Saldo promedio de créditos/ INB per cápita	50,0%	27,4%	13,1%	51,3%	48,5%	20,0%
Número de depositantes voluntarios	21.458	0	0	31.012	9.618	0
Número de cuentas de depósito voluntario	24.672	0	0	31.951	10.461	0
Depósitos voluntarios	19.870.474	0	0	28.154.982	1.151.782	0
Saldo promedio por depositante	490	0	0	772	105	0
Saldo promedio por cuenta de depósitos	423	0	0	726	102	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
INB per cápita	2.840	2.840	2.840	2.840	1.200	2.840
Tasa de crecimiento del PIB	4,8%	4,6%	4,8%	4,6%	4,8%	4,8%
Tasa de depósito	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	6,1%	4,1%
Tasa de inflación	4,6%	4,5%	4,0%	2,3%	6,9%	4,6%
Penetración financiera	31,1%	37,2%	28,3%	27,7%	38,3%	37,2%

(Anexo 6 sigue) ►►

LAS MICROFINANZAS COMO INSTRUMENTO PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA

DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno sobre activos	2,2%	1,6%	1,0%	1,4%	1,6%	2,0%
Retorno sobre patrimonio	13,4%	6,0%	2,2%	8,0%	9,6%	6,1%
Autosuficiencia operacional	118,0%	113,4%	109,9%	113,3%	120,3%	115,4%
Autosuficiencia financiera	114,1%	106,7%	104,3%	111,2%	111,9%	107,9%
INGRESOS						
Razón de ingreso financiero	24,2%	32,5%	30,9%	20,8%	31,5%	32,3%
Margen de ganancia	12,4%	6,3%	4,1%	10,1%	10,6%	7,3%
Rendimiento nominal sobre la cartera bruta	27,4%	35,0%	40,7%	22,9%	37,7%	37,9%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	20,7%	27,3%	33,4%	18,2%	28,7%	30,8%
GASTOS						
Gasto total/ activo total	21,2%	28,2%	30,9%	18,0%	29,4%	29,3%
Gasto financiero/ activo total	6,6%	6,7%	5,9%	5,7%	8,4%	6,8%
Gasto de la provisión para préstamos atrasados/ activo total	1,6%	1,8%	1,3%	1,6%	1,6%	1,7%
Gasto operacional/ activo total	11,2%	18,9%	22,4%	11,1%	17,4%	20,3%
Gasto de personal/ activo total	5,7%	10,1%	12,8%	5,1%	10,1%	10,8%
Gasto administrativo/ activo total	5,3%	8,4%	9,0%	5,5%	7,3%	8,4%
Gasto de ajustes/ activo total	0,3%	1,1%	1,5%	0,3%	1,1%	1,3%
EFICIENCIA						
Gasto operacional / cartera bruta	14,0%	22,1%	31,4%	13,7%	19,6%	25,6%
Gasto de personal / cartera bruta	7,4%	12,0%	16,7%	6,7%	11,4%	13,5%
Salario promedio/ INB per cápita	490,4%	395,0%	256,5%	432,7%	701,7%	341,3%
Gasto por prestatario	191	147	127	207	153	132
Gasto por préstamo	172	140	126	187	146	125
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por personal	124	116	118	110	107	123
Préstamos por personal	138	118	120	117	110	126
Prestatarios por oficial de crédito	236	226	225	235	219	226
Préstamos por oficial de crédito	263	230	225	278	238	231
Depositantes voluntarios por personal	84	0	0	182	50	0
Cuentas de depósito voluntario por personal	95	0	0	201	90	0
Razón de distribución de personal	61,5%	52,2%	55,8%	51,9%	59,4%	55,8%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en riesgo > 30 Días	3,2%	3,0%	3,4%	3,5%	3,8%	3,1%
Cartera en riesgo > 90 Días	1,9%	1,6%	1,7%	2,4%	1,4%	1,6%
Razón de préstamos castigados	2,2%	1,7%	1,1%	2,2%	0,5%	1,7%
Tasa de préstamos incobrables	1,8%	1,5%	0,9%	2,0%	0,5%	1,5%
Razón de cobertura de riesgo	100,8%	101,8%	88,8%	99,3%	139,9%	95,6%
Activos líquidos no prod. sobre activo total	6,3%	5,4%	6,5%	7,3%	8,2%	5,8%
Razón corriente	129,3%	243,9%	364,3%	117,8%	250,5%	343,3%

ANEXO 7

BENCHMARKS POR EDAD Y TIPOS DE CRÉDITO 2007						
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	Edad			Tipo de crédito		
	Nueva	Joven	Madura	Solo Micro Empresa	Micro Empresa	Consumo
Todos los datos son medianas						
Número de IMF	26	52	205	114	133	30
Edad	3	7	15	10	14	18
Activo total	5.224.346	6.186.711	10.141.111	3.873.167	14.318.085	50.497.383
Número de oficinas	7	9	10	6	11	21
Número de personal	75	66	108	58	110	184
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio / activos	19,3%	24,6%	26,9%	38,3%	19,4%	17,0%
Razón de obligaciones comerciales	77,1%	64,1%	76,9%	58,7%	82,8%	96,0%
Razón deuda/ capital	2,6	3,1	2,5	1,4	4,1	4,9
Depósitos/ cartera bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	80,1%
Depósitos/ activo total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	63,5%
Cartera bruta/ activo total	75,3%	82,5%	81,2%	79,5%	82,9%	76,5%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de prestatarios activos	7.115	11.421	12.912	7.059	13.750	25.534
Porcentaje de prestatarias (mujeres)	66,0%	75,0%	61,1%	79,2%	56,6%	51,7%
Número de préstamos vigentes	7.115	11.421	13.130	7.266	14.480	28.517
Cartera bruta de préstamos	3.655.112	5.162.705	8.725.868	3.050.461	11.368.889	35.307.287
Saldo promedio de créditos por prestatario	481	549	831	383	1.078	1.538
Saldo promedio de créditos por prestatario/ INB per cápita	8,4%	24,0%	37,9%	11,8%	46,2%	56,9%
Saldo promedio de créditos vigentes	481	544	776	378	1.018	1.307
Saldo promedio de créditos/ INB per cápita	8,4%	23,4%	35,2%	11,8%	44,1%	49,6%
Número de depositantes voluntarios	0	0	0	0	0	22.717
Número de cuentas de depósito voluntario	0	0	0	0	0	24.532
Depósitos voluntarios	0	0	0	0	0	21.435.888
Saldo promedio por depositante	0	0	0	0	0	674
Saldo promedio por cuenta de depósitos	0	0	0	0	0	514
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
INB per cápita	7.870	2.840	2.840	2.920	2.840	2.880
Tasa de crecimiento del PIB	4,8%	4,8%	4,6%	4,8%	4,6%	4,8%
Tasa de depósito	3,2%	3,8%	4,1%	3,5%	4,1%	4,1%
Tasa de inflación	4,0%	4,0%	4,6%	4,0%	5,5%	4,0%
Penetración financiera	28,3%	28,3%	37,2%	28,3%	37,2%	28,0%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno sobre activos	0,5%	1,3%	1,8%	1,7%	1,7%	1,6%
Retorno sobre patrimonio	1,4%	7,0%	7,7%	4,6%	8,9%	7,6%
Autosuficiencia operacional	105,3%	114,4%	115,7%	110,5%	116,9%	114,8%
Autosuficiencia financiera	103,4%	108,4%	110,9%	106,4%	110,2%	112,0%

(Anexo 7 sigue) ►►

LAS MICROFINANZAS COMO INSTRUMENTO PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA

INGRESOS						
Razón de ingreso financiero	45,9%	30,9%	26,3%	36,9%	25,9%	20,6%
Margen de ganancia	3,3%	7,8%	9,9%	6,0%	9,3%	10,7%
Rendimiento nominal sobre la cartera bruta	62,6%	34,2%	30,5%	44,5%	29,9%	24,1%
Rendimiento real sobre la cartera bruta	49,4%	29,5%	24,7%	37,8%	22,8%	18,1%
GASTOS						
Gasto total/ activo total	50,0%	27,0%	24,4%	35,7%	22,8%	19,7%
Gasto financiero/ activo total	7,4%	5,5%	6,6%	5,9%	7,1%	6,0%
Gasto de la provisión para préstamos atrasados/ activo total	2,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,7%	2,1%
Gasto operacional/ activo total	37,6%	19,3%	14,3%	26,3%	13,0%	10,6%
Gasto de personal/ activo total	18,5%	10,2%	7,4%	15,4%	7,0%	4,8%
Gasto administrativo/ activo total	17,1%	8,4%	6,3%	10,8%	5,8%	5,8%
Gasto de ajustes/ activo total	0,4%	0,7%	1,1%	1,1%	0,8%	0,5%
EFICIENCIA						
Gasto operacional / cartera bruta	53,5%	23,1%	18,1%	33,1%	16,2%	13,9%
Gasto de personal / cartera bruta	29,7%	12,5%	9,6%	19,3%	8,6%	6,8%
Salario promedio/ INB per cápita	225,8%	376,8%	395,4%	300,6%	418,8%	409,7%
Gasto por prestatario	188	137	152	124	162	174
Gasto por préstamo	188	137	146	122	154	148
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por personal	97	124	120	123	113	127
Préstamos por personal	100	129	124	124	120	162
Prestatarios por oficial de crédito	215	241	229	230	230	234
Préstamos por oficial de crédito	215	246	242	232	251	280
Depositantes voluntarios por personal	0	0	0	0	0	203
Cuentas de depósito voluntario por personal	0	0	0	0	0	227
Razón de distribución de personal	60,0%	54,1%	54,1%	55,8%	52,4%	60,3%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en riesgo > 30 Días	3,4%	2,7%	3,3%	3,1%	3,0%	6,2%
Cartera en riesgo > 90 Días	1,7%	1,4%	2,1%	1,4%	1,8%	2,7%
Razón de préstamos castigados	1,3%	1,1%	2,0%	1,4%	1,7%	3,1%
Tasa de préstamos incobrables	1,3%	1,0%	1,7%	1,1%	1,6%	3,1%
Razón de cobertura de riesgo	89,3%	106,2%	97,3%	92,0%	105,5%	89,6%
Activos líquidos no prod. sobre activo total	7,6%	6,0%	6,3%	6,2%	6,2%	8,5%
Razón corriente	121,1%	243,9%	321,8%	336,6%	216,2%	109,0%

ANEXO 8

BENCHMARKS POR REGIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2007					
Todos los datos son medianas	Regiones de América Latina y Chile				
	América Latina	México	Centro América y El Caribe	Sud América	Chile
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES					
Número de IMF	283	44	86	153	6
Edad	12	7	14	14	15
Activo total	8.301.630	6.141.236	7.084.223	12.287.337	88.782.858
Número de oficinas	9	9	8	10	34
Número de personal	89	89	81	97	256
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO					
Patrimonio / activos	26,4%	31,5%	30,9%	21,8%	22,4%
Razón de obligaciones comerciales	74,2%	76,0%	65,7%	80,1%	55,1%
Razón deuda/ capital	2,7	2,0	2,0	3,4	1,3
Depósitos/ cartera bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	29,7%
Depósitos/ activo total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	26,2%
Cartera bruta/ activo total	80,9%	72,7%	82,2%	81,9%	86,5%
INDICADORES DE ESCALA					
Número de prestatarios activos	11.682	8.722	11.672	12.397	47.489
Porcentaje de prestatarias (mujeres)	63,1%	87,0%	66,4%	56,8%	47,2%
Número de préstamos vigentes	11.730	8.722	11.672	12.397	60.192
Cartera bruta de préstamos	6.638.122	4.524.597	5.863.566	9.791.985	90.491.571
Saldo promedio de créditos por prestatario	747	367	645	1.018	1.807
Saldo promedio de créditos por prestatario/ INB per cápita	32,0%	4,7%	42,6%	38,5%	25,9%
Saldo promedio de créditos vigentes	717	367	645	964	1.430
Saldo promedio de créditos/ INB per cápita	29,6%	4,7%	40,9%	35,2%	20,5%
Número de depositantes voluntarios	0	0	0	0	24.893
Número de cuentas de depósito voluntario	0	0	0	0	24.893
Depósitos voluntarios	0	0	0	0	20.812.227
Saldo promedio por depositante	0	0	0	0	747
Saldo promedio por cuenta de depósitos	0	0	0	0	747
INDICADORES MACROECONÓMICOS					
INB per cápita	2.840	7.870	1.870	2.840	6.980
Tasa de crecimiento del PIB	4,8%	4,8%	4,6%	4,6%	4,0%
Tasa de depósito	4,1%	3,2%	6,1%	4,1%	5,6%
Tasa de inflación	4,0%	4,0%	6,9%	2,3%	4,4%
Penetración financiera	30,7%	28,3%	38,7%	27,7%	36,3%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL					
Retorno sobre activos	1,7%	2,3%	1,5%	1,7%	-1,7%
Retorno sobre patrimonio	7,2%	12,0%	5,9%	7,2%	-3,2%
Autosuficiencia operacional	114,4%	109,6%	116,6%	114,6%	99,7%
Autosuficiencia financiera	109,4%	106,8%	107,3%	111,3%	95,3%

(Anexo 8 sigue) ►►

LAS MICROFINANZAS COMO INSTRUMENTO PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA

INGRESOS					
Razón de ingreso financiero	28,3%	47,0%	29,7%	25,2%	30,4%
Margen de ganancia	8,6%	6,4%	6,8%	10,1%	-5,1%
Rendimiento nominal sobre la cartera bruta	31,7%	61,6%	34,5%	28,3%	32,8%
Rendimiento real sobre la cartera bruta	26,2%	55,4%	25,3%	23,1%	27,2%
GASTOS					
Gasto total/ activo total	25,9%	44,0%	28,1%	21,3%	30,2%
Gasto financiero/ activo total	6,4%	7,0%	7,8%	5,7%	7,7%
Gasto de la provisión para préstamos atrasados/ activo total	1,6%	1,8%	1,7%	1,6%	3,2%
Gasto operacional/ activo total	15,9%	31,3%	18,1%	12,6%	16,6%
Gasto de personal/ activo total	8,5%	17,5%	9,3%	6,8%	9,6%
Gasto administrativo/ activo total	7,2%	11,8%	8,0%	6,0%	7,0%
Gasto de ajustes/ activo total	0,9%	0,7%	2,1%	0,5%	0,8%
EFICIENCIA					
Gasto operacional / cartera bruta	19,5%	43,0%	21,5%	16,1%	19,8%
Gasto de personal / cartera bruta	10,5%	25,6%	11,5%	8,6%	12,0%
Salario promedio/ INB per cápita	383,8%	143,1%	462,4%	395,4%	264,5%
Gasto por prestatario	152	162	132	160	267
Gasto por préstamo	146	162	128	147	215
PRODUCTIVIDAD					
Prestatarios por personal	120	113	106	126	173
Préstamos por personal	123	113	109	138	204
Prestatarios por oficial de crédito	230	215	191	246	234
Préstamos por oficial de crédito	242	215	195	279	262
Depositantes voluntarios por personal	0	0	0	0	86
Cuentas de depósito voluntario por personal	0	0	0	0	86
Razón de distribución de personal	55,0%	52,1%	55,7%	54,5%	73,1%
RIESGO Y LIQUIDEZ					
Cartera en riesgo > 30 Días	3,2%	3,1%	3,4%	3,1%	6,7%
Cartera en riesgo > 90 Días	1,8%	1,3%	1,6%	2,1%	4,7%
Razón de préstamos castigados	1,7%	1,3%	1,7%	1,9%	2,7%
Tasa de préstamos incobrables	1,6%	1,3%	1,6%	1,7%	2,7%
Razón de cobertura de riesgo	97,7%	94,7%	90,7%	102,9%	44,4%
Activos líquidos no prod. sobre activo total	6,3%	6,1%	5,8%	6,4%	5,6%
Razón corriente	256,6%	133,0%	604,2%	221,9%	1190,4%

ANEXO 9

ESTADÍSTICOS PARA AMÉRICA LATINA 2007						
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	Principales estadísticos					
	Mínimo	1er Cuartil	Mediana	3er Cuartil	Máximo	Promedio
Número de IMF	283	283	283	283	283	283
Edad	1	8	12	19	47	14
Activo total	281.643	2.534.579	8.301.630	36.134.253	3.160.135.525	60.957.717
Número de oficinas	1	4	9	22	2.750	31
Número de personal	4	35	89	253	6.711	272
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio / activos	-43,2%	15,7%	26,4%	45,5%	94,8%	32,3%
Razón de obligaciones comerciales	0,0%	44,7%	74,2%	93,8%	187,9%	68,9%
Razón deuda/ capital	(76,5)	1,1	2,7	5,3	117,0	3,8
Depósitos/ cartera bruta	0,0%	0,0%	0,0%	45,1%	126,0%	21,7%
Depósitos/ activo total	0,0%	0,0%	0,0%	36,1%	85,5%	16,8%
Cartera bruta/ activo total	21,7%	72,3%	80,9%	86,9%	103,3%	78,6%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de prestatarios activos	219	3.570	11.682	25.804	838.754	39.910
Porcentaje de prestatarias (mujeres)	10,7%	50,4%	63,1%	81,3%	100,0%	65,7%
Número de préstamos vigentes	219	3.629	11.730	28.469	1.133.524	43.973
Cartera bruta de préstamos	108.149	1.902.560	6.638.122	27.202.332	2.394.841.555	48.436.434
Saldo promedio de créditos por prestatario	71	370	747	1.413	49.214	1.291
Saldo promedio de créditos por prestatario/ INB per cápita	1,5%	11,8%	32,0%	63,7%	988,2%	55,6%
Saldo promedio de créditos vigentes	71	367	717	1.326	11.240	1.054
Saldo promedio de créditos/ INB per cápita	1,5%	11,7%	29,6%	59,1%	539,8%	48,0%
Número de depositantes voluntarios	0	0	0	8.715	2.450.063	32.117
Número de cuentas de depósito voluntario	0	0	0	9.266	2.450.063	34.687
Depósitos voluntarios	0	0	0	2.736.153	2.568.440.202	30.519.069
Saldo promedio por depositante	0	0	0	321	54.404	477
Saldo promedio por cuenta de depósitos	0	0	0	313	54.404	444
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
INB per cápita	480	1.400	2.840	4.730	7.870	3.383
Tasa de crecimiento del PIB	2,3%	4,5%	4,8%	6,8%	10,7%	5,5%
Tasa de depósito	1,5%	3,2%	4,1%	6,1%	10,7%	4,7%
Tasa de inflación	1,8%	2,3%	4,0%	8,1%	18,7%	5,2%
Penetración financiera	23,0%	27,7%	30,7%	38,7%	86,3%	36,0%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno sobre activos	-44,3%	-0,5%	1,7%	4,9%	26,1%	0,6%
Retorno sobre patrimonio	-2712,3%	-1,4%	7,2%	19,9%	1616,3%	-2,9%
Autosuficiencia operacional	38,9%	104,3%	114,4%	129,0%	211,6%	116,8%
Autosuficiencia financiera	27,9%	99,0%	109,4%	122,1%	209,5%	109,7%

(Anexo 9 sigue) ►►

LAS MICROFINANZAS COMO INSTRUMENTO PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA

INGRESOS						
Razón de ingreso financiero	4,5%	20,9%	28,3%	39,0%	87,2%	31,0%
Margen de ganancia	-258,4%	-1,1%	8,6%	18,1%	52,3%	2,3%
Rendimiento nominal sobre la cartera bruta	4,2%	23,8%	31,7%	45,7%	121,5%	37,1%
Rendimiento real sobre la cartera bruta	1,9%	17,2%	26,2%	39,0%	113,0%	30,4%
GASTOS						
Gasto total/ activo total	6,0%	18,6%	25,9%	38,0%	102,7%	29,9%
Gasto financiero/ activo total	-0,3%	4,7%	6,4%	8,6%	30,8%	6,9%
Gasto de la provisión para préstamos atrasados/ activo total	-17,9%	0,8%	1,6%	3,4%	41,4%	2,6%
Gasto operacional/ activo total	0,9%	10,9%	15,9%	26,3%	91,9%	20,4%
Gasto de personal/ activo total	0,8%	5,2%	8,5%	14,9%	58,9%	11,3%
Gasto administrativo/ activo total	0,1%	4,9%	7,2%	11,2%	37,2%	9,1%
Gasto de ajustes/ activo total	-1,5%	0,3%	0,9%	2,1%	35,6%	1,7%
EFICIENCIA						
Gasto operacional / cartera bruta	1,0%	13,1%	19,5%	34,8%	176,5%	28,0%
Gasto de personal / cartera bruta	0,9%	6,7%	10,5%	19,5%	129,6%	15,5%
Salario promedio/ INB per cápita	12,8%	230,2%	383,8%	590,3%	2177,2%	451,9%
Gasto por prestatario	11	100	152	232	3.122	202
Gasto por préstamo	11	97	146	212	1.311	183
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por personal	7	85	120	169	3.288	147
Préstamos por personal	30	88	123	181	3.288	155
Prestatarios por oficial de crédito	12	150	230	331	4.196	280
Préstamos por oficial de crédito	37	154	242	355	4.196	294
Depositantes voluntarios por personal	0	0	0	90	1.097	66
Cuentas de depósito voluntario por personal	0	0	0	102	1.097	74
Razón de distribución de personal	11,1%	44,4%	55,0%	71,1%	100,0%	56,5%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en riesgo > 30 Días	0,0%	1,9%	3,2%	5,7%	60,6%	5,2%
Cartera en riesgo > 90 Días	0,0%	0,9%	1,8%	3,5%	59,3%	3,4%
Razón de préstamos castigados	0,0%	0,7%	1,7%	3,5%	57,8%	3,1%
Tasa de préstamos incobrables	-18,4%	0,5%	1,6%	3,3%	57,8%	2,8%
Razón de cobertura de riesgo	0,0%	65,9%	97,7%	137,9%	5785,0%	173,9%
Activos líquidos no prod. sobre activo total	0,0%	3,4%	6,3%	11,3%	39,7%	8,2%
Razón corriente	39,2%	123,3%	256,6%	535,0%	14161,7%	908,8%



CAPÍTULO II

¿Es posible medir **el impacto social del microcrédito?**

Microfinanzas y su impacto en la reducción de la pobreza

REYNALDO MARCONI

Economista y abogado boliviano. Actualmente gerente de la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, Finrural. Además, es presidente del Buró de Información Crediticia, INFOCRED BIC S.A. Ha escrito numerosos libros y documentos sobre microfinanzas, regulación, finanzas rurales, evaluación de impactos y desempeño social.

1. Introducción¹

Muhammad Yunus, premio Nobel de la Paz 2006, denominado “banquero de los pobres”, suele decir: “la pobreza es vieja como el mundo”. Por otro lado, históricamente, el arte de hacer negocios con deudas y el dinero de terceros se remonta al siglo XIII con el surgimiento de los “Comerciantes Banqueros Internacionales” conjuntamente a las “letras de cambio”, promovido por los señores laicos o eclesiásticos dominantes en esa época de auge comercial², quienes encaminaron el negocio financiero como fuente de lucro inagotable. Así, la pobreza y el negocio con deudas y el dinero de terceros son temas recurrentes y de antigua data. En 1849, F.W. Raiffeisen crea en la antigua Alemania la primera sociedad cooperativa de ahorro y crédito, ofreciendo servicios de ahorro a las poblaciones pobres y excluidas por los bancos

¹ Este trabajo ha contado con el apoyo de Carla Aguirre, Nahuel Pérez y Fabiola Céspedes, funcionarios de FINRURAL.

² Bezbakh, P., 2005. Histoire de l'économie: des origines a la mondialisation. Larousse.

convencionales de la época, que en base a los mismos, empieza a otorgar préstamos a sus clientes en base los “recursos financieros mutualizados”, recolectados de familias pobres. Raiffeisen es el abuelo de las microfinanzas modernas del presente.

En nuestros tiempos, el microcrédito y no las microfinanzas, emergen como una opción contra la pobreza³ hacia 1974 y tienen como inspiración a Sufia Begum, mujer de 21 años nacida en Bangladesh, madre de tres niños, productora de taburetes de bambú, cuya situación y perspectiva indujo a Muhammad Yunus y el profesor Latiffe a crear el Grammen Bank en Bangladesh. Para entender este surgimiento debemos imaginarnos la situación de miseria y hambruna que azotó a Bangladesh hacia 1974, donde y cuando, la muerte por inanición azotaba cada día a ese país.

En términos simples, el microcrédito es la provisión de un crédito en pequeña escala otorgado por una institución financiera especializada a clientes carentes de garantías reales y que se caracterizan por una situación de pobreza y exclusión y que son desatendidos por el sistema financiero convencional. Las tecnologías y productos financieros más conocidos⁴ son el “grupo solidario”, “crédito asociativo”, “crédito individual”, “banca comunal”, “mutuales de solidaridad”, etc. Sin embargo, el microcrédito, no se limita al manejo financiero del crédito y los ahorros, forzosos o voluntarios, sino tiene que ver con el apoyo y los servicios para que las personas puedan desarrollar su capacidad y potencial. Más que con el capital económico tiene que ver con el capital humano. Como suele afirmar Yunus, “el microcrédito es sólo un instrumento que genera oportunidades para los pobres, dando sentido a sus vidas y dándoles dignidad, para trabajar en la solución de sus problemas”. En su forma operativa, las principales formas de microcrédito combinan a la vez, los servicios de crédito y ahorro, bajo modalidades diferenciadas e ingeniosas.

Con el tiempo se ha adoptado el término de microfinanzas para referirse a la actividad de intermediación financiera especializada, que consiste en captar depósitos del público para colocarlos en activos de

3 Muhammad Y., 1997. *Vers un monde sans pauvreté*. Livre de poche, Paris.

4 Existe una infinidad de documentos y estudios que describen las tecnologías y los productos financieros, uno de ellos constituye el *Manual de Microfinanzas*, editado por el Banco Mundial, cuya autora es Jeonna Ledgerwood, 1999.

riesgo con otros clientes que tienen mejores oportunidades para obtener mayores rendimientos en sus actividades económicas, comerciales o productivas. En el presente se visualizan separadamente los servicios financieros como tales, crédito y ahorro, de los servicios de desarrollo humano, en educación, salud, seguridad alimentaria, salud reproductiva, etc., y de los servicios de desarrollo empresarial, como asistencia técnica en organización, contabilidad, administración, acceso a mercados, etc.

La noción de pobreza tiene diversas acepciones. Según la acepción monetaria, pobreza refleja el estado de situación de las personas y las familias que presentan ingresos o gastos de consumo menores al umbral de pobreza. En la mayoría de los países este umbral está representado por el valor monetario de una canasta de bienes y servicios considerada como mínima para la existencia. Según la acepción humana y social, se considera no solamente las necesidades de alimentación, vestimenta y vivienda, sino también, el acceso a servicios de salud, educación, agua y otros servicios básicos. Según la acepción sobre exclusión se incluye aspectos de desintegración social además de las privaciones materiales y servicios sociales. La pobreza es un fenómeno complejo y multidimensional. Con fines de comparación internacional, se consideran situación de pobreza absoluta o extrema todas aquellas personas que viven con menos de \$US 1 por día y en pobreza relativa aquellas que viven con menos de \$US 2 diarios⁵.

En el presente, el punto de partida es que el microcrédito fue promovido como un instrumento de lucha contra la pobreza. Así, la Cumbre Mundial de Microcrédito organizada en 1996 se fijó la meta de alcanzar a 100 millones de clientes atendidos a nivel mundial y, 10 años más tarde, se estima haber superado los 90 millones. Sin duda, éste es un buen resultado de cobertura. ¿Pero la cobertura es suficiente? No, la cobertura es el punto de partida; para promover cambios, salir de la pobreza, es necesario que el microcrédito y las microfinanzas actúen con otras intervenciones, que generen circuitos virtuosos para los po-

5 La medición de la pobreza por vía del ingreso ha sido criticada por Amartya Sen, premio Nobel de Economía 1998. Para este autor, la pobreza no debe medirse sólo según el acceso a bienes materiales y sociales. Es necesario que los individuos tengan la capacidad de utilizar los bienes y los servicios eficazmente, que les permita ser libres para procurarse su bienestar. Sen sostiene que la conversión del ingreso en capacidades básicas varía entre los individuos, y está afectada por variables como la edad, el sexo, la localización, etc. Por ello, Sen plantea definir la pobreza en función de la privación de la capacidad.

bres. En América Latina los clientes atendidos por el sector microfinanciero superan los 8 millones de clientes, representando cerca del 10% de la población en situación de pobreza a nivel continental. Sin duda, existe un mercado potencial de más de 50 millones de clientes desatendidos. Los niveles de cobertura son importantes a nivel urbano y el déficit se presenta a nivel rural. Tal como se aprecia en el cuadro siguiente, según el Microscopio de las Microfinanzas del BID, la industria microfinanciera en América Latina y el Caribe ha tenido una expansión acelerada entre 2001 y 2007, de 447% a nivel de clientes atendidos y 777% a nivel cartera colocada.

TABLA 1 Evolución de la industria microfinanciera en América Latina y el Caribe

Detalle	2001	2007	Incremento
Número de países cubiertos	17	23	
Número de clientes (millones)	1,8	8,04	447%
Cartera en miles de millones (\$US)	1,19	9,25	777%
Número de instituciones		565	

Fuente: BID, 2008.

Nuevamente, la cobertura y la expansión de los servicios financieros son la condición necesaria, pero no suficiente para salir de la pobreza. Para promover salidas de pobreza es necesario generar cambios positivos en la situación económica, social y en su comportamiento y conducta de los clientes pobres de las microfinanzas. Diferentes estudios resaltan el éxito de las microfinanzas en varios países de la región (Bolivia, Perú, Nicaragua, etc); sin embargo, resulta paradójico que luego de más de 25 años de desarrollo y maduración de las microfinanzas, en los mismos países persista o se hayan agudizado los niveles de pobreza. Se ha estudiado muy poco sobre los impactos efectivos y reales de las microfinanzas. Es evidente que las microfinanzas no resolverán por ellas mismas la pobreza, sin embargo es lógico preguntarse, ¿Por qué teniendo microfinancieras exitosas, que se constituyeron para luchar contra la pobreza y financieramente registran resultados exitosos, persisten problemas de pobreza y la cobertura no ha llegado a los más necesitados, los pobres rurales? Bueno, son preguntas y reflexiones imprescindibles en el presente.

En esta nota, abordaremos: i) Estado de la reflexión sobre microfinanzas y reducción de pobreza; ii) Repaso de las metodologías sobre la gestión y monitoreo del desempeño social en microfinanzas; iii) Presentación de los esfuerzos regionales; iv) Resultados de mediciones puntuales sobre la medición del impacto de las microfinanzas en la pobreza; y, v) Finalmente lanzaremos unas conclusiones.

2. Microfinanzas y reducción de la pobreza

La magnitud de la pobreza global es espeluznante en pleno siglo XXI. Según datos del Informe de la Cumbre Mundial de Microcrédito 2009, casi la mitad del planeta, unos 3 mil millones de personas, viven con menos de \$US 2 al día y casi mil millones viven con menos de \$US 1 al día. En nuestro continente la pobreza también es extrema y angustiante, en unos países más que en otros y en ese contexto, el microcrédito y las microfinanzas son presentadas dependiendo del entorno como una alternativa para la reducción de la pobreza.

Concretamente, en América Latina, en la relación de microfinanzas y reducción de pobreza, existen dos tendencias que responden a enfoques ideológicos contrapuestos. Por una parte, existe la tendencia “microfinanzas con visión comercial”, que considera que, bajo la “teoría del derrame”, las actividades microfinancieras, que por su baja magnitud tienen poca incidencia macroeconómica, el efecto de eliminación de la pobreza provendrá como una consecuencia del crecimiento generalizado de la economía y que las microfinanzas no tienen necesariamente un rol en la reducción de la pobreza, debiendo concentrarse en la perennidad, sostenibilidad y competitividad de los servicios financieros. Por otro lado, existe otro enfoque bajo la tendencia de “microfinanzas con mandato social”, que considera que en las economías emergentes las microfinanzas generan oportunidades masivas, que conjunta y agrupadamente generan una opción de oportunidades y cambio, que en su conjunto pueden tener un impacto de desarrollo local que sienta las bases para la disminución de la pobreza. Estos dos enfoques no son necesariamente excluyentes y en su desarrollo, experiencia y resultados en la región, han mostrado que ambos tienen un rol en los sistemas financieros y que pueden complementarse.

En ese contexto, para reflexionar sobre la relación microfinanzas y reducción de pobreza, la presentación se ha ordenado, en primer

lugar, identificando al tipo de actores de las microfinanzas, revisando su forma jurídica, su rol, estrategia y visión sobre la reducción de la pobreza. Luego, se analizan los cuestionamientos sobre la capacidad de las microfinanzas en reducir la pobreza. En tercer lugar, desde otra perspectiva, se presenta el estado de situación del por qué se promueve el desempeño social en microfinanzas; y, finalmente, se exponen argumentos del por qué son necesarios los estudios de evaluación de impactos de las microfinanzas en sus clientes.

2.1. ¿Quiénes son los actores de microfinanzas y cuál es su rol en la reducción de la pobreza?

La respuesta a esta interrogante se vincula a otra pregunta respecto a ¿por qué teniendo una industria microfinanciera exitosa en algunos países, persiste la pobreza? En la tabla siguiente se presenta un esquema resumido de los principales actores de microfinanzas en nuestro continente, que no incluye a las cooperativas de ahorro y crédito.

TABLA 2 Características de los principales actores de microfinanzas en América Latina

Tipo de entidad	Forma jurídica	Propiedad capital	Estrategia y mercado
IMF de visión comercial	Sociedad anónima, de carácter lucrativo	Privada y propiedad por acciones	<ul style="list-style-type: none"> • Comercialización de las microfinanzas • Comerciantes y microempresarios urbanos
IMF de mandato social	Asociación o fundación civil de carácter no lucrativo	Privada de utilidad social y sin propietarios	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura a áreas desatendidas y grupos vulnerables • Microempresarios urbanos y rurales pequeños productores, grupos de mujeres
Bancos estatales	Empresa pública	Estatal	<ul style="list-style-type: none"> • Microfinanzas respondiendo a objetivos de política económica y social • Mercado según objetivos gubernamentales
Bancos privados convencionales y especializados en microfinanzas	Sociedad anónima, de carácter lucrativo	Privada y propiedad por acciones	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito de consumo y crédito a la pequeña y mediana empresa • Responsabilidad social • Clase media, microempresarios urbanos con garantías reales
Cooperativas de ahorro y crédito	Cooperativa	Privada, mediante certificados de aportación	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito de consumo, crédito a la pequeña y mediana empresa y crédito comercial • Clase media, microempresarios
Entidades de productores	Asociación de productores, sociedad de responsabilidad limitada, etc.	Variada	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al sector productivo • Productores de la pequeña producción agropecuaria

Fuente: Elaboración propia.

Las Instituciones Microfinancieras (IMF) de visión comercial y de carácter lucrativo, comúnmente están constituidas como sociedades comerciales y anónimas, y permanecen en el mercado bajo el enfoque y supuesto de que las microfinanzas son un negocio financiero y por ello adoptan frecuentemente estrategias de comercialización muy agresivas. Ejemplos clásicos de este tipos de IMF de visión comercial lo constituyen los Fondos Financieros Privados de Bolivia (FFPs); las Entidades para el Desarrollo de la Pequeña y Microempresa del Perú (EDPYMES); las Sociedades Financieras de Objeto Limitado de México (SOFOL), etc. Por su parte, las IMF supeditadas a mandato social, comúnmente están organizadas como asociaciones y fundaciones civiles sin fines de lucro, son instituciones privadas de utilidad social, su enfoque es de focalización de sus intervenciones respondiendo a su misión social de atender, expandir, diversificar los servicios microfinancieros hacia áreas desatendidas o grupos poblaciones más vulnerables que se encuentren en situación de pobreza y exclusión; los ejemplos referenciales de IMF de mandato social, corresponden las Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público del Brasil (OSCIP); las Organizaciones Privadas de Desarrollo de Actividades Financieras de Honduras (OPDF); las Instituciones Financieras de Desarrollo de Bolivia (IFDs); y, más generalmente, las Organizaciones No Gubernamentales, denominadas comúnmente ONG Financieras.

Entre los bancos hay tres tipos: en primer lugar se encuentran los bancos estatales, de los cuales quedan pocos en la región, merced las políticas prevalecientes hace tres décadas atrás sobre el cierre de la banca estatal; un buen ejemplo es el banco del Nordeste de Brasil que tiene un exitoso programa de microcrédito. Los bancos estatales suelen incursionar en microfinanzas obedeciendo a mandatos políticos. En segundo lugar figuran los bancos privados comerciales y convencionales, que incursionan en microfinanzas, atraídos por las altas tasas de rentabilidad prevaleciente en las microfinancieras comerciales y bancos especializados y, en su discurso justificatorio es presentada como una estrategia de responsabilidad social empresarial; esta estrategia de mercado e inserción en microfinanzas ha sido denominada “downgrading”. Finalmente, se tiene a los Bancos Especializados en Microfinanzas que emergieron como ONG Financieras, adoptando una estrategia de transformación y graduación financiera, buscando progresivamente llegar hasta la figura bancaria; sus estrategias de mer-

cadeo en microfinanzas son agresivamente comerciales, masivas y de alto nivel de masificación; los ejemplos más notorios en este campo son los Bancos Sol y los Andes en Bolivia y el Banco Compartamos en México; esta estrategia fue impulsada por Action Internacional y ha recibido el denominativo de “upgrading”; de este tipo de entidades se dice que fueron “buenas para socializar los costos pero mejores para rentabilizar los ingresos”.

Finalmente, se encuentran las cooperativas de ahorro y crédito que han tenido resultados muy diferenciados de país a país y las instituciones financieras de propiedad de los productores, figura extendida en México vía las Uniones de Crédito y las emergentes entidades financieras de los productores asociados en Bolivia y las numerosas Mutuales de Solidaridad de Haití, MUSO.

“No es el hábito que hace al monje”, dice un viejo proverbio, pero en general, la experiencia internacional muestra que las IMF de visión comercial, tipo el FFP PRODEM de Bolivia –el cual fue vendido a un banco venezolano en una cifra espectacular– los bancos especializados en microfinanzas, tipo el Banco Compartamos de México –que realizó una operación de venta en el mercado de valores de Nueva York, solamente atraído por sus niveles de retorno financiero conseguido en base a tasas de interés de usura para sus clientes o los bancos de la Red Procredit– estas entidades explícitamente plantean que su rol no es reducir la pobreza, sino prestar servicios financieros competitivos. Sin embargo, existen IMF de visión comercial y bancos especializados, cuyo enfoque y estrategia las vincula a objetivos de generación de oportunidades para los pobres y de reducción de pobreza. Por otro lado, existen IMF supeditadas a mandato social, cuya contribución a la cobertura de clientela excluida y vulnerable es la razón de su existencia como es el caso de las IFDs Promujer y Crecer de Bolivia, generando verdaderos impactos positivos de salida de pobreza, como se verá más adelante y existen otras ONG financieras cuyas condiciones financieras de atención a sus clientes son iguales o peores a la de las IMF que operan de manera usurera.

2.2. Cuestionamientos de las microfinanzas respecto a la pobreza

La mayor parte de las instituciones microfinancieras han sido creadas con la misión social de apoyar a los pobres y excluidos, situación que

podría sugerir que existe una relación directa y positiva de las microfinanzas con el nivel de pobreza de los clientes. Sin embargo, el crecimiento acelerado, los cambios en el marco legal, el escalonamiento de mercados y principalmente la fuerte competencia entre IMF comerciales y de mandato social, los bancos en sus diferentes versiones y, otros actores, han promovido comportamientos diversos y estrategias de mercadeo y cobertura de su clientela también diferenciados. En este ámbito, adoptar, preservar, armonizar, mejorar el cumplimiento con la misión social de llevar servicios financieros a los pobres y excluidos ha sido y es un reto real asociado al microcrédito y las microfinanzas y, en ese contexto, las instituciones involucradas lo adoptan o simplemente lo ignoran. La comercialización creciente de las microfinanzas y el énfasis hacia las mejores prácticas financieras han enfatizado en los actores la búsqueda desenfrenada de la excelencia financiera y relegado su desempeño social, es decir, la misión para la que fueron creadas: la disminución de la pobreza y la construcción de sistemas financieros incluyentes.

Ante la creciente aparición de actores microfinancieros de diverso tipo, el desempeño social surge como el elemento diferenciador de las prácticas y los resultados entre IMF y atrae la atención sobre los resultados en la calidad de los impactos logrados en la superación de la pobreza y el proceso de gestión institucional que permite lograrlo. Con la medición del desempeño social se puede conocer si se está logrando la misión de apoyar a los más pobres, identificar las debilidades de los procesos internos de las IMF y focalizar los aspectos donde se debe mejorar. Impactar positivamente la vida de los pobres es algo que puede ser direccionado y gestionado desde la misma IMF, dependerá de sus estrategias (misión, visión y objetivos) de sus intervenciones (políticas, procesos).

Los impactos en los clientes son el resultado de todos los procesos internos de la IMF desde la definición de su misión, objetivos hasta las políticas y procesos (alcance) que tiene. En entidades con enfoque “de mandato social” en la prestación de servicios microfinancieros, es deseable una alta cobertura en pobres a nivel de la clientela nueva y en el caso de la clientela antigua se espera mayor número de no pobres, sugiriendo de esta forma un mayor impacto en salidas de pobreza. Las IMF de enfoque comercial, no necesariamente tienen el mandato de

trabajar con clientes pobres y excluidos, puesto que obedecen a estrategias de mercado compatibles con su naturaleza lucrativa. Por tanto, no se puede generalizar que todas las IMF tienen un impacto positivo sobre el nivel de pobreza, esto dependerá de la misión que tienen, de si se trata de IMF con enfoque social o con enfoque comercial y el desempeño social es la herramienta diferenciadora entre ambas. Así, las IMF de mandato social, persiguen impactar positivamente la vida de los pobres, algunas focalizan más sus esfuerzos en personas de bajos ingresos, en mujeres, en áreas pobres o subdesarrolladas o en MYPES. Esto dependerá de la misión social de la IMF. Pero el fin común es generar cambios positivos sobre la situación económica y el bienestar social de sus clientes en particular y de la comunidad en general.

2.3. ¿Por qué promover el desempeño social en las microfinanzas?

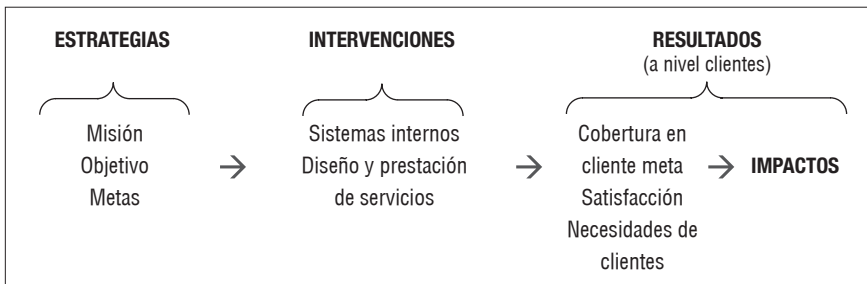
Mayormente las instituciones microfinancieras tienen un mandato social –buscan mejorar el acceso a los servicios financieros, reducir la pobreza, empoderar a las mujeres, construir solidaridad comunitaria o promover el desarrollo económico–, empero lamentablemente, pocas entidades monitorean y gestionan su desempeño social con el mismo rigor que su desempeño financiero. Sin embargo, para las IMF cada vez es más importante monitorear y evaluar el desempeño social, ya que para alcanzar resultados sociales inherentes a su misión es necesario contar con estrategias deliberadas y con un monitoreo más sistemático. Es necesario contar con habilidades que permitan monitorear el progreso hacia el cumplimiento de los objetivos sociales.

La importancia que atribuyen las entidades microfinancieras al cumplimiento de su misión social y la necesidad de asegurar una adecuada interpretación y valoración del rol de las microfinanzas en la lucha contra la pobreza hacen que la medición y monitoreo del desempeño social sea de suma importancia. A partir de ello, se obtiene un conocimiento oportuno y directo de la situación de las IMF, permitiendo monitorear, valorar y medir su desempeño social, buscando mejorar su cobertura e impacto sobre sus clientes y su bienestar económico y social. Además de medir los cambios sociales que ha podido lograr la IMF sobre sus clientes, es importante analizar cómo la IMF incorpora el aspecto social en el centro del negocio que es eminentemente financiero. A lo que se tiende es a alcanzar un equilibrio entre el desempeño social y financiero. Es importante que las IMF's además de

ser sostenibles financieramente demuestren que tienen o que buscan un importante impacto social sobre sus clientes en particular y sobre la comunidad en general.

La cadena de intervención o la ruta de desempeño social de una IMF se la puede definir en tres etapas (figura 1). La primera se refiere a las estrategias de la IMF, es donde se define la misión, los objetivos y las metas, que corresponde al propósito de la intervención y su diseño; la segunda se refiere a las intervenciones o acciones, tiene que ver con los procesos internos, las actividades y los productos de la organización y la tercera etapa se refiere a los resultados a nivel de los clientes, abarcando los efectos directos e indirectos de la intervención de la IMF sobre sus clientes.

FIGURA 1 La ruta del desempeño social de una institución microfinanciera



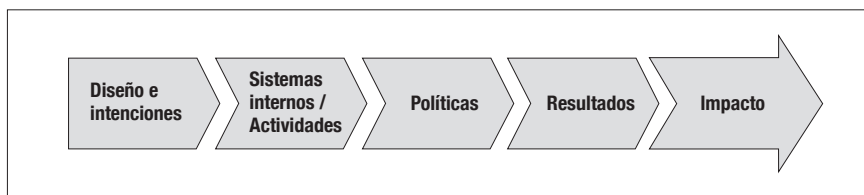
Fuente: Programa Imp-Act/IDS, 2005.

Dentro de los recientes enfoques del desempeño social, el impacto sobre los clientes es uno de los resultados que las instituciones con misión social esperan generar a nivel de sus clientes, junto con la cobertura en la clientela meta y la satisfacción de las necesidades de los mismos. El impacto junto a otros resultados a nivel de clientes, es afectado por las estrategias e intervenciones que la IMF aplica en alineamiento con su misión social.

El **desempeño social** es la traducción efectiva de la misión de la IMF en la práctica, en relación a valores sociales aceptados como: alcanzar clientes pobres y excluidos; mejorar la calidad de vida de los clientes y sus familias; y ampliar la gama de oportunidades para las comunidades.

Las dimensiones del desempeño social son:

FIGURA 2 Dimensiones del desempeño social (DS)



Fuente: Social Performance Task Force (SPTF), 2007.

En cada dimensión se valoran diferentes ámbitos del desempeño social.

TABLA 3 Dimensiones y valoraciones del desempeño social

Dimensiones	Se valora si ...
Diseño e intenciones	<ul style="list-style-type: none"> • La IMF tiene una misión social. • Se han definido claramente los objetivos y metas para cumplir la misión. • Se gestionan herramientas de medición, monitoreo y evaluación de DS.
Actividades y sistemas internos	<ul style="list-style-type: none"> • Las actividades institucionales están orientadas al cumplimiento de los objetivos y metas sociales y si existen sistemas internos para lograrlos. • Se efectúa un seguimiento y monitoreo periódico de estos objetivos y metas sociales.
Políticas	<ul style="list-style-type: none"> • La institución implementa políticas para satisfacer necesidades de los grupos de interés, en concordancia con la misión de la IMF. • La institución presta de manera sostenible servicios a los clientes pobres. • Los productos están diseñados para satisfacer necesidades financieras de estos clientes.
Resultados (alcance)	<ul style="list-style-type: none"> • La IMF presta de manera adecuada servicios a su mercado meta.
Impacto	<ul style="list-style-type: none"> • Las mejoras en condiciones socioeconómicas de los clientes son atribuibles a los servicios de la IMF.

Fuente: Elaboración FINRURAL en base a información del SPTF, 2007.

2.4. ¿Por qué los estudios de evaluación de impactos?

Uno de los grandes objetivos que persiguen las microfinanzas tiene que ver con la reducción de la pobreza. Para que se pueda ver cómo los servicios que ofrecen las entidades microfinancieras han afectado a sus clientes, es decir, si éstos han mejorado o no sus vidas gracias a los servicios que reciben, es necesaria la evaluación de impactos, ya que permite identificar los cambios o impactos positivos y negativos que los servicios microfinancieros generan sobre sus clientes. Sin embargo, para que los servicios que ofrece la IMF sean de buena calidad y se adecuen a las necesidades de los clientes, depende de cada etapa que corresponde a los procesos internos de la IMF.

Con la evaluación de impactos se busca evaluar el desempeño social de la IMF desde la perspectiva de los cambios que se esperan generar en la clientela en concordancia con la misión institucional. Mostrar niveles de cobertura de servicios financieros a grupos de población pobres o excluidos es insuficiente. Lo que sí es imprescindible es mostrar y evidenciar el cumplimiento de la misión social de las microfinanzas y la generación de impactos positivos sobre la situación económica y social de los clientes atendidos.

Los impactos pueden ser causados como efecto directo de las intervenciones de la IMF o como efecto indirecto, a través de una cadena de cambios iniciados y fortalecidos por las intervenciones de la IMF. Por tanto, con la evaluación de impactos se tiene información sobre los cambios de la situación de los clientes, que han sido incididos por los servicios de la IMF. Una de las principales motivaciones para realizar actividades relacionadas con la evaluación de impactos tiene que ver con la gran demanda que existe por parte de las IMF de contar con herramientas y medios con los que puedan administrar, mejorar y evaluar su desempeño social en la perspectiva de sus mandatos institucionales y por otra parte, evidenciar, valorar y medir los cambios positivos o negativos en el estado actual de los clientes de las microfinanzas a nivel de las unidades económicas de los clientes y de sus hogares.

Por otra parte, los estudios de evaluación de impactos de los servicios financieros para las IMF son requeridos por éstas dada la importancia de identificar la necesidad de ajustes en términos operativos y

estratégicos, y la necesidad de conocer las incidencias que se están y no están logrando a nivel de su clientela meta. Para las entidades microfinancieras es de suma importancia conocer cuál es el impacto social que tienen sus servicios. Por tanto, es necesario contar con un conjunto de indicadores (entre ellos de impacto) que sirvan para monitorear el desempeño social de las IMF, que les ayuden en la toma de decisiones respecto a la forma en la que se deberían enfocar los servicios hacia los clientes de segmentos de bajos ingresos. En general, estos indicadores muestran si existe o no rentabilidad social, es decir, si los servicios de la IMF generan o no impactos sobre los clientes.

El objetivo de las microfinanzas no sólo es dar crédito o captar ahorros de manera eficiente, sino también buscan lograr cambios sociales como desarrollar comunidades, poblaciones; empoderar a las mujeres; etc. Así, la tendencia de los últimos años es alcanzar objetivos financieros y sociales que sean interrelacionados, gestionando un doble parámetro mínimo, donde un fuerte desempeño financiero facilita el cumplimiento de la misión social de la IMF. Por tanto, para las IMF cada vez es más importante monitorear y evaluar el desempeño social. Sin embargo, para alcanzar resultados sociales inherentes en la misión de las IMF es necesario contar con estrategias deliberadas y con un monitoreo más sistemático. Es necesario contar con habilidades que permitan monitorear el progreso hacia el cumplimiento de los objetivos sociales.

La evaluación del impacto permite a las IMF además de contar con un instrumento útil para la toma de decisiones respecto a planes y estrategias de intervención y el desarrollo de productos y metodologías, permite a las IMF alcanzar una mejor comprensión sobre los cambios que pueden ocasionar en sus clientes y una mayor capacidad para responder efectivamente a sus necesidades y, a su vez, tener un mejor conocimiento sobre si se está o no cumpliendo con la misión y los objetivos organizacionales en relación a la clientela meta, tales como mejorar sus condiciones de vida, desarrollar sus unidades económicas, etc.

La ejecución de estudios de impacto también permite a los cooperantes e inversionistas sociales validar sus inversiones y/o intervenciones con miras a optimizar las mismas en beneficio de su mercado meta. Finalmente, para el sector microfinanciero en general es impor-

tante la promoción de este tipo de estudios merced a que permiten legitimar el cumplimiento de la misión y los objetivos sociales con los que las IMF fueron concebidas.

Por otra parte, la información producto del estudio, al estar discriminada en función a criterios de interés de la IMF constituye un insumo fundamental para la toma de decisiones orientada a ajustes, mejoras e innovaciones dirigidas a mejorar el impacto de los servicios; para el monitoreo del cumplimiento de la misión y objetivos sociales de la IMF; para la evaluación del desempeño de las áreas operativas; para un mayor aprendizaje institucional.

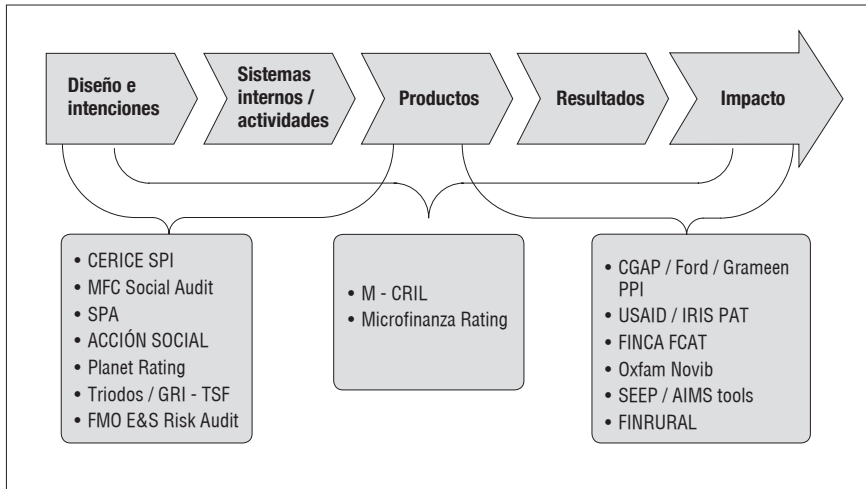
Por tanto, la evaluación de impactos permite “probar” los impactos que generan los servicios microfinancieros sobre sus clientes y “mejorarlos” en la medida en que el aprendizaje se transforme en mejores prácticas para la organización, permitiendo un diseño más adecuado de servicios, productos y tecnologías financieras. De esta manera, la información del impacto individual permite a las IMF contar con un instrumento extraído desde la perspectiva del cliente, útil para la toma de decisiones respecto a planes y estrategias de intervención y el desarrollo de productos y metodologías.

3. Metodologías sobre la gestión y monitoreo del desempeño social

3.1. Metodologías y herramientas disponibles para medir el desempeño social

Existen distintas herramientas y metodologías que pueden ser utilizadas en las dimensiones descritas anteriormente. La siguiente figura muestra quiénes han desarrollado metodologías que se adecuen a las necesidades de las distintas dimensiones.

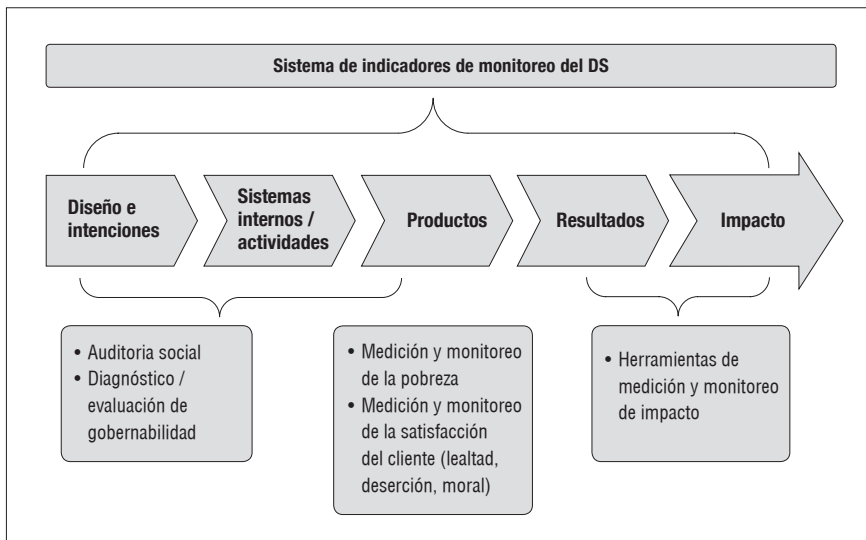
FIGURA 3 Metodologías para los ámbitos de desempeño social



Fuente: Social Performance Task Force (SPTF), 2008

Por otra parte, en el siguiente gráfico se muestra los diferentes tipos de herramientas que existen para estudiar cada ámbito del desempeño social.

FIGURA 4 Herramientas para los ámbitos del desempeño social



Fuente: FINRURAL. Social Performance Task Force (SPTF), 2008.

Las características de estas herramientas y su relación con cada ámbito del desempeño social se presentan en la siguiente tabla.

TABLA 4 Herramientas de DS y su relación con cada ámbito del DS

Tipo de herramienta	Objetivo	Relación con los ámbitos del DS
Auditoría social	Evaluación del desempeño social de la IMF en función a criterios comunes preestablecidos.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño e intenciones • Sistemas internos y actividades • Productos
Diagnóstico / evaluación de gobernabilidad	Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño e intenciones • Sistemas internos y actividades
Medición y monitoreo de pobreza	Determinación y monitoreo del nivel de pobreza de los clientes, a nivel individual y/o grupal.	<ul style="list-style-type: none"> • Productos
Estudios de satisfacción de clientes	Evaluación organizacional del nivel de satisfacción de las necesidades, deseos y expectativas de los clientes en relación a los servicios que les proporciona la IMF.	<ul style="list-style-type: none"> • Productos
Estudios de evaluación y monitoreo del impacto	Evaluación y monitoreo del impacto de los servicios de la IMF en las condiciones socio-económicas de sus clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Resultados e impacto

Fuente: Elaboración FINRURAL en base a información del SPTF, 2008.

- **Herramientas de auditoría del desempeño social de SPI/CERISE:** Esta herramienta hace una valoración del desempeño interno de la IMF principalmente. Incorpora algunas valoraciones de la cobertura en términos de resultados a nivel de la clientela. Esta herramienta se basa en datos fácilmente disponibles en las IMF e indicadores plenamente controlables por ellas.
- **Herramientas de auditoría del desempeño social y gobernabilidad de IMF de CERISE/IRAM:** Esta herramienta es un complemento del SPI, incorporando elementos propios de la gobernabilidad de una IMF, cuyo monitoreo es altamente recomendable en la perspectiva de la valoración del cumplimiento de los objetivos y estrategias institucionales.

- **Herramientas de medición y monitoreo de pobreza:** Una de las herramientas más utilizadas para la medición de pobreza es el PPI (Progress Poverty Index) generado por la Fundación Grameen. Esta herramienta ayuda a la IMF a monitorear el estatus de pobreza de sus clientes, lo cual a su vez ayuda a emparejar productos y servicios con diferentes grupos de clientes. Al considerar los niveles de pobreza para definir la forma de pago de préstamos o con la introducción de nuevos productos puede ayudar también a determinar la eficacia de los programas, identificar qué tan rápidamente los clientes dejan de ser pobres, y conocer los factores que les ayudan a salir de la pobreza más rápidamente.

El PPI es un conjunto único de indicadores fáciles de recopilar, específicos para cada país, no financieros tales como el tamaño de la familia, número de niños que asisten a la escuela y tipo de vivienda. No es meramente un instrumento de evaluación y reporte, es una herramienta de enfoque preciso que puede ser empleada como un instrumento eficaz para la toma de decisiones. Con un grupo de control y un análisis más profundo el PPI puede resultar un elemento clave para determinar el impacto en salidas de pobreza, este proceso está siendo impulsado actualmente por FINRURAL de Bolivia a todas sus socias dentro del marco de la implementación de un sistema de indicadores de desempeño social.

- **Herramienta de valoración de satisfacción de clientes, causas de salidas de clientes, causas de mora y causas de lealtad de FINRURAL:** Estas herramientas permiten una valoración del desempeño externo de la IMF a partir de la satisfacción de la clientela y las causas de salida, mora y lealtad reportadas por los clientes. Las herramientas desarrolladas por FINRURAL se especializan en cada área. Estas herramientas permiten a la IMF comprender el comportamiento y las necesidades de los clientes actuales y potenciales, identificando señales acerca de sus necesidades y gustos que permiten facilitar el diseño de productos, servicios y tecnologías financieras más adecuadas.
- **Herramienta de medición del impacto de FINRURAL:** Esta herramienta busca valorar el desempeño externo a partir del impacto de los servicios de la IMF en la clientela. La evaluación de

impactos desarrollada por FINRURAL, permite a la IMF conocer los cambios que ha generado en su clientela, principalmente en su situación económica y en su bienestar social, que son atribuibles al acceso a servicios financieros, y otros servicios complementarios brindados por la IMF. FINRURAL ha trabajado desde años atrás en la evaluación del impacto con estudios en profundidad sobre el tema. A partir de esta experiencia amplia se ha desarrollado una herramienta simple de medición del impacto. Esta herramienta se basa en una investigación en profundidad y de alto poder explicativo, sustentada en la combinación de herramientas cualitativas y cuantitativas, tanto para el levantamiento de datos, como para el posterior procesamiento y análisis de la información recogida en base a modelos desarrollados por FINRURAL.

- **Herramientas de medición de impactos de las microfinanzas en el desarrollo económico local (FINRURAL):** Esta herramienta desarrollada y aplicada por FINRURAL permite conocer las interrelaciones de los distintos factores relevantes de intervención que determinan un proceso de Desarrollo Económico Local, DEL, entre ellos el microcrédito, al mismo tiempo que permite estimar los impactos que generan dichos factores sobre el proceso DEL.
- **Herramientas de monitoreo del desempeño social de SPM/ ImpAct:** Este consorcio ha desarrollado un marco de trabajo para el monitoreo del desempeño social (SPM), que busca evaluar cada aspecto del proceso por el cual una institución lleva sus objetivos sociales a la práctica, analizando el proceso a través del cual los cambios ocurren y los resultados finales para la clientela y sus comunidades.
- **Rating de desempeño social:** Aunque M-CRIL, Planet Rating y Microfinanza, han avanzado en la identificación de indicadores de desempeño social estandarizados; en el presente no se disponen aún indicadores de medición y monitoreo común, por lo que el FORO LAC FR, ha tomado esta tarea como un reto propio, cuyo esfuerzo será articulado a las iniciativas en curso.
- **Herramientas de un sistema de monitoreo indicadores de desempeño social de FINRURAL/Foro Lac Fr:** Actualmente FIN-

RURAL se encuentra en la etapa de validación del proceso de implementación de un sistema indicadores de desempeño social a nivel de todas sus socias, se está trabajando con una primera generación de indicadores de desempeño social, estandarizados a nivel de toda la industria microfinanciera. La implementación de este sistema de indicadores de desempeño social busca demostrar la misión, los objetivos y las prácticas de desempeño social de las IFDs, busca ser una herramienta que ayude a mejorar continuamente la función social en equilibrio con un buen desempeño financiero y sirve como estrategia de diferenciación ante otras IMF con enfoque comercial.

Actualmente, FINRURAL está impulsando que sus socias incorporen los indicadores de desempeño social en sus procesos de gestión interna/planificación estratégica; que implementen herramientas de soporte para la mejora progresiva de los indicadores; y que realicen un reporte periódico de estos indicadores.

En todos los casos son herramientas cuantitativas que hacen la valoración del desempeño social a partir de indicadores estándares, predefinidos considerando su relevancia para distintas IMF y cuantificables de manera de permitir establecer un sistema de calificación. El uso de herramientas cualitativas o participativas no es recomendable cuando se plantea un esquema de estandarización regional, siendo más adecuado para estos fines el monitoreo basado en herramientas cuantitativas. Por otra parte, el uso de herramientas cuantitativas con indicadores estándares facilitará la generación de un sistema de calificación o puntaje del desempeño social de las IMF. En el caso de las evaluaciones de impacto que realiza FINRURAL se trabaja con una combinación de herramientas cuantitativas y herramientas cualitativas.

3.2. Aspectos metodológicos de los estudios de impacto: dificultades, aprendizajes y desafíos

Con la evaluación de impactos se busca evaluar el desempeño social de la IMF desde la perspectiva de los cambios que se esperan generar en la clientela en concordancia con la misión institucional. Además de mostrar niveles de cobertura de servicios financieros a grupos de población pobres o excluidos es imprescindible mostrar y evidenciar el cumplimiento de la misión social de las microfinanzas y la genera-

ción de impactos positivos sobre la situación económica y social de los clientes atendidos. En nuestra región, FINRURAL de Bolivia es una institución líder en la realización de estudios de impactos⁶ de las microfinanzas en los clientes, habiendo generado metodologías innovativas a nivel internacional.

Desde la perspectiva de FINRURAL, la evaluación de impactos permite conocer la incidencia de los servicios ofertados sobre las mejoras en la situación económica y el bienestar social de la clientela atendida. Los impactos pueden ser causados como efecto directo de las intervenciones de la IMF o como efecto indirecto, a través de una cadena de cambios iniciados y fortalecidos por las intervenciones de la IMF. Por tanto, con la evaluación de impactos se tiene información sobre los cambios de la situación de los clientes que han sido incididos por los servicios de la IMF. Con la evaluación de impactos se conoce la incidencia de los servicios financieros y no financieros ofertados, sobre las mejoras en la situación económica y bienestar social de la clientela atendida. FINRURAL desde el año 2002 cuenta con un servicio de evaluación de impactos que apoya el trabajo de IMF y de redes especializadas. Trabaja principalmente con metodologías de evaluación de impactos y de satisfacción de clientes. Estas metodologías han ido mejorando a través del tiempo y adecuándose a las necesidades de la industria microfinanciera y a las características de sus clientes, es así que en sus inicios el análisis de los indicadores se los hacía de forma individualizada, hasta llegar a la construcción de un modelo que analiza de forma integral al impacto de cada uno de los indicadores.

La evaluación de impactos, permite a la institución usuaria del servicio conocer el impacto que su programa de microfinanzas genera sobre sus clientes y así contar con un instrumento “extraído desde la perspectiva del cliente”, útil para la toma de decisiones respecto a planes y estrategias de intervención y al desarrollo de productos y metodologías. Con la herramienta de medición del impacto actual, FINRURAL busca valorar el desempeño social externo a partir de los cambios positivos o negativos generados por los servicios de la IMF

6 FINRURAL cuenta con un servicio de evaluación de impactos, que apoya el trabajo de instituciones y redes de microfinanzas que ejecutan proyectos de evaluación de impactos, con el objeto de evaluar el impacto de los programas de microfinanzas sobre la clientela atendida, con el fin de mejorar la calidad de los servicios de microfinanzas y su impacto en la situación de los clientes.

sobre sus clientes. En base a esta visión, FINRURAL responde a las demandas de las IMF en el campo del desempeño social. Se enfatiza en la aplicación de una metodología estandarizada, con el fin de poder lograr también resultados a nivel agregado y de comparación.

FINRURAL trabaja con un sistema de evaluación de los impactos basado en los siguientes componentes:

Estudio de impacto externo: Consistente en una investigación en profundidad y de alto poder explicativo del impacto de la IMF, ejecutada por un evaluador externo, en este caso FINRURAL, a fin de realzar la credibilidad de los resultados.

Con el estudio de evaluación de impactos, FINRURAL, por un lado, proporciona resultados a nivel de cobertura, es decir, perfil o tipificación del cliente atendido; se estudian las características socioeconómicas de los clientes y sus características microfinancieras, esto permite a la IMF mostrar si va en la línea de su misión.

Por otro lado se tienen los resultados a nivel de impactos, donde se concluye respecto a si la IMF afecta, ya sea positiva o negativamente, sobre las mejoras en la situación económica y el bienestar social de la clientela atendida.

Tipo de estudio y población objetivo: FINRURAL genera los resultados de un estudio cuantitativo y cualitativo del impacto de los servicios de la IMF. El estudio se basa en una investigación de las condiciones de vida alcanzadas por una muestra de clientes antiguos de la institución, conceptualizados como los clientes que han sido prestatarios de la institución por un período mayor a dos años, esta población es la que tiene mayor probabilidad de exponer los efectos de los servicios de la IMF. El estudio cuantitativo permite generar inferencias estadísticas del impacto, en base a los resultados de una encuesta aplicada a una muestra aleatoria. Por su parte, el abordaje cualitativo permite profundizar en la comprensión del impacto, dando a los clientes antiguos la oportunidad de relatar su propia experiencia y hablar abiertamente sobre cómo los servicios recibidos han contribuido o no a generar cambios en sus vidas a través de entrevistas en profundidad y grupos focales.

La metodología de investigación aplicada destaca por representar una innovación en estudios transversales de impacto, al abandonar los

tradicionales enfoques de uso de grupos de control de clientes nuevos o no clientes para la atribución de impactos⁷, los cuales aparte de no ser rigurosos son prácticamente inaplicables en mercados microfinancieros maduros y altamente competitivos como es el caso boliviano por ejemplo.

La innovación metodológica se traduce en la adopción de un enfoque integral de atribución, el cual considera no sólo la antigüedad de la clientela, sino el efecto integral de los servicios de la IMF y de los servicios que los clientes reciben de otras instituciones microfinancieras. Esta metodología usada por FINRURAL, permite brindar a la IMF información que es oportuna y costo efectiva.

Originalmente, se adoptaba un enfoque transversal donde se hacía una comparación entre clientes que accedieron a servicios financieros con grupos de control de personas que no accedieron, empero este enfoque mostró sus limitaciones en un entorno de mercados con niveles significativos de cobertura de servicios, donde los clientes del grupo de control podrían estar recibiendo servicios financieros de otras IMF; después de analizar las posibilidades de optar por un enfoque estrictamente longitudinal, se adoptó finalmente un enfoque híbrido que combina ambos enfoques para un mejor resultado de materia de atribución de los impactos.

La investigación cuantitativa se basa en una muestra aleatoria de la población objetivo. La muestra de clientes está en función al tamaño de la población de la IMF, esta muestra además de cumplir con los requerimientos de la IMF (que son definidos al inicio del estudio entre el personal de la IMF y de FINRURAL), cumple con los requisitos de significancia estadística.

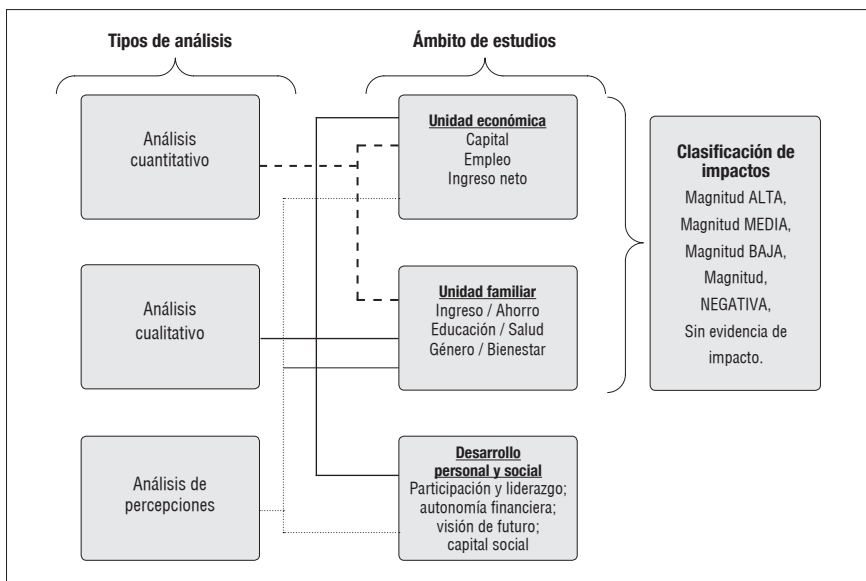
Modalidades de atribución de impactos: Con el estudio de evaluación de impactos, se identifican los impactos que tiene la IMF sobre sus clientes, que son atribuibles a los servicios financieros de la IMF en particular y del sistema microfinanciero en general, a nivel de tres ámbitos:

7 Los estudios de impacto de diseño transversal recogen información de los clientes de una IMF en un instante del tiempo. Mientras que los estudios de impacto longitudinal hacen un seguimiento de clientes durante distintos instantes del tiempo y determinan la existencia de impactos en base a los cambios verificados en el cliente con relación a los indicadores utilizados para la evaluación.

- Evaluación de impactos a nivel de la unidad económica del cliente: en este primer ámbito, el análisis combinado cuantitativo y cualitativo se aplica a todas las variables a ser analizadas: inversión, empleo e ingreso neto, y las percepciones de los clientes sobre el impacto del financiamiento de la IMF en sus actividades económicas.
- Evaluación de impactos a nivel de la unidad familiar del cliente: se combina el análisis cuantitativo y cualitativo para el ingreso del hogar, ahorro del hogar, acceso a educación, acceso a salud, condiciones de vivienda, equidad de género, bienestar y las percepciones de los clientes sobre el impacto del financiamiento de la IMF en sus actividades económicas.

Evaluación de impactos a nivel de desarrollo personal y social del cliente: en este ámbito se presentan resultados de la investigación cualitativa de las siguientes variables: participación y liderazgo, autonomía financiera, visión de futuro, capital social, y percepciones sobre el desarrollo personal y social de los clientes desde que accedieron a los servicios de la IMF.

FIGURA 5 **Proceso lógico de la evaluación de impactos**



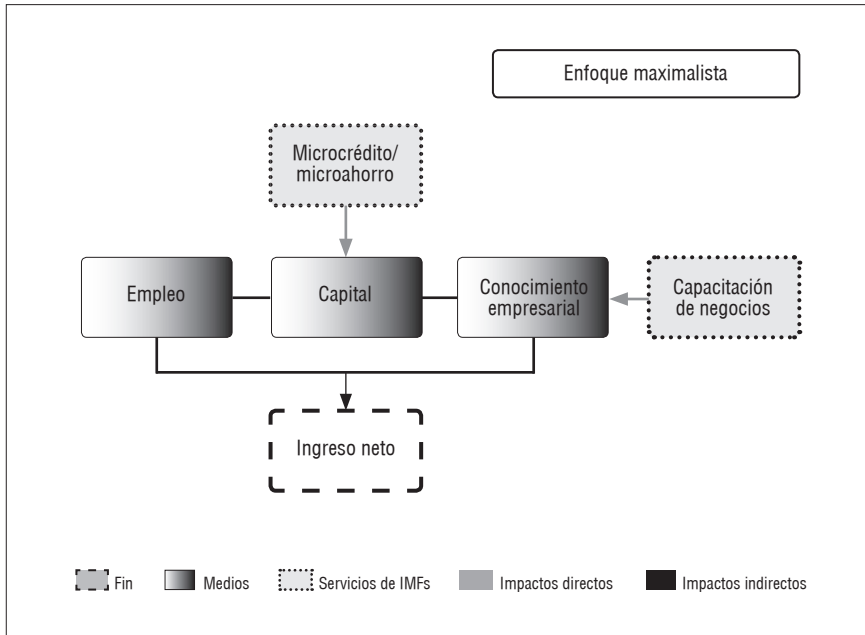
Fuente: FINRURAL. Elaboración propia.

Para cada uno de estos ámbitos se exploran variables específicas y se profundiza la información obtenida, la misma que se presenta en una sistematización del estudio. Los indicadores son seleccionados conjuntamente entre la IMF y FINRURAL. Para el levantamiento de datos, FINRURAL usa una encuesta como herramienta cuantitativa que permite generar inferencias estadísticas sobre el impacto de la IMF. La encuesta utilizada es semiestructurada, dado que contiene algunas preguntas abiertas, sobre las cuales el encuestador puede profundizar en caso de considerarlo necesario. De todas formas, en su mayor parte, la encuesta está formada por preguntas de respuesta cerrada que deben realizarse en un orden específico. Por otra parte, como herramienta cualitativa se utilizan entrevistas en profundidad y grupos focales. Permiten comprender los mecanismos por los cuales se produjeron los impactos. Se los realiza sobre una muestra determinística. Se puede seleccionar casos extremos, casos típicos o aquéllos que reúnan una serie de características que sean de interés de la institución evaluada.

Para indagar la existencia de impactos de los servicios financieros de la IMF, haciendo un análisis cuantitativo, se recurre al análisis de correlaciones como herramienta estadística principal. Este análisis de correlaciones busca identificar, en base a modelos teóricos, la asociación existente entre los medios (capital, empleo y conocimiento empresarial) para maximizar el ingreso neto de la unidad económica del cliente y el ingreso neto como fin. Y, por otro lado, los medios (ingreso, ahorro, educación, salud, condiciones de vivienda, equidad de género) para maximizar el bienestar de la unidad familiar del cliente y el bienestar como fin.

Atribución de impactos: análisis cuantitativo: para la atribución de impactos FINRURAL desarrolló un modelo simple de impacto, tanto a nivel de la unidad económica del cliente como a nivel de la unidad familiar. Este modelo se caracteriza por hacer un análisis integral y no individual de las variables de medios y de fines.

FIGURA 6 Modelo simple del impacto a nivel de la unidad económica del cliente



Fuente: FINRURAL, 2006.

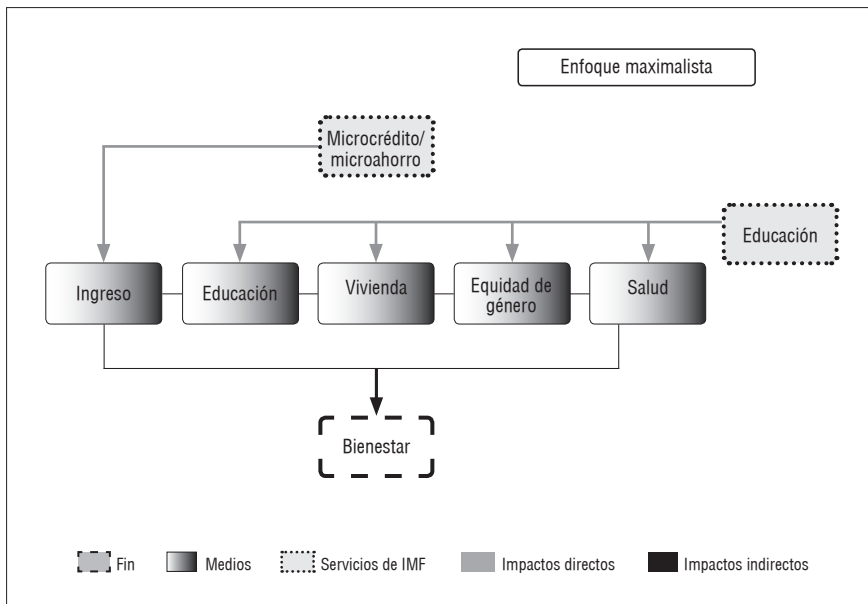
El comportamiento de la unidad económica del cliente del sector microfinanciero, se modela en base al concepto de la existencia de un fin y de medios fundamentales para alcanzar dicho fin.

- El **fin** de una unidad económica es maximizar su ingreso neto, entendido como la ganancia económica resultante de la diferencia entre ingresos por ventas y costos de la actividad económica y,
- Los **medios** para alcanzar este fin son:
 - el capital,
 - el empleo o mano de obra y,
 - el conocimiento empresarial.

Los **servicios de las instituciones microfinancieras** son **una parte** de los distintos factores que afectan a la maximización del ingreso neto de la unidad económica de sus clientes. Los servicios de crédito y ahorro generan una incidencia financiera sobre el capital y el empleo (enfoque minimalista).

Si los servicios financieros se complementan con educación, capacitación y/o asistencia técnica en negocios, también se va a generar una incidencia en el conocimiento y comportamiento empresarial (enfoque maximalista). De esta manera los servicios de las instituciones microfinancieras inciden sobre los medios para maximizar el ingreso neto, es decir, sobre el fin mismo.

FIGURA 7 **Modelo simple del impacto a nivel de la unidad familiar del cliente**



Fuente: FINRURAL, 2006.

Al igual que en el caso anterior, el comportamiento de la unidad familiar del cliente del sector microfinanciero, se modela en base al concepto de la existencia de un fin y de medios fundamentales para alcanzar dicho fin. Se considera un modelo de bienestar simple.

- El fin de una unidad familiar es maximizar el bienestar de los miembros del hogar, no sólo en términos económicos, sino también en términos de las capacidades individuales y los logros individuales.
- Los medios para alcanzar este fin son:
 - los ingresos familiares, incluyendo ahorros,
 - la salud,

- la educación,
- las condiciones de vivienda y,
- la equidad de género.

Al igual que en el anterior modelo, los servicios de las instituciones microfinancieras son una parte de los factores que van a ayudar a la maximización del bienestar de la unidad familiar de sus clientes.

Los servicios de crédito y ahorro facilitan fondos para resolver dos necesidades financieras básicas del hogar del cliente: 1) El financiamiento de actividades económicas por cuenta propia (como se examinó previamente) y, 2) El financiamiento de gastos que no pueden ser cubiertos con el ingreso de sus actividades, debido a su patrón inestable o porque se precisa un monto comparativamente mayor (enfoque minimalista). Al apoyar al financiamiento de estas necesidades, los servicios financieros pueden tener:

- Incidencias financieras sobre los ingresos del hogar, incluyendo efectos sobre los ahorros del hogar y, a partir de ello,
- Incidencias financieras sobre la educación, la salud y las condiciones de vivienda del hogar.

En el caso de instituciones que junto con los servicios financieros ofrecen servicios desarrollo humano, la incidencia financiera es combinada con una incidencia cognoscitiva y una incidencia de carácter comportamental, sobre la educación, la equidad de género, la salud y las condiciones de vivienda del hogar (enfoque maximalista).

De esta manera los servicios financieros inciden sobre los medios para maximizar el bienestar del hogar.

En el estudio de impactos, el desempeño social de la IMF es evaluado a partir de indicadores del perfil de los clientes y, del impacto en los clientes. Por otra parte, los indicadores a ser evaluados son de dos tipos. Por una parte, indicadores particulares que permiten a la IMF el monitoreo de sus metas de cobertura e impacto específicas. Por otra parte, indicadores de impacto estándares, de tipo cuantitativo, que permiten a la IMF comparar su desempeño social con el de otras instituciones. Con esta evaluación la IMF puede acceder a información sobre:

- El grado de cumplimiento de las metas sociales específicas de la IMF con relación a su cobertura de clientes y su impacto en clientes.
- Su desempeño social individual comparado con otras instituciones microfinancieras, en las áreas de impacto y cobertura.

3.3. Tendencia sobre el uso de indicadores estandarizados de desempeño social

Para las entidades microfinancieras es de suma importancia contar con un conjunto de indicadores que sirvan para monitorear su desempeño social, que les ayude en la toma de decisiones respecto a la forma en la que se deberían enfocar los servicios hacia los clientes de segmentos de bajos ingresos. En general, estos indicadores muestran si existe o no rentabilidad social, es decir, si los servicios de la IMF generan o no impactos sobre los clientes. Diversas corrientes y propuestas prácticas respecto a la medición de indicadores de desempeño social se reúnen en el Social Performance Task Force⁸, una plataforma internacional de coordinación y construcción de consensos sobre el tema del desempeño social, que representan una tendencia mundial de uso de indicadores de desempeño social que adopta el mismo marco conceptual.

El año 2005 se constituye la SPTF como un espacio de intercambio y coordinación de iniciativas de practicantes, investigadores, cooperantes, inversores y agencias de calificación. Su objetivo es buscar coherencia y sinergia de esfuerzos en la comprensión, diseño e implementación de herramientas y metodologías orientadas a la medición y monitoreo del desempeño social en las microfinanzas. En el período 2005-2008, el SPTF logró establecer un marco de referencia común y ampliar la reflexión de la focalización en la pobreza hacia dinámicas de desarrollo de capacidades y nociones de responsabilidad social.

8 El Social Performance Task Force, involucra a organizaciones tales como: CGAP - Argidius Foundation - Cerise Network (CIDR, GRET, IRAM, CIRAD) - Imp-Act - TRIAS - Planet Rating - Pro Mujer - ASHi - Intercooperation - MFC - IDPM University of Antwerp - Microfinanza Srl - Freedom from Hunger - ACCION - Grameen Foundation USA - M-CRIL/EDA - Micfin - CSR SME Asia - Alternative Credit Technologies - Bima Swadaya - SDC - IFAD - FINCA - IDEAS - IDS - Aquadev - Alterfin - Ford Foundation - Catholic Relief Services - ICCO - ILO - Vola Mahaso - Manfred Zeller (Universidad de Goettingen). Se basa en un marco conceptual común y declaración de principios comunes de desempeño social.

Durante los últimos años se ha promovido la aplicación de investigaciones de mercado, evaluaciones de impacto y auditorías sociales en la mayor parte de las socias de FINRURAL, lo que muestra un gran avance en gestión de desempeño social de las IFDs de Bolivia.

Sin embargo, también se ha visto la necesidad de implementar criterios y parámetros comunes de monitoreo del desempeño social, estos indicadores han sido compatibilizados en base a definiciones del SPTF y validados en el marco del programa Construyendo Capacidades Locales para la Medición y Monitoreo del Desempeño Social en América Latina y el Caribe del Foro LAC FR (Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales).

Existen importantes avances en la gestión del desempeño social a nivel de las IFDs bolivianas en lo relacionado a la aplicación de metodologías de medición y evaluación. Desde FINRURAL se ha promovido en la mayor parte de sus socias, la aplicación de auditorías sociales, investigaciones de mercado y evaluaciones de impacto lo que ha permitido a las instituciones avances puntuales y específicos que sin duda, implicaron beneficios a nivel de su gestión interna.

El aprendizaje adquirido ha permitido identificar la necesidad de implementar criterios y parámetros comunes de monitoreo que faciliten a las IFDs una gestión interna costo efectiva de su desempeño social e impulsando de manera paralela a través de una mayor transparencia sectorial, la continuidad en el enfoque, prácticas y función social que estas instituciones han venido cumpliendo desde el inicio de sus operaciones.

En este marco, actualmente FINRURAL se encuentra en la etapa de implementación y validación de un conjunto de indicadores comunes de desempeño social a nivel de todas sus socias cuyos ámbitos de análisis han sido compatibilizados en base a definiciones del Social Performance Task Force (Paris, 2008) y operativizados y validados en el marco del Programa “Construyendo Capacidades Locales para la Medición y Monitoreo del Desempeño Social en América Latina y El Caribe” del foro LAC FR ejecutado en ocho países y cuya coordinación regional es responsabilidad de FINRURAL.

4. Iniciativas en proceso en la región

En los últimos años han surgido con mucha fuerza distintas iniciativas para medir el desempeño social en América Latina, entre ellas se puede mencionar a las siguientes:

Consortio Imp-Act: Imp-Act⁹ fue apoyado por la Fundación Ford con el concurso de tres universidades británicas y una treintena de operadores de servicios microfinancieros entre 1999 y 2002. Este programa de acción-investigación de tres años, tuvo como objetivo original la mejora de los servicios microfinancieros y, de su impacto en la pobreza, mediante el fortalecimiento y el desarrollo de sistemas de evaluación de impactos apropiados a las necesidades de las IMF. Luego, el Consortio ImpAct emergió a partir de los esfuerzos de los programas de las 30 experiencias de investigación acción, sobre la base de la comprensión de que es preciso considerar el proceso por el cual los impactos son generados y, no sólo los impactos finales por sí mismos. El enfoque se desplazó menos hacia lo que las microfinanzas logran y empezó a abarcar una visión más amplia sobre cómo los impactos ocurren y qué puede hacerse para mejorarlos. En esa perspectiva, Imp-Act ha desarrollado un marco de trabajo para el monitoreo del desempeño social (SPM), que busca evaluar cada aspecto del proceso por el cual una institución lleva sus objetivos sociales a la práctica, analizando el proceso a través del cual los cambios ocurren y los resultados finales para la clientela y sus comunidades.

En el presente, el Consortio ImpAct ha generado una estrategia de cómo expandir la Social Performance Management (SPM) en Latinoamérica, en base al concurso de IDEAS y Freedom From Hunger (FFH) que son miembros del Consortio ImpAct y que dispondrán de “Entrenadores Especializados”. Ellos capacitarán a los “Mentores Nacionales”. En esta estrategia, se considera la integración de las redes latinoamericanas, pero sólo las consideradas más avanzadas y que tengan la capacidad instalada para recibir capacitación especializada y otorgar capacitación a IMF. Las redes que no tengan esa capacidad no participarán. En particular se contempla entrenar capacitadores en ASOMIF de Nicaragua y Copeme de Perú (Mentores Nacionales) por Entrenadores Especializados de su consorcio (IDEAS y FFH). Bajo este esquema,

9 FINRURAL de Bolivia, ODEF de Honduras, CAME de México, PROMUC y PROMUJER de Perú hicieron parte de las actividades de ImpAct.

se pretende apoyar la capacitación de las redes nacionales e IMF, vía los Mentores Entrenados. Cuando la red no tenga capacidades locales, IDEAS y FFH establecerían relación directa con las IMF.

Proyecto “Misión”: Este proyecto es el resultado de la alianza de Catholic Relief Services (CRS), sobre la base de COPEME y ASOMIF, que ha retomado principalmente el enfoque metodológico del Consorcio ImpAct. Sus metas, objetivo estratégico, resultados y componentes son:

Meta: Las personas que viven en pobreza y extrema pobreza en el área de Latino América tienen acceso a servicios financieros de alta calidad que responden adecuadamente a sus demandas particulares.

Objetivo estratégico: Las IMF de Latino América poseen sistema de desempeño social que miden y reportan su misión institucional de manera adecuada, de tal manera que permite una mayor cobertura y apoyos sociales a poblaciones en extrema pobreza.

Resultados

- Validación de un proceso para el diseño e implementación de SPM,
- Aprendizaje y masificación de experiencias de SPM a nivel regional.

Componentes

- Laboratorio de desempeño social (talleres de promoción, encuentros técnicos, auditorías sociales, indicadores Mix Market),
- Replicación (promoción, talleres, divulgación de materiales, fondo SPM).

Bajo este programa, COPEME de Perú y ASOMIF de Nicaragua se constituyen en el punto de arranque para una extensión de las actividades hacia otras redes y países.

FINRURAL: Actualmente FINRURAL se encuentra en la etapa de validación del proceso de implementación de indicadores de desempeño social a nivel de todas sus socias. La implementación de este sistema de indicadores de desempeño social busca demostrar la misión, los objetivos y las prácticas de desempeño social de las IFDs, busca ser una herramienta que ayude a mejorar continuamente la función social

en equilibrio con un buen desempeño financiero y sirve como estrategia de diferenciación ante otras IMF con enfoque comercial. Previamente, FINRURAL ha desarrollado su capacidad y experiencia en realizar estudios de impacto, de auditoría social en base al instrumento SPI de CERISE, de satisfacción del cliente, en base a investigaciones sobre: fidelización de clientes, deserción de clientes y comportamiento de los clientes en situación de mora. Igualmente puso a disposición de sus asociadas una guía para el monitoreo de la gobernabilidad.

FORO LAC FR: El foro LAC FR tomó la decisión de respaldar iniciativas regionales de sistemas de monitoreo y medición del desempeño social: una a nivel de la región andina, una segunda a nivel de México y Haití, y la tercera en Centroamérica. Esta estrategia responde a la demanda de las redes e IMF de los países involucrados, puesto que para ellas se ha planteado la impostergabilidad de contar con herramientas y medios que les permita administrar, mejorar y evaluar su desempeño social en la perspectiva de sus mandatos institucionales y los impactos generados entre sus clientes, tanto a nivel de sus unidades económicas como la de sus hogares.

Objetivo: Promover la medición y monitoreo del Desempeño Social (MMDS) como una “cultura institucional” que permita conocer el cumplimiento de la misión social de las microfinanzas respecto su mandato: erradicar la pobreza y la exclusión y promover el desarrollo humano y la inclusión social. Por otra parte, busca crear y fomentar la capacidad local por medio de redes nacionales de microfinanzas para promover la medición y monitoreo del desempeño social en la prestación de servicios financieros.

5. Resultados puntuales del impacto de las microfinanzas en la pobreza

FINRURAL ha efectuado estudios de impacto en Bolivia, Perú, Ecuador, Nicaragua y Honduras. En este acápite presentamos conclusiones relevantes en relación a los estudios realizados en Bolivia¹⁰, considerando el análisis a nivel de tres ámbitos: unidad económica del cliente, unidad familiar y desarrollo personal y social del cliente.

¹⁰ Corresponde a los resultados de tres IFDs: CRECER, FONDECO y PROMUJER, cuya información corresponde a la gestión 2006.

5.1. Impactos en los ingresos netos

Según el modelo de impacto explicado, el fin a nivel de la unidad económica es maximizar los ingresos netos de la misma. Esta variable tiene gran interés en el análisis de impactos por dos razones principales:

- Es afectada de manera importante y de forma directa por los servicios que provee la institución.
- Explica en gran parte el ingreso del hogar del cliente, ingreso que será destinado a satisfacer las necesidades básicas de la familia y, en definitiva, afectar la situación de bienestar de la misma.

En las sucesivas experiencias de evaluaciones de impactos realizadas por FINRURAL se ha logrado determinar que el impacto de los servicios de crédito de las instituciones microfinancieras sobre el ingreso de la unidad económica del hogar se da principalmente a través del incremento del capital de trabajo y, en segundo lugar, por la inversión en activos fijos, especialmente en aquellas instituciones de tipo minimalista. Este impacto es reforzado, además, por las mejoras en capacidad empresarial en el caso de las instituciones maximalistas, que brindan a sus clientes apoyo en servicios de desarrollo empresarial, reforzando sus capacidades en esta temática.

El análisis estadístico indica que, a nivel general, la variabilidad del ingreso es explicada en un 48% por el capital de trabajo y 23% por la inversión en activos fijos. En el mismo sentido, el ingreso de la unidad económica del cliente explica el 50% de las variaciones del ingreso familiar. Cabe resaltar que en el caso de clientes de crédito individual, esta relación se incrementa hasta un 95%, y en el caso de clientes de banca comunal, desciende hasta un 36%¹¹.

Esta diferenciación puede explicarse porque, en el ámbito de los análisis realizados por FINRURAL, la mayor parte de los clientes de crédito individual se encuentran en área rural, con la actividad agropecuaria como principal y única fuente generadora de ingresos, contrariamente a los clientes de banca comunal, que se encuentran mayoritariamente (66%) en el área urbana y cuyas actividades principales son el comercio y los servicios.

¹¹ FINRURAL, 2008. Resultados de Experiencias de Evaluación de Impactos en IMFs de Bolivia.

Desde el punto de vista de la percepción de cambio que tiene el cliente, a nivel de crédito individual, el 53% indica que ha percibido un incremento del ingreso neto de su unidad económica desde que tuvo acceso a los servicios de la institución. Este porcentaje se incrementa hasta el 69% en el caso de banca comunal.

Un detalle importante que se debe resaltar a este respecto es que el 9% de los clientes indicaron no tener ingresos por actividades económicas propias antes de su ingreso a la IMF, es decir, 9% de los clientes lograron iniciar sus actividades económicas a partir del acceso a recursos que supuso para ellos el ingreso a las instituciones microfinancieras.

5.2. Impactos individuales

5.2.1. Impacto en el capital de trabajo

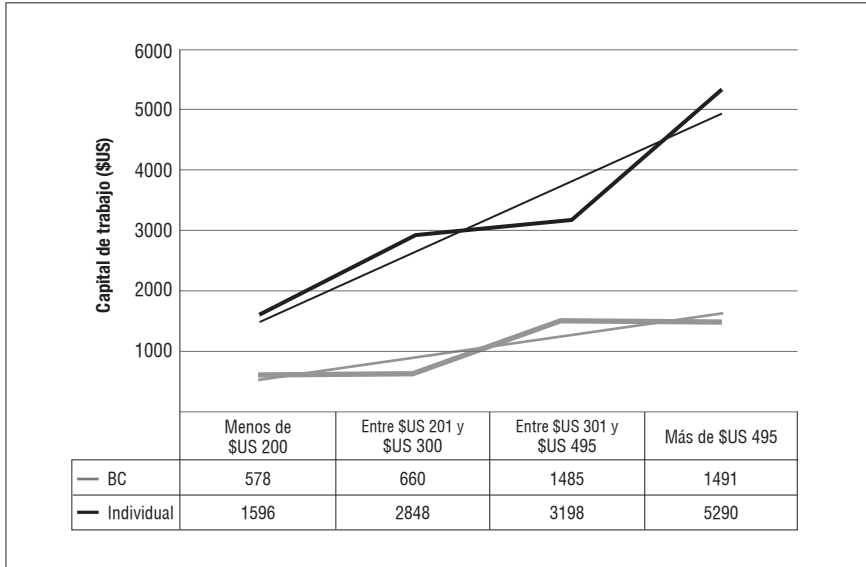
A nivel de la unidad económica del cliente como tendencia general se podría decir que, tanto para clientes de crédito individual como para banca comunal, el mayor impacto se da a nivel del capital de trabajo, donde para ambos grupos de tecnología crediticia el nivel de impacto es considerado como alto. En algunos casos este incremento se ve relacionado con incrementos en materia prima o mercadería para sus negocios.

La implicancia económica de este impacto muestra que el microcrédito ayuda a que los clientes tengan una mayor disposición de capital de trabajo, esto los ayuda a mejorar su negocio y/o aumentar su producción, situación que da origen a un incremento del nivel de ingresos por actividades económicas; a su vez, esta mejora de sus ingresos les permite mejorar sus niveles de acceso a educación, salud, mejoras en vivienda y, por tanto, estarán mejorando su nivel de bienestar, lo que se podría reflejar en una mayor salida de pobreza a nivel de los clientes de las IMF. Dados estos resultados se puede considerar al microcrédito como un instrumento que genera oportunidades a los pobres.

Como se observa en el gráfico, existe una relación creciente y positiva entre el capital de trabajo y el monto de crédito recibido de la IMF, es decir, si se incrementa el monto de crédito el capital de trabajo también tenderá a incrementarse. También es importante notar que a nivel de clientes de banca comunal, el monto del crédito recibido es menor que a nivel de clientes de microcrédito y los plazos en general para clientes de banca comunal son cortos y, por tanto, también el

capital de trabajo en clientes de banca comunal es menor que para los clientes de microcrédito.

GRÁFICO 1 **Capital de trabajo según rangos de monto de crédito recibido de la IMF**



Fuente: FINRURAL, 2007.

5.2.2. Impacto en capital de inversiones

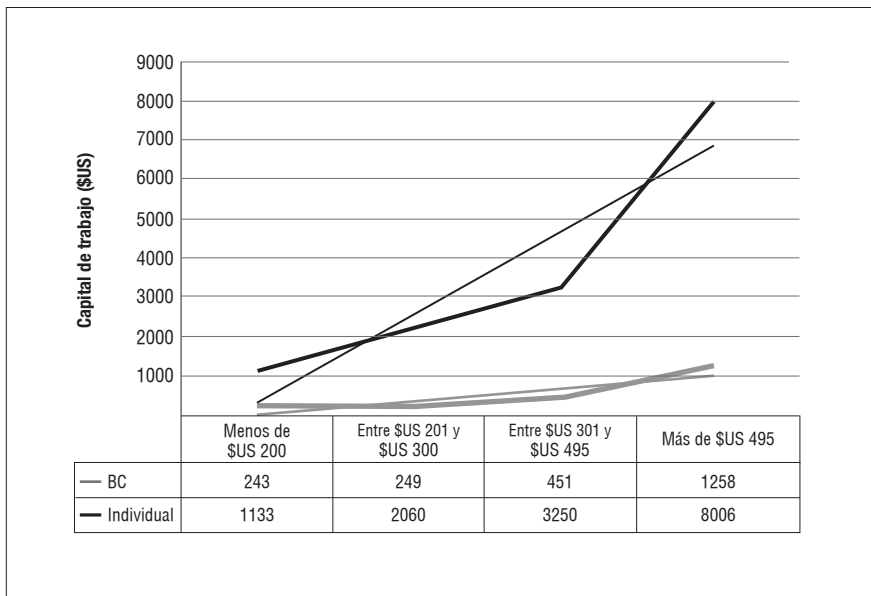
Respecto al capital de inversión, la tendencia a nivel de los clientes de crédito individual es a tener un impacto alto de los servicios microfinancieros, mientras que a nivel de banca comunal el impacto es bajo o incluso nulo, siendo la principal razón que los montos que se manejan en banca comunal generalmente son bajos.

La disponibilidad de recursos ayuda a que se invierta en maquinarias o activos fijos que ayuden a mejorar su sistema de producción, de esta forma los productores se pueden enfrentar a mercados de forma más competitiva. Esta mejora en sus sistemas de producción dará lugar a que mejoren sus ingresos por actividades económicas y, por tanto, tengan una mayor opción de mejorar su nivel de bienestar.

De acuerdo a información agregada de los estudios realizados por FINRURAL a nivel de clientes de microcrédito se observa una fuerte tendencia creciente entre el capital de inversión y el monto del crédito

recibido. Esto no sucede con los clientes de banca comunal, ya que en general se caracterizan por tener montos de crédito pequeños que los invierten con preferencia en capital de trabajo y además va muy relacionada con la actividad económica que realizan. Los clientes de banca comunal normalmente en su mayoría se dedica al comercio y a los servicios, por tanto, no necesita inversión en activos fijos, en cambio los clientes de microcrédito una gran proporción se dedican a la actividad agropecuaria y ahí sí es necesaria la inversión en activos fijos como maquinarias por ejemplo.

GRÁFICO 2 Capital de inversión según rangos de monto de crédito recibido de la IMF



Fuente: FINRURAL, 2007.

En general, la inversión (capital de trabajo y capital de inversión) es una de las variables en la que se identifica un mayor impacto por el uso de servicios microfinancieros de manera más directa. Para los clientes, uno de los beneficios directos de recibir servicios microfinancieros es la posibilidad de incrementar significativamente las inversiones en capital de trabajo y capital de inversión (según el tipo de actividad económica). Esta mejora en sus negocios y actividades económicas y productivas ayuda a generar niveles de ingreso por actividades económicas mayores,

lo que les permite tener mejores niveles de educación y de salud, y les permite mejorar la calidad de sus viviendas por tanto se podría decir que existe una opción de salida de la pobreza a nivel de estos clientes de IMF.

5.2.3. Impacto en el empleo

En esta variable en general se observa como principal característica el alto porcentaje de autoempleo que, según las percepciones de los clientes el microcrédito, les ayuda a consolidar sus negocios.

El nivel de empleo depende del volumen de actividad (ventas) e ingresos creados por los negocios de los clientes son estas variables las que se ven directamente afectadas por el microcrédito. Una de las características de los clientes de las microfinanzas es que por lo general emplean a familiares esto tanto por reducción de costos como por un enfoque familiar de empresa. En caso de requerir emplear a personas ajenas al hogar estas generalmente son de carácter eventual.

En general, tanto a nivel de clientes de microcrédito como clientes de banca comunal hay una fuerte presencia de autoempleo, la mayor generación de autoempleo se da a nivel de clientes que tienen crédito individual y hay una fuerte tendencia a trabajar con familiares.

Esta generación de empleo se debe principalmente a la mejora de los negocios de los clientes, esto debido al incremento de sus inversiones y en los casos de los clientes de entidades microfinancieras maximalistas también a las enseñanzas que reciben respecto a cómo administrar los negocios de la manera más eficiente.

TABLA 5 Generación de empleo

Detalle impacto empleo	%
No genera empleo	1.5
Autoempleo (trabaja solo)	30.6
Tiene un empleado	27.8
Tiene dos empleados	14.0
Tiene tres a nueve empleados	21.6
Tiene diez o más empleados	4.5

Fuente: FINRURAL, 2007.

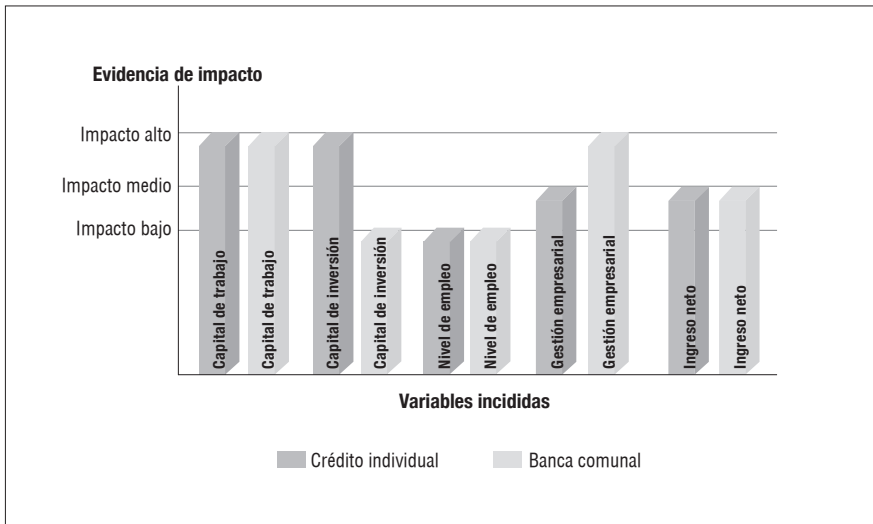
5.2.4. Impacto en la capacidad empresarial

Respecto a la gestión empresarial, en instituciones que tienen un enfoque integral o maximalista, es decir, que complementan los servicios financieros con servicios de capacitación, es donde se ve un impacto positivo de los servicios de la institución sobre la capacidad empresarial de los clientes. A nivel de clientes de banca comunal este impacto es considerado como de magnitud alta, y los clientes lo atribuyen principalmente a las capacitaciones de la institución.

Este impacto positivo en la capacidad empresarial ayuda a los clientes a que puedan administrar de una forma más eficiente sus negocios, de esta forma sus ingresos por actividades económicas también tenderán a incrementarse.

Por tanto, en general los clientes de entidades microfinancieras encuentran un vínculo entre los créditos obtenidos en la institución y la generación o crecimiento de sus ganancias. Esto a través de la mejora de sus negocios. Esta mejora de sus ingresos los ayudará a salir de los niveles de pobreza en los que se encuentran a un inicio.

GRÁFICO 3 **Tendencias de impactos en la unidad económica del cliente**



Fuente: FINRURAL, 2007.

Es importante hacer notar que en entidades con enfoque “de mandato social” en la prestación de servicios microfinancieros, es deseable una alta cobertura en pobres a nivel de la clientela nueva y en el caso de la clientela antigua se espera tener un mayor número de clientes no pobres, sugiriendo de esta forma un mayor impacto en salidas de pobreza.

TABLA 6 Rangos de antigüedad de clientes de microcrédito por nivel de pobreza

	2 años	3 a 4 años	5 a 6 años	6 años o más
Pobres	61.5	37.8	27.4	38.5
No pobres	38.5	62.2	72.6	61.5

Fuente: FINRURAL, 2007.

A nivel de la unidad familiar del cliente, la variable en la que se presenta mayor impacto es el ingreso del hogar. En general esto se atribuye principalmente a la generación de ingresos en la actividad económica.

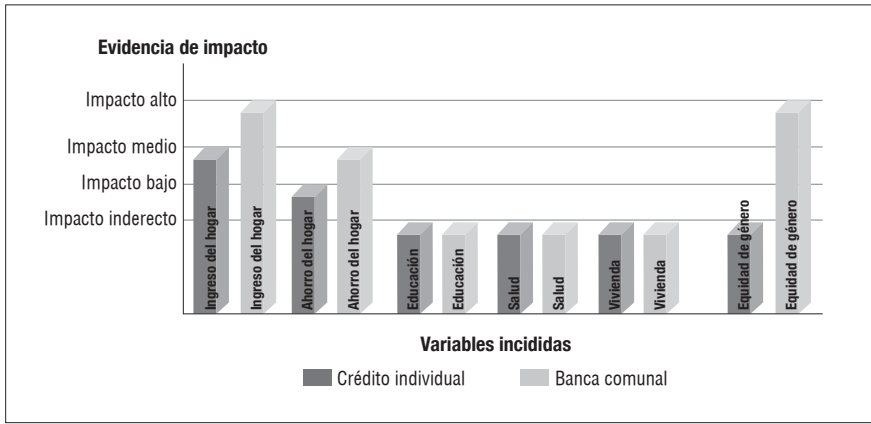
En cuanto a la incidencia en educación, salud, vivienda, los impactos en general son considerados como indirectos, ya que dependen de los ingresos que se puedan generar en las actividades económicas.

El impacto en salud está muy relacionado con la alimentación en el hogar, una mayor disponibilidad de recursos en los hogares es un factor que posibilita un mayor bienestar, en este caso por medio de la mejora en la calidad alimenticia. En algunos casos los cambios en el consumo de alimentos se dan por la inclusión de productos más nutritivos, en otros se reduce la vulnerabilidad alimentaria incrementando la frecuencia de comidas en el día o aumentando las cantidades consumidas en alguna o todas las comidas.

En cuanto a la vivienda, los impactos de los servicios microfinancieros son indirectos, ya que en general la atribuyen a las mejoras del ingreso neto por actividades económicas originadas por las instituciones, por otra parte, las mejoras se dan a nivel de la misma vivienda como en el equipamiento de la misma.

La combinación del acceso al crédito, la posibilidad de ahorrar y el acceso a las capacitaciones permiten a las instituciones microfinancieras lograr impactos sobre la equidad de género de sus clientes.

GRÁFICO 4 Tendencias de impactos en la unidad familiar del cliente



Fuente: FINRURAL, 2007

El último ámbito de análisis es el de desarrollo personal y social de los clientes, aquí se estudian cinco variables: participación y liderazgo, autonomía financiera, visión de futuro, autoestima y capital social.

Como se observa en la tabla, a nivel de clientes de crédito individual el impacto de los servicios microfinancieros se da sobre la autonomía financiera de los clientes, su visión de futuro y su autoestima. Mientras que a nivel de clientes de banca comunal el impacto se da a nivel de las cinco variables estudiadas y esto principalmente lo atribuyen al trabajo de cada uno de los bancos comunales.

TABLA 7 Tendencias de impactos en el desarrollo personal y social del cliente

Variable de análisis	Evidencia de impacto	
	Crédito individual	Banca comunal
Participación y liderazgo	No	Sí
Autonomía financiera	Sí	Sí
Visión de futuro	Sí	Sí
Autoestima	Sí	Sí
Capital social	No	Sí

Fuente: FINRURAL, 2007.

Estos impactos en el desarrollo personal y social de los clientes, combinados con los impactos en la unidad económica y la unidad familiar, ayudan a que los clientes manejen de una forma más adecuada sus negocios, incrementando de esta forma sus ingresos y utilizándolos de la mejor forma posible, por tanto, mejorando el bienestar de su familia en particular y el bienestar de su comunidad en general.

6. Conclusiones

En relación al estado de la reflexión sobre la relación entre microfinanzas y reducción de pobreza, es importante admitir en primer lugar que es incuestionable que se ha incrementado la cobertura en las microfinanzas y seguramente dicho proceso se acentuará en el futuro, pero ello no quiere decir que los clientes atendidos salen o saldrán de la pobreza automáticamente. La realidad nos muestra que la cobertura de las microfinanzas es una condición necesaria, pero no suficiente para que el acceso a servicios financieros se constituya en una oportunidad para salir de la pobreza y emprender el camino al desarrollo socioeconómico de los clientes y su empoderamiento como personas. El microcrédito es sólo un instrumento que genera oportunidades para los pobres.

Se puede decir que la cobertura es el punto de partida para promover cambios, para salir de la pobreza es necesario que el microcrédito y las microfinanzas actúen con otras intervenciones que generen circuitos virtuosos para los pobres. Para promover salidas de pobreza es necesario generar cambios positivos en la situación económica, social y en el comportamiento y conducta de los clientes pobres de las microfinanzas. Esta situación se refleja en los principales resultados de los estudios de evaluación de impactos de FINRURAL a IMF de mandato social.

En el presente, el sector microfinanciero de la región observa la intervención de dos enfoques diferenciados: El primero corresponde a la mercantilización de la microfinanzas cuyos actores son las IMF comerciales y ellas se alejan cada vez más de su mandato respecto la pobreza, pues dependen de sus exigencias empresariales y que en varios casos dependen de Holdings o Inversionistas Dolientes del Norte; el segundo es la búsqueda de impacto y el empoderamiento del cliente,

cuyos actores son las IMF que deben responder a sus “mandatos sociales” y por ello, son interpeladas por la sociedad civil, sus mandantes y los inversionistas sociales a apostar por la cobertura de clientes de mayor pobreza relativa y la generación de impactos económicos, de bienestar social y empoderamiento. En esa perspectiva, para tener la certeza y evidencia de que se está avanzado en el sentido correcto y no en contra ruta, es imprescindible promover el monitoreo y medición del desempeño social en microfinanzas. Para ello, es preciso sistematizar y masificar las metodologías e instrumentos para promover el monitoreo y la medición del desempeño social de las microfinanzas y su monitoreo y seguimiento por medio de indicadores estandarizados. Impactar positivamente la vida de los pobres es algo que puede ser direccionado y gestionado desde la misma IMF y dependerá de sus estrategias (misión, visión y objetivos) y de sus intervenciones (políticas y procesos).

En relación a las metodologías sobre la gestión y monitoreo del desempeño social en microfinanzas, se concluye que existe una diversidad de instrumentos para establecer una plataforma disponible para que las IMF que recurran a los mismos tengan en ellos respuesta a su necesidad de monitorear su desempeño social y se cuente con las evidencias de los cambios en sus clientes y consiguiente de sus salidas de la situación de pobreza. Felizmente, en la región existen varias iniciativas en curso que promueven e impulsan estos procesos.

Respecto a los resultados sobre la medición del impacto de las microfinanzas en la pobreza, la experiencia desarrollada por FINRURAL, permite concluir que se dispone de una herramienta para “probar” los impactos que generan los servicios microfinancieros sobre sus clientes y “mejorarlos” en la medida en que el aprendizaje se transforme en mejores prácticas para la organización, permitiendo un diseño más adecuado de servicios, productos y tecnologías financieras. De esta manera, las IMF cuentan con un instrumento extraído desde la perspectiva del cliente, útil para la toma de decisiones respecto a planes y estrategias de intervención y el desarrollo de productos y metodologías. El impacto positivo de las microfinanzas en los pobres es algo que puede ser direccionado y gestionado desde las IMF, de ahí nace la necesidad de medir la cadena de intervención o la ruta del desempeño social.

Durante estos últimos años, se han conocido muchos casos de experiencias de microfinancieras exitosas en la región (Banco Sol en Bolivia, Compartamos en México, Fama en Nicaragua, el Holding PROCREDIT, etc.); sin embargo, en el presente convivimos con dos calamidades: la pobreza y la inequidad en derechos y oportunidades. Estas instituciones han tenido comportamientos exitosos, atendiendo a microempresarios del comercio y los servicios, pero han ignorado a los clientes rurales y del sector productivo. Esta situación de desatención y persistencia de pobreza impulsa a la migración campo-ciudad y hasta antes de la crisis mundial la migración hacia los países del norte. Existe información que muchos clientes de las microfinanzas utilizan sus créditos para financiar sus gastos de inmigración.

¿Qué hay detrás de los números de cobertura? Los estudios de impacto en clientes del sector microfinanciero boliviano y en otros países andinos y de Centroamérica, muestran casos de impactos positivos en las unidades económicas, en el bienestar de las familias y en el empoderamiento de las personas, pero también se han encontrado casos de sobreendeudamiento y descapitalización de clientes pobres. Esta situación es preocupante y por ello las IMF están obligadas a reflexionar sobre sus estrategias y sus intervenciones respecto a su incidencia en la reducción de pobreza, más aún si se considera que es la razón que ha impulsado en su origen a la creación de estas entidades especializadas.

7. Referencias

- **Bezbakh, P.**, 2005. Histoire de l'économie: des origines a la mondialisation . Larousse.
- **BID**, 2008. Microscopio de las Microfinanzas.
- **CEPAL**, 2008. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe.
- **Daley Harris, S.**, 2008. Informe de Estado de la Campaña Mundial de la Cumbre de Microcrédito.
- **FINRURAL**, 2008. Evaluación de Impactos: Transferencia Metodológica.

- **FINRURAL**, 2007. Estudio de Evaluación de Impactos sobre los clientes: FONDECO.
- **FINRURAL**, 2007. Estudio de Evaluación de Impactos sobre los clientes: PRO MUJER.
- **FINRURAL**, 2007. Estudio de Evaluación de Impactos sobre los clientes: CRECER.
- **FINRURAL**, 2007. Documento Conceptual de Evaluación de Impactos.
- **FINRURAL**, 2003. Sistematización Metodológica de Evaluación de Impactos en Microfinanzas.
- **Hulme, D., Mosley, P.**, 1996. Finanzas en contra de la Pobreza (Finance against Poverty), Londres, Routledge.
- **Muhammad, Y.**, 1997. Vers un monde sans pauvreté. Livre de poche, Paris.
- **Mosley, P.**, 2000. Programa de Investigación de Acción. Imp Act: Mejorando el impacto de las microfinanzas en la pobreza.
- **Programa Imp-Act/IDS**, 2005. Enfoque de Gestión de Desempeño Social.

Importancia de las evaluaciones de impacto de los programas de microfinanzas

JIMENA LÓPEZ DE LÉRIDA

Ingeniero agrónomo, M.A en Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile y PhD Economics en Boston University. Académica de la Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal UC y su área de trabajo se centra en los temas de desarrollo económico, pobreza, género y microeconomía aplicada.

Las instituciones de microfinanzas alrededor del mundo tienen como misión generar oportunidades para individuos en los sectores más pobres y así permitirles mejorar sus condiciones de vida y reducir la pobreza. El año 2007, de acuerdo a información de MIX (Stephens, 2008), la cartera mundial de colocaciones en microcréditos fue de US\$ 31.798 millones¹. En Chile más de US\$ 786,5 millones colocó en total el conjunto de organizaciones pertenecientes a la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas². Para Latinoamérica, Navajas y Tejerina (2006) estiman colocaciones por US\$ 5.437 millones el año 2005. ¿Están estos recursos logrando los objetivos propuestos?

Una primera mirada para evaluar si se están alcanzando las metas es utilizar indicadores de cobertura. Si el objetivo es mejorar las condiciones de vida de los sectores más pobres, un aumento en el número de créditos (y servicios anexos) entregados a población en situación de

1 Reúne información de 716 instituciones microfinancieras alrededor del mundo.

2 El conjunto de estas agrupaciones entrega el 95% del crédito a microempresas en Chile.

pobreza sugiere que se está trabajando en la dirección correcta. Más aún si los individuos muestran valorar los servicios a través de una continua demanda de los mismos.

Por otra parte, si los clientes cubren completamente el costo del servicio que reciben, pagan sus deudas a tiempo y piden regularmente más crédito, se argumenta que el programa debe estar teniendo un impacto positivo. Es por esto, que una gran parte de las instituciones de microfinanzas ha centrado sus evaluaciones en indicadores de desempeño. Sin embargo, si bien estos son fundamentales, no son suficientes.

En línea con los planteamientos de Sen (1999), interesa no sólo que los clientes dispongan de recursos monetarios, sino que alcancen ciertos logros que potencien su capacidad para salir y mantenerse fuera de su situación de pobreza. Por ejemplo, son deseables el aumento en la autoconfianza, una mayor valoración de la educación y la creación de redes en la comunidad, entre otros. La simple obtención de crédito puede no estar generándolos.

Internacionalmente se ha reconocido la necesidad de crear indicadores que permitan evaluar y comparar el impacto social de las distintas instituciones de microcrédito³. No basta con aumentar cobertura y asegurar el pago de las cuotas del crédito. Tampoco es suficiente que la institución sea financieramente solvente. ¿Quiénes reciben microcrédito están logrando salir de su situación de pobreza? ¿Han mejorado los indicadores de bienestar de los beneficiarios?

Una adecuada evaluación de impacto ayuda contestar éstas y otras preguntas. En particular, permite determinar si un programa logra los efectos deseados en el grupo de interés y si esos efectos son atribuibles al programa. Esto es, aísla los impactos observados de otras fuerzas que pudieran influirlos.

Son numerosas las ventajas de una buena evaluación de impacto. Primeramente permite determinar qué intervenciones son exitosas. Esto ayuda a orientar los incrementos de cobertura hacia aquellos

3 Destaca en particular la labor realizada por FAST (Finance Alliance for Sustainable Trade), que ha agrupado a más de 150 organizaciones en un esfuerzo por definir los principales indicadores para reportar resultados sociales.

segmentos de la población donde se observa mayor impacto y privilegiar el uso de los instrumentos y metodologías que muestran potenciar los mismos. Además, contribuye a identificar consecuencias (positivas o negativas) no anticipadas en los beneficiarios. Así, la institución que realiza una evaluación de impacto puede mejorar sus programas y contar con información que le facilite conseguir financiamiento.

Si los resultados de las evaluaciones son compartidos por las distintas instituciones, los beneficios de las mismas son aún más amplios. Se generan aprendizajes mutuos sobre los instrumentos y metodologías que operan mejor bajo distintas circunstancias, generándose conocimiento de largo plazo.

Sin embargo, es clave ser cuidadosos al diseñar una evaluación de impacto. Tanto los datos como la metodología utilizados determinan de manera importante la calidad de los resultados y, por lo tanto, la utilidad de los mismos. Lo más grave, una evaluación poco rigurosa, de mala calidad, puede llevar a una mala asignación de los recursos.

Específicamente, será necesario considerar potenciales sesgos de selección. Éstos ocurren si ser cliente del programa no es aleatorio. En el caso de las microfinanzas, las instituciones podrían estar seleccionando a aquellos individuos que predican tendrán resultados financieros más favorables. Por otra parte, los individuos que desean participar en un programa de microcrédito son probablemente los con mayor capacidad emprendedora y motivación, lo que influiría favorablemente en los resultados que alcancen (Pitt y Khandker, 1998). Evaluaciones de impacto que no consideren estos problemas corren el riesgo de informar impactos positivos cuando en realidad éstos no existen (Coleman, 1999; Alexander, 2001; McKernan, 2002). Habitualmente se utilizan grupos de control y variables instrumentales para corregir potenciales sesgos de selección.

Un sesgo adicional en las evaluaciones se produce por no considerar aquellos individuos que abandonan los programas. Esto puede ocurrir, porque los individuos han mejorado lo suficiente su situación y ya no necesitan de microcrédito, pero más frecuentemente ocurre porque no logran pagar sus cuotas. En el primer caso, los impactos estarían subestimados, mientras que en el último se sobreestimarían.

La ubicación de los programas puede también generar sesgos en los impactos medidos, ya que las condiciones de accesibilidad y oportunidades existentes en una localidad pueden potenciar o reducir los impactos previstos para los programas. Del mismo modo las características de los clientes pueden diferir entre localidades en aspectos no observables que expliquen impactos diferenciales de los programas. Las decisiones de ubicación de los programas no son aleatorias y no considerar este hecho, sesga los impactos atribuidos al programa (Pitt y Khandker, 1998).

En términos de metodologías, las evaluaciones de impacto pueden realizarse utilizando métodos cuantitativos, cualitativos o una combinación de ambos. Al usar métodos cuantitativos, la información se obtiene usualmente de encuestas directas a los clientes (y el grupo control). Alternativamente, datos sobre el grupo control pueden provenir de fuentes de información secundaria (censos y encuestas nacionales, entre otros). Idealmente, los datos deben generarse con encuestas longitudinales, esto es, que se realicen al individuo en distintos momentos del tiempo para así captar los cambios en su situación. De no ser posible, puede también generarse información sobre los cambios utilizando técnicas de recordación, que tienen la desventaja de ser menos confiables. Es fundamental trabajar en el diseño e implementación de la encuesta de manera de reducir problemas de sesgos en las respuestas y fatiga de los encuestados, entre otros.

Los métodos cualitativos se basan en información proveniente de entrevistas en profundidad a grupos de interés. La ventaja de combinarlos con los métodos cuantitativos es que permiten determinar las vías a través de las cuales ocurren los impactos, los cambios en el comportamiento de los beneficiarios en el tiempo, así como detectar impactos no previstos. Idealmente, la elección de la metodología para realizar la evaluación de impacto debe privilegiar que sea simple y con pocos supuestos, para así facilitar su comprensión y credibilidad por el público general y con ello su utilidad.

Aun si una evaluación sugiere que un cierto programa tiene un impacto significativo en la población de interés, para justificar la permanencia del programa es necesario determinar a qué costo se alcanzan estos impactos. Interesará potenciar aquellos programas que produzcan impactos al menor costo. Por esta razón, es importante promover

la generación de estudios de impacto que permitan comparar los resultados de distintos programas, así como los costos en que se incurre para alcanzarlos. Esto permitirá dirigir los recursos escasos a donde cada peso rinde más.

Existen, sin embargo, muchos críticos de las evaluaciones de impacto. Las críticas más frecuentes son que las evaluaciones son caras y que demoran demasiado. Se argumenta que las instituciones no cuentan con los recursos para implementar estas evaluaciones y que lo que necesitan, en la práctica, son indicadores más fáciles y rápidos de conseguir que les ayuden en la toma de decisiones. Al respecto, es importante aclarar que el monitoreo más periódico del funcionamiento de la institución con indicadores de fácil obtención no reemplaza a las evaluaciones de impacto. Los conocimientos generados en cada caso son distintos, no excluyentes sino más bien complementarios.

Por otra parte, si bien el costo de las evaluaciones es significativo (dada la necesidad de establecer líneas base y grupos de control), la pregunta relevante es: ¿Cuál es el valor del conocimiento que produce la evaluación de impacto para la institución? Primeramente, evita el daño y recursos malgastados por la implementación de programas que no logran los objetivos propuestos. Por lo mismo, permite destinar recursos a alcanzar una mayor cobertura en aquellos programas que sí logran sus objetivos y a rediseñar aquellos que lo requieren.

Aunque la institución evaluada es la principal beneficiada, existen también beneficios globales de los conocimientos generados por una evaluación de impacto: aprendizaje sobre instrumentos y/o metodologías más exitosas y relevancia del contexto en los resultados. Adicionalmente, numerosos programas han mostrado tener impacto más allá de los individuos y sus hogares, con efectos económicos, sociales, institucionales y políticos, a nivel local, regional y nacional (McGregor, 2000). Esto sugiere que el Estado debiera tener un rol, al menos parcial, en el financiamiento de estos estudios. Más aún en el caso de las microfinanzas, cuyo objetivo es mejorar las oportunidades de la población vulnerable.

Para una real utilidad práctica de las evaluaciones de impacto es importante cómo se manejen los tiempos. Obtener la totalidad de los resultados puede demorar un año o más, por lo que es recomendable

generar resultados intermedios que orienten a la institución en este período. También es importante incorporar al personal en el proceso de evaluación; además de generar aportes relevantes para la investigación, su participación asegura la cooperación en el proceso al ser sentido como propio. Por último, una vez finalizada la evaluación, es fundamental que se realice una adecuada difusión de los resultados, que debe hacerse en formatos simples y de fácil comprensión para los distintos agentes involucrados y la comunidad general.

Dado que el público objetivo de la mayor parte de las instituciones de microfinanzas son individuos en situación de pobreza, se vuelve aún más importante determinar si sus intervenciones están logrando los objetivos propuestos, esto es, generar incrementos sostenidos en el bienestar de población pobre. La limitación de recursos y lo ambicioso de los objetivos urge a un correcto uso de los recursos, que puede ser asegurado con una adecuada evaluación de impacto y un análisis de los costos de generar los mismos.

Chen (1997) plantea que los individuos pueden experimentar cambios por su participación en programas de microcrédito por cuatro vías: material, cognitiva, perceptual y relacional. A nivel material, los cambios se observarían en la capacidad de generar ingresos (oportunidades y aprovechamiento de las mismas), el nivel de ingresos, el acceso y control de recursos materiales y la satisfacción de necesidades básicas. En lo cognitivo, los cambios se apreciarían en habilidades, conocimientos y conciencia de su entorno. Los cambios en lo perceptual corresponderían a variaciones en los niveles de autoestima (percepción de valor personal), autoconfianza (percepción de habilidades y capacidades personales), visión de futuro y respeto por otros. Por último, a nivel relacional se verían cambios en el poder de negociación de los individuos y, por lo tanto, en quienes participan en las decisiones (tanto en el hogar como en la comunidad) y variaciones en los niveles de participación en la comunidad y, con ello, en la fortaleza de las organizaciones locales.

El propósito central de las evaluaciones de impacto de programas de microfinanzas debiera ser determinar si se están captando clientes del mercado objetivo y si se observan cambios positivos en su situación, como los planteados por Chen, por participar en los programas. Es necesario evaluar también qué efectos se deben a los

servicios que acompañan al crédito (por ejemplo, reuniones grupales y capacitaciones) y cuáles al crédito mismo. Interesa determinar claramente qué componentes específicos de los programas son los que están influyendo en el desempeño de la microempresa y el bienestar de los individuos y sus hogares. En la misma línea, se debiera considerar cuál es el impacto de permanecer en los programas un período adicional y responder preguntas sobre la permanencia óptima en los mismos y sobre los efectos en los beneficiarios de restricciones al crédito. También es de interés poder determinar en qué clientes se genera el mayor impacto (cuáles son sus características y qué explica la diferencia en las respuestas) y de qué manera el contexto es relevante (políticas sociales existentes, situación macroeconómica, variables culturales, etc.). Según Coleman (2002), impactos diferenciales entre clientes de un mismo programa pueden deberse a diferencias en el acceso a fondos alternativos o a diferencias no observables entre los individuos (capacidad de emprendimiento). Si existen alternativas al microemprendimiento o a la obtención de microcrédito, el impacto de los servicios de una institución específica puede no ser tan alto como lo esperado.

Los efectos esperados de las microfinanzas incluyen también transformaciones más amplias (Zohir y Matin, 2004), como reducción de pobreza e incrementos en la participación ciudadana. Por esto, en la medida de lo posible, es deseable incluir indicadores que permitan estimar la existencia y magnitud de dichos impactos. Por último, es recomendable aprovechar las evaluaciones de impacto para indagar en el nivel de satisfacción de los clientes y recoger sus recomendaciones; esto puede ayudar a mejorar aspectos del diseño e implementación de los programas, con el consiguiente efecto en impactos futuros.

A pesar de sus virtudes, las evaluaciones de impacto de las microfinanzas presentan algunas dificultades. Ya se mencionó anteriormente los problemas de sesgo de selección de los beneficiarios y de ubicación de los programas. Por otra parte, la fungibilidad de los recursos hace difícil determinar los impactos reales del crédito, ya que éste puede estar siendo usado para fines distintos a los comprometidos. Una alternativa frente a este problema es simplemente aceptar que el crédito puede ser destinado a cualquier uso, ya sea consumo del hogar o producción de la microempresa y considerar como unidad de análisis al

hogar. En este sentido, realizar estimaciones del impacto a nivel individual, de la empresa y del hogar es lo más adecuado.

Un paso importante consiste en traducir las variables conceptuales en variables medibles empíricamente. En términos generales, existe poco consenso en qué indicadores deben usarse para medir los impactos de los programas. La dificultad es aún mayor cuando se consideran variables cualitativas, como control sobre los recursos, conciencia del entorno y aquéllas en los ámbitos perceptual y relacional.

La mayor parte de los estudios de impacto realizados a programas de microfinanzas, miden el impacto sobre variables a nivel del individuo y del hogar. Entre las variable más comúnmente utilizadas están: consumo (total y de alimentos), ingresos (del hogar y de la micro-empresa), activos, ahorro, condición de la vivienda, participación en el mercado de trabajo y jornada laboral, acceso a recursos públicos, alfabetismo y educación, incidencia de enfermedades, sanidad, prácticas de planificación familiar, fertilidad, empoderamiento de la mujer, distribución al interior del hogar, violencia social o familiar, vulnerabilidad a shocks económicos, protección social e incidencia de pobreza e indigencia (Zohir y Matin, 2004). Chen y Mahmud (1995) hacen una revisión de indicadores que se han propuesto para medir los cambios experimentados por las mujeres al participar de programas de microcrédito.

Los primeros estudios realizados se centraron en la medición de impactos a nivel de la empresa y, en términos generales, encontraron efectos positivos. Se aprecian cambios positivos en producto, con aumentos promedios en ventas y, en algunos casos, diversificación de los bienes y servicios producidos. Alexander (2001), Dunn y Arbuckle (2001) para Perú, Barnes *et al.* (2001) para Uganda, Copestake *et al* (2001) para Zambia y McKernan (2002) para Bangladesh observaron aumentos significativos en los ingresos de las microempresas que participaban de programas de microcrédito. Una reciente investigación de Banerjee *et al* (2009) en India encontró que aquellos hogares que tenían un negocio previo al programa invertían los recursos en bienes durables y sus ingresos crecían en los hogares con intenciones de crear un negocio caía el consumo en no durables, para pagar los costos fijos de comenzar el emprendimiento; y entre aquéllos con débiles intenciones de ser empresarios aumentaba el gasto en no durables.

Medir impactos en empleo presenta algunas dificultades metodológicas, según plantea Balkenhol (2006). Primero, porque es un efecto indirecto que se deriva de las decisiones de inversión y asignación de recursos que realiza el microempresario. Existen además distintas formas de empleo que pueden considerarse. En el caso de las microfinanzas, los impactos se aprecian principalmente en autoempleo y empleo familiar no remunerado y menos en empleo asalariado. Por último, puede afectarse la calidad del empleo. Ésta empeora si miembros del hogar trabajan más horas no remuneradamente y aumenta si los mayores ingresos de la microempresa permiten reducir el empleo infantil y aumentar asistencia de los niños a la escuela.

La evidencia en distintos países sugiere que la participación en programas de microfinanzas tiene efectos positivos sobre el empleo. En Zimbabwe (Barnes *et al*, 2001) e India (Chen y Snodgrass, 2001) se aprecian incrementos en el número horas semanales trabajadas por los individuos. Para Perú, Dunn y Arbuckle (2001) observan que el empleo aumenta en total en nueve días por mes y 3,3 días en el caso del empleo remunerado no familiar. En relación a los efectos sobre los ingresos del hogar, existe también evidencia de que la disponibilidad de microcrédito contribuye a aumentarlos más de lo que hubiera ocurrido sin acceso a crédito. MKNelly y Dunford (1998) presentan resultados en Ghana y Dunn (2005) en Bosnia y Herzegovina. Según Chen y Snodgrass (2001), en India tanto la participación en programas de crédito como la participación en programas de ahorro, tienen efectos en los ingresos de los individuos, si bien el impacto del crédito es significativamente mayor. El estudio de Barnes *et al* (2001) en Zimbabwe sugiere que la permanencia de los efectos en ingresos depende de la continuidad en el programa: quienes permanecen en el mismo son los que reportan las mayores ganancias. La sostenibilidad de los impactos en el tiempo es fundamental para asegurar la reducción en la vulnerabilidad de los hogares, por lo que las evaluaciones de impacto deben incorporar mediciones tanto en el corto plazo como en el mediano o largo plazo.

Sin embargo, una mejora en el bienestar de los hogares supone más que incrementos en el nivel de ingreso absoluto. En este sentido, la acumulación de activos productivos es un indicador del aumento en la seguridad del hogar. En este ámbito, hay también resultados alentadores. Para Bangladesh Pitt y Khandker (1998) y Husain (1998), y para

Tailandia Coleman (2002) reportan incrementos en activos, riqueza y ahorros por la participación en programas de microcrédito, mientras que en Uganda, Barnes *et al* (2001) observan un aumento en el ahorro y el consumo de bienes durables, además de un incremento en la probabilidad de ser propietario. Hidalgo-Celarié *et al* (2005) señalan también que en México se observan incrementos del ahorro entre mujeres participantes.

Existen numerosos estudios que incorporan variables de consumo como indicadores de cambio en bienestar. En general sus resultados indican que el acceso al crédito incrementa el consumo, con diferencias significativas entre beneficiarios hombres y mujeres. El mayor efecto observado en relación a consumo, es la reducción en la variabilidad del mismo a lo largo del año, lo que se traduce en una disminución de la vulnerabilidad de los hogares. Morduch (1998), Pitt y Khandker (1998), Pitt (1999) y Khandker (2005) presentan resultados para Bangladesh.

Husain (1998) y Khandker (2005), entre otros, han reportado los impactos del microcrédito en la incidencia de pobreza de los clientes. Se observa primeramente que estos programas contribuyen a reducir pobreza, particularmente en el caso de los clientes mujeres. Varios autores han sugerido que el impacto en reducción de pobreza difiere según el nivel de riqueza de los individuos. Mientras que Husain (1998, para Bangladesh), Coleman (2002, para Tailandia) y Copestake (2005, para Perú) encuentran un mayor efecto en los clientes más ricos, Khandker (2005, para Bangladesh) encuentra que son los clientes más pobres los que se benefician más. Muy destacable es que los impactos de los programas de créditos parecen extenderse más allá de sus clientes, contribuyendo a la reducción de pobreza incluso entre individuos que no participan de los mismos (Khandker, 2005).

Algunos autores han incorporado en sus estudios indicadores que permiten identificar impactos más amplios de los programas de microfinanzas, en particular, efectos en salud y educación de los hogares, planificación familiar y empoderamiento de las mujeres.

Para Tailandia, Coleman (2002) observó aumentos significativos en los gastos en salud y educación en los hogares de clientes. Del mismo

modo, Smith (2002) encontró que en Ecuador y Honduras las intervenciones en salud incluidas en los programas de crédito mejoraban los cuidados de salud que recibían las familias que participaban en relación a las que no participaban.

Existe evidencia de reducción en desnutrición atribuible a la participación en programas de microfinanzas. En Bangladesh, Morduch (1998) y Chowdhury y Bhuiya (2001, en Littlefield *et al*, 2003) sugieren que la desnutrición de los miembros del hogar decrece al prolongar la participación en los programas de microcrédito. Pitt *et al* (2003), por otra parte, encuentran impactos por los préstamos entregados a mujeres, no a los hombres.

Mediciones antropométricas son habitualmente utilizadas como indicadores de salud de los niños. Utilizando este tipo de indicadores, Pitt *et al* (2003) encuentran que en Bangladesh la participación de mujeres en programas de microfinanzas se asocia a incrementos en la circunferencia del brazo medio y la altura por edad de sus hijos (mayores en el caso de las hijas); el crédito entregado a los hombres, en cambio, no parece tener impacto en estos indicadores. MKNelly y Dunford (1998) reportan resultados similares para Ghana.

Según los estudios, los clientes de los programas de microcrédito muestran también cambios positivos en prácticas de salud, como las relativas a la lactancia materna y la administración de terapia de rehidratación a los niños con diarrea y sus hijos presentan mayores niveles de inmunización (para Ghana y Bolivia, MKNelly y Dunford, 1998 y 1999, respectivamente). Adicionalmente, se ha reportado que la participación en estos programas aumenta el uso de anticonceptivos por todas las mujeres de la comunidad, no sólo las beneficiarias del programa (para Bangladesh, Steele *et al*, 1998, y Husain, 1998).

Por otra parte, la participación en programas de microfinanzas se asocia a incrementos en los gastos en educación (Barnes *et al* 2001, para Uganda) y en la probabilidad de matriculación y asistencia escolar de los hijos (Barnes *et al* 2001, para Zimbabwe; Chen y Snodgrass 2001, para India; Pitt y Khandker 1998, para Bangladesh).

Una de las ventajas que comúnmente se atribuye a los programas de microfinanzas respecto de otros programas para la superación de

pobreza es que contribuye al empoderamiento de los clientes, particularmente las mujeres. Al respecto, MckNelly y Dunford (1998 y 1999) observan que en Bolivia y Ghana mujeres clientes de programas de microcrédito incrementan sus niveles de confianza, mejoran su posición en la comunidad y participan más activamente en las actividades de la comunidad y los gobiernos locales. Steele *et al* (1998) reportan que se observan cambios en las mujeres que acceden a créditos en relación a sus actitudes frente a la educación y edad de matrimonio de los hijos. Por su parte, Hashemi *et al* (1996) sugieren que no sólo aumenta el empoderamiento de las mujeres que participan de los programas, sino que también el de aquéllas que no participan, pero viven en localidades donde existe un programa de microfinanzas.

Los programas de crédito a grupos producen beneficios adicionales a los que se derivan del crédito mismo. Las normas y la interacción que se generan promueven la confianza y cooperación, aumentan la cohesión y los incentivos para compartir información. Esto tiene impactos positivos en los ingresos por autoempleo de los clientes (para Bangladesh, McKernan, 2002) y contribuye también a aumentar el capital social de la comunidad (para Bangladesh, Larance 1998; Szabso, 1999). Jain (1996) señala que se observan efectos positivos en la cultura de repago. Por otra parte, el mayor involucramiento de las mujeres en la comunidad afecta las normas y roles de género y con ello el tipo de relaciones que se establecen y la forma en que se toman las decisiones (Zohir y Matin, 2004).

En Chile, aún es necesario que se realicen estudios rigurosos que permitan determinar el real impacto de los programas de microfinanzas a lo largo del país. Existen, sin embargo, algunas investigaciones que permiten una primera aproximación a los potenciales impactos de los mismos.

Montoya *et al* (2004), en la evaluación del Plan de Fomento Productivo de Un Techo para Chile, encontraron impactos positivos significativos de la participación en el programa sobre el ingreso per cápita de los hogares (aumento de 25% en promedio). Los autores señalan que el efecto del segundo crédito sería tan importante como el del primero, pero advierten sobre el alto nivel de dependencia en los mismos, ya que quienes abandonan el programa reducen sus ingresos. Esto contrasta con los resultados de la evaluación realizada por Aroca

(2002), que no encontró evidencia de impactos positivos, e incluso observó, en algunos casos, efectos negativos del crédito en el ingreso de los clientes.

Por otra parte, un estudio realizado por Adimark-Gfk sobre el impacto del crédito entregado por Fondo Esperanza a sus beneficiarios, mostró que los negocios de los clientes mejoraron (incremento de 28% en las ventas y 20% en las ganancias para beneficiarios con permanencia promedio de dos años) y también la satisfacción de sus necesidades básicas (aumento en aportes al ingreso familiar de un 40% a un 60%). El estudio indica también que se incrementó el empoderamiento de los beneficiarios (91% manifestó sentirse más seguro para tomar decisiones) y se fortalecieron las redes de apoyo social (75% consideraba que había aumentado el contacto con sus vecinos) (Fondo Esperanza, 2006).

Elissetche (2006), a través de entrevistas semi-estructuradas a mujeres que participan del Plan de Fomento Productivo de Un Techo para Chile, confirma la importancia de los programas de microcréditos en el fortalecimiento de la autoestima de las mujeres y el incremento de la confianza y solidaridad en la comunidad.

Estos primeros resultados positivos sobre los logros de las instituciones financieras en Chile, junto con la creciente expansión de esta industria, son un estímulo para que comiencen a realizarse evaluaciones más rigurosas de los impactos de los diferentes programas. En la medida que existen muchas expectativas sobre la contribución que el crédito a los más pobres puede tener en reducir su situación de vulnerabilidad, y cuantos más recursos se destinen a los programas de microcrédito, más urgentes se hacen estas evaluaciones.

Se destinan muchos recursos a diseñar programas, monitorear su implementación y medir productos. Es de suma importancia que se empiece a destinar recursos a medir si se alcanzan los objetivos propuestos.

Referencias

- **Alexander, G.**, 2001. An Empirical analysis of Microfinance: Who are the Clients? Working Paper, North East Universities Development Consortium (NEUDC).
- **Aroca, P.**, 2002. Microcrédito, evaluación de impacto. Casos: Brasil y Chile. Instituto de Economía Aplicada Regional (IDEAR), Antofagasta, Chile.
- **Balkenhol, B.**, 2006. The Impact of Microfinance on Employment: What do we know? Global Microcredit Summit.
- **Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. and Kinnan, C.**, 2009. The miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Working Paper, Poverty Lab, MIT.
- **Barnes, C., Gaile, G. and Kilombo, R.**, 2001. The impact of three microfinance programs in Uganda. Assessment of the Impact of Microenterprise Services Project. USAID. Washington, D.C.
- **Barnes, C., Keogh, E. and Nemarundwe, N.**, 2001. Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe. Assessment of the Impact of Microenterprise Services Project. USAID. Washington, D.C.
- **Chen, M.**, 1997. A Guide for Assessing the Impact of Microenterprise Services at the Individual Level. AIMS Brief No. 16. Assessment of the Impact of Microenterprise Services Project. USAID. Washington, D.C.
- **Chen, M. and Mahmud, S.**, 1995. Assessing change in women's lives: A conceptual framework. Working paper No2. BRAC-ICDDR,B Joint Research Project, Bangladesh.
- **Chen, M. and Snodgrass, D.**, 2001. Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank. USAID AIMS Paper, Washington, D.C.
- **Coleman, B.E.**, 1999. The Impact of Group Lending in Northeast Thailand. Journal of Development Economics, 60: 105-42.
- **Coleman, B.E.**, 2002. Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much? ERD Working Paper N° 9. Asian Development Bank, Filipinas.

- **Copestake, J., Bhalotra, S. and Johnson, S.**, 2001. Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian case study. *Journal of Development Studies*, 37(4): 81-100.
- **Copestake, J., Dawson, P., Fanning, J.P., McKay, A. and Wright-Rebolledo, K.**, 2005. Monitoring Diversity of Poverty Outreach and Impact of Microfinance: A Comparison of Methods Using Data from Peru. *Development Policy Review*, 23(6): 703-723.
- **Dunn, E.**, 2005. Impacts of microcredit on clients in Bosnia and Herzegovina. Foundation for Sustainable Development of the Federation of Bosnia and Herzegovina and Republika Srpska Development and Employment Foundation.
- **Dunn, E. and Arbuckle, J. G. Jr.**, 2001. The Impact of Microcredit: A Case Study from Peru. AIMS Report, USAID, Washington, D.C.
- **Elissetche, J.**, 2006. Empoderamiento en mujeres beneficiarias del Plan de Fomento productivo de Un Techo para Chile. Centro de Investigación Social, Un Techo para Chile e Infocap, N° 7.
- **Fondo Esperanza**, 2006. Principales Resultados del Primer Estudio de Percepción de Impacto Social del Programa de Bancos Comunales.
- **Hashemi, S. M., Schuler, S.R. and Riley, A.P.**, 1996. Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh. *World Development*, 24(4): 635-653.
- **Hidalgo-Celarié, N., Altamirano-Cárdenas, R., Zapata-Martelo, E. y Martínez-Corona, B.**, 2005. Impacto económico de las microfinanzas dirigidas a mujeres en el estado de Veracruz, México, *Agrociencia* 39: 351-359.
- **Husain, A.M.M (eds.)**, 1998. Poverty Alleviation and Empowerment. The second impact assessment study of BRAC's rural development programme. Research and Evaluation Division BRAC, Bangladesh.
- **Jain, P.**, 1996. Managing credit for the rural poor: Lessons from the Grameen Bank. *World Development*, 21(1): 79-89.
- **Khandker, S.**, 2005. Micro-finance and poverty: Evidence using panel data from Bangladesh. *The World Bank Economic Review*, 19(2): 263-286.

- **Larance, L.Y.**, 1998. Building Social Capital from the Center: A Village-Level Investigation of Bangladesh's Grameen Bank. Grameen Trust Working Paper.
- **Littlefield, E., Morduch, J. y Hashemi, S.**, 2003. ¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio? Enfoques N° 24, CGAP-BID, Washington, D.C.
- **McGregor, A.**, 2000. How can impact assessment take into account wider social and economic impacts? Working Paper N° 3. Ford Foundation Sponsored Development Finance Impact Assessment Planning Workshop.
- **McKernan, S.**, 2002. The impact of microcredit programs on self-employment profits: do noncredit program aspects matter? The Review of Economics and Statistics, 84(1): 93-115.
- **MkNelly, B. y Dunford, C.**, 1998. Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit Program with Education in Ghana. Freedom from Hunger Research Paper N° 4. Davis: Calif.: Freedom from Hunger.
- **MkNelly, B. y Dunford, C.**, 1999. Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia. Freedom from Hunger Research Paper N° 5. Davis, Calif.: Freedom from Hunger.
- **Montoya, A. M., Larenas, J. P. y Contreras, D.**, 2004. ¿Qué impacto posee el programa de microcréditos de un techo para Chile en el ingreso de los habitantes de campamentos? Centro de Investigación Social. Un Techo para Chile 3(5): 34-36.
- **Morduch, J.**, 1998. Does microfinance really help the poor? New evidence on flagship programs in Bangladesh. Harvard University, Cambridge, MA.
- **Morduch, J.**, 1999. The microfinance promise. Journal of Economic Literature, 37: 1569-1614.
- **Navajas, S. y Tejeritas, L.**, 2006. Microfinance in Latin America and the Caribbean: How Large is the Market. Sustainable Development Department Best Practices Series. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- **Pistelli, M.**, 2008. Social Performance Indicators. Microfinance Information Exchange- MIX.

- **Pitt, M.**, 1999. Reply to Jonathan Morduch's. Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh. Department of Economics.
- **Pitt, M. y Khandker, S.**, 1998. The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of participants matter? *Journal of Political Economy*, 106(5): 958-996.
- **Pitt, M.M, Khandker, S.R., Chowdhury, O.H. and Millimet, D.L.**, 2003. Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh, *International Economic Review*, 44(1): 87-118.
- **Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile**, 2008. Informe Estado de las Microfinanzas en Chile 2007. Santiago, Chile
- **Sen, A.**, 1999. *Commodities and Capabilities*. Oxford University Press.
- **Smith S.C.**, 2002. Village Banking and maternal and child health: evidence from Ecuador and Honduras. *World Development*, 30(4): 707-723.
- **Steele, F., Amin, S. and Naved, R. T.**, 1998. The impact of an integrated micro-credit program on women's empowerment and fertility behavior in rural Bangladesh. Policy Research Division Working Papers N° 115. Population Council, New York.
- **Stephens, B.**, 2008. MFI Benchmark Analysis: An Industry Still Expanding, Despite Challenges. *Microbanking Bulletin*, N° 16. Microfinance Information Exchange- MIX.
- **Szabo, S.**, 1999. Social intermediation study: Field research guide. Exploring the relationship between social capital and microfinance. Canadian International Development agency and the Aga Khan Foundation Canada.
- **Zohir, S and Matin, I.**, 2004. Wider Impacts of Microfinance Institutions. *Journal of International Development*, 16: 301-330.



CAPÍTULO III

Rol del Estado en el fomento de la industria de las **microfinanzas**

Instrumentos públicos para desarrollo de las microfinanzas

PABLO COLOMA

Ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile. Fue asesor del Ministerio de Economía en materias de emprendimiento, microempresa y microcrédito. El 2007 fue nombrado director ejecutivo del Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS.

1. Las microfinanzas en Chile

El desarrollo de las microfinanzas en Chile, al menos en lo que respecta a oferta de financiamiento a la microempresa, ha alcanzado niveles muy superiores a lo que normalmente se piensa. En efecto, cifras obtenidas a partir de una encuesta entre las principales instituciones financieras que ofrecen servicios financieros al sector de microempresas, preparada por la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile (o Red de Microfinanzas), señala que al 31 de diciembre de 2007 la cartera de créditos colocada en este sector alcanza a \$527.000 millones, equivalentes a US \$900 millones, correspondientes a 550 mil microempresas (tabla 1). Estas cifras reflejan un crecimiento de la cartera durante el año 2007 equivalente a un 20%.

Por otra parte, de acuerdo a la encuesta CASEN¹ 2006, existe en el país cerca de 1 millón 400 mil microempresas conformadas por traba-

¹ Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional aplicada periódicamente por el Ministerio de Planificación.

jadores por cuenta propia y empleadores de empresas de menos de 10 trabajadores². De allí podríamos concluir que cerca del 40% del sector de microempresas cuenta con acceso a financiamiento crediticio. Esta cifra es bastante elevada si se considera que, de acuerdo al informe “Microscopio”³ para el año 2007, sólo dos países de la región se encontraban con una cobertura sobre el 30%.⁴

Una de las particularidades del desarrollo alcanzado está en que el sector agrícola no ha quedado atrás. El mismo informe de la Red de Microfinanzas muestra que un 18% de los clientes en cartera corresponden al sector agrícola, cifras que son favorables considerando que la encuesta CASEN 2006 estima que el sector agrícola representa un 16,5% de las microempresas. Este resultado es relevante si se toma en cuenta que normalmente las microfinanzas han tenido un sesgo hacia lo “no-agrícola”, probablemente porque se trata de un sector difícil de atender.

TABLA 1 Cartera de créditos a microempresas al 31 de diciembre de cada año

	2007	2006	var.
Cartera colocaciones (M\$)	526.823.693	438.023.312	20,3%
Cliente en cartera	549.767	439.562	25,1%
Morosidad 31 - 180	4,15%	5,00%	
Castigo anual estimado	4,77%	3,80%	

Fuente: Informe de la Red de Microfinanzas, 2007.

El informe de la Red de Microfinanzas muestra que la cartera de microcréditos presenta un nivel de morosidad razonable y en todo caso compatible con los estándares necesarios para que la industria

2 Cabe señalar que ésta es sólo una aproximación del número de microempresas dado que en nuestro país, aún no existe un instrumento que permita dimensionar con mayor precisión el volumen de este sector de empresas, definidas como aquellas unidades productivas de bienes, servicios o de comercio cuyas ventas anuales alcanzan un máximo de 2.400 UF anuales (aprox. US\$85 mil). La encuesta CASEN identifica a los trabajadores por cuenta propia y a los empleadores de empresas de menos de 10 trabajadores, grupo que es una aproximación del universo de microempresas puesto que dicha encuesta no contiene las cifras de ventas.

3 Ranking sobre microfinanzas en América Latina preparado por el Economist Intelligence Unit por encargo del BID y la CAF.

4 Sin embargo, cabe también señalar que estas cifras son bastante discutibles dado que el mismo informe señala para Chile una cobertura mucho menor a la real (20%). En dicho informe sólo Nicaragua supera el 40% de cobertura.

del microcrédito pueda desarrollarse en forma sostenible. La tasa de morosidad superior a 30 días alcanza cifras levemente mayores a un 4% y la tasa de castigos neta anual está en torno a un 5%. Estas cifras hablan de una capacidad que se ha alcanzado en las últimas décadas en el país, que permite gestionar adecuadamente este tipo particular de operaciones crediticias (tabla 2).

TABLA 2 Distribución de la cartera de créditos a microempresas al 31 de diciembre de 2007

Rango tamaño cartera	Nº de instituciones	Cartera (M\$)	%
Grandes	5	510.375.458	96,82%
Medianas	3	14.049.671	2,73%
Pequeña	5	2.329.938	0,44%
Muy pequeña	3	68.626	0,01%
Total	16	526.823.693	100,00%

Fuente: Informe de la Red de Microfinanzas, 2007

Sin embargo, una realidad menos auspiciosa, si se piensa en las potencialidades de desarrollo del crédito a la microempresa, es la excesiva concentración que presentan las operaciones en muy pocos actores. El 97% de la cartera de créditos acumulada a diciembre de 2007 está concentrada en cuatro bancos y un servicio público⁵ (tabla 2). El resto de la cartera informada se distribuye entre 11 instituciones, entre ellas, cooperativas y ONGs.

Esta realidad, tiene de positivo que en Chile se hayan desarrollado exitosamente plataformas especializadas de financiamiento a la microempresa a través de bancos comerciales. Pero, a la vez, tiene de negativo que esto es reflejo de un insuficiente desarrollo de instituciones financieras especializadas en microfinanzas, capaces de llegar a sectores de microempresa insuficientemente atendidos. De hecho, una de las cifras que llaman la atención en el informe ya citado, es que el financiamiento anual promedio⁶ de las instituciones que con-

5 Bandedesarrollo microempresas, BancoEstado microempresas, Banco Santander-Banefe, INDAP y el recientemente incorporado Banco Nova BCI.

6 Es decir, la suma de los créditos entregados en el plazo de un año a un cliente microempresario.

centran gran parte de la cartera de créditos asciende a \$1.670.000 (aprox. US \$2.800), mientras que la misma cifra para el resto de las 11 instituciones es cuatro veces menor, es decir, \$420.000 (aprox. US \$720) (tabla 3). Lo anterior refleja una concentración de clientes de estas últimas que corresponde a microempresas de menor desarrollo que requieren montos de financiamiento menores.

TABLA 3 Crédito promedio anual a microempresas durante el año 2007

Rango tamaño cartera	Crédito promedio por cliente anual (\$)
Grandes	1.666.441
Demás instituciones	420.249

Fuente: Informe de la Red de Microfinanzas, 2007.

Al observar la realidad de las microfinanzas en Chile, o más específicamente del microcrédito, se concluye que uno de los desafíos existentes es la ampliación de la cobertura de la oferta de financiamiento hacia sectores que aún no están siendo adecuadamente atendidos, y entre ellos destacan aquéllos que viven en lugares de menor densidad de población y el de aquellas microempresas con un desarrollo menor, normalmente informales, vinculadas al mundo de las personas en situación de pobreza y con necesidades de financiamiento más bajas. Si bien las instituciones financieras bancarias no quedan fuera de este desafío, sí es éste un campo privilegiado para instituciones más especializadas en este segmento y es éste, el del desarrollo de este tipo de instituciones, un terreno donde aún falta por avanzar.

Una institucionalidad más adecuada para el surgimiento de estas nuevas instituciones financieras es tal vez una necesidad. De hecho, al revisar la visión que tiene la comunidad internacional respecto del clima para desarrollar las microfinanzas en Chile⁷, se observa que, en un ranking de países de Latinoamérica y el Caribe, las peores calificaciones para nuestro país se refieren al desarrollo institucional y a la inexistencia de un marco regulatorio apropiado para las microfinanzas.

⁷ Informe Intelligence Unit, 2008. Informe microscopio. Califica a Chile en primer lugar en el área "Clima para la inversión", en décimo quinto lugar en "Marco Regulatorio" y en undécimo lugar en Desarrollo Institucional.

No obstante lo anterior, cabe mencionar que en nuestro país en los últimos años se ha verificado el incipiente surgimiento de iniciativas orientadas a desarrollar metodologías y tecnologías para la gestión que buscan lograr nuevos grados de eficiencia para llegar a atender a sectores tradicionalmente más difíciles de atender: microempresas localizadas en sectores más alejados geográficamente, microempresas de menor desarrollo altamente informales y sectores con necesidades de financiamiento especial como el agrícola⁸. Sin perjuicio de ello, de todos modos es necesario considerar que aún estas experiencias se desarrollan en forma incipiente y muchas veces en un entorno institucional adverso o poco adecuado.

Otro elemento de la realidad que merece ser observado es que el desarrollo de las microfinanzas en Chile ha estado fuertemente concentrado en el crédito de corto plazo, instrumentalmente más apropiado para cubrir las necesidades de capital de trabajo, pero no las de inversión. Si se observa el informe de la Red de Microfinanzas, se verá que para el año 2007 la cartera de créditos a diciembre alcanzó un monto de \$527 mil millones (aprox. US \$900 millones), mientras que el total de colocaciones anuales totalizó \$411 mil millones (aprox. US \$700 millones). Es decir, la relación entre ambos valores asciende a 1,3 veces aproximadamente, situación que refleja una rotación elevada de la cartera de créditos, compatible con operaciones de corto plazo⁹.

TABLA 4 Relación entre colocaciones anuales y cartera de créditos 2007

Colocaciones anuales (M\$)	Cartera de créditos (M\$)	Cartera/Colocaciones
410.938.255	526.823.693	1,28

Fuente: Informe 2007 de la Red de Microfinanzas, 2007.

- 8 Entre éstos se puede mencionar el desarrollo de metodologías para la atención de la pequeña agricultura con líneas de financiamiento especiales y apropiadas a su realidad, desarrollado por las principales instituciones microfinancieras; el desarrollo de modelos de sucursal de bajo costo para la atención de regiones más apartadas geográficamente y con baja densidad poblacional; el desarrollo de metodologías de bancos comunales que está arrojando positivos resultados para la atención de microempresas de menor desarrollo vinculadas al mundo de los más pobres.
- 9 El concepto “cartera de colocaciones” corresponde al saldo de todas las deudas a una fecha determinada, en este caso, el 31 de diciembre de 2007. Por su lado, las “colocaciones anuales” corresponden a la suma de todos los financiamientos otorgados durante el año. Mientras más largo sea el plazo promedio de las colocaciones, se espera que sea mayor la relación entre cartera y colocaciones anuales puesto que al ser más largo el plazo, la devolución se hace más “lenta” y se alcanza a acumular más cartera.

Lo anterior también representa un desafío por cuanto se supone que un mayor desarrollo del sector de microempresas, que lo haga ser más innovador, emprendedor y mejorar su productividad, requiere de disponibilidad de financiamiento de más largo plazo, apropiado para el desarrollo de inversiones. La ampliación de instalaciones, la adquisición de una nueva tecnología, el desarrollo de un nuevo producto, el abordaje de un nuevo mercado, son todos procesos que están en la línea del desarrollo de inversiones de mayor envergadura que requieren de un financiamiento de largo plazo.

Cuando hablamos de microfinanzas, en estricto rigor nos referimos a un conjunto de servicios financieros para la microempresa, dentro de los que se incluye el crédito, el ahorro y otros servicios asociados a éstos, tales como seguros de distinta naturaleza. En la práctica, al referirnos a los avances en este relato, hemos mencionado sólo el crédito. La explicación es que ciertamente ésta ha sido la parte más desarrollada. Sin embargo, cabe preguntarse qué ocurre con el ahorro, lo que algunos han llamado “la mitad oculta de las microfinanzas”. Cuando se habla de ahorro en microfinanzas, normalmente se asocia a las capacidades de acumulación que presenta la población de menores ingresos, que persigue distintos objetivos que exceden el del fortalecimiento de una unidad productiva. Muchos expertos sostienen que las personas con menores ingresos, en la práctica desarrollan múltiples estrategias para ahorrar, muchas veces poco visibles. La acumulación de materias primas, la crianza de animales domésticos, hasta la acumulación de efectivo en algún lugar “secreto” o el uso de sistemas de ahorro rotativo en un grupo informal¹⁰, son algunos de ellos. El problema es que los mecanismos suelen ser poco eficientes (pérdida de valor por inflación, por ejemplo), inseguros (robos, deterioros) y poco líquidos (cuesta convertirlos en efectivo cuando se necesitan y su liquidación rápida genera una pérdida de valor). Por esto se hace necesario crear productos financieros de ahorro que aborden dichas dificultades.

En Chile ciertamente se han desarrollado instrumentos de ahorro de amplia cobertura (libretas de ahorro) y en algunos casos vinculados a objetivos especiales y con incentivos asociados (libretas de aho-

¹⁰ La llamadas “pollas” en nuestro país o “roscas” en otras latitudes consisten básicamente en un grupo que se compromete a aportar una cuota mensual que se acumula en un fondo que se sorteá mensualmente hasta que todos se lo han ganado.

ro para la vivienda). Sin embargo, parece ser éste un producto que no ha experimentado grandes cambios en los últimos años y sobre el cual cabe preguntarse qué innovaciones se podrían aplicar, especialmente pensando en el fomento del ahorro en el sector de familias más vulnerables del país. Probablemente podrían darse pasos significativos en hacer del ahorro una herramienta de protección frente a situaciones emergentes o de viabilización de proyectos de largo plazo entre los cuales se incluye el desarrollo de iniciativas emprendedoras.

2. Una breve historia del desarrollo de las microfinanzas

Hemos comentado lo alcanzado y algunos desafíos para la industria de las microfinanzas. Sin embargo, merece la pena revisar resumidamente algunos hitos que han ido conformando lo que hoy es esta industria. En ella, ciertamente, logramos identificar un rol importante y muy efectivo del Estado.

Probablemente, hacia comienzos de los años 80, pensar en un sistema de financiamiento para muy pequeñas iniciativas económicas vinculadas a esfuerzos de la población de menores ingresos, parecía una idea altruista pero poco realista. La excepción se daba en el mundo agrícola, que desde los años de reforma agraria, contaba con un instrumento público¹¹ que proveía de crédito a muy pequeños agricultores. En aquellos años, en los que se vivió una seria crisis económica, la realidad de una sociedad con elevados niveles de cesantía hizo visible el surgimiento de múltiples iniciativas económicas que buscaban en forma creativa y a veces desesperada, lograr una fuente de ingreso para el hogar. Se hacía, de este modo, visible el mundo aún muy poco conocido de la microempresa.

Muchas organizaciones no gubernamentales, preocupadas por la situación de los sectores más pobres agobiados por la cesantía, desarrollaron amplios esfuerzos por apoyar a la microempresa que se erigió como una solución al problema. Es a partir de allí, a mediados de los años 80, que se identificó como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de estas microempresas, la falta de acceso a financiamiento. La razón es clara: se trataba de unidades económicas aparente-

11 El Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP, dependiente del Ministerio de Agricultura.

mente muy riesgosas que requerían operaciones crediticias de monto muy bajo y, por tanto, poco rentable para la banca local. Este diagnóstico, unido al surgimiento previo de algunas experiencias externas en otorgamiento de créditos a pequeñísimas iniciativas productivas de sectores de muy bajos ingresos, principalmente en Asia¹², y al interés por este tema desde la cooperación internacional, lleva a imaginar los primeros proyectos de creación de fondos de financiamiento para la microempresa. Se trataba de experiencias que pueden ser consideradas fundacionales, que estuvieron fuertemente marcadas por un espíritu social y menos por principios básicos de buena administración de un programa de microcréditos sustentable¹³. Es en este ámbito, durante la segunda mitad de la década de los 80, surgen los primeros programas de microcrédito, de los cuales pocos han perdurado hasta la fecha. Hacia fines de esta década ocurrió el ingreso de la primera institución bancaria al mundo de las microfinanzas en Chile¹⁴.

El advenimiento de la democracia encuentra a un país decidido a enfrentar la tarea de mejorar las condiciones de vida de millones de chilenos y chilenas que se encontraban en condición de pobreza, muchos de los cuales vivían de una microempresa. Paralelamente, los fondos de la cooperación internacional, que fueron cuantiosos en el período anterior, comienzan a focalizarse en otras regiones del mundo mucho más necesitadas. Esto obliga a los programas de microcrédito existentes a desarrollar una visión más comercial o de lo contrario hacerse inviables por la falta de los enormes subsidios que mantenían la operación y el crecimiento de sus programas. Sin embargo, junto con ello, surge un nuevo protagonismo del estado democrático por abordar estos temas sociales. Es así que se crea el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), entidad fundada para contribuir a superar los elevados niveles de pobreza del país, que dentro de sus muchos esfuerzos desarrolló desde comienzo de los años 90 un importante programa de apoyo al desarrollo del microcrédito en Chile.

La acción del FOSIS en esos años se realizó a través de la provisión de fondos rotatorios para financiar programas de microcrédito y lue-

12 Por ejemplo el Grameen Bank de Bangladesh o el Bank Rakyat de Indonesia.

13 Por ejemplo, el cobro de una tasa de interés necesaria para “pagar” los costos del programa o el desarrollo de metodologías de cobranza que permitan mantener una cartera sana.

14 Banco del Desarrollo con su filial microempresas.

go, de subsidios a los costos de transacción, instrumento que adquirió una enorme relevancia en el desarrollo de la industria. Para tener una idea de la magnitud de este aporte, señalaremos que durante la década de los 90, el FOSIS entregó subsidios para incentivar la colocación de cerca de 200 mil operaciones crediticias a través de instituciones bancarias y no bancarias, que significaron un monto de financiamiento al sector de microempresas en torno a los US \$200 millones.

La década de los 90 estuvo marcada por un importante desarrollo del microcrédito en Chile. Es allí donde se desarrollan las principales políticas públicas de apoyo al sector y la entrada y/o consolidación de los actores más relevantes del mundo bancario y no bancario. Es en estos años en los que se aprendió a atender con servicios de financiamiento a un sector que requería metodologías de gestión y tecnologías de apoyo especializadas. En aquellos años se crea la plataforma de microcréditos desarrollada por BancoEstado.

Otro actor de gran relevancia fue el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que, a través de sus programas de cooperación, aportó importantes recursos al desarrollo de diversos programas de microcrédito. Este apoyo fue de vital importancia para el crecimiento de estos programas, su capitalización y consolidación.

En la presente década se ha logrado profundizar el desarrollo de la industria del microcrédito. Un paso importante fue el desarrollo del crédito agrícola impulsado desde INDAP¹⁵ a través de nuevos programas de fomento al financiamiento de la microempresa agrícola. También se produce el traspaso del programa de fomento al microcrédito desde FOSIS a Sercotec¹⁶, que luego desarrolla nuevos programas de incentivo en la línea del desarrollo de garantías y de otros productos financieros asociados tales como seguros asociados al emprendimiento. CORFO también comienza a desarrollar un nuevo programa de financiamiento a instituciones no bancarias que entrega fondos de crédito para su colocación en microempresas.

Al observar el desarrollo de esta historia, una de las cosas que destaca más favorablemente es la capacidad que tuvo nuestro país

15 Instituto de Desarrollo Agropecuario, dependiente del Ministerio de Agricultura.

16 Servicio de Cooperación Técnica, dependiente del Ministerio de Economía.

de generar una sólida práctica de trabajo entre actores públicos y privados. Probablemente una de las claves fue la gran coincidencia de objetivos entre los actores involucrados, marcados también por aires de entusiasmo traídos por la vuelta a la democracia. Desarrollar el financiamiento crediticio para las unidades económicas más pequeñas, vinculadas al mundo de la pobreza, constituye un desafío loable, honesto y compartido. En este ánimo, muchas de las políticas de fomento desarrolladas, o al menos las más relevantes, se hacen en el marco de un diálogo fecundo entre actores públicos y privados relevantes.

Hoy es posible verificar los importantes logros obtenidos por una industria de dos décadas de desarrollo, que a partir de una situación de casi inexistencia de servicios de financiamiento para la microempresa, ha alcanzado una cobertura en torno al 40% de un mercado potencial de gran envergadura. Pero a la vez, tal vez pueda decirse que esta industria está a las puertas de un nuevo ciclo de desarrollo. Su crecimiento ha estado marcado por una historia de éxito en el desarrollo de un modelo de cooperación público - privado en el que se han puesto al servicio de un misma causa diversas políticas públicas impulsadas desde el Estado, junto a las capacidades de un conjunto de actores privados que han logrado desarrollar competencias personales e institucionales adecuadas a este desafío.

Un signo de este nuevo ciclo es el incipiente surgimiento de nuevas metodologías y tecnologías para llegar con financiamiento a parte de ese 60% del mercado potencial no cubierto. Pero los desafíos, más allá de la ampliación de cobertura hacia nuevos clientes aún no atendidos, también se encuentran en la necesidad de ofrecer nuevos servicios financieros más apropiados a las necesidades que presenta el vasto y heterogéneo sector de microempresas. Entre ellos, como ya hemos mencionado, está el desarrollo del financiamiento de largo plazo para inversiones y el desarrollo de otros servicios microfinancieros entre los que destaca el ahorro. Para el Estado, representa la necesidad de innovar en nuevas políticas públicas que fomenten en esta dirección una nueva etapa del desarrollo de las microfinanzas. Para los privados, un nuevo impulso por innovar y desarrollar nuevos productos, metodologías y tecnologías necesarias. Para todos, un nuevo reencantamiento con este desafío que el país requiere.

3. El rol del Estado en el desarrollo de las microfinanzas

Ya hemos dicho que en el desarrollo de las microfinanzas en Chile, el Estado ha desempeñado un papel de gran relevancia. Su foco ha estado en superar obstáculos que impiden que los recursos financieros fluyan hacia un sector que produce mucho beneficio social por su capacidad para generar y sostener empleos y aportar riqueza al país.

Los obstáculos que se han identificado son de tres tipos: los elevados costos de transacción asociados al financiamiento de muy pequeñas unidades productivas, con altos grados de informalidad; la elevada percepción de riesgo que presentan estas unidades para las instituciones financieras por su precariedad o desconocimiento; la insuficiente capacidad para obtener fondos por parte de las instituciones financieras no bancarias.

Para superar estos obstáculos, a lo largo de los años el Estado ha desarrollado un conjunto de instrumentos que podríamos agrupar en cuatro grandes áreas: subsidios a las operaciones crediticias para financiar parte de los costos de transacción, fondos de garantía para cubrir la elevada percepción de riesgo, líneas de financiamiento públicas de segundo piso para instituciones financieras bancarias y no bancarias, y financiamiento de primer piso provisto por instituciones públicas.

Veremos a continuación cómo se han desarrollado los instrumentos en estas cuatro áreas.

3.1. Subsidio a los costos de transacción

Probablemente es éste el instrumento que ha logrado mayor cobertura e impacto en el desarrollo de las microfinanzas en Chile. Consiste en un bono que se licita en forma competitiva entre instituciones financieras cuyo propósito es financiar los elevados costos de transacción que tiene una operación crediticia a un microempresario que ingresa como cliente. La licitación del bono se realiza recibiendo ofertas de las instituciones financieras participantes en la que básicamente indican el monto del bono y el número de operaciones crediticias que se comprometen a cursar en un período de tiempo. La licitación se adjudica en primer lugar a la institución que demanda un menor valor para el bono, luego al segundo menor valor y así sucesivamente hasta agotar

los fondos disponibles¹⁷. La operación posterior consiste en rendir los créditos a medida que se van colocando y cobrar periódicamente los bonos adjudicados según el número de operaciones efectivamente colocadas.

Este instrumento nació en el FOSIS a mediados de los años 90 y su propósito fue desarrollar la oferta de crédito al sector de microempresas de modo tal que una vez generada una plataforma de financiamiento y el conocimiento de estos “nuevos clientes”, ya no fuese necesario seguir subsidiando a los mismos clientes. De hecho, el instrumento fue modificándose gradualmente limitando en un principio el número de bonos que se podían aplicar a un cliente y luego estableciendo bonos decrecientes para segundas y terceras operaciones con un mismo sujeto, de modo tal que para un cliente nuevo se accedía al 100% del bono licitado por la institución, pero para aquel cliente al que ya se había aplicado el beneficio anteriormente, se aplicaba un bono por un porcentaje menor de su valor. En otras palabras, un cliente con más de tres operaciones subsidiadas, ya podía ser considerado un cliente conocido y, por tanto, no se requería subsidiar el costo de transacción de su operación.

El instrumento fue traspasado desde el FOSIS a Sercotec en el año 2003. Paralelamente, en INDAP se comenzó a desarrollar el mismo instrumento con el propósito de incentivar el crédito a la pequeña agricultura, en circunstancias que este servicio público era el único proveedor de créditos a este sector. Lo anterior fue parte de una agresiva política de desarrollo de nuevas plataformas de créditos a la microempresa agrícola, en ese entonces percibida como de altísimo riesgo crediticio. La estrategia fue exitosa, pues en el plazo de cinco años se llegó a duplicar la oferta de créditos al sector y se logró que en conjunto, las instituciones financieras que opera con este instrumento superaran la oferta de créditos de INDAP.

17 Por ejemplo, se licitan \$100 millones en bonos, la institución 1 solicita un bono por operación de \$39.000 y se compromete a colocar 1.000 operaciones, la institución 2, un bono por \$40.000 y 1.250 operaciones y la institución 3 por \$44.000 y 2.000 operaciones. Primero se adjudica a la institución 1 los 1.000 bonos a \$39.000 c/u (\$39 millones), luego a la institución 2 los 1.250 bonos a \$40.000 (\$50 millones) y como quedan sólo \$11 millones disponibles del presupuesto de \$100 millones, a la institución 3 sólo se le adjudican 250 bonos a \$44.000 (\$11 millones).

En suma, se estima que este instrumento ha logrado que se cursen entre 350 mil y 400 mil operaciones acumuladas a la fecha.

El desafío hoy es lograr incentivar más focalizadamente la llegada del crédito a quienes no han accedido. Si en los años anteriores el foco estuvo puesto en el desarrollo amplio de plataformas de financiamiento para la microempresa, hoy se trata de ampliar la cobertura hacia quienes aún no han logrado acceder, aquel 60% aún no cubierto que se encuentra fundamentalmente en las regiones más apartadas y entre las microempresas de menor desarrollo que presentan elevados niveles de informalidad y ventas en los rangos más bajos del sector de microempresas. Por tanto, todavía existe un espacio amplio y desafiante para el Estado en esta materia, que requiere adaptar el instrumento para hacerlo más adecuado a esta nueva tarea.

3.2. Fondos de garantía

Los fondos de garantía son instrumentos que buscan cubrir parte del riesgo de operaciones crediticias, ya sea porque existe insuficiencia de garantías por parte del prestatario o porque simplemente la percepción de riesgo es mayor a lo normal y, por tanto, una garantía más líquida del Estado permite superar el obstáculo.

El más exitoso fondo de garantía que funciona en nuestro país es el FOGAPE, que opera garantizando un porcentaje de la operación cursada por algún banco o cooperativa adscrita al sistema. Realiza alrededor de 24 mil operaciones anuales con un promedio en torno a \$12 millones por operación (aprox. US \$21.000). Aun cuando este fondo cubre operaciones cursadas a microempresas, su foco está puesto más en pequeñas empresas y, en todo caso, en microempresas formales de tramos superiores de ventas, es decir, sobre un bajo porcentaje de su universo. Recientemente, el fondo se amplió a medianas empresas.

El Fondo de Administración Delegada (FAD) creado por INDAP hace algunos años, se focaliza en garantizar créditos a microempresarios agrícolas. A diferencia del FOGAPE, este fondo opera cubriendo el riesgo marginal o riesgo no esperado para una cartera de créditos. Es decir, no cubre operaciones individuales, sino el riesgo agregado de la cartera garantizada cuando éste supera una tasa estimada como normal. El fondo respalda aproximadamente 6 mil operaciones anua-

les con un promedio estimado de \$1 millón por operación (aprox. US \$1.700). Cabe señalar que este fondo también opera como un fondo de financiamiento por cuanto los recursos del mismo se transfieren a las instituciones financieras adscritas en forma de un depósito a plazo. Lo anterior es positivo por cuanto el fondo resuelve el problema de escasez de fondos para colocar, especialmente en instituciones no bancarias. Sin embargo, tiene la limitación de no permitir un leverage o apalancamiento que lo haría ser más eficiente. Esto es, que por cada peso del fondo se pueda garantizar, por ejemplo, 10 pesos de cartera. Esto constituye una limitación importante para su cobertura.

Existe otro fondo de garantía de CORFO¹⁸ como el Fogain, que tiene la particularidad de promover el financiamiento de largo plazo, sin embargo, su focalización está puesta en empresas pequeñas y medianas.

El desarrollo de fondos de garantía para la microempresa, particularmente para incentivar el crédito de largo plazo para inversiones, es una tarea aún por desarrollar. Se estima que cuando se trata de operaciones de largo plazo, la percepción del riesgo aumenta considerablemente, afectando también esto las tasas de interés. Por lo tanto, la creación de fondos de garantía es una necesidad para este sector.

3.3. Fondos de financiamiento

Los fondos de financiamiento buscan proveer recursos frescos, normalmente a tasas convenientes, a instituciones financieras que desarrollan programas de microcrédito.

En el sector de instituciones financieras no bancarias, cooperativas de ahorro y crédito u ONGs, cobran especial relevancia dada la restricción que éstas tienen, especialmente las segundas, para proveerse de estos recursos. Con este propósito se ha desarrollado el fondo de financiamiento para instituciones no bancarias desde CORFO, que las provee de recursos de segundo piso para el desarrollo de sus programas de crédito.

Adicionalmente el Fondo de Administración Delegada ya comentado, opera en el mismo sentido, proveyendo tanto a bancos como cooperativas de ahorro y crédito de recursos frescos.

18 Corporación de Fomento de la producción, dependiente del Ministerio de Economía.

En algunas ocasiones, a través de CORFO se han licitado fondos de segundo piso para la colocación de créditos a microempresas entre instituciones bancarias. El objeto en este caso, más que proveer de fondos frescos a la institución, ha estado en intentar reducir la tasa de interés al beneficiario final, dado que el spread que puede aplicar la institución financiera queda comprometido como parte de la oferta que hace el banco en la licitación.

Aparentemente, el desarrollo de estos fondos de financiamiento por parte del Estado se justifica más en el caso de instituciones con dificultades para obtenerlos, es decir, las no bancarias. No obstante, en este caso surge una dificultad que cabe mencionar y es que tratándose de un pasivo que adquieren las instituciones financieras (y, por tanto, un riesgo de no pago para el Estado), cobra especial relevancia la capacidad para tener buena información acerca del riesgo que representa la institución financiera. Al respecto, si bien se ha intentado desarrollar algunos de esos modelos (clasificación de riesgo objetiva, scoring), no existen modelos suficientemente consolidados y que puedan ser ampliamente utilizados por distintas instituciones públicas capaces de proveer estos fondos. También, en este sentido, constituye un obstáculo la falta de una institucionalidad más apropiada, especialmente en el caso de las ONGs, que permita establecer una regulación más formal de su gestión.

3.4. Financiamiento público de primer piso

Existen en Chile dos grandes programas que proveen financiamiento directo a microempresas desde instituciones públicas.

El primero de ellos es el programa del BancoEstado, que a través de su filial microempresa, ha desarrollado, desde mediados de los años 90 una labor protagónica en el otorgamiento de créditos y de otros servicios financieros a la microempresa. Este programa destaca por su calidad y gran alcance, siendo un aporte de destacada relevancia al desarrollo de la industria.

El segundo es el programa de créditos agrícolas que desarrolla INDAP desde la década de los 60. Éste, pese a haber enfrentado todas las dificultades propias de un servicio público que otorga créditos directos, ha sido un gran aporte al financiamiento de un sector que

tradicionalmente no contaba con instrumentos de financiamiento alternativos. A partir de la década reciente, INDAP, como ya se mencionó, ha desarrollado un exitoso programa de articulación financiera cuyo propósito ha sido introducir a otros actores en el financiamiento del sector, entendiendo la necesidad de ampliar la oferta de crédito, de tener un mercado más desarrollado en esta materia y entendiendo que su labor en el financiamiento responde a una necesidad subsidiaria, dadas las necesidades de financiamiento no cubiertas de un gran número de microempresas agrícolas.

En resumen, podemos ver que la acción del Estado ha sido de una envergadura considerable y ciertamente decisiva para el desarrollo del microcrédito en Chile. Ello no quita, como lo hemos dicho, que existe mucho por avanzar, especialmente situados frente al desafío de generar nuevas condiciones para enfrentar un nuevo ciclo de desarrollo de las microfinanzas.

4. Conclusiones y desafíos

El desarrollo de las microfinanzas en Chile ocurre las últimas dos décadas a través de una historia exitosa de alianza público - privada. Esta alianza, cuya expresión relativamente reciente es la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile, ha logrado una unidad de objetivos donde los roles públicos y privados se han complementado de buen modo.

A dos décadas de los primeros programas de microcrédito que partieron incursionando en metodologías apropiadas para proveer de financiamiento crediticio al sector de microempresas en Chile, se ha logrado alcanzar una cobertura del universo potencial estimada en un 40%. Ello ha ocurrido con un desarrollo adecuado de metodologías y tecnologías que permiten atender en forma especializada a este sector. No obstante, es preciso señalar que también ha ocurrido con una gran concentración de la actividad en unas pocas instituciones, fundamentalmente bancarias.

El desarrollo alcanzado nos pone en un nuevo escenario donde vale la pena plantearse desafíos que podrían constituir el inicio de un nuevo ciclo en el desarrollo de las microfinanzas. Algunos de estos desafíos se presentan a continuación.

1. Ampliar la cobertura de acceso al crédito a microempresas de menor desarrollo no atendidas y a aquellos sectores geográficamente más apartados

Existe estimativamente un 60% del universo de microempresas aún no atendido. Entre éstas, un gran sub-sector lo constituyen microempresas de menor desarrollo, con altos grados de informalidad y vinculadas al mundo de los más pobres. La dificultad de abordar este sector podríamos entenderla análoga a la que se enfrentó cuando se comenzó a desarrollar el microcrédito: se trata de unidades económicas muy pequeñas, que demandan financiamientos muy reducidos por su bajo nivel de actividad, con alta percepción de riesgo por la falta de información acerca de su solvencia y por su precariedad.

Adicionalmente, dentro del universo no atendido, se estima que existe un número importante de unidades productivas que no han tenido acceso por su ubicación geográfica. En efecto, el desarrollo del crédito se ha concentrado, como es esperable, en los grandes centros urbanos. Se ha producido, como mencionamos, un importante desarrollo en el microcrédito agrícola, pero aún existen muchos territorios rurales que no cuentan con oferta disponible de financiamiento.

Se estima que para ambos desafíos es pertinente una acción del Estado a través de un subsidio a los costos de transacción focalizado específicamente en estos dos sectores con baja atención. Éste puede ser un buen incentivo para rentabilizar las atenciones a las microempresas de menor desarrollo en vistas a generar nuevas competencias y un mayor conocimiento de este sector, que permita a las instituciones financieras operar de modo más sostenible en el futuro. Se trata de generar un incentivo que permita ampliar las fronteras de las microfinanzas hacia sectores de mayor precariedad económica.

Adicionalmente, este subsidio, bien focalizado, puede ser un buen incentivo para desarrollar nuevas plataformas de atención en localidades que hoy día cuentan con poca oferta de financiamiento. La rentabilidad circunstancial que provoca el subsidio, puede generar capacidad económica para desarrollar nuevas metodologías y tecnologías eficientes para operar en localidades de más baja densidad poblacional.

Puede ser interesante, a este respecto, plantearse una meta. Por ejemplo, ampliar en un 20% la cobertura del universo de microempres-

sas en un plazo de cinco años. Esto significaría ampliar la atención a unas 400 mil nuevas microempresas.

2. Ampliar la oferta de financiamiento de largo plazo

La necesidad de mejorar la competitividad del sector de microempresas requiere generar oportunidad para la innovación a través de la inversión en tecnología, desarrollo de nuevos mercados y productos, ampliación de los tamaños de planta actuales, etc. Un instrumento necesario para facilitararlo es el crédito de largo plazo.

Como vimos, la oferta de financiamiento actual tiene una gran concentración en el corto plazo. Normalmente estos plazos están en torno a los seis a 18 meses y rara vez superan los 24 meses. Probablemente la explicación está en que el financiamiento de largo plazo lleva asociado un riesgo mayor, dado que exige una permanencia prolongada a la iniciativa financiada y a que ésta está asociada a algún proceso de innovación (la ampliación de las instalaciones o la introducción de una nueva maquinaria, por ejemplo) que representa riesgos por sí mismo. Adicionalmente, existe otra dificultad que se refiere a las tasas de interés, pues siendo éstas relativamente elevadas en microfinanzas, lo que es tolerable en un financiamiento de corto plazo, se hacen más difíciles de soportar cuando se trata de operaciones de largo plazo.

El fomento del crédito de largo plazo para inversión en microempresas, podría hacerse a través de la creación o perfeccionamiento de fondos de garantía que reduzcan la percepción de riesgo. Un mecanismo interesante a explorar es que estos fondos se diseñen sobre mecanismos que cubran el riesgo marginal no esperado, es decir, la tasa de riesgo que exceda lo que se estima normal para una cartera de créditos de largo plazo.

Para enfrentar el problema de las tasas de interés elevadas, podría plantearse la licitación de fondos de bajo costos entre las instituciones financieras interesadas, que contemplen una limitación en la tasas a cobrar al beneficiario final del crédito.

Una meta podría ser generar, en el plazo de cinco años, una cartera de créditos de largo plazo para inversiones en torno a los US \$150 millones, lo que representa cerca de un 17% de la cartera actual alcanzada en operaciones de microcrédito de corto plazo.

3. Incentivar el ahorro

El ahorro es un buen mecanismo para enfrentar contingencias, especialmente en población más vulnerable y para viabilizar proyectos futuros de cierta envergadura. En el contexto del desarrollo de las microfinanzas en diferentes lugares del mundo, especialmente en Asia, el desarrollo de mecanismos de ahorro para población de más bajos ingresos, ha sido exitoso. Se sostiene que las personas de más bajos ingresos siempre buscan formas de ahorrar, muchas veces poco eficientes, y que, por tanto, aquí hay un espacio para la oferta de productos de ahorro eficientes en cuanto a su seguridad, liquidez y rentabilidad.

En Chile éste podría ser un desafío a abordar desde la perspectiva de la ampliación de los servicios microfinancieros, especialmente orientados hacia la población con mayor vulnerabilidad. Por parte del Estado, tratándose de esta población, se podría pensar en mecanismos de incentivo al ahorro como los que ya se están aplicando con relativo éxito en otros lugares del mundo. Se trata de que el Estado, a través de un subsidio, realice un aporte a las cuentas de ahorro, condicionado al monto que cada ahorrista logre acumular en un período de tiempo definido.

Los objetivos del ahorro pueden asociarse a la actividad microempresarial, pero no necesariamente en forma directa. También se podría pensar en objetivos tales como la cobertura frente a situaciones imprevistas, mejoramiento de la vivienda, educación o algún otro proyecto de largo plazo.

Lo anterior, aparte del desarrollo de un instrumento de subsidio por parte del Estado, requiere de la habilitación de servicios de microahorro especiales, capaces de operar en el marco de un programa de incentivo al ahorro¹⁹.

Aparte de los desafíos de diseño e implementación, esta propuesta enfrenta el obstáculo que en el caso de las ONGs que administran programas de microfinanzas, no existe la autorización para captar ahorros, lo que puede ser una limitación dado que muchas de ellas

¹⁹ Esto significa que los instrumentos de ahorro deben tener la capacidad para administrar los subsidios asociados, generando información adecuada, estableciendo el monto al que deben ascender estos subsidios en virtud de los aportes recibidos o las restricciones al retiro que se determinen, entre otros.

cuentan con interesantes programas que llegan a la población más vulnerable a los que se les podría añadir los servicios de ahorro. Es un tema que valdría la pena explorar para buscar alternativas de solución.

4. Fortalecer la acción en red entre instituciones públicas y privadas

Ya se ha señalado lo importante que ha sido para el desarrollo de las microfinanzas, la acción en red entre actores públicos y privados. Ello es algo que debe seguir potenciándose para enfrentar los desafíos futuros.

La posibilidad de actuar en red va más allá del fomento de las microfinanzas. También se puede ampliar a otras acciones de fomento de la microempresa. Hoy en día existe un conjunto de programas públicos de apoyo a la microempresa, que buscan fortalecer competencias empresariales y financiar nuevas acciones de emprendimiento. En general, éstos están destinados a generar o fortalecer el emprendimiento a través de una capacitación para el desarrollo de competencias para emprender, una asistencia técnica para apoyar la implementación de algún plan de negocio y un pequeño capital semilla no reembolsable para financiar la inversión requerida. Estos programas tienen una buena oportunidad de articularse mejor con el desarrollo de la oferta de financiamiento crediticio. Se trata que la inversión pública desarrollada en los emprendimientos apoyados, pueda complementarse o apalancarse con la oferta de financiamiento disponible, generando con ello mayor viabilidad de éxito en estos emprendimientos. Dicho de otro modo, en la medida que un emprendimiento apoyado con un pequeño capital semilla, una capacitación y una asistencia técnica para el desarrollo de su negocio, pueda complementarse con financiamiento crediticio, tendrá mejor probabilidad de desarrollarse y crecer con éxito.

Esto significa hacer un nuevo esfuerzo de articulación que permita atender de forma complementaria a estos clientes. Lo anterior requiere, entre otros, compartir más información que permita una derivación eficiente de clientes. Pero también, de explorar la posibilidad de implementar programas que consideren una acción complementaria bien diseñada. Esto es, por ejemplo, que una atención incluya entre sus prestaciones, un apoyo público subsidiado para fomentar el em-

prendimiento y, a la vez, un financiamiento complementario reembolsable de largo plazo para aumentar la disponibilidad de recursos a invertir.

Las posibilidades de actuar en conjunto, en forma más articulada y complementaria son amplias y muy necesarias. Para ello hay que seguir profundizando lazos y fortalecer una tradición de trabajo conjunto público - privada que ha probado ser posible y muy efectiva. Esto es bueno para el país y aun más para los microempresarios de Chile.

5. Referencias

- **Economist Intelligence Unit**, 2008. Informe Microscopio.
- **Mideplan**, 2006. Encuesta Casen.
- **Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile**, 2007. Informe del estado de las microfinanzas en Chile.
www.redmicrofinanzas.cl

Rol del Estado en el fomento de las microfinanzas: El caso colombiano

MARIANA PAREDES | LIZBETH FAJURY

Mariana Paredes es economista de la Universidad de los Andes y cuenta con un amplio conocimiento en el análisis de la problemática del sector financiero colombiano, debido a su vinculación con el Banco de la República, Asociación Bancaria, Superintendencia Bancaria y como asesora del viceministro técnico de Hacienda. Desde hace más de diez años realiza consultorías y estudios para compañías públicas y privadas, tanto colombianas como extranjeras, relacionadas con el análisis de desempeño de instituciones y sistemas financieros, con el marco regulatorio y con la promoción de mecanismos de financiación dirigidos a personas de bajos ingresos en el área de las microfinanzas, servicios financieros rurales, banca de segundo piso y financiación de vivienda. Actualmente, está vinculada con el proceso de implementación de la política de promoción de acceso a servicios financieros, Banca de las Oportunidades, a través de la asistencia técnica del Programa Midas de USAID.

Lizbeth Fajury es economista de la Pontificia Universidad Javeriana y cuenta con amplia experiencia profesional en el sector financiero con mayor énfasis en el sector de las microfinanzas. Su especialización profesional deriva de la vinculación a compañías en el sector financiero en Colombia, Banco de la República, Banco AV Villas, firmas de consultoría y banca de inversión. Desde el año 2000 en San José de Costa Rica y posteriormente en Colombia ha trabajado con mayor orientación hacia el sector microfinanciero en América Latina y el Caribe. Desde el 2004 viene desempeñándose como consultora independiente, participando en grupos de estudio junto con expertos de Marulanda Consultores en temas de acceso a servicios financieros a la población de menores ingresos, microfinanzas, emprendimiento, pequeña empresa y financiamiento de vivienda. Actualmente, está vinculada con el proceso de implementación de la política de promoción de acceso a servicios financieros, Banca de las Oportunidades a través de la asistencia técnica del Programa Midas de USAID.

1. Introducción

Este documento busca ilustrar el papel de las políticas estatales en el fomento al desarrollo de productos financieros incluyentes, a través de la descripción de lo que ha sido la experiencia colombiana. Esta

experiencia parte de la necesidad de profundizar el acceso a servicios financieros de la población en general, y de la población de bajos ingresos como herramienta de lucha contra la pobreza.

Al principio de la década de los 90, en Colombia se consideró que el proceso de liberación financiera iniciado con la reforma financiera de 1993 era suficiente para lograr una mayor profundización financiera a través del aumento en la competencia en los distintos mercados. Fue así como se inició la eliminación de la segmentación del mercado que implicaba una estructura especializada en donde los distintos grupos de entidades estaban especializados por las normas en ciertos mercados, y sólo podían dar crédito a determinados plazos, con controles incluso de las tasas activas y pasivas.

Sin embargo, la liberalización del sistema financiero no fue suficiente para lograr una mayor profundización financiera, pues los efectos de las reformas legales se vieron retrasados por el inicio de la crisis financiera de la segunda mitad de la década de los noventa. Adicionalmente, como se verá más adelante, seguían existiendo restricciones tanto en la oferta como en la demanda, no resueltas por la reforma financiera, y seguía sin abordarse el problema desde la óptica de las fallas estructurales de los mercados financieros. Se consideró que los mercados operarían por sí solos con el levantamiento de algunas reglas, pero fue evidente que éstos seguían siendo imperfectos y que las fallas de mercado seguían presentes.

Ante esta situación, y frente a la realidad contundente de que algunas de las medidas adoptadas para financiar la superación de la crisis financiera retrasaron aún más el proceso de profundización financiera, fue necesario entrar a revisar en detalle el origen y la explicación de la falta de acceso a servicios financieros por parte de los grupos más vulnerables de la población. Simultáneamente, era cada vez más clara la necesidad de abordar estrategias creativas para tener un impacto en términos de reducción de la pobreza y se identificó la dimensión de la bancarización como uno de los aspectos necesarios para la lucha contra la pobreza.

En este contexto se dio el desarrollo de la política de acceso a servicios financieros Banca de las Oportunidades, cuyas principales características y origen se describen en este documento. En la segunda

parte, se da un marco general acerca de la relación entre el acceso a los servicios financieros y los instrumentos de erradicación de la pobreza, explicando cuál es el papel de los servicios financieros dentro de las herramientas de compensación de choques que afectan negativamente la situación económica de las familias pobres.

En la tercera parte, se hace un recuento que ilustra la situación de acceso a servicios financieros en Colombia antes del desarrollo de la política, con el fin de ilustrar con claridad las razones por las cuales se requiere una política integral que se ocupe de todas las restricciones, a todos los niveles y que sea implementada por una sola cabeza. En la cuarta parte se hace una descripción general de la política Banca de las Oportunidades como estrategia integral de promoción de servicios financieros y se detalla el marco legal e institucional con el fin de destacar uno de los aspectos más importantes de la implementación y consolidación de la política. De igual forma, se presentan algunos de los logros y resultados alcanzados en los dos años que lleva operando la política. En la quinta parte se recogen brevemente las principales lecciones aprendidas en torno al rol del Estado en la promoción de acceso a servicios financieros.

2. ¿Cuál es el papel del acceso a servicios financieros en la erradicación de la pobreza?

El acceso y utilización de una gama amplia de servicios financieros permite a las personas disponer de instrumentos adecuados para guardar excedentes, apalancar sus operaciones y cubrirse contra el riesgo de la ocurrencia de eventos cuya solución puede superar la capacidad de ahorro pasado y la misma capacidad de endeudamiento de la persona.

Debido a la imperfección de los mercados financieros, la población de bajos ingresos suele no tener acceso a servicios financieros formales, lo cual la ubica en una situación de desventaja para afrontar los choques externos que afectan negativamente su situación económica. Desde el punto de vista macro, el acceso a los servicios financieros de la población no bancarizada es indispensable para lograr una mayor profundización financiera, que de acuerdo con la literatura, tiene impacto directo sobre la tasa de crecimiento de los países, por la expansión de la capacidad de consumo y por el incremento en el potencial de inver-

sión. Adicionalmente, el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos es complemento importante de las estrategias para la erradicación de la pobreza pues facilita la generación de una dinámica positiva alejando a las personas de la “línea de pobreza”.

Las microfinanzas son un elemento en la lucha contra la erradicación de la pobreza, pero no es el único. El acceso a servicios financieros permite estabilizar el consumo de las familias y en esa medida hace parte de las demás estrategias.

2.1. Vulnerabilidad y pobreza

La población está expuesta a distintos tipos de riesgos que afectan negativamente su situación económica, especialmente si no cuenta con instrumentos de reacción o prevención que eviten que quede en una situación de mayor pobreza. Los riesgos típicos y que tienen un impacto mayor sobre la población de bajos ingresos son de tipo idiosincrático y covariado. Los riesgos idiosincráticos son aquellos que afectan de manera diferencial a las familias de una comunidad, como el desempleo del jefe del hogar, la muerte o la incapacidad temporal o permanente. Los riesgos covariados afectan en general a todas las familias por igual, como es el caso de una crisis macroeconómica o desastres naturales como las inundaciones, derrumbes, terremotos, erupciones volcánicas, entre otros.

La población bancarizada tiene acceso a una gama de servicios financieros integrales que le permiten afrontar más adecuadamente el impacto de estos riesgos, además de tener un volumen de ingresos mucho mayor. En el caso de la población de bajos ingresos no bancarizada, el acceso a servicios financieros permitiría disponer de instrumentos para estabilizar el consumo ante los diversos tipos de choques a que están expuestos. De hecho, el aseguramiento del consumo con estrategias apropiadas no sólo evita la profundización de la pobreza, sino que además contribuye a reducirla y evita que la población vulnerable caiga en más pobreza. Por otra parte, el aseguramiento a través del acceso a servicios financieros termina siendo menos costoso y riesgoso al tiempo que evita la desacumulación de activos.

- **Estrategias de suavización del consumo**

Cuando la población de bajos ingresos no dispone de las herramien-

tas adecuadas para enfrentar los choques que deterioran su nivel de ingresos, se ve obligada a adoptar estrategias de prevención y reacción que terminan dejándola en condiciones de mayor pobreza, perpetuando así esta situación.

En ausencia de servicios financieros se aseguran a través de mecanismos informales ineficientes e incompletos como utilizar el ahorro líquido, liquidar activos de fácil realización y endeudarse con agiotistas (prestamistas informales que prestan dinero a tasas exorbitantes. Usuarios). Adicionalmente, en el mediano y largo plazo se ven obligados a adoptar estrategias productivas de baja rentabilidad y bajo riesgo.

Algunas de las estrategias que debe adoptar la población no bancarizada con frecuencia aumentan la pobreza, pues conducen a los hogares a desacumular activos, reducir los gastos básicos como la alimentación, desatender las necesidades educativas de los niños y/o buscar nuevas fuentes de ingresos incorporando a la fuerza laboral nuevos miembros de la familia. Si bien estas estrategias funcionan para resolver parte de las necesidades en el corto plazo, en el mediano y largo plazo conducen a la familia a una situación de mayor pobreza generando un círculo vicioso difícil de romper.

La utilización de servicios financieros informales (ahorro, crédito y prenda), es una herramienta cuyos costos y riesgos contribuyen de manera importante a deteriorar la situación económica de las familias. De acuerdo con encuestas realizadas en Colombia, el ahorro y el crédito informal son las estrategias más utilizadas como reacción ante las crisis, independientemente de su carácter. Por ejemplo, ante la pérdida del empleo o la ocurrencia de una enfermedad o muerte, deben acudir a estos instrumentos, los cuales no logran restablecer la situación económica inicial. De hecho hay choques cuya “solución” sobrepasa ampliamente la disponibilidad de ahorros o de crédito informal, dejando al hogar en una situación más precaria que la original.

En el caso colombiano dentro de las estrategias más utilizadas está el ahorro en dinero en la casa y la liquidación de activos. De acuerdo con los resultados de la Encuesta de Crédito Informal (2007)¹, la utilización de ahorro líquido se da con más frecuencia en los estratos uno

¹ Econometría S.A., 2007. Encuestas de Mercado de Crédito Informal en Colombia, Programa MIDAS.

y dos² en donde más del 50% de los hogares lo hicieron. Solamente en el estrato uno, el 58% de los hogares acudió al ahorro guardado en la casa. Es de destacar que, de acuerdo con los resultados de esta encuesta, el 59% de la población de más bajos ingresos colombiana guarda el dinero que le sobra, y una proporción considerable de hogares y microempresas señaló que lo guarda en la casa. En estos casos, el ahorro es de baja o ninguna rentabilidad al tiempo que el riesgo del ahorro es alto, particularmente si se tiene en cuenta que puede quedar destruido ante eventos catastróficos como una inundación o terremoto e incluso robo.

En cuanto a la utilización de crédito informal, las familias acuden con frecuencia al préstamo de amigos o familiares, lo mismo que a los agiotistas y las prenderías, cuyos costos llegan a ser exorbitantes. La Encuesta de Crédito Informal mostró cómo el 58% de los hogares utiliza el crédito de amigos, vecinos y familiares para pagar los gastos del hogar, y el 62% acude al agiotista para el mismo propósito. No obstante, dada la falta de alternativas de acceso a otro tipo de servicios financieros, es claro que las herramientas informales resuelven las necesidades de recursos en el corto plazo, pero a largo plazo impiden el restablecimiento de la situación económica de la familia antes de la emergencia.

Otras estrategias de suavización de los cambios en los ingresos como la diversificación de fuentes de ingresos y la realización de actividades productivas de bajo riesgo, como medida preventiva ante eventuales choques que afecten el ingreso, conducen a la población de bajos ingresos al desarrollo de actividades de baja rentabilidad evitando la generación de un círculo virtuoso que permita la acumulación y la eventual salida de las condiciones de pobreza.

Si esta población tuviera acceso a servicios financieros, contaría con herramientas más apropiadas para enfrentar los choques de distintas características pues hay una amplia gama de servicios financieros que van desde el ahorro, el crédito, los microseguros y la posibilidad de realizar pagos y transferencias. Sin embargo, los productos financieros

2 Los estratos a que se refiere este documento corresponden a la estratificación de la población colombiana en términos de servicios públicos. El estrato 1 incluye a la población de más bajos ingresos, mientras que el estrato 6 a la de mayores ingresos.

útiles para la población de bajos ingresos deben ser diseñados para adecuarse a las necesidades y condiciones de este mercado, de tal forma que logren ser realmente útiles. En este sentido, las herramientas requeridas serían el microahorro, el microcrédito y los microseguros, para lograr que no sólo la población tenga acceso, sino que los productos sean verdaderamente útiles para resolver sus necesidades.

Las emergencias de muy corto plazo como las necesidades diarias de alimentación se pueden atender reduciendo los ahorros acumulados o utilizando líneas de crédito bancario apropiadas. El acceso a productos de seguros permite restablecer la situación económica que tenía la familia antes de la ocurrencia del choque. Evidentemente si los servicios financieros disponibles no son adecuados para satisfacer las necesidades de la población de bajos ingresos, ésta no los utilizará y seguirá acudiendo a los servicios financieros informales. Es por ello que desde el Estado se debe adoptar una estrategia clara de promoción de oferta y acceso a servicios financieros apropiados, de tal forma que se logre el objetivo principal que es no sólo que la población tenga acceso, sino que le sean útiles.

La tranquilidad de acceder a servicios financieros útiles, le permitiría a esta población la realización de actividades económicas más riesgosas, pero con mayor potencial de generación de ingresos en el largo plazo. De hecho, el acceso a servicios financieros reduce costos y hace más eficiente y efectivo el aseguramiento.

2.2. Fallas de mercado

Como se mencionó anteriormente, las fallas estructurales en los mercados financieros impiden el acceso a todos los servicios de algunas actividades económicas y grupos de población, que se ven obligados a utilizar servicios financieros informales. Las fallas de los mercados financieros más importantes tienen que ver con las asimetrías en la información que impiden que todos los agentes conozcan la información de manera oportuna, exacta y suficiente, y en especial, que la oferta conozca la información financiera adecuada para estimar la capacidad de pago de los clientes potenciales. Estas asimetrías obligan tanto a la oferta como a la demanda a adoptar estrategias costosas para obtener y suministrar los datos necesarios. En el caso de la oferta, la falta de información pública suficiente y confiable acerca de la capacidad eco-

nómica de la población de bajos ingresos, obliga a desarrollar costosas actividades que incluyen el levantamiento directo de la información financiera para estimar la capacidad de pago.

Debido a que es común que la población de bajos ingresos realice actividades financieras informales, la inestabilidad del ingreso es también frecuente, por lo que se eleva la percepción de riesgo cuando se otorga un crédito hoy para ser recuperado en varios meses. Es así como, la falta de información junto con la inestabilidad de las actividades productivas, incrementan el riesgo de crédito percibido por la oferta de servicios financieros. Es importante tener en cuenta que éstas son características que también afectan el mercado de crédito informal cuyos oferentes adoptan estrategias para compensar la falta de información, al tiempo que recuperan los costos y la exposición al riesgo por medio de la tasa de interés, la cual además puede ser muy alta porque la demanda no tiene alternativa.

Otras de las fallas de los mercados financieros que se traducen en la falta de profundización financiera hacia la población de bajos ingresos tienen que ver con las externalidades negativas en donde el comportamiento de un agente afecta a los demás. Un ejemplo de ello es la percepción de elevado riesgo de un agente acerca de una actividad o un grupo de población, que se traduce en restricciones crediticias del sector financiero formal.

La competencia imperfecta que caracteriza a los mercados financieros es otra falla estructural debido a la segmentación de los mercados resultante del efecto de la falta de información uniforme sobre los mismos clientes. Esta situación conduce a que la competencia entre agentes no fluya efectivamente, pues los clientes no pueden cambiar fácilmente de entidad financiera en igualdad de condiciones. Adicionalmente, las barreras de entrada a los clientes en las instituciones financieras limitan seriamente la competencia efectiva e impide que el cliente pueda escoger la entidad financiera que más le convenga.

2.3. Microfinanzas sostenibles

El desarrollo de las microfinanzas se ha dado como respuesta a la necesidad de llenar un vacío de falta de acceso al crédito por parte de la población de bajos ingresos con fuentes informales de ingresos. El desarrollo del microcrédito se inició en los 80, más con criterio asis-

tencialista dentro de la concepción de que lo que se necesitaba era crédito en condiciones financieras más blandas que las del mercado. Luego se dio el crédito como “zanahoria” para promover la asistencia a cursos de capacitación.

En la década de los 90, se asumió el reto de “comercializar” las microfinanzas, y se inició el desarrollo de metodologías de administración del crédito adaptadas a las características de la población en términos de su informalidad y la inestabilidad de sus ingresos. Estas metodologías se diseñaron para permitir el desarrollo sostenible de las microfinanzas con control del riesgo de crédito. Adicionalmente, estos desarrollos se dieron dentro del concepto en que era más importante el acceso oportuno a recursos suficientes que la tasa de interés.

El desarrollo del microcrédito y el crecimiento de las ONG especializadas en ello, condujo a la necesidad de buscar nuevas fuentes de recursos para financiar un mercado mayor. La necesidad de acceder a la captación de recursos del público inició los procesos de transformación de ONG en entidades financieras reguladas. Además el éxito de las ONG microcrediticias en lograr la sostenibilidad financiera otorgando crédito a la microempresa, tuvo un importante efecto al demostrar que se podía atender este mercado en una forma sostenible, rentable y con control del riesgo de crédito.

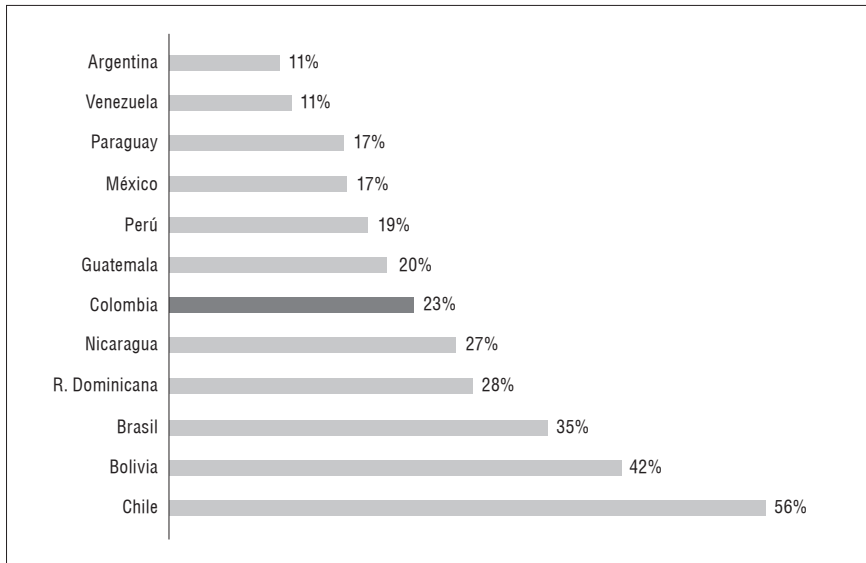
Este éxito ha llamado la atención de entidades financieras reguladas que ante el aumento de la competencia en los mercados financieros tradicionales, se han visto obligadas a buscar otros nichos de mercado.

3. Situación en Colombia: diagnóstico acceso a servicios financieros

A lo largo de esta década se han realizado varios estudios acerca de la situación de acceso a servicios financieros en Colombia, tanto a nivel rural como urbano. Para el final de 2005, se tenía una situación generalizada de falta de acceso a servicios financieros, especialmente en la población de bajos ingresos. En los estudios se observó que esta situación era el resultado de muchos obstáculos relacionados tanto con la oferta como con la demanda, además de múltiples restricciones a nivel de las autoridades de regulación y supervisión.

La profundización financiera³ en Colombia era baja v/s otros países de similar desarrollo: por debajo de Nicaragua, República Dominicana, Brasil, Bolivia y Chile, como se observa en la siguiente gráfica.

GRÁFICO 1 **Profundización financiera, diciembre 2005**



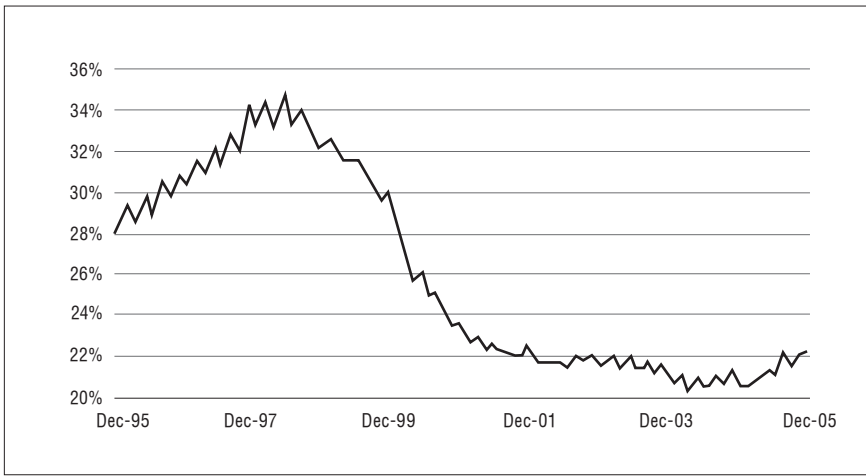
Fuente: FMI, 2005.

Y la profundización financiera era incluso inferior a la alcanzada en diciembre de 1997 cuando había superado el 34%. Para diciembre de 2005 apenas llegaba al 23%, como se observa en la siguiente gráfica. Este retroceso estuvo relacionado con los efectos de la crisis macroeconómica de finales de la década de los 90, en donde se tomaron medidas de compensación de la crisis que terminaron restringiendo el proceso de intermediación financiera y reduciendo el crédito en la economía. Dentro de estas medidas, es importante destacar el impuesto a las transacciones financieras, que inicialmente se adoptó como una medida temporal para recoger recursos fiscales para financiar las operaciones de salvamento. El impuesto se inició con una tarifa de 2 x 1.000, que fue incrementándose hasta llegar a un 4 x 1.000 permanente al principio de esta década. Este sobrecosto a la utilización de

3 Crédito/Producto Interno Bruto (PIB).

los servicios financieros, produjo un incremento de la preferencia por efectivo y alejó aún más a la población de bajos ingresos del sector financiero formal.

GRÁFICO 2 **Cartera / PIB**



Fuente: Banco de la República, 2005.

3.1. Cobertura física sin acceso

En materia de cobertura física del sistema financiero, entendida como número de oficinas bancarias por municipio, se encontró que aparentemente había una distribución suficiente de las oficinas por todo el territorio nacional, en vista de que estaban ubicadas en donde habita la mayor parte de la población colombiana.

La siguiente tabla, muestra la situación de cobertura física que se encontró en septiembre de 2005. En total, en ese momento se contabilizaban 1.115 municipios incluidos corregimientos, de los cuales 53 concentraban el 54% de la población total. Estos municipios corresponden típicamente a los grandes centros urbanos y los que tienen más de 100.000 habitantes. En total, se encontró que el 92% de la población tenía una entidad financiera en su municipio: esto equivale al 70% de los municipios. Si bien el 30% de los municipios no contaba con cobertura física del sistema financiero, éstos sólo tenían el 8% de la población.

TABLA 1 Cobertura física del sistema bancario, septiembre de 2005

Municipios por números de habitantes	Nº Total de mppios.	Población total de mppios.	Nº mppios. con banco	Población mppios. con banco	Nº mppios. con bancos diferente a Banco Agrario	Población mppios. con banco diferente a Banco Agrario
0 - 10.000	395	2,346,002	194	1,294,137	17	126,694
10.000 - 50.000	594	12,908,123	474	10,859,629	159	4,190,770
50.000 - 100.000	73	4,958,511	68	4,642,866	52	3,699,722
más de - 100.000	53	25,832,475	53	25,832,475	53	25,832,475
Total	1,115	46,045,111	789	42,629,107	281	33,849,661
Participación	100.00%	100.00%	70.76%	92.58%	25.20%	73.51%

Fuente: Cálculos con base en DANE y Superintendencia Financiera, 2006.

Una vez agrupados los municipios por rangos de habitantes (primera columna de la tabla anterior) se encontró que la cobertura en los municipios por debajo de 50.000 habitantes era casi toda del Banco Agrario. Éste es el único banco público que queda en Colombia, y la decisión de crearlo luego de la liquidación de la Caja Agraria tuvo que ver con la necesidad de mantener la presencia del Estado en todo el territorio nacional. La importancia del Banco Agrario en términos de su potencial para extender el acceso a servicios financieros era incuestionable, si se tiene en cuenta que al excluir al Banco Agrario, el resto de los bancos sólo cubrían un 25% de los municipios, los cuales en términos de habitantes concentraban el 73% de la población.

Por su parte, el sector cooperativo no agregaba mucho a la cobertura física de los bancos, dado que tradicionalmente han tendido a situarse en las cercanías de las oficinas bancarias. Es por ello, que con la información disponible en ese momento, se observó que las cooperativas agregaban cobertura en 13 municipios⁴.

La aparente amplia cobertura contrastaba con la información disponible del verdadero acceso de la población a los servicios financieros. Una encuesta realizada por el DANE, Banco Mundial, sobre servicios financieros en Bogotá en 2002, encontró que la población bancariza-

⁴ A diciembre de 2003, la información disponible sólo permitía tener cifras a nivel de la oficina principal.

da era en promedio apenas del 38.4% y que la bancarización de los estratos de más bajos ingresos era de alrededor del 21% (ver siguiente tabla). Otro aspecto que llamó la atención fue que la bancarización se daba más por el ahorro que por el crédito dado, que en promedio el 24.8% de la población tenía ahorro mientras que sólo el 13.5% tenía crédito. Por supuesto la bancarización tanto en ahorro como en crédito era más baja en los estratos de bajos ingresos frente a los de altos ingresos. Finalmente, fue interesante encontrar además que la población tanto con ahorro como con crédito era aún menor, es decir que el acceso al portafolio de servicios financieros era aún más escaso.

TABLA 2 Proporción de población bancarizada mayor de 18 años en Bogotá, 2002

	Bancarizado	Depósito	Crédito	Ambos
Estrato 1	20.5%	16.2%	4.3%	2.7%
Estrato 2	22.2%	18.3%	3.9%	3.2%
Estrato 3	33.5%	23.3%	10.2%	8.8%
Estrato 4	51.8%	31.4%	20.4%	17.9%
Estrato 5	67.5%	36.2%	31.3%	29.5%
Estrato 6	67.6%	26.3%	41.3%	39.3%
Total	38.4%	24.8%	13.5%	11.9%

Fuente: Cálculos con base en Encuesta de Servicios Financieros en Bogotá Dane - Banco Mundial, 2002.

Para julio de 2006, Asobancaria realizó una medición más precisa del grado de bancarización de la población al realizar un conteo de las personas con algún servicio financiero, con base en la información disponible en la central de riesgos. En ese momento se encontró que el 29.2% de la población mayor de 18 años tenía acceso a algún servicio financiero, que el 27.2% de la población tenía cuentas de ahorro, el 11.1% de la población sólo crédito y el 6.7% tarjeta de crédito.

3.2. Factores de oferta y demanda

Ante la situación de cobertura física sin acceso efectivo a servicios financieros formales, se procedió a identificar cuáles eran los factores que ocasionaban estos resultados con el fin de adoptar las estrategias necesarias para resolverlos. En este proceso se identificaron diversos

factores de distinta índole que impedían el contacto entre la oferta y la demanda, y alejaban a la población de la utilización de los servicios financieros.

3.2.1. Desde la oferta

Desde el ángulo de la oferta de servicios financieros se encontraron factores relacionados con la canalización de recursos, los costos y los riesgos. Dentro de la oferta se incluyen todas las entidades formales que prestan algún tipo de servicios financieros como las reguladas (establecimientos de crédito y cooperativas) y las ONG microcrediticias.

Fuentes de recursos

La restricción de las fuentes de recursos para financiar operaciones microcrediticias, finalmente limita la capacidad de crecimiento de las ONG como entidades especializadas en la atención de este mercado en Colombia. En ese momento no había experiencias claras de bancos grandes atendiendo este segmento, aunque había compañías como Finamérica y Compartir.

En el caso de las entidades financieras reguladas, como establecimientos de crédito (bancos y compañías de financiamiento comercial - CFC) y las cooperativas con actividad financiera, por lo general la intermediación financiera completa les debería permitir movilizar el ahorro para colocar créditos de muy bajo monto de manera rentable. Sin embargo, no todos los tipos de establecimientos de crédito tenían la misma capacidad de captar ahorro, pues la especialización histórica de las CFC, por ejemplo, implicó que fueran entidades dirigidas a captar en el mercado de los depósitos a término y no a la vista. Eran precisamente algunas de estas entidades las que tenían vocación de atender el mercado de la microcrempresa, pero con una operación financiera inadecuada para la atención de mercados masivos.

Costos

Desde el punto de vista de costos de la oferta, se encontraron costos muy importantes que impedían la canalización de recursos hacia mercados como la población de bajos ingresos con todos los efectos de las fallas de mercado señalados atrás. Dentro de los costos se identificaron aquéllos relacionados con la regulación y los relacionados con la operación bancaria misma.

Dentro de los **costos derivados de la regulación**, es importante distinguir cuáles son indispensables para proteger el ahorro del público y cuáles no lo son. Se identificaron costos relacionados con la segmentación normativa de los mercados financieros resultante de la estructura especializada que históricamente había caracterizado el marco legal del sistema financiero colombiano. Adicionalmente, aún existían (y existen) inversiones forzosas para financiar al sector agropecuario que tienen como efecto reducir la rentabilidad de la operación financiera, aumentando el costo de la captación y el margen de intermediación. Sin discutir la bondad o no de los recursos dirigidos administrativamente al sector agropecuario, el efecto de las inversiones forzosas es que encarecen el crédito a los demás sectores. En el caso del microcrédito, lo que hacen es aumentar el costo de una operación con costos operativos estructuralmente muy altos.

Por otra parte, había restricciones a nivel de las normas de calificación y clasificación de cartera de las entidades reguladas, y de restricciones en cuanto la atención al público en términos de horarios y régimen de oficinas. Los horarios estaban definidos sobre unos mínimos semanales que impedían la atención puntual en municipios pequeños durante algunas horas y la atención bancaria debía realizarse a través de oficinas por parte de empleados de la entidad financiera. Esa rigidez en materia de atención al público imponía costos elevados a los canales de acceso a los servicios financieros, y evitaba el desarrollo de canales más “ligeros” y menos costosos que permitieran atender mercados masivos en la población de bajos recursos. Además, contribuía a elevar los costos impuestos por la oferta a la demanda.

Los **costos de la operación** tenían (y tienen) implicaciones considerables en términos de costos por peso prestado o captado. Estos costos son por lo general uniformes e independientes del tamaño de la operación. Dentro de éstos se incluyen los costos fijos, como los tecnológicos y los relativos a la extensión y sostenimiento de la cobertura física como edificaciones, cajeros automáticos, gastos de personal y manejo del efectivo. Este último, en el caso colombiano, se ha convertido en factor importante para definir la expansión de la cobertura de servicios financieros por los problemas geográficos y de seguridad que implica el manejo y traslado del efectivo. De acuerdo con la información recogida en 2004, se encontró que estos costos podían llegar

a representar una proporción considerable del ingreso, especialmente en la población de bajos ingresos. En un ejercicio realizado para calcular los costos de manejo de una cuenta de ahorros en el 2004, se observó que los costos de transacciones y pagos de servicios públicos con tarjeta débito podían llegar a representar hasta 4% de un salario mensual de USD \$200⁵.

Los costos variables por su parte incluyen las reglas de conocimiento del cliente para efectos de control del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo, las herramientas y mecanismos de control del riesgo de crédito, que en el caso de las operaciones de microcrédito incluyen costosos procesos y un uso intensivo de capital humano.

Es importante destacar que el impacto de los elevados costos operativos de las operaciones de bajo monto es más grave en el caso colombiano, porque la tasa de interés de usura se calcula de tal forma que opera como un límite superior a las tasas de interés e impide la recuperación de los costos a través de la tasa. Esta situación además, termina imponiendo un límite inferior al monto desembolsado excluyendo a las operaciones de bajo monto (típicamente de la población de bajos ingresos) del acceso a los servicios de crédito.

Riesgos

Otra de las restricciones al acceso que se encontraron a nivel de la oferta fue la necesidad de controlar adecuadamente el riesgo de crédito en mercados desconocidos con poblaciones informales de bajos ingresos. La falta de metodologías adecuadas para identificar, manejar y controlar adecuadamente el riesgo de crédito, producía una elevada percepción del riesgo de atender con crédito este tipo de mercados, dada la incapacidad de evaluar el riesgo con información pública y el desconocimiento de la capacidad de pago de este tipo de segmentos.

Por otra parte, tanto las normas como las entidades financieras daban especial importancia a la garantía para respaldar un crédito aún más allá del concepto de que la garantía es un medio extraordinario para recuperar el crédito: se buscaba reducir el riesgo de la capacidad de pago desconocida a través de una garantía adecuada. Esto plantea-

⁵ Estos ejercicios se realizaron para el documento La Bancarización en Colombia, Marulanda Consultores, 2004.

ba un nuevo reto para el acceso de la población de bajos ingresos al crédito, pues si bien disponen de activos de diversa índole, éstos no son adecuados para efectos de garantías desde el punto de vista del régimen general de constitución, registro y ejecución de las garantías. Además, dados los procesos que implica el régimen vigente, es frecuente que cuando el crédito es de bajo monto y la garantía también, el costo de la recuperación del crédito a través de la garantía es demasiado costoso y no justifica la realización del proceso.

En conclusión, desde el punto de vista de la oferta, la atención a los mercados de bajos ingresos implicaba la realización de operaciones demasiado costosas, exigentes en términos de infraestructura y de rentabilidad incierta. Además requerían del desarrollo de un nuevo grupo de productos financieros adaptados al mercado específico, junto con el desarrollo de canales muy ágiles y de muy bajo costo.

3.2.2. Desde la demanda

Desde el punto de vista de la demanda, tanto los resultados de encuestas públicas⁶ disponibles, como los grupos focales realizados en el desarrollo de algunos estudios⁷, indicaban que la autoexclusión era un factor importante que impedía el acceso y la utilización de los servicios financieros por parte de la demanda. La profundización acerca de este aspecto, indicó que la población de bajos ingresos prefería no tratar de acceder y utilizar los servicios financieros formales por razones culturales, la disponibilidad de garantías inadecuadas, malas experiencias anteriores, y en los casos de algunas empresas, por evasión tributaria.

Adicionalmente, se encontró que para la demanda los procedimientos de acceso eran demasiado engorrosos, pues los formularios de conocimiento del cliente tenían (y tienen) varias hojas tratando de recoger tanto la información requerida para el control del riesgo de lavado de activos, como otra información requerida por la entidad financiera independientemente del monto de las operaciones potenciales de un determinado cliente.

6 Banco Mundial 2002. DANE, Servicios financieros en Bogotá. Fedesarrollo, 2001. Encuesta social.

7 Marulanda Consultores, 2002 - 2004. Finanzas Rurales en Colombia y Bancarización.

Por otra parte, la demanda señaló con claridad los elevados costos de transacción de utilizar servicios financieros formales como por ejemplo las elevadas comisiones cobradas por las entidades financieras en el manejo de cuentas y la realización de transacciones⁸.

Además de los costos señalados, está el impuesto a las transacciones⁹ que ocasionó el retiro de las personas del sistema financiero y el aumento de la preferencia por el efectivo. Finalmente, se identificaron como restricciones la complejidad de los procesos para abrir cuentas, al tiempo que los productos tradicionales ofrecidos por el sector financiero regulado no eran adecuados para la atención de la población de bajos ingresos, pues no se ajustaban a sus necesidades en el ahorro ni en el crédito.

Todos estos factores, junto con la rentabilidad real negativa de los ahorros en el sistema financiero colombiano han alejado a la demanda de la oferta.

Ante esta situación, la solución no era tan clara pues las dificultades estaban en muchos ámbitos y en distintos niveles.

- A nivel de la oferta
- A nivel de la demanda, las personas
- A nivel de la desconexión entre las dos
- A nivel del marco regulatorio

Se requería algo que permitiera atender todo de manera integral, con una sola cabeza, para asegurar la consistencia y resultados de las intervenciones. Además se necesitaba una decisión política clara de largo plazo, pues muchas de las dificultades identificadas no eran arreglables en el corto plazo. Este tipo de situación fue la que condujo a la necesidad de diseñar una estrategia de intervención integral que permitiera no sólo resolver los obstáculos regulatorios, sino los encontrados a nivel de la industria. Adicionalmente, se consideró que

8 Parte de la recuperación de las utilidades de las entidades financieras colombianas luego de la crisis del final de los 90, pasó por el incremento considerable de las comisiones fijas, independiente del monto de los recursos manejados o del tamaño de las transacciones.

9 Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF).

la necesidad de obtener resultados rápidos implicaba que la estrategia fuera acompañada del diseño de instrumentos de intervención directa que incentivaran el movimiento rápido de la oferta.

Se necesitaba una política de Estado que permitiera dar una solución de fondo a la falta de acceso atacando las causas en todos los niveles.

4. Banca de las Oportunidades: política pública para promover el acceso a servicios financieros

En esta sección se resumen los principales aspectos que definen la política de promoción de acceso a servicios financieros del Estado colombiano, como una estrategia integral en varios niveles para promover el acceso resolviendo las restricciones. Si bien el desarrollo de las microfinanzas en Colombia ha sido más lento que en otros países de la región, la adopción de una estrategia integral de promoción del acceso es un ejemplo interesante pues propone abordar todas las restricciones de diferentes formas, con la claridad de que los efectos y resultados pueden tomar algún tiempo en ser evidentes. Adicionalmente, esta estrategia hace parte de las dimensiones identificadas como necesarias en la lucha contra la pobreza.

El desarrollo de la Banca de las Oportunidades como una política de largo plazo, se inició en el 2006 cuando el Estado colombiano tomó la decisión de abordar el acceso a servicios financieros a través de una estrategia integral, delineada inicialmente por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) en el documento 3424 de 2006. Si bien algunas reformas al marco regulatorio se expidieron enseguida, la institucionalidad se creó mediante la expedición del Decreto 3078 de 2006 que ordenó la ejecución de la política a través de la creación de un programa de inversión (Programa de Inversión Banca de las Oportunidades) administrado por el Banco de Comercio Exterior (Bancóldex). En la sección 4.3 se hace un recuento detallado de las características del marco legal e institucional y de las fuentes de recursos del programa.

4.1. Objetivos

La Banca de las Oportunidades se desarrolló como política para promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores. El objetivo es básicamente la creación de las condiciones necesarias para facilitar el acceso al sistema financiero formal a las poblaciones generalmente excluidas.

Si bien la política actúa a través de los oferentes de servicios financieros, está dirigida a promover el acceso a servicios financieros integrales de las familias de bajos ingresos, microempresarios, emprendedores y pymes. Como servicios financieros integrales se entienden los pagos, transferencias, ahorro, crédito y seguros.

4.2. Instrumentos de intervención por niveles

La variedad de restricciones al acceso a servicios financieros ilustrada en el capítulo anterior, requirió del diseño de una estrategia adecuada para intervenir en distintos niveles como el macro, mezo y micro. Fue así como se desarrolló la intervención por niveles con el fin de no sólo crear las condiciones macro para que la oferta se acerque a la demanda, sino resolver las restricciones a nivel de la industria y la demanda, y estimular la llegada más rápida de la oferta hacia la atención de los nuevos mercados.

Intervención macro. En este nivel de intervención se desarrollan actividades orientadas a fortalecer el entorno dentro del cual se desarrollan las actividades financieras y el marco regulatorio de las entidades que operan en el mismo, con el fin de facilitar y promover el acceso a servicios financieros y las microfinanzas.

Intervención intermedia. Se llevan a cabo actividades que apoyan servicios de soporte a las microfinanzas y a las entidades que realizan operaciones microfinancieras, así como una infraestructura que las estimule. Esto incluye fortalecer proveedores de tecnología, centrales de riesgo, promover la formación de redes de apoyo, asociaciones y la promoción de programas de educación financiera.

Intervención micro. Este nivel incluye el desarrollo de distintos tipos de incentivos directos a la oferta, para que atienda a la demanda. Incluye actividades de apoyo a bancos, financieras, cooperativas y

ONG, proporcionando incentivos en recursos o en especie para ampliar y masificar los servicios financieros hacia la población objetivo.

4.3. Marco legal, institucionalidad y recursos

El desarrollo de la política requirió el desarrollo de una estructura regulatoria que le diera trascendencia de largo plazo, al igual que la creación de una institucionalidad física para asegurar la operatividad y la asignación de recursos presupuestales. Se tomó la decisión de apoyar la política en la estructura organizacional de Bancóldex, que como banco de segundo piso atiende mercados múltiples y recientemente se ha focalizado en la microempresa.

Esta decisión permitió aprovechar el régimen legal flexible de Bancóldex y su carácter de “banco de desarrollo”, la concurrencia con su mercado objetivo, su red de intermediarios bancarios y no bancarios, su capacidad para canalizar recursos de cooperación internacional y el desarrollo del programa con bajos costos. En efecto, en el 2003 ya se había ampliado el objeto social de Bancóldex para atender el sector microempresarial cuando se tomó la decisión de realizar la sesión de activos y pasivos del Instituto de Fomento Industrial (IFI). Esto implicó la extensión en el ámbito de sus funciones y operaciones autorizadas, a aquéllas autorizadas al IFI para la financiación de la industria nacional. Adicionalmente, Bancóldex está facultado para administrar recursos por lo que se propuso como la herramienta ideal para la implementación de la Banca de las Oportunidades.

Con el fin de lanzar la política como una estrategia de largo plazo del Estado, en mayo de 2006 el gobierno nacional (Consejo de Ministros) expidió el documento CONPES 3424, mediante el cual se dieron los principales lineamientos de la política dentro de los parámetros descritos. Se ordenó la creación de un fondo de promoción de acceso por mandato del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, se definieron de manera general las funciones y se ordenó su funcionamiento a través de la creación de una infraestructura mínima de alto nivel. Se autorizó la asignación de recursos provenientes de la reorganización del Estado materializada en la venta de Granbanco, y se encargó al Ministerio de Hacienda y Crédito Público para desarrollar el diseño operativo teniendo en cuenta los lineamientos generales de autonomía, gobernabilidad, transparencia y gestión eficiente de los recursos.

Posteriormente, en septiembre de 2006 el Ministerio de Hacienda y Crédito Público expidió el Decreto 3078 mediante el cual creó la estructura institucional como el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades, mediante la suscripción de un convenio entre Ministerio de Hacienda y Crédito Público y Bancóldex para la administración de los recursos destinados al programa. Este decreto definió los órganos de dirección y control del programa como:

- **Comisión Intersectorial:** órgano rector de las actividades financiadas con los recursos del programa. Está integrada por el ministro consejero de la Presidencia, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Departamento Nacional de Planeación (DNP), el Ministerio de Comercio, el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria - Dansocial, y un representante del Presidente de la República.
- **Junta Directiva de Bancóldex:** a cargo de la supervisión de la gestión del banco como administrador de los recursos.

Adicionalmente, dispuso que el programa contara con un Consejo Asesor como instancia participativa de la oferta y la demanda de servicios financieros que formula recomendaciones a la Comisión Intersectorial.

Teniendo en cuenta todos los aspectos del diagnóstico, se definieron en detalle todas las actividades financiables con recursos del programa como:

- Estudios de reformas al marco regulatorio.
- Suministro de información.
- Educación financiera de la oferta y la demanda.
- Diseño de estrategias para hacer efectivo el acceso a garantías.
- Promoción del diseño de nuevos productos.
- Promoción y diseño de instrumentos que faciliten el acceso a recursos de capital de riesgo y emprendimiento.
- Celebración de convenios con entidades que realizan actividades de microfinanzas, lo cual requiere el diseño de un sistema de asignación y ejecución de los apoyos e incentivos que permita el uso eficiente de los recursos. En ningún caso, tales apoyos e incentivos podrán tener carácter permanente y el monto total de

los apoyos e incentivos no podrá superar anualmente el 50% del total del presupuesto a ejecutar en el respectivo año.

El Decreto 3078 también definió con claridad los blindajes del programa y las operaciones no autorizadas. Como blindaje definió la obligación de aplicar los principios de transparencia, equidad y libre concurrencia de los beneficiarios en todas las actividades, que las actividades realizadas con recursos del programa se rijan por el derecho privado, sujetas a los procedimientos y requerimientos internos de Bancóldex.

Las actividades que NO se pueden financiar con recursos del programa incluyen el otorgamiento de créditos de primer o segundo piso, la inversión en proyectos de capital de riesgo, la asunción de gastos de la Nación u otras entidades públicas, la realización de inversiones de capital en empresas y la emisión de garantías.

En materia de los recursos del programa se autorizó la destinación de \$120.000 millones (USD \$60 millones) del presupuesto nacional, al tiempo que se dispuso que el programa podría recibir recursos de entidades públicas del orden nacional o territorial, organismos multilaterales, organismos de cooperación y donantes nacionales e internacionales. De igual forma el decreto definió la reinversión en el programa de los rendimientos producidos por la inversión de los recursos aportados, según política aplicable a recursos de Bancóldex. En cuanto al manejo de los recursos, se estableció que éstos fueran registrados en cuentas de orden separados del patrimonio de Bancóldex. Finalmente, se estableció que sólo se pueden utilizar los rendimientos reales de la inversión de los aportes del gobierno nacional y, excepcionalmente, se puede usar el patrimonio previa autorización del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

4.4. Instrumentos de evaluación y seguimiento

Uno de los aspectos importantes del desarrollo del programa fue la claridad que había desde el principio en torno a que debía contar con instrumentos adecuados de evaluación y seguimiento en varios niveles: tanto a nivel de indicadores de desempeño y seguimiento de los resultados como a nivel de la evaluación del impacto del programa en función con los objetivos.

La estrategia de evaluación general requiere determinar la relevancia, efectividad, eficiencia, eficacia y sostenibilidad de la institucionalidad, los instrumentos y las estrategias diseñados para su ejecución. En materia de relevancia, se determina si las intervenciones fueron oportunas y si apuntaron a un tema de alta importancia en la promoción de acceso a servicios financieros en el país. La eficiencia, busca medir el uso dado a los recursos financieros, el tiempo involucrado, mecanismos utilizados para mejorar la eficiencia de ejecución y los principales obstáculos encontrados. La eficacia, busca analizar si las intervenciones fueron efectivas para el logro de las metas, y la sostenibilidad, busca determinar el impacto de largo plazo de las intervenciones, no sólo a través de instituciones sostenibles sino también a través de una institucionalidad que perdure en el largo plazo.

En este sentido, se previó la utilización de distintos instrumentos de evaluación y seguimiento como el diseño de indicadores de desempeño, la evaluación operativa e institucional del programa y, finalmente, la evaluación de impacto. Esta estrategia de evaluación se diseñó teniendo en cuenta las características propias del programa que planteaban retos como: identificar con claridad los impactos atribuibles a la acción del programa, el seguimiento de los resultados y la evaluación de la estructura institucional y operativa diseñada con el fin de identificar y corregir el diseño en función del uso eficiente de los recursos y el logro de los objetivos propuestos.

4.5. Principales logros y resultados

La política de promoción de acceso lleva operando dos años desde la creación del Programa de Inversión al interior de Bancóldex. A lo largo de este período se han realizado logros importantes en todos los niveles de intervención.

A **nivel macro** se han introducido importantes reformas al marco regulatorio dirigidas a remover las restricciones identificadas en el diagnóstico que sustentó la decisión de desarrollar una política de largo plazo. En efecto, se introdujo la exención del impuesto a las transacciones financieras (cuatro por mil) para cuentas con saldo inferior a USD \$3.500, con el fin de reducir los costos para la demanda de utilizar el sistema financiero. Adicionalmente, se definieron como producto las cuentas de ahorro de bajo monto exentas de inversio-

nes forzosas y con requisitos mínimos de conocimiento del cliente. Posteriormente, estas cuentas se transformaron en cuentas de ahorro electrónicas con el fin de facilitar aún más la reducción de los costos mediante la utilización como canal de la banca móvil.

Dentro de la estrategia dirigida a reducir los costos para la oferta de prestación de servicios financieros de bajo monto, se autorizó la prestación de servicios financieros a través de corresponsales no bancarios (CNB) con el fin de permitir la utilización de un tercero para prestar servicios financieros por cuenta de la entidad financiera sin que tenga el carácter de empleado.

Desde el diseño de la política se inició la promoción del desarrollo de la certificación de tasas de interés por modalidad, con el fin de reducir el impacto del control a las tasas de interés impuesto por el reducido límite de usura, sobre el crédito a la población de bajos ingresos. Inicialmente, se logró la reglamentación de la certificación diferencial de tasas de interés por modalidad de crédito, de tal forma que cada mercado tuviera un límite de tasa de usura adecuado a las características propias de ese mercado. Si bien, no se ha logrado la implementación completa de esta herramienta, se han obtenido importantes avances.

Otras de las reformas introducidas dentro de la política incluyen la autorización para el endeudamiento externo de ONG microcrediticias y la expedición de la Ley de Habeas Data al final de 2008.

A **nivel intermedio**, se han realizado diversas actividades de soporte a la oferta y demanda de servicios financieros como el desarrollo de programas de educación financiera, programas de desarrollo de nuevos productos como microseguros y banca móvil y la promoción del desarrollo de garantías.

A **nivel micro**, se han diseñado distintos tipos de incentivos dirigidos a estimular la atención de los mercados desatendidos por parte de la oferta formal de servicios financieros. En este nivel se han diseñado distintos tipos de incentivos cuyo diseño está en función de la restricción que se busca compensar. Así, se han utilizado incentivos como el subsidio a los costos de operación, cofinanciación de proyectos y asistencia técnica.

Los subsidios a los costos implican la entrega de una suma fija de recursos a los intermediarios, por actividad o producto, con el fin de compensar la incertidumbre acerca de la rentabilidad cuando se penetra un mercado nuevo. Éstos requieren productos homogéneos desarrollados por instituciones sólidas y vigiladas, con capacidad institucional, operativa y financiera. Con el objetivo de asegurar la sostenibilidad de la oferta de servicios financieros promovidos a través de este mecanismo, estos subsidios son transitorios y decrecientes en el tiempo. La utilización de este mecanismo permitió el lanzamiento del programa piloto para la ampliación de cobertura de CNB, a través de la garantía de transacciones en municipios con población inferior a 50.000 sin presencia bancaria.

El incentivo de cofinanciación consiste en la financiación parcial de proyectos pilotos cuya rentabilidad no esté demostrada, para apoyar a la oferta mientras alcanza el punto de equilibrio. Dentro de este concepto se enmarcan los programas pilotos de ampliación de cobertura de ONG y cooperativas, que permiten otorgar una cofinanciación decreciente de parte de los costos de instalación para la extensión de su cobertura hacia municipios con menos de 50.000 habitantes sin presencia de ONG o cooperativas, según sea el caso.

Los programas de asistencia técnica van dirigidos a fortalecer la capacidad operativa e institucional de grupos de oferentes de servicios financieros que típicamente atienden a la población de bajos recursos, pero que requieren apoyo para tener una operación más eficiente y lograr resultados más contundentes en la atención de la población objetivo de la política. Dentro de éstos se enmarcan los dirigidos a ONG y cooperativas. En este grupo también se incluyen los programas dirigidos a promover la implementación de tecnologías de suministro de servicios financieros a la población de muy bajos recursos como son los grupos de autoayuda y banca comunal. Los principales resultados que se han obtenido desde que se inició la implementación de la política se resumen a continuación.

En materia de cobertura física, las siguientes dos tablas ilustran un cambio en el panorama pues ha aumentado considerablemente el número de puntos de contacto: al incluir los CNB se observa que son incluso más que el número de oficinas bancarias. Si bien la mayor cantidad de CNB se encuentra en los municipios con más de 100.000

habitantes, hay un número importante en municipios con menos de 50.000 habitantes e incluso con menos de 10.000 habitantes.

TABLA 3 Cobertura física, diciembre 2008

Total nacional	Números de oficinas y CNB			Distribución		
	CNB	Oficinas	Total	CNB	Oficinas	Total
Tipo de entidad						
Bancos	4.880	4.419	9.299	100%	74,6%	86,06%
Compañías de financiamiento comercial	0	413	413	0,0%	7,0%	3,82%
Cooperativas (con cooperativas financieras)	0	610	610	0,0%	10,3%	5,65%
ONG's*	0	483	483	0,0%	8,2%	4,47%
En municipios de:						
0 -10.000 hab.	258	476	734	5,3%	8,0%	6,8%
10.001 - 50.000 hab.	638	1.141	1.779	13,1%	19,3%	16,5%
50.001 - 100.000 hab.	251	336	587	5,1%	5,7%	5,4%
más de - 100.000 hab.	3.733	3.972	7.7,5	76,5%	67,0%	71,3%
Tipo de municipio						
Urbano	3.830	4.090	7.920	78,5%	69,0%	73,3%
Rural	1.050	1.835	2.885	21,5%	31,0%	26,7%
Total	4.880	5.925	10.805	100%	100%	100%

Fuente: Banca de las Oportunidades con información de Superintendencia Financiera y Confeccep, 2008.

La siguiente tabla muestra cómo ha cambiado la cobertura física del sistema bancario. Se observa cómo el 6% de municipios no cuentan con presencia de instituciones de crédito (66 municipios), pero el 94% de la población tiene una entidad financiera en su municipio. El 74% de los municipios tiene presencia de una oficina de un establecimiento de crédito y el 63% de los municipios tienen CNB. El Banco Agrario sigue teniendo una extensa cobertura nacional pues está en el 64% de los municipios, mientras que el resto de los establecimientos de crédito cubre el 26.8%. Por su parte, las cooperativas con actividad financiera están en el 25% de los municipios.

TABLA 4 Cobertura del sistema bancario a diciembre de 2008

Municipios por números de habitantes	Nº total de municipios (1)	Población total de municipios	Nº municipios con banco	Nº municipios con CNB	Nº municipios con Banco Agrario	Nº municipios sin banco ni CNB	Población sin banco ni CNB
0 - 10.000 hab.	451	2.661.345	255	228	240	57	183.003
10.001 - 50.000 hab.	541	11.258.154	452	356	380	8	126.718
50.001 - 100.000 hab.	55	3.697.200	52	50	40	1	67.441
más de - 100.000 hab.	55	24.490.320	54	56	47	0	0
Total general	1.102	42.107.019	813	690	707	66	377.162

(1) Incluye San Andrés Isla.

Fuente: Dane y Superintendencia Financiera de Colombia, 2008.

En la siguiente tabla se muestra cómo ha cambiado el número de municipios sin cobertura financiera a medida que avanzan los planes de ampliación de cobertura de las entidades financieras.

TABLA 5 Reducción en municipios sin presencia

Municipios	Jun. 2006	Dic. 2008
Sin presencia bancos y CNB	307	66
Sin presencia bancos y cooperativas	283	261
% sin presencia financiera de bancos (*) y cooperativas	25.9%	5.5%

* La cobertura de bancos incluye oficinas más corresponsales no bancarios CNB.

Fuente: Banca de las Oportunidades, 2008.

En materia de acceso efectivo a servicios financieros también los avances han sido considerables. La siguiente tabla muestra los resultados del conteo de personas con algún servicio financiero en junio de 2008. Se puede ver cómo el número de personas con algún producto financiero aumentó en 27% entre julio de 2006 y junio de 2008, con más de 3.5 millones de personas ingresando al sector financiero.

TABLA 6 Bancarización a junio de 2008

Producto	Bancarizado		Ambos	
	jun - 06	jul - 08	#	%
Cuenta de ahorro	12.296.741	15.814.842	3.518.101	28,6%
Cuenta corriente	1.340.128	1.513.490	173.362	12,9%
Cartera total (1/)	3.230.992	4.982.086	1.751.094	54,2%
Cartera comercial	290.323	403.942	113.619	39,1%
Cartera consumo	2.335.399	4.010.343	1.674.944	71,7%
Cartera vivienda	543.536	523.702	-19.834	-3,6%
Microcrédito	482.836	673.286	190.450	39,4%
Tarjeta de crédito	2.774.361	3.742.942	968.581	34,9%
Al menos un producto financiero	12.941.152	16.458.822	3.517.670	27,2%

Fuente: Asobancaria, 2008.

Finalmente, la siguiente tabla recoge las estadísticas más recientes del proceso de desarrollo del microcrédito en las entidades financieras reguladas, frente a las ONG microcrediticias. De esta información es importante destacar que una parte importante de la cartera microcrediticias del sistema bancario corresponde al Banco Agrario que registra allí el crédito de pequeños productores agropecuarios. Por otra parte, es necesario señalar que sólo cuatro bancos comerciales tienen “tecnología microcrediticia”, de tal forma que de un saldo de más de \$5.2 billones (USD \$3.010 millones), sólo \$2.4 billones (USD \$1.369 millones) fueron otorgados con tecnología especializada. Otro de los resultados importantes es el aumento en el número de clientes entre junio de 2005 y junio de 2008, pues pasaron de 544.000 a casi 1.300.000.

TABLA 7 Instituciones que contabilizan microcrédito a junio de 2008

	Jun - 05				Jun - 08			
	Cartera microcrédito superfinanciera (Mill. USD)	Cartera microcrédito tecnología (Mill. USD)	Clientes	Crédito promedio (USD)	Cartera microcrédito superfinanciera (Mill. USD)	Cartera microcrédito tecnología (Mill. USD)	Clientes	Crédito promedio (USD)
Total bancos	368	8	12.438	675	1.360	77	89.870	854
Total OFs	55	55	31.812	1.735	97	97	65.329	1.480
ONG		197	406.988	441		905	879.587	989
Cooperativas(*)		15	16.788	911		21	13.419	1.529
Total	938	395	544.088		3.010	1.369	1.268.733	

* Cifras no disponibles para todas las cooperativas. Tipo de cambio: junio 2005 COP2332/USD junio 2008 COP1754/USD

Fuente: Cálculos propios sobre datos de Superfinanciera, Emprender, Confecoop y las mismas entidades, 2008.

5. Perspectivas y algunas lecciones aprendidas

Dada la complejidad de las restricciones que impiden el acceso a servicios financieros por parte de la población de bajos ingresos, es necesario que desde el Estado se adopten estrategias que busquen resolver las restricciones que impiden la prestación de servicios financieros en determinados mercados, como en la población de bajos ingresos. Como se vio a lo largo del documento, estas estrategias deben dirigirse a resolver las restricciones en varios niveles pues no siempre son sólo regulatorias, dado que hay limitantes a nivel de la oferta y de la demanda. Adicionalmente, si se busca que las estrategias que se adopten tengan efectos directos rápidos sobre la población de bajos ingresos es necesario considerar la posibilidad de invertir recursos estatales en el estímulo directo a la oferta para que lleve los servicios financieros hasta la demanda. De igual forma, puede ser necesario adoptar estrategias dirigidas a promover el uso de servicios financieros a nivel de la demanda, promoviendo además el suministro de información suficiente, oportuna y adecuada de tal forma que el consumidor financiero conozca adecuadamente sus derechos y obligaciones.

Por otra parte, es necesario señalar que para que estas estrategias de promoción tengan efectos de largo plazo se requiere que los servicios financieros que se desarrollen sean sostenibles, de tal forma que una vez desaparezcan los incentivos, siga existiendo una oferta sostenible de servicios para la población de bajos ingresos. En este sentido, es importante que las estrategias de promoción sean consistentes con este objetivo, evitando realizar intervenciones estatales que distorsionan el mercado y evitan el desarrollo de una oferta sostenible. Tal es el caso, por ejemplo, del suministro de microcrédito financiado con recursos públicos de primer piso a tasas por debajo de las del mercado. Esto no sólo evita el suministro de microcrédito por parte del sector financiero, que al tener que responder por los recursos captados del público, no puede prestar a tasas por debajo del mercado, sino que estimula la cultura de no pago pues los beneficiarios no se sienten obligados a devolver el dinero del Estado.

Para el año 2009, se ha previsto terminar el proceso de implementación de la política dentro de Bancóldex con la definición de los procesos y procedimientos y la integración con las demás áreas del banco. Este proceso se apoyará en una evaluación operativa del programa con

el fin de identificar y corregir las falencias para mejorar la eficiencia en la ejecución. Igualmente, se propone iniciar los primeros procesos de evaluación de los distintos incentivos con el fin de recoger las lecciones aprendidas que permitan mejorar las segundas generaciones de incentivos.

Si bien el proceso de implementación de la política aún no ha terminado, ha dejado algunas lecciones que es importante tener en cuenta. En efecto, uno de los aspectos más importante es que el desarrollo de nuevos mercados financieros como el de la población de bajos ingresos toma tiempo y exige la educación y profundización de temas en todos los niveles sector público y privado.

Igualmente, el desarrollo de la política es intensivo en gestión dirigida a conectar los distintos actores, actividad que es tan importante como las reformas al marco regulatorio o la implementación de incentivos. Sin la sincronización de los actores es difícil que se logren los efectos de cambios regulatorios en el tiempo requerido, y puede ponerse en peligro el logro de los resultados buscados a través de los incentivos.

También conviene tener en cuenta que, al menos en el caso colombiano, las entidades financieras no responden con tanta rapidez como se esperaría pues se toman su tiempo en el estudio a fondo de todos los cambios y sus implicaciones, además en la toma de decisiones de penetrar mercados nuevos. Adicionalmente, no siempre cuentan con las herramientas necesarias para atender mercados nuevos por lo que deben culturizarse, interiorizar los procesos y hacer las adaptaciones operativas necesarias. De igual forma, desde el punto de vista de los ejecutores de la política debe tenerse en cuenta estos tiempos, pues el desarrollo de productos tan especializados y distintos a los tradicionales bancarios, como son los dirigidos a la población de bajos ingresos requiere de apoyo y decisión al más alto nivel.

Por otra parte, no se debe subestimar las necesidades de diseño y estudio que conllevan los incentivos que se desarrollen pues deben considerarse todos los detalles en función de los objetivos que se buscan y los resultados esperados. De igual forma, es importante no subestimar el costo operativo de la administración de los incentivos y apoyar la política en una estructura existente con el fin de aprovechar las economías de escala.

6. Referencias

- **Econometría S.A**, 2007. Estudio del Mercado de Crédito Informal en Colombia, Programa MIDAS.
- **Marulanda B.**, 2005. Microfinanzas y Pobreza en Colombia, Misión para el Diseño de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad, BID.
- **Marulanda Consultores**, 2004. Bancarización en Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público.
- **Marulanda Consultores**, 2002-2003. Servicios financieros rurales en Colombia, Banco Mundial.
- **Marulanda, B. y Paredes, M.**, 2005. Diagnóstico de Acceso a Servicios financieros en Colombia.



Reflexiones finales

Oportunidades y desafíos de las microfinanzas en Chile

JUAN CRISTÓBAL ROMERO

Presidente de la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile.

Los logros de las microfinanzas en Chile son destacables, al punto de ser reconocidos internacionalmente. El modelo chileno ha permitido extender los servicios de microcréditos a una población muy importante de clientes de estratos económicos bajos a través de una plataforma con cobertura nacional. La masificación de los servicios de crédito a la microempresa iniciado a mediados de los 90, con el apoyo de programas estatales de subsidio al crédito, fue un primer desafío que por estos años parece haberse completado. Hoy se inicia un nuevo ciclo con nuevos retos que estamos seguros serán alcanzados con éxito.

El reto a que está llamada esta industria, y el cual este libro nos convoca, tiene sin duda relación con legitimizar al microcrédito y a la microfinanza en general como un instrumento eficaz para la superación de la pobreza. No es un desafío menor, en el entendido que aún son más de 3 millones de personas que viven bajo la línea de la pobreza, las que requerirán servicios microfinancieros muy especializado y que no necesariamente están disponibles hoy en la industria chilena. Asimismo, a modo de complementar el análisis de la demanda potencial, se estima que aún un 75% del millón y medio de microempresas (for-

males e informales) está desatendido por servicios de microcréditos especializados. Finalmente cabe señalar que Mideplan ha estimado como población vulnerable en Chile y que no tienen un acceso adecuado al crédito, a las personas ubicadas en los dos quintiles más pobre (40%) con lo que la tarea y el desafío por masificar las microfinanzas se multiplica aún más.

El mercado microfinanciero chileno tiene particularidades que lo hacen único en el contexto de la región. Por una parte, es una industria que está concentrada en muy pocos actores. Pablo Coloma, director ejecutivo de Fosis, presentó las cifras del Informe de la Red de Microfinanzas para el año 2007, las que nos deben llamar a la reflexión. El 97% de los créditos a microempresas en Chile se concentran en cuatro bancos, cuyo crédito promedio oscila en torno al \$1.600.000, monto que es aún alto. Para que la industria profundice sus servicios a sectores más pobres, será necesario disminuir los montos de créditos promedio hacia valores adecuados a su realidad. Cabe también destacar que el 3% de los créditos restantes se distribuyen entre varias instituciones medianas y pequeñas cuyo crédito promedio es de \$400.000. Pese a que el monto de crédito pareciera indicarnos una mejor adecuación de estas instituciones a los sectores más pobres, su representatividad en la industria es tan pequeña y su alcance tan limitado, que hoy no representan una solución efectiva a la demanda por créditos de los sectores más pobres.

En segundo lugar, junto con ser un mercado concentrado en pocos actores, es un mercado concentrado en pocos productos. Desde el punto de vista del servicio de crédito, aún falta por desarrollar productos de largo plazo y otros especializados para el emprendimiento de negocios. Asimismo, todavía mucho por explorar en cuanto a los microahorros y microseguros con tecnologías características para la población meta, posiblemente distintas a las existentes en la industria de la pequeña empresa. Este tipo de servicios han tenido un importante desarrollo en la región y se perfilan como instrumentos de alto impacto social. Por último, es importante reflexionar en la complementación del microcrédito con servicios de capacitación, salud, vivienda, etc. En este sentido hay varias experiencias chilenas que ameritan un estudio, cuyos resultados parecieran indicar que la oferta hacia los más pobres requiere de una integralidad de servicios que se complementen y potencien unos a otros.

Se hace interesante considerar la invitación de Lizbeth Fajury de Colombia, hacia la constitución de una institucionalidad especializada para el desarrollo de las microfinanzas en Chile. Mario Astorga, director ejecutivo del Centro de Investigaciones de Políticas Públicas para la Pyme, caracterizó la realidad chilena de forma muy ilustrativa: hoy existen nueve ministerios que dictan políticas y programas para el fomento de la microempresa en Chile con muy poca coordinación entre sí. Esta realidad hace necesaria una entidad especializada que articule los distintos esfuerzos. El Banco de la Oportunidad en Colombia es un ejemplo muy pertinente. Esta institución de segundo piso está coordinando todas las acciones tendientes al desarrollo de la industria; una institución que, junto con financiar a las IMF, entrega incentivos, asistencia técnica y facilita un puente válido entre los privados y el Estado para una mejor articulación entre actores.

Otro desafío que nos tiene que llamar a reflexión, tiene relación con la continuidad de los instrumentos de fomento que administra el Estado. El subsidio a la transacción del microcrédito apoyó el desembolso de \$26.300 millones durante sus 14 años de exitosa gestión. A partir de 2007 se generó una contracción en la utilización de estos programas gubernamentales de apoyo a las transacciones de microcréditos, aspecto que puso en riesgo la continuidad de varios operadores orientados al sector de la microempresa y especialmente aquellos que atienden al sector informal, que no contaron definitivamente con apoyo durante el año 2008. Las principales razones de esta baja en la utilización del subsidio a la transacción, se debió a que las bases de licitación se modificaron sistemáticamente, lo que impidió a los operadores planificar con antelación sus acciones comerciales, desarrollos sistémicos y organización de equipos humanos, entre otros aspectos, prefiriéndose no participar activamente de las licitaciones. La estabilidad de los instrumentos de fomento es muy importante, porque permite a las IMF planificar sus acciones a mediano y largo plazo. Es preferible, incluso, disponer de instrumento imperfectos, en la medida que sus reglas sean claras y estables.

Otro de los retos que tienen los operadores microfinancieros, la sociedad civil, universidades y Estado, es interiorizarnos más en el conocimiento de la microempresa informal. Es muy difícil desarrollar instrumentos especializados en los sectores no atendidos si descono-

ceмос sus hábitos, su mercado, la economía de subsistencia, sus redes y sus necesidades. Para crear servicios microfinancieros que generen impacto y satisfacción a la microempresa informal es indispensable alcanzar un conocimiento profundo de ese mercado, el mismo que ya se tiene para segmentos más consolidados de la microempresa. Hoy es un segmento prácticamente invisible, conocido por contados operadores de crédito. La Encuesta a Microempresas Informales que está desarrollando el Ministerio de Economía y Fosis, cuyo objetivo es caracterizar la realidad heterogénea de las microempresas informales, así como sus dueños y trabajadores de zonas rurales y urbanas, dará muchas luces al respecto. Se espera, a través de este estudio, analizar la competitividad y los factores de crecimiento de este sector económico, sus razones para permanecer informal y los obstáculos que dificultan su desarrollo, tales como las falencias en sus niveles de asociatividad, acceso a tecnología y cargas regulatorias.

Finalmente, es necesario poner énfasis en lo propuesto por Renso Martínez, de Mix Market, en cuanto a aumentar la transparencia de la información que hacen pública las IMF que conforman la industria chilena. Pese a todos los esfuerzos que ha desarrollado la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en cuanto a la generación de reportes que den información sobre el estado de la industria, aún falta construir indicadores consistentes y validados que generen mayor confianza hacia el sector. Los esfuerzos de Mix Market a este respecto son muy importantes, pero se echa de menos una mayor participación de IMF chilenas en este tipo de iniciativas de transparencia.

Pese a la falta de información, es interesante destacar ciertos esfuerzos realizados al respecto. Es el caso del estudio de impacto desarrollado durante el 2006 por el BID “Microcrédito y su impacto: Un acercamiento con datos chilenos”, con la información otorgada por las instituciones miembros de la red y que puede dar unas primeras luces sobre el impacto del microcrédito en la población atendida. Los resultados dieron cuenta de efectos positivos y significativos sobre la variación en las ventas de las microempresas que obtuvieron diez o más créditos; la evolución del empleo de aquéllas que demandaron entre cinco y nueve créditos; y el incremento en la formalidad de las microempresas que contrataron 15 o más créditos. En consecuencia, se pudo deducir algunos incrementos indirectos sobre el bienestar de

la población, derivados del mayor empleo, más acceso a los beneficios del sector formal e incrementos del ingreso de los microempresarios producto de las mayores ventas. El uso intensivo del crédito determinó impactos positivos sobre el desempeño de las microempresas con acceso al crédito e indirectamente incrementó el bienestar de la población. De esta manera, el estudio recomendó la adopción de esta estrategia por sobre otras alternativas de financiamiento, en lo que al contexto chileno se refiere.

El gran desafío en este sentido, es que la evaluación del impacto se transforme en una práctica habitual. Sus resultados mejorarán la gestión de las instituciones, les permitirá perfeccionar sus servicios y validar los aciertos, así como también permitirá, ante el Estado, validar al microcrédito y las microfinanzas en general como un instrumento de superación de la pobreza. Hoy, sin información significativa sobre los resultados logrados es muy difícil recomendar al Estado la adopción de políticas en pro de las microfinanzas, pese a que hay un acuerdo general entre todos nosotros –fundado en el contacto diario con nuestros clientes– acerca de que el microcrédito sin duda está siendo una solución efectiva para la superación de la pobreza.

Referencias

- **BID**, 2006. Microcrédito y su impacto: Un acercamiento con datos chilenos.



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE



Las microfinanzas se han ido consolidando en los últimos años como uno de los instrumentos ampliamente utilizados en la superación de la pobreza. Si bien se ha avanzado en una amplitud de cobertura de diferentes servicios financieros en este ámbito, aún falta camino por recorrer en materia de la medición de su impacto.

En este contexto, el seminario **Las microfinanzas como instrumento para la superación de la pobreza**, organizado por la Pontificia Universidad Católica de Chile junto a la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile, buscó ser un aporte en esta línea. En la instancia se debatió sobre las condiciones e instrumentos actuales del microcrédito, el rol de Estado en el fomento de la industria; el impacto real del microcrédito en la superación de la pobreza y las oportunidades y desafíos desde la perspectiva chilena.

En estas páginas se encontrarán las interesantes experiencias a nivel latinoamericano presentadas en la ocasión.

El recorrido por estas presentaciones lleva a una reflexión sobre el rol de las microfinanzas y los diferentes apoyos estatales, estrategias y herramientas para que efectivamente logren cumplir sus objetivos. Además, es un aporte a profundizar el tema de la relación entre microfinanzas y la superación de la pobreza.