

### 3. Fuentes del microfinanciamiento para las empresas forestales

El microfinanciamiento es el suministro de servicios financieros básicos para las unidades familiares pobres y de bajos ingresos y sus microempresas. El microfinanciamiento comprende varias herramientas como el ahorro, el crédito, el arrendamiento, seguros y las transferencias de efectivo. Estos servicios son proporcionados por una variedad de instituciones que, en términos generales, se pueden dividir en bancos, ONG, cooperativas y asociaciones de ahorro y crédito y fuentes informales no financieras.

El suministro de servicios financieros a las pequeñas empresas puede ser una poderosa herramienta para la reducción de la pobreza que permite que las familias más pobres formen activos, aumenten el ingreso y reduzcan su vulnerabilidad a las tensiones económicas y a las adversidades externas. El microfinanciamiento ayuda a los hogares rurales a planear y gestionar el consumo y las inversiones, a hacer frente a los riesgos y a mejorar la condición de vida, la salud y la educación ordenando el flujo de fondos e incrementando el ingreso familiar disponible. El Recuadro 6 es un ejemplo del aporte del microfinanciamiento a las pequeñas empresas en Guyana.

Para ayudar a reducir efectivamente la pobreza en el largo plazo, los servicios microfinancieros deben ser sostenibles y de amplio alcance, y aportar servicios y productos específicos que satisfagan las necesidades de las poblaciones de menores recursos y sus empresas. Este capítulo se ocupa de diferentes servicios de microfinanza y sus características, así como del alcance del microfinanciamiento destacando aquellas especificaciones relevantes del servicio a las pequeñas empresas cada vez que se presentan. Luego considera la sostenibilidad microfinanciera y el impacto que el aporte de financiación a las pequeñas empresas podría tener en el medio ambiente.

#### SERVICIOS MICROFINANCIEROS

Las poblaciones pobres del medio rural y sus empresas forestales requieren una variedad de servicios financieros, no sólo microcrédito, sino también ahorros, crédito, arrendamientos, seguros y transferencias de efectivo. Para ocuparse con éxito de estas necesidades, los servicios de microfinanciamiento deben ser convenientes, flexibles, de fácil y rápido acceso y de precio razonable. El Recuadro 7 resume la necesidad de productos financieros en Uganda.

El aporte de servicios financieros puede facilitarse por servicios de desarrollo de actividades empresariales. Estos servicios pueden contribuir a crear la capacidad financiera y de gestión de dichas actividades de las familias rurales, a mejorar sus conocimientos técnicos, a suministrar servicios de apoyo locales para las empresas

## RECUADRO 6

**Prestación de servicios de financiación para las pequeñas empresas en Guyana**

Las pequeñas empresas del sector forestal para satisfacer sus necesidades financieras dependen tanto de los mecanismos formales como informales. Existen pocas instituciones formales de microfinanciamiento en Guyana, de las cuales ninguna es específica para el sector forestal.

El Instituto de Desarrollo de la Empresa Privada (IPED) es una organización sin fines de lucro de propiedad privada establecido en 1986 para la prestación de crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas y apoyo de servicios técnicos y de gestión a sus beneficiarios de créditos. Su programa de microempresas se puso en marcha en 1993. El sector forestal es un beneficiario de los créditos provenientes del IPED. Entre 1986 y 1999, el IPED suministró 73 créditos, o sea 0,4 por ciento de la cartera de préstamos, para la explotación maderera, aserríos, grupos o personas que producen carbón vegetal y 11 créditos para la producción de juguetes de madera. Sin embargo, cabe señalar que ha habido una reducción por parte de las empresas de aserrío y explotación maderera en la solicitud de préstamos a esta institución.

El carácter estacional de las actividades de aprovechamiento forestal genera problemas de flujo de fondos que son especialmente serios para las operaciones en pequeña escala. Además de algunos planes dedicados al microcrédito privado, existen pocos incentivos específicos para las pequeñas empresas. La magnitud de la operación y la falta de capital a menudo excluyen a tales operadores de las iniciativas que deben mejorar la sostenibilidad como miembro de órganos representativos, cursos de capacitación y planes de certificación.

*Fuente: Thomas et al., 2003.*

haciendo hincapié en la comercialización, y a establecer vínculos entre las comunidades forestales y los servicios de microfinanciamiento. Los servicios de desarrollo de actividades empresariales deberían crecer con el desarrollo de las pequeñas empresas y satisfacer las necesidades que surjan. Los ejemplos de servicios útiles de desarrollo de actividades empresariales para mejorar el acceso al microfinanciamiento son, a saber: capacitación de las unidades familiares rurales en la gestión de fondos, solicitudes de préstamos, teneduría de libros y contabilidad; evaluación preliminar para el préstamo de la planificación financiera de la pequeña empresa; consolidación de las pequeñas propuestas individuales en una cartera para la gestión bancaria de los planes de las empresas forestales; y apoyo a las instituciones de microfinanzas para el seguimiento y supervisión de la implementación de las actividades de las pequeñas empresas. Los servicios asociados como la capacitación de los productores y el control de calidad, proporcionados por los compradores de los productos básicos, también pueden mejorar mucho el acceso a los servicios de microfinanza aumentando los conocimientos de los empresarios y la comercialización de sus productos.

## RECUADRO 7

**Situación financiera de las pequeñas empresas en Uganda**

En Uganda, las finanzas y la gestión financiera para las pequeñas empresas (dentro y fuera del sector forestal) representan uno de los mayores problemas para realizar las operaciones. Los ugandeses disponen de pocos productos financieros a excepción de los créditos bancarios. Existen varios problemas para acceder a las finanzas en Uganda debido a que el sector financiero está relativamente poco desarrollado, lo cual afecta a la inversión sostenida en operaciones a largo plazo, tales como las actividades forestales.

Para muchas pequeñas empresas es sumamente difícil obtener un préstamo, puesto que implica llevar a cabo proyecciones eficaces de elaboración del presupuesto y flujo de fondos, preparar planes de actividades empresariales, mantener la solvencia y liquidez, suministrar garantía, llevar cuentas y registros financieros precisos para los inversores externos o el fisco. Además, muchas de estas empresas trabajan como una de las tantas actividades empresariales paralelas, y sus finanzas se ocupan del flujo entre ellas, ocasionando a veces problemas de flujo de fondos y liquidez. Las pequeñas empresas que no pueden conseguir un préstamo deben recurrir a préstamos informales a muy altas tasas de interés o depender de contactos personales.

Las instituciones microfinancieras generalmente otorgan préstamos a corto plazo por pequeñas cantidades de capital, si bien las pequeñas empresas a menudo necesitan préstamos a largo plazo y mayores cantidades de capital. Con frecuencia no existe cooperación entre los bancos y el sector forestal. Es necesaria una mayor valorización de la índole específica y a largo plazo de la inversión en el sector forestal para que los bancos comprendan las necesidades de las pequeñas empresas. Si bien puede existir interés en invertir en el cultivo arbóreo, por ejemplo, es generalmente insuficiente la habilidad difundida para invertir en un sector que genera beneficios sólo a largo plazo.

Se está estableciendo un fondo para la producción de troza de aserrío, con el fin de superar el problema de acceso las finanzas a largo plazo para el desarrollo de plantaciones pequeñas y medianas. El fondo operará como una entidad independiente mediante agentes encargados de la gestión o bancos y suministrará un mixto de subvenciones y créditos destinados a pequeños y medianos inversores privados y grupos organizados.

En un sector financiero moderno existen productos tales como el arrendamiento del activo y el capital de riesgo. En Uganda, estos servicios aún no existen y las normativas del Gobierno no permiten o no reconocen el concepto moderno de arrendamiento. Si se aclarara el concepto de arrendamiento y el arrendamiento estuviera más disponible, se ofrecerían oportunidades para que las pequeñas empresas iniciasen o expandiesen las operaciones. Sin embargo, se está debatiendo un Proyecto de ley para Instituciones Financieras (2003) que aclarará más las obligaciones e impuestos de todas las partes en los acuerdos de arrendamientos.

Los servicios de capital social suministran finanzas sumamente necesarias para las pequeñas y medianas empresas de todo el mundo. En Uganda, la financiación del capital social es limitada, debido en su mayor parte a la pérdida de capital social proveniente de los años de conflictos civiles que dieron por resultado una desconfianza general entre el prestamista y el prestatario de créditos trascendiendo los estrechos vínculos familiares.

## Ahorros

Según ha indicado la experiencia del microfinanciamiento en el mundo, el acceso a los servicios de ahorros seguros y flexibles puede desempeñar una función crítica en las estrategias de las poblaciones pobres para minimizar los riesgos, mitigar las fluctuaciones de los ingresos, afrontar los gastos inesperados y las emergencias y generar una base de activos en el tiempo. En particular, las personas muy pobres que habitan las zonas rurales, que pueden carecer de oportunidades de inversión y de modos seguros de mantener sus ahorros, valorizan en gran medida el acceso a los servicios seguros de ahorro.

La mayor parte de las familias pobres ahorran, a menudo, de un modo informal; por ejemplo, pequeñas piezas de oro o acumulando bienes. La razón es que no tienen acceso a los buenos servicios formales de ahorro. Los ahorros en especie son opciones infravaloradas, porque quedan sometidas a las fluctuaciones de los precios de los productos básicos, a la destrucción por plagas, incendios y robos.

Mientras que las instituciones de microfinanciamiento ofrecen buenos servicios de préstamos y buenos servicios de ahorro voluntario, la experiencia mundial indica que normalmente existe una mayor demanda de ahorros que de préstamos. Una mejor disponibilidad de los servicios seguros de ahorro aumenta la capacidad de autofinanciación y de tal modo reduce la necesidad de solicitar créditos con sus riesgos inherentes. Cuando una unidad familiar pobre necesita una suma relativamente grande con el propósito de invertirla, los ahorros son un modo menos arriesgado de obtenerla que contraer una deuda con una obligación fija de reembolso.

Tradicionalmente, la movilización microfinanciera del ahorro ha tomado lugar en la forma de ahorros obligatorios bajo métodos de préstamos individuales o colectivos. Frecuentemente, se requiere un porcentaje de la cantidad del préstamo como ahorro obligatorio con el propósito de garantizar el reembolso colectivo del préstamo. El ahorro obligatorio fue visto también como un modo de infundir hábitos de ahorro a las familias más pobres.

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que el ahorro obligatorio no estimula los hábitos de ahorro en los clientes, sino que, más bien, es considerado como uno de los requisitos para acceder al crédito. Es la movilización de los ahorros obligatorios con la garantía de seguridad, flexibilidad y accesibilidad lo que puede ejercer el efecto más fuerte en las vidas de las personas de menores recursos. Con los productos e incentivos apropiados, las instituciones microfinancieras pueden rápidamente movilizar importantes recursos (véase Recuadro 8).

Es probable que las familias de las zonas rurales y sus empresas tengan dificultad para acceder a las instituciones microfinancieras que tienden a evitar las regiones de poblaciones diseminadas y de grandes distancia de los centros habitados debido a los costos más altos que entrañan. Dada la importancia de la estacionalidad y de los ingresos diferidos para las pequeñas empresas, los ahorros son importantes no sólo para crear un capital de activo sino también para moderar el consumo, solventar el acceso continuo a los servicios educativos y sanitarios y como un seguro contra las emergencias.

## RECUADRO 8

**Movilización del microahorro: el Workers Bank de Jamaica**

En 1993 el Workers Bank de Jamaica examinaba las maneras de alentar y estimular los depósitos de ahorro en su red bancaria. La competencia en el extremo superior del mercado impulsó a los bancos a introducir formas innovadoras para movilizar el ahorro, motivando de este modo a los pequeños ahorristas a depositar en el banco cada vez más grandes cantidades. Un nuevo producto, el Partner Savings Plan, se basó en un estudio de la Asociación de Ahorro y Crédito de Jamaica, que se creó para suministrar una forma atractiva de ahorro para los jamaicanos de bajos ingresos, en especial las mujeres.

Este estudio identifica una serie de factores exitosos que se repitieron en el Bank's Partner Savings Plan. Incluían fácil acceso para conducir tanto operaciones de ahorro como de crédito, informalidad en las operaciones de las actividades empresariales (sin impuestos ni formularios complicados), flexibilidad de planes de ahorro informales y mínimo bajo de los balances iniciales, la conveniencia geográfica, los bajos costos operativos y familiaridad con las personas interesadas en el Partner Savings Plan.

Al comercializarse como una posibilidad más segura que la tradicional asociada Asociación de Ahorro y Crédito, sumando un interés que fue llamado «bonus» y ofreciendo la oportunidad de ganar mayores premios, el banco pudo movilizar 17 292 cuentas de asociados por un valor total de depósitos de 3,36 millones de dólares estadounidenses, entre mayo de 1994 y septiembre de 1997.

*Fuente:* Owens, 2003.

Garantizar la existencia de servicios de ahorro seguros y accesibles para las pequeñas empresas forestales debiera ser una prioridad de los programas de desarrollo de la microfinanciamiento. Las maneras posibles para que las instituciones microfinancieras hagan su servicio disponible a más bajo costo comprenden los bancos itinerantes, las visitas de los funcionarios de la zona a las comunidades rurales en días de mercado y facilitar que los grupos reúnan y depositen sus ahorros voluntarios individuales.

Sin embargo, la movilización de los ahorros de las pequeñas empresas implica riesgos, y las instituciones autorizadas para hacerlo deberían demostrar claramente su capacidad para movilizar los ahorros de un modo seguro. Por consiguiente, deberían demostrar una sólida gobernanza y gestión profesional, fortaleza y fiabilidad, controles internos adecuados, sistemas de gestión financiera y de información, la garantía de que no se recurre a los depósitos o los ahorros para cubrir los costos operativos y registros de una fuerte gestión de calidad del portafolio de préstamos. En la mayoría de los países, la movilización de los ahorros públicos se limita a los bancos en los que las normas permiten una efectiva supervisión.

Asimismo, las cooperativas de crédito son un instrumento muy importante para la movilización de ahorros, aunque se limitan por lo general a los miembros de la cooperativa. Es importante que se hallen normas apropiadas para reglamentar y supervisar las operaciones de las cooperativas con el objeto de evitar debilidades en su gobernanza que, en última instancia, ocasionarían daños a los miembros depositantes.

### **Microcrédito**

El microcrédito consiste en pequeños préstamos otorgados a unidades familiares de escasos recursos o a las microempresas. El microcrédito normalmente se caracteriza por productos de préstamo estandarizados, con plazos de vencimiento breves, cantidades limitadas, planes de reembolso fijos y altas tasas de interés. La mayoría de las instituciones microfinancieras requieren que los potenciales prestatarios ahorren antes de solicitar el préstamo con el objeto de demostrar su intención de entablar una relación bancaria a largo plazo. Cuando la cantidad ahorrada alcanza un cierto nivel, el prestador considerará conceder una cierta cantidad como préstamo. Aunque los ahorros forzosos se podrían volver eficaces para ayudar a controlar los riesgos de carácter moral, aumentan la tasa de interés real y limitan la solicitud de préstamo potencial.

Una de las innovaciones más características del microcrédito es el uso de las técnicas de préstamo colectivo. Este tipo de préstamo reduce las asimetrías de información comunes a las situaciones de préstamo aprovechando el conocimiento mejor que los prestatarios tienen entre ellos. Como es mucho más probable que un miembro del grupo comprenda mejor la solvencia de un individuo de la aldea que un funcionario de préstamos que no es de la zona, las técnicas de grupo pueden usarse beneficiosamente para analizar a los miembros, hacer seguimiento del reembolso y ejercer presión sobre ellos. Los grupos utilizan las redes de confianza y relaciones en la aldea, las garantías mutuas y el conocimiento compartido acerca de la elegibilidad y comportamiento para garantizar el reembolso de los préstamos colectivos otorgados. Los incentivos colectivos y la dinámica para evitar el riesgo moral se refuerzan por medio de encuentros regulares del grupo, a menudo requeridos en los términos del préstamo colectivo.

Normalmente se crean asociaciones de ahorro y crédito colectivos y de la aldea después del préstamo otorgado por el organismo patrocinador al grupo o a una asociación de la aldea que luego otorga el crédito a sus miembros. El organismo patrocinador puede ser una ONG o un banco. La «actividad bancaria rural» normalmente se refiere a un grupo de 10 a 30 personas mientras que en el «préstamo colectivo», el grupo consta de 3 a 9 personas. Sin embargo, aquí, el término «préstamo colectivo» es empleado genéricamente para ambos por cuanto las características son esencialmente las mismas.

Entre los motivos principales para el método bancario del grupo están los costos operativos reducidos para la institución microfinanciera que otorga un único préstamo a muchos pequeños prestatarios de una vez en lugar de un mayor

número de préstamos individuales, y la oportunidad de substituir las garantías individuales por la solidaridad social como aval de los préstamos (en el caso de un grupo solidario). La combinación de los ahorros obligatorios con los ahorros voluntarios contribuye a superar los depósitos mínimos y las tasas por saldos bajos y reduce los costos operativos de los ahorristas con un solo representante que se desplaza por muchos. Las desventajas son que los funcionarios del crédito deben viajar para asistir a todas las reuniones del grupo y que se utiliza tiempo en la organización y capacitación de los nuevos grupos.

Los grupos se pueden usar de dos modos: simplemente como mecanismos de entrega, recibiendo los pagos del préstamo de la institución microfinanciera y reuniendo los ahorros y reembolsos en representación de los miembros a la vez que se mantiene la responsabilidad individual; o como grupos solidarios donde el grupo en su conjunto es responsable por los subpréstamos de los miembros individuales, y si un miembro no devuelve el préstamo, el reembolso lo cubrirán los otros miembros. El grupo solidario garantiza estos subpréstamos y confía en la presión de los demás y en el sistema de apoyo entre los miembros para garantizar el reembolso. Además de proporcionar una garantía colectiva para el préstamo, la ventaja de todos los miembros del grupo que son responsables por el pago del crédito es que crea incentivos para admitir sólo la responsabilidad individual y para asegurar que cada prestatario lo recibe según su capacidad de reembolso.

Como complemento a la obligación compartida sobre los préstamos existentes de los miembros del grupo, a menudo se establece un fondo para la garantía colectiva. Se agrega una pequeña tasa al préstamo de cada miembro y se deposita en un fondo. El efectivo puede ser utilizado en las emergencias para cubrir las cuotas del préstamo de los miembros del grupo que experimentan dificultades temporarias en reembolsarlas a su debido tiempo. El fondo reduce la necesidad de que los miembros del grupo utilicen sus propios recursos para efectuar estos pagos, pero aumenta la tasa de interés sobre el préstamo.

La actividad bancaria colectiva puede ofrecer a las pequeñas empresas y a las familias del medio rural varios servicios importantes además del crédito y el ahorro: los grupos a menudo reciben servicios no financieros y establecen cuentas internas. Como parte de su establecimiento y funcionamiento, los grupos normalmente adoptan reglamentos, fortalecen sus conocimientos financieros y aprenden el modo de mantener registros de las operaciones financieras con la ayuda de la institución microfinanciera patrocinadora. Las reuniones regulares, que son el vehículo para la entrega de los servicios de crédito y ahorro, también proporcionan beneficios como el establecimiento de redes, ayuda informal técnica sobre aspectos de la producción y el procesamiento, y potenciación y fortalecimiento del capital social del grupo. La cuenta interna del grupo, bajo la cual se reúne el dinero de varias fuentes (ahorros forzosos y voluntarios, ingresos por intereses ganados, tasas y multas impuestas) y que luego se utiliza para dar préstamos a los miembros del grupo, es practicada por algunos grupos como una fuente suplementaria de crédito y ahorro entre sus miembros.

Todas estas ventajas hacen el préstamo colectivo particularmente útil cuando se trata de alcanzar a las pequeñas empresas forestales y a las familias rurales pobres (véase Recuadro 9). Sin embargo, una limitación consiste en que los préstamos colectivos son poco flexibles si se los compara con los préstamos a individuos; cada miembro recibe un préstamo que comienza en la misma fecha y tiene los mismos términos y frecuencia de reembolso, y la cantidad de cada subpréstamo a individuos está generalmente excedida en vista de la solidaridad del grupo. Por tanto, puede ser más adecuado para las pequeñas empresas que participan en actividades que requieren capital limitado y con una producción regular a corto plazo.

El capital social es un requisito previo para el éxito de los préstamos colectivos. Cuando la cohesión social es débil, los grupos no son homogéneos y el sistema de análisis y el seguimiento son inadecuados, lo cual coloca el reembolso del grupo en riesgo. Sin embargo, el préstamo colectivo solidario tiene la desventaja de hacer a los miembros del grupo responsables por el posible incumplimiento de los coprestatarios, sobre el cual pueden sentir que no tienen control. Esto puede obstaculizar la participación del grupo y la obtención de préstamos, o causar el fracaso de las iniciativas de los préstamos colectivos.

En tanto que los clientes evolucionan económicamente y adquieren experiencia acerca de los servicios de microfinanciamiento, y en tanto que se fortalece la competencia en el sector, es probable que las pequeñas empresas tengan una mayor demanda de productos más diversificados como planes flexibles de reembolso, préstamos individuales y préstamos con diferentes estructuras de vencimientos

#### RECUADRO 9

##### **Préstamo colectivo en América Latina**

En América Latina, el préstamo colectivo tiene una mayor concentración rural que los préstamos individuales: 29 por ciento de clientes de bancos rurales (diez prestatarios o más) y 17 por ciento de grupos de solidaridad (3 a 9 prestatarios) en la región son agricultores contra sólo el 8 por ciento de clientes individuales. El préstamo colectivo también tiene mayor penetración entre los hogares pobres: el promedio del balance de crédito de los préstamos colectivos, normalmente utilizados como una variable sustitutiva para la situación de los clientes en la hipótesis de que las familias pobres puedan obtener prestado cantidades más pequeñas, es bastante más pequeño que los individuales: 150 dólares estadounidenses para los bancos rurales y 329 dólares estadounidenses para los colectivos, comparado con 980 dólares estadounidenses para los préstamos individuales. Sin embargo, los servicios bancarios colectivos necesitan ser más flexibles y más orientados al cliente a lo largo del tiempo, para aumentar la satisfacción, retención e impacto en el cliente. En el caso de cuatro instituciones bancarias rurales de América Latina, los índices de retención de clientes son bajos comparados con los obtenidos por los prestamistas individuales.

*Fuente:* Westley, 2004.



y diferentes propósitos. Un ejemplo del movimiento hacia sistemas más flexibles es el adoptado por el Banco Grameen a fines de 2002. En el nuevo Sistema Generalizado Grameen, se introdujeron condiciones y reembolso de préstamos flexibles y nuevos productos de depósito y se descartó el pasivo exigible del grupo. Otras instituciones microfinancieras también difunden el modelo tradicional Grameen o hacen disponibles más productos flexibles junto con los tradicionales estandarizados del grupo.

Las pequeñas empresas, especialmente cuando se dedican a la producción forestal maderera, pueden necesitar financiar mayores inversiones con períodos de amortización más prolongados. Debido al período de gestación, existe normalmente una significativa demora entre los gastos iniciales y el momento en el que la inversión crea un flujo de caja positivo y la empresa puede reembolsar el crédito. A la vez que presenta la ventaja de reducir los costos operativos y los riesgos del crédito, el microcrédito tradicional y los préstamos colectivos pueden no corresponder sus flujos de caja y pueden no adaptarse a los requisitos de la inversión. Las pequeñas empresas con necesidades de capital fijo para financiar sus inversiones de plazo fijo, que están dedicadas a actividades de más alto riesgo, probablemente afrontarán dificultades en su acceso al microcrédito que se corresponden con su demanda, dados sus períodos de vencimientos más breves, sus cantidades limitadas y sus planes fijos de reembolso.

Las prácticas financieras innovadoras y los productos financieros se pueden adaptar para satisfacer los flujos de caja de las pequeñas empresas forestales y de las unidades familiares. Las innovaciones que pueden facilitar el acceso al crédito incluyen el uso de substitutos de resguardos y la graduación de clientes para préstamos mayores y más prolongados períodos de vencimientos. Los equipos de préstamo o arrendamientos con plazos de vencimiento de dos o más años son otros ejemplos de los nuevos productos de préstamo que han surgido del cada vez más competitivo sector microfinanciero, que permitirían a las pequeñas empresas superar la restricción de los préstamos de corto plazo.

A menudo, la falta de activos fijos y de garantías es una seria limitación para estas empresas y las familias pobres de zonas forestales. Las políticas apropiadas de tenencia de la tierra y los derechos de propiedad pueden desempeñar una función fundamental en ayudar a superar la restricción como es el caso del proyecto en Nepal indicado en el Recuadro 10.

Las instituciones microfinancieras también pueden tener una importante función en mejorar la habilidad de la empresa más pequeña en financiar las inversiones de cultivos arbóreos ofreciéndoles un conjunto de préstamos a mediano y largo plazo que les permitan superar los períodos críticos en sus flujos de caja durante el establecimiento de sus períodos de gestación. Ese método es más viable en el caso de los cultivos de gestación breve como el té o el café y para empresas que también tienen otras fuentes de ingresos. La promoción de prácticas como el cultivo intercalado, la plantación escalonada de cultivos arbóreos y plantación de especies con diferentes períodos de gestación pueden aligerar las restricciones de flujo de caja y posibilitar el uso de otras fuentes de ingreso para el reembolso del préstamo.

## RECUADRO 10

**Arrendamiento de tierras forestales para las pequeñas empresas en Nepal**

En Nepal, un proyecto gubernamental, el *Hills Leasehold Forestry* y el *Forage Development Project*, con el apoyo del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y del Gobierno de los Países Bajos, ha abordado la reducción de la pobreza y la restauración de las tierras degradadas mediante el arriendo por 40 años de pequeños tramos de bosque de tierras forestales públicas degradadas para los hogares más pobres.

El arrendamiento a largo plazo ofrece a las poblaciones pobres la seguridad de tenencia a largo plazo y el incentivo para invertir a fin de regenerar, proteger y ordenar las zonas boscosas degradadas. Al mismo tiempo, la tenencia de la tierra facilita el acceso a los servicios de microfinanza y créditos.

Fuente: FIDA, 2004a.

Aun la simple expansión del alcance de las instituciones microfinancieras, cuando es posible, puede ser insuficiente para garantizar que las familias rurales, especialmente las más pobres, puedan beneficiarse de los servicios de microfinanciamiento disponibles y, en particular del acceso al microcrédito. Las pequeñas empresas a menudo carecen de gestión financiera y de habilidades para planificar el negocio, lo cual obstaculiza su evolución hacia el objetivo de ser clientes aceptables para los bancos de servicios de microfinanciamiento. La disponibilidad de servicios de apoyo gubernamentales no financieros como la provisión de equipos e insumos, la comercialización de los productos, la extensión y evolución de la actividad económica pueden desempeñar una importante función en facilitar su acceso a la financiación de largo plazo, porque reducen los altos riesgos y los costos operativos y aumentan la rentabilidad de las inversiones.

**Arrendamientos<sup>1</sup>**

Un arrendamiento es una operación en la cual un propietario de un bien productivo (el arrendador) permite que otra parte (el arrendatario) utilice un bien por un período de tiempo convenido previamente por una renta (pago del arrendamiento). El pago del arrendamiento se calcula para abarcar todos los costos en que incurra el arrendador, incluyendo el interés por la depreciación del capital invertido, el seguro, los costos administrativos y el margen de rentabilidad. Durante el período de arrendamiento, el arrendatario se responsabiliza de todos los costos operativos incluyendo el mantenimiento y las reparaciones del bien. Se supone que el bien arrendado generará la principal fuente de ingreso para el pago del arrendamiento.

Los principales tipos de arrendamiento son:

- **Arrendamiento de pago completo o financiero.** Los pagos se extienden sobre un largo período y a menudo representan el valor total del bien.

<sup>1</sup> Basado en Bamako, 2000.

- **Arrendamiento de compra-alquiler.** El arrendatario supone una creciente transferencia de la propiedad del bien con cada pago efectuado y al final del período de arrendamiento se transfiere la propiedad del bien automáticamente al arrendatario.
- **Arrendamiento operacional.** La propiedad del bien no se transfiere y es por tanto como un tipo de alquiler.
- **Retroarrendamiento.** Se trata de un tipo de pignoración. El cliente licúa un bien vendiéndolo a la institución financiera por una cantidad acordada en el contrato de retroarrendamiento. Éste especifica las tasas del arrendamiento y la fecha en la que el cliente tiene la opción de recompra del artículo.

La principal ventaja de los arrendamientos comparados con los préstamos tradicionales es la eliminación o reducción de los requisitos de garantías, porque el artículo arrendado en sí es la seguridad. Como el arrendador permanece como el propietario legal del bien, la recuperación es más fácil. Además, el arrendador tiene mayor control sobre el desembolso de los fondos evitando el riesgo de la dispersión. La posibilidad de llegar a ser propietario de un bien también proporciona un fuerte incentivo para que el arrendatario efectúe la amortización en término. Podría también haber ventajas impositivas relacionadas con la depreciación fiscal del bien.

El arrendamiento puede ser proporcionado por bancos, por instituciones financieras no bancarias como las empresas de arrendamiento y otras instituciones financieras. Puede también ser usado por los proveedores de equipos como una alternativa a los proveedores de crédito. La colaboración estrecha con los proveedores de equipos facilita la capacitación técnica y el servicio de posventa.

La selección del bien es fundamental para el éxito porque constituye la principal fuente de pagos y la seguridad de la operación. El equipamiento de arrendamiento apropiado debería:

- generar un flujo de ingreso regular;
- ser fácilmente vendido en el mercado de segunda mano;
- tener múltiples usos en lugar de una aplicación única;
- exhibir un título claro de propiedad que facilite la recuperación y liquidación.

Debido a sus características, el arrendamiento es particularmente apropiado para las pequeñas empresas que se ocupan de la elaboración de productos forestales madereros y no madereros con el propósito de financiar la compra de equipo. Aunque la selección de clientes toma en consideración la experiencia y los conocimientos en la gestión del bien, su historia crediticia y su habilidad para hacer una entrada o depósito, un cliente puede reunir las condiciones para un contrato de arrendamiento en base al flujo de caja generado. Esto lo hace particularmente atractivo para las pequeñas empresas forestales sin una extensa historia crediticia, bienes o base de capital.

Financiando la adquisición de bienes fijos, esta alternativa para el crédito evita uno de los mayores obstáculos que afrontan las pequeñas empresas forestales al expandir sus posibilidades de producción y productividad, y proporciona a las poblaciones de escasos recursos financieros la oportunidad de comenzar actividades empresariales o hacer nuevas inversiones de capital, aun en ausencia de garantías. Al mismo tiempo reduce los riesgos de la cartera para las instituciones microfinancieras.

A pesar de sus ventajas, el arrendamiento no está completamente desarrollado como instrumento financiero para las pequeñas empresas en los países en desarrollo. El arrendamiento es a veces inalcanzable para éstas debido a los altos riesgos y costos operativos al tratar con clientes pequeños, especialmente en el contexto rural, al limitado acceso a las fuentes de financiación a largo plazo a un costo razonable y a la falta de concienciación acerca de la tecnología y conocimientos específicos para adaptarse a las necesidades del mercado al cual está destinado. Sin embargo, el arrendamiento puede ser un instrumento eficaz para financiar las pequeñas empresas forestales dado que contribuye a reducir los riesgos del préstamo y la necesidad de garantía. Las instituciones microfinancieras debieran hacerse cargo completamente de sus ventajas. El caso de la ANED (Recuadro 11) revela que esto puede realizarse exitosamente en las zonas rurales.

#### RECUADRO 11

##### **Microarrendamiento: la ANED en Bolivia**

El Programa de Arrendamiento Financiero de la Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo (ANED) es un mecanismo innovador de microarrendamiento destinado a los pequeños productores de las zonas rurales de Bolivia para la financiación de capital de inversión, que se creó en 1997 en respuesta a las necesidades de muchos productores rurales de tener activos fijos que les permitan aumentar de manera significativa su productividad e ingresos.

Al comienzo, el programa afrontó varias dificultades. En primer término, el Programa necesitaba elaborar una metodología mediante la cual los productos pudieran ser utilizados de manera sencilla, considerando que muchos agricultores poseían sólo educación básica. Otra dificultad fue la gestión de las operaciones puesto que el software usado por la organización tuvo que ser adaptado a las condiciones de arrendamiento financiero boliviano. Además, fue necesaria una dura labor para identificar los proveedores que podían suministrar la maquinaria adecuada para responder a las necesidades de los clientes destinatarios, así como para capacitar a los clientes en el manejo de las máquinas y equipos.

Hasta octubre de 1999, en más de dos años de operación, el equipo había sido financiado por más de 623 000 dólares estadounidenses, 95 por ciento de los cuales correspondía a maquinaria agrícola y el resto se destinaba a la artesanía tradicional, con una cantidad promedio por contrato de 1 895 dólares estadounidenses, confirmando que la maquinaria financiada estaba destinada a los pequeños productores rurales.

La tasa de morosidad del programa era nula en diciembre de 1998. Si bien no fue posible obtener datos separados sobre la sostenibilidad y rentabilidad del programa, la información disponible sobre los ingresos, costos, desembolsos y ganancias generadas por el programa indica que podría generar ganancias netas positivas mientras opere en condiciones de mercado.

*Fuente:* Alvarado y Galarza, 2003.

### Financiación accionaria/capital de riesgo<sup>2</sup>

Financiación accionaria significa el suministro de capital externo para una empresa existente con fines de inversión. De modo opuesto a los préstamos, el inversor no recibe un retorno fijo como pagos de interés, sino que ejerce una reclamación residual sobre las ganancias de la empresa. Capital de riesgo significa el uso de la financiación accionaria para la capitalización de inversiones sumamente arriesgadas como las empresas recién puestas en marcha que podrían no atraer el microfinanciamiento tradicional y tampoco proveer suficiente garantía.

La financiación accionaria a menudo supone altos costos operativos relacionados con el análisis y la evaluación de las oportunidades de inversión, la realización de estudios de factibilidad, planes de actividades empresariales y estrategias de retirada y seguimiento y supervisión de la gestión de la empresa. La financiación accionaria no ha sido tradicionalmente parte de los servicios de microfinanciamiento, por ello normalmente se halla limitada a empresas medianas y grandes. Sin embargo, hay un renovado interés en utilizar métodos de financiación accionaria y de capital de riesgo para la financiación de las pequeñas empresas. Se han creado algunos programas y fondos para capitalizar empresas conjuntas entre pequeñas empresas e inversores. El inversor accionario compra acciones en representación de un grupo determinado y luego gradualmente desinvierte vendiendo las acciones a ese grupo.

Existen dos ventajas clave para los inversores que aportan financiación accionaria. Primero, la financiación se puede ajustar con mayor flexibilidad a las volátiles condiciones y rentas variables y a las posiciones de liquidez. Segundo, el inversor participa en la gestión de la empresa lo cual reduce los problemas del riesgo moral causados por la información asimétrica y contribuye a proporcionar otras aportaciones a la gestión.

La financiación accionaria y el capital de riesgo son valiosas herramientas para financiar inversiones a largo plazo porque no implican cargas financieras fijas para las pequeñas empresas y proporcionan un medio para compartir los riesgos. Son un mecanismo adecuado que actúa como una alternativa a las contribuciones de contrapartida y son más apropiados que las tasas de interés subvencionadas para los gobiernos o las ONG que tienen la disposición de apoyar prácticas particulares ambientales a la vez que desarrollan las pequeñas empresas forestales.

En el caso de las pequeñas empresas forestales, sin embargo, se pueden hallar varias dificultades al usar la financiación accionaria y el capital de riesgo. La rentabilidad en las actividades relacionadas con los bosques a menudo no se compara favorablemente con muchos otros sectores económicos cuando se ajusta por los riesgos. Los conocimientos de la producción forestal y sus riesgos probablemente no estén al alcance rápido de los interesados. Por lo tanto, las instituciones tradicionales de microfinanciamiento a menudo manifiestan poco interés en comprometerse con tales empresas.

<sup>2</sup> Basado en FAO, 2003.

### Microseguro<sup>3</sup>

El microseguro es un instrumento de gestión del riesgo para las poblaciones de menores recursos. El seguro protege a las personas y a las actividades empresariales contra la pérdida financiera esparciendo los riesgos entre grandes números. El contrato indica la cantidad de pérdida potencial específica cubierta por el asegurador y el asegurado o la empresa paga un premio que está directamente relacionado con la probabilidad y el costo de un riesgo particular.

El microseguro tradicionalmente comenzó como seguro del préstamo, pero en la actualidad se extiende para ocuparse de las necesidades del mercado de bajos ingresos a fin de abarcar una variedad de productos de seguro como:

- **el seguro de salud**, que cubre los costos médicos de enfermedades y lesiones;
- **la anualidad, la dotación y el seguro de vida**, que proporcionan acumulación de ahorros para el retiro y en caso de muerte;
- **el seguro de cultivo** contra resultados magros debidos a causas específicas como las catástrofes naturales;
- **el seguro a la propiedad** contra daños, destrucción y robos de bienes;
- **el fondo de seguro por muerte**, que proporciona beneficios para los miembros y sus dependientes legales y cancelación de préstamos para los miembros receptores de créditos.

El microseguro brinda un mecanismo de seguridad contra los eventos negativos: es por lo tanto particularmente útil para las familias rurales de menores recursos y para las pequeñas empresas en las que la naturaleza de la actividad y los períodos de retorno las exponen a mayores riesgos. Como es costoso crear nuevos canales de distribución, el microseguro cuenta con una posibilidad mayor de alcanzar estas empresas viablemente cuando se integra a las instituciones microfinancieras existentes usando los mecanismos de distribución y la clientela existentes. Cuando se lo suministra con un costo razonable, el microseguro puede convertirse en un poderoso mecanismo de reducción de la pobreza con una gran expansión potencial y, al mismo tiempo, puede contribuir significativamente a la rentabilidad de la empresa microfinanciera.

### Remesas de fondos<sup>4</sup>

En muchas zonas desfavorecidas, las remesas migratorias son una principal fuente de ingresos para las familias. La transferencia de efectivo a los hogares de origen de los trabajadores migratorios estacionales y de largo plazo es un servicio financiero muy valioso y puede agregarse a un gran volumen y número de transacciones. En 2003, los envíos de los trabajadores migratorios a los países en desarrollo se estimaron en más de 90 mil millones de dólares estadounidenses. Si se tomaran en cuenta los modos informales no registrados de transferencia de efectivo en que confían los inmigrantes, es probable que el valor total estimado fuera notablemente más alto. Las transferencias de fondos en el campo son también importantes especialmente para las familias rurales que habitan en las regiones más pobres, a menudo apoyadas por un miembro que trabaja en la ciudad.

<sup>3</sup> Basado en GCAP, 2003.

<sup>4</sup> Basado en FIDA, 2004b.

Las remesas se usan principalmente para cubrir gastos del hogar de las familias de los trabajadores migratorios en los países en desarrollo como el alimento, la vivienda y la educación. Los inmigrantes de América Latina envían un promedio de 300 dólares estadounidenses a sus familias hasta ocho veces al año, mientras que los trabajadores de Asia sudoriental transfieren aproximadamente 800 dólares pero con menor frecuencia. Aunque las cantidades son a menudo pequeñas, en muchos casos constituyen la principal fuente de ingreso disponible para las familias pobres de los inmigrantes y pueden, por lo tanto ser fundamentales para los hogares del medio rural. En el distrito de Parbat, Nepal, las remesas suman el 38 por ciento del PIB total del distrito. Las remesas pueden también desempeñar una función importante en la creación de bienes financieros y en facilitar el inicio de pequeñas actividades para la subsistencia como en el caso de las empresas forestales.

Debido a los elevados costos financieros y de transacción se pueden perder en la transferencia del 15 al 20 por ciento del valor de las remesas. El apoyo a una mayor competencia entre los bancos y agencias de transferencia de efectivo puede reducir las ineficiencias y los honorarios y brindar una selección más amplia de servicios alternativos con impacto en el costo del envío de dinero. Esto, en particular, beneficiaría a las familias rurales, dado que es más probable que dependan de las remesas de los trabajadores migratorios y que tengan alternativas limitadas de servicios de proveedores.

## PROVEEDORES DE MICROFINANCIAMIENTO

Las instituciones microfinancieras formales y semiinformales se agrupan en tres categorías:

- las instituciones bancarias (formales);
- las ONG (semiformales);
- las cooperativas y asociaciones de ahorro y crédito (con diversos grados de formalidad).

Las instituciones microfinancieras formales y semi-informales presentan diferentes ventajas y desventajas vinculadas a su alcance y al enfoque social, por un lado, y a la extensión de la reglamentación eficaz y gobernanza corporativa, por el otro. Sus ventajas comparativas o debilidades se resumen en el Cuadro 1.

Los programas del gobierno y los donantes en apoyo de la expansión del microfinanciamiento rural normalmente recurren a estas instituciones formales e informales con el objeto de llegar a estas familias rurales dependiendo de las restricciones específicas locales y de la situación predominante. A veces, los proyectos de desarrollo suministran efectivo o establecen fondos rotatorios para las iniciativas de microcrédito generalmente gestionadas por una institución microfinanciera determinada. En algunos casos, los fondos rotatorios pueden ser directamente gestionados por un organismo de administración que se puede asimilar a la provisión de servicios de microfinanciamiento por la ONG, o transferidos a asociaciones de ahorro y crédito específicamente creadas o a cooperativas de crédito que son el tipo menos formal de cooperativas de crédito. La provisión de servicios microfinancieros en el marco de proyectos gubernamentales, por tanto,

no se trata por separado, sino que se la considera desde el punto de vista de la institución utilizada.

La experiencia demuestra que el funcionamiento de los proyectos de microfinanciamiento del gobierno y de donantes es normalmente mejor y así lo es la perspectiva de sostenibilidad cuando existen, y cuando se utilizan las instituciones microfinancieras eficientes y, posiblemente, cuando se las fortalece por medio de asistencia técnica específica. Cuando se establecen nuevas asociaciones o cuando se usan organismos gubernamentales para la provisión de créditos con el propósito de destinarlos a proyectos, la falta de conocimientos en la gestión financiera específica es probable que ponga en peligro la validez y el buen funcionamiento de la iniciativa.

Además de las instituciones microfinancieras formales y semiformales, las casas de empeño y otras fuentes de crédito no financieras e informales como prestamistas, comerciantes, parientes y vecinos, también desempeñan una muy importante función de microfinanciamiento, especialmente en aquellas zonas de menor alcance para las instituciones más formales.

### **Bancos**

Una variedad de bancos puede proveer servicios de microfinanciamiento como los de propiedad del Estado, los bancos comerciales, los bancos postales, los bancos regionales, los bancos rurales y los bancos de ahorro. Con el microfinanciamiento como actividad empresarial rentable (por ejemplo, Robinson, 2002), muchos bancos han extendido el alcance de sus operaciones hacia el microfinanciamiento simplificando y estableciendo programas de vinculaciones con fuentes semiformales de diferentes tipos.

Dependiendo del tamaño y de la red de la institución, los bancos pueden seguir una estrategia de prestación directa de servicios microfinancieros o actuar como un mayorista proveedor de servicios principales y refinanciación a las instituciones de microfinanciamiento más pequeñas. La simplificación de un banco hacia el microfinanciamiento puede ya sea tener lugar directamente lanzando un servicio de microfinanciamiento, creando una división dentro del banco para hacerse cargo de los servicios de microfinanciamiento, o creando subsidiarias especializadas independientes (como se ve en Chile donde el Banco del Desarrollo creó el Bandesarrollo Microempresas, Asesoría Financiera de Interés Social).

Los bancos a menudo tienen ventajas comparativas en alcanzar gran cantidad de poblaciones pobres con eficacia en función del costo mediante sus extensas redes rurales, sus sistemas de transferencia de fondos, su acceso a las múltiples fuentes de provisión de fondos, su personal capacitado y su contabilidad administrativa moderna y sus sistemas de gestión. Si están reglamentados y supervisados, los bancos por lo general son también medios fiables para que el público movilice sus ahorros, que, en muchos países, están limitados por ley a bancos autorizados.



CUADRO 1  
Ventajas y desventajas de diferentes categorías de instituciones microfinancieras<sup>a</sup>

Ventajas/desventajas	Bancos	ONG	Cooperativas de crédito
<b>Ventajas</b>			
Servicios microfinancieros	Movilización pública de ahorros Prestación de gestión profesional financiera y gestión del sistema de información Acceso a fondos comerciales, mayores vinculaciones con el sistema financiero provisto Más equipado para proveer potencialmente servicios como arrendamiento y microseguro	Centrado mayormente en la problemática social y ambiental Opera tradicionalmente sobre la base del capital social y con grupos Experiencia de prestación de apoyo no financiero Interés potencial en la prestación de financiación accionaria	Cercana a los clientes y miembros Fácil acceso a los fondos internos
Alcance	Centrado en la sostenibilidad Red extensiva de sucursales (para bancos nacionales estatales o comerciales)	Mayor flexibilidad para expansión Alcance más amplio, misión de maximizar la cobertura de las comunidades desfavorecidas	Bajos costos operativos Capital social
Gobernanza	Normativa y supervisión garantizan operaciones prudentiales		Propiedad basada en los miembros Participación democrática
<b>Desventajas</b>			
Servicios microfinancieros	Centrado en la rentabilidad, menor atención a la problemática social y ambiental Procedimientos y solicitud de préstamo más formales y generalmente basados en la garantía	Gestión profesional insuficiente, gestión inadecuada del sistema de información	Falta de conocimientos especializados de gestión financiera y gestión inadecuada del sistema de información Prácticas y normas a menudo poco desarrolladas
Alcance	Limitaciones en la expansión debido a normativas prudentiales (por ej., capital necesario para ramificación) Poca disponibilidad a entrar en microfinanciamiento o servicio a comunidades desfavorecidas	Limitaciones financieras para la expansión (fuentes limitadas de fondos, dependencia de donantes) Preocupaciones en torno a la viabilidad	Alcance limitado a los miembros Preocupaciones en torno a la viabilidad
Gobernanza		Posibles debilidades de gobernanza y de la propiedad	Escasa supervisión y gobernanza

<sup>a</sup> Las situaciones reales variarán según la institución microfinanciera específica y el marco normativo financiero nacional.

La infraestructura postal también es utilizada en muchos países para proveer servicios financieros aventajándose del hecho que el tiempo del personal puede no estar totalmente ocupado por la gestión de la correspondencia. Los bancos postales normalmente no otorgan préstamos; sus servicios se limitan a los ahorros y pagos/transferencias con dimensiones de cuentas y transacciones más bien muy pequeñas.

Habida cuenta de la baja densidad de población, el difícil acceso y las deficientes infraestructuras que generalmente caracterizan a las zonas rurales, los bancos pueden no tener interés en brindar servicios adecuadamente a las pequeñas empresas forestales o en responder a sus necesidades financieras. Los productos crediticios ofrecidos por los bancos rara vez se adaptan a los ciclos productivos más prolongados de las actividades rurales y forestales, y la mayoría de los bancos sólo otorga créditos contra garantías, de las cuales es probable que no dispongan las familias pobres. Se han identificado otras debilidades mayores en el accionar de los bancos en el mercado del microfinanciamiento como una potencial falta de compromiso institucional, una estructura de organización y administrativa inadecuada para los servicios de microfinanciamiento, la necesidad de adaptarse al personal y los métodos del microfinanciamiento y la falta de conocimientos acerca del mercado del microcrédito y sus mejores prácticas.

La expansión del alcance de las instituciones microfinancieras sostenibles para brindar servicios a grandes segmentos de la población, especialmente en las comunidades remotas y las familias de bajos recursos, requiere un apoyo eficaz de intermediación social. Es poco probable que los bancos, o, más en general, las instituciones de microfinanciamiento del sector privado, inviertan en intermediación social (incluyendo la concienciación y el mantenimiento de registros de los servicios financieros básicos), debido a los problemas externos asociados con tales inversiones. A menos que se combinen con intervenciones gubernamentales de intermediación social o con servicios de desarrollo de actividades empresariales, los bancos pueden no estar capacitados para alcanzar el nivel deseado de cobertura.

Aunque los bancos pueden considerarse como la segunda mejor opción para brindar servicios de microfinanciamiento a las pequeñas empresas forestales debido a un escaso enfoque social y competencia, las ventajas de su mayor supervisión, la movilización pública de los ahorros, las operaciones financieras sólidas y la confianza del cliente no deberían pasarse por alto. Como consecuencia de tales ventajas, se ha adoptado un método de actividad microbancaria en Papua Nueva Guinea para extender la provisión de servicios microfinancieros (véase el Recuadro 12). En Timor-Leste se siguió un método similar. El conflicto que siguió al referéndum de independencia en 1999 causó el cierre de los bancos de Indonesia. Sólo dos bancos extranjeros establecieron sus oficinas en la capital y brindaron servicios bancarios limitados. En 2002, afrontando la necesidad de apoyar el desarrollo del microfinanciamiento en las zonas rurales, el nuevo gobierno estableció un banco de microfinanciamiento creando, al mismo tiempo, un marco jurídico y político dentro del cual se podía operar.

## RECUADRO 12

**Sistema microbancario: Papua Nueva Guinea**

En Papua Nueva Guinea, un país con una gran población rural, escasa densidad de población, de difícil acceso a zonas remotas, una economía que depende de los bosques y el derecho agrario consuetudinario, el enfoque adoptado por el Gobierno en el pasado, elaborado sobre el ahorro y los préstamos de las sociedades de crédito, ha fracasado. Esto es consecuencia de que la escasa gobernanza y gestión de estas instituciones provocó una pérdida de confianza en parte de la población. Por ello, el Gobierno ha decidido experimentar un plan microbancario para la entrega sostenible de los servicios microfinancieros impulsados por la demanda, comenzando con el establecimiento en 2004 de Wau Microbank, con financiación del Gobierno y donantes internacionales. Se percibe que un enfoque microbancario es muy beneficioso, presenta grandes posibilidades de sostenibilidad, mejor gobernanza y una adopción más eficaz de tecnología, procedimientos y sistemas financieros.

El Wau Microbank tiene la ventaja de ser reglamentado y controlado por el Banco Central, gestionado por un equipo de personal calificado, está abierto al público en general y se le permite tomar ahorros. En virtud de su especial licencia concedida por el Banco Central, el Wau Microbank está exento de las reglamentaciones de operaciones bancarias generales y está autorizado a efectuar limitadas funciones bancarias para el público, a saber, aceptación de depósitos de ahorro del público en general y otorgamiento de pequeños préstamos a los pobladores beneficiarios.

Con su adhesión a las normas de la institución de prácticas y con la supervisión del Banco Central, el Wau Microbank suministra un instrumento apropiado para abordar la necesidad de depósitos de ahorro con seguridad, que es una prioridad entre la población local debido a sus limitadas oportunidades de inversión y al riesgo de guardar dinero en la propia casa a causa de los problemas delictivos. Además de la demanda y los depósitos a plazo, el banco ofrece préstamos para actividades empresariales y para todos los fines, servicios de pago y nómina, así como servicios limitados no financieros (orientación para actividades empresariales para los prestatarios).

Una vez lograda la sostenibilidad de la prestación de los servicios microfinancieros, el Gobierno planea transferir la propiedad del banco a la comunidad local y repetir el modelo en otras zonas.

*Fuente:* Banco Asiático de Desarrollo, 2004.

**Las organizaciones no gubernamentales**

Las ONG en forma generalizada comprenden las instituciones que no están reglamentadas por leyes ni normas bancarias y normalmente tienen un desarrollo u objetivo social además del objetivo financiero. Con mucha frecuencia, el sólido funcionamiento financiero es un medio y no un fin en sí mismo. El primer objetivo es no financiero sino de extensión del alcance a zonas o familias que de manera usual

no reciben los servicios de los bancos o de instituciones de microfinanciamiento bancaria. Esas instituciones tienden a centrar su atención en las poblaciones pobres y en las unidades familiares de bajos ingresos y no solamente en aquellas sin acceso a los bancos.

Teniendo en cuenta sus objetivos sociales, la expansión del alcance entre las poblaciones de bajos recursos es a menudo rápida y está limitada sólo por la disponibilidad de los recursos. Las ONG pueden tener otras diversas ventajas: tienen base comunitaria y por lo tanto disponen de la ventaja de la información y de los beneficios de la red; tienen experiencia en formar grupos introduciendo disciplinas, transfiriendo conocimientos tecnológicos y habilidades; y pueden hacerse cargo de las actividades de capacitación vocacional al mismo tiempo.

Las ONG también pueden ofrecer la ventaja de una mayor atención a las preocupaciones sobre el medio ambiente. Los bancos en general no están equipados para apoyar o hacer un seguimiento del uso de los servicios microfinancieros para el desarrollo económico por medio de la explotación sostenible de los recursos naturales. Las ONG pueden tener una mayor experiencia y pericia para garantizar la protección ambiental, simultáneamente apoyando el desarrollo económico mediante servicios de microfinanciamiento,

Según ha demostrado la experiencia mundial en microfinanciamiento, las ONG son un poderoso instrumento para brindar servicios de microfinanciamiento a las poblaciones de bajos recursos que habitan en zonas rurales remotas maximizando el alcance mediante el uso de técnicas exitosas e innovadoras y, en particular, ofreciendo y recuperando pequeños préstamos sin garantía. El Recuadro 13 presenta un ejemplo de una institución exitosa de microfinanciamiento en Bangladesh.

Por su atención a lo social y ambiental, las instituciones microfinancieras de las ONG a menudo se hallan mejor adecuadas para responder a las necesidades de las pequeñas empresas forestales. Pueden tener la competencia necesaria para crear y fortalecer grupos y para contribuir a que tales empresas adopten actividades económicas rentables sin ocasionar efectos negativos en los bosques. En las zonas rurales caracterizadas por muy altos costos de prestación de servicios financieros, y donde las empresas forestales más pequeñas están comprometidas con actividades de producción específicas del sector que no son familiares para las instituciones microfinancieras más formales, las ONG pueden ser las únicas entidades equipadas para la prestación sostenible de estos servicios.

La dependencia de las subvenciones de las instituciones microfinancieras de ONG, su viabilidad financiera, su capacidad de gestión y seguimiento y su desempeño en el reembolso pueden ocasionalmente crear problemas. Asimismo, puede ser motivo de preocupación su gobernanza interna. Una sólida institución principal independiente capaz de ejercer disciplina financiera, con buen nivel de capacitación, que ayudaría a vincular la ONG con la red financiera formal, puede ayudar a las instituciones microfinancieras de ONG a superar esas debilidades. En Nepal, por ejemplo, el Centro Rural de Desarrollo del Microfinanciamiento se estableció como una organización principal con el fin de apoyar a las diferentes instituciones microfinancieras de ONG del país.

## RECUADRO 13

**Instituciones microfinancieras de ONG: la Fundación APS de Bangladesh**

La Asociación para el Progreso Social (APS) se organizó como una ONG en 1978 con la perspectiva de crear un entorno que permita el establecimiento de una sociedad justa. En 1991, la APS fue reestructurada y renunció a todos los otros servicios para convertirse en una ONG especializada, dedicada a llegar a significativas distancias, a préstamos eficaces en función del costo y a lograr la autosuficiencia financiera mediante la eficiencia.

Los fundamentos del éxito de la ASA, que han determinado que sea considerada como una de las instituciones microfinancieras del mundo de más rápido crecimiento, de mayor rentabilidad, sostenible y de mejor gestión, son sus prioridades sobre la rentabilidad y los servicios sostenibles de microfinanza de amplio alcance, su cambio de la dependencia de donantes a préstamos comerciales para financiar sus operaciones y sus modos innovadores de prestación de microfinanza.

Las operaciones de la APS tienen cuatro simples normas organizativas básicas para la consecución de sus objetivos primordiales de alcance sostenible: productos de crédito uniformados; servicios básicos de depósito voluntario; procedimientos simples, eficaces y rígidos que permiten la prestación rentable del microcrédito y los servicios limitados de depósito; y ninguna tolerancia por los retardos en los reembolsos de las cuotas del préstamo.

La APS sigue un sistema derivado de modelo único basado en la uniformidad de los procedimientos descritos en un detallado manual de operaciones, que permite una delegación máxima con un nivel mínimo de discreción; la estandarización de todas las oficinas de la APS (personal, edificios, mobiliario, etc.); y sistemas de contabilidad uniformes que han facilitado la rápida expansión de sus filiales. No existe la responsabilidad colectiva y los grupos se utilizan únicamente para reducir los costos operativos. La Asociación ofrece a sus clientes un acceso rápido y fácil a sus micropréstamos uniformados (con cantidades mayores con cada nuevo préstamo), cobrando del ahorro la tasa de interés de cobertura del costo y el acceso libre.

A fines de junio de 2004, la APS tenía 1 725 filiales (en comparación a las 159 filiales de 1992), con más de 2,3 millones de préstamos desembolsados por año que atendían a más de 2,5 millones de clientes activos (más del 95 por ciento eran mujeres), 2,8 millones de ahorristas, 345 millones de dólares estadounidenses desembolsados anualmente como préstamos, 48,8 millones de dólares estadounidenses en ahorro, un rendimiento ajustado al activo de 11 por ciento en 2003 y un promedio de 419 clientes activos por oficial de crédito y 1 654 clientes activos por filial en 2003, que es uno de los más elevados de la región. Las tasas de recuperación a tiempo han excedido el 98 por ciento durante el período 1999-2003, y la APS ha sido autosuficiente financieramente desde mediados de la década de 1990.

El modelo de la APS indica el modo en que el riguroso control del costo, incluyendo de forma sistemática la reducción de costos y minimizando costos operativos, junto con una estructura administrativa simple y una buena productividad de los oficiales de préstamos, puede otorgar servicios financieros eficientes a millones de clientes pobres.

Para garantizar operaciones sólidas y sostenibles, es importante que las ONG fortalezcan los controles internos, gestionen el riesgo, la transparencia y la apertura de la información financiera, a la vez que prestan mayor atención al aspecto del costo de prestación de servicios y, en particular, a su sostenibilidad.

La mayoría de las instituciones financieras de ONG se centralizan en el crédito con depósitos a menudo limitados a la garantía obligatoria de efectivo para préstamos. Su incapacidad de movilizar públicamente los depósitos y sus vínculos limitados con los mercados financieros les hacen dificultoso expandirse sin un acceso continuo a los fondos mayoristas de los gobiernos o de los donantes internacionales. Las restricciones jurídicas sobre el alcance de los servicios provistos por las ONG pueden también limitar la efectividad al dirigirse a las necesidades heterogéneas de las poblaciones de bajos recursos. Algunas de las instituciones microfinancieras de las ONG más exitosas consiguen obtener fondos de los bancos comerciales, pero rara vez en cantidades que excedan su propio patrimonio. Por ello, en algún punto, las instituciones microfinancieras de ONG orientadas al crecimiento se encuentran limitadas por la falta de fondos. Una deuda de relación capital-activo de 1 a 1 es regularmente típica para las ONG, mientras que los bancos y otras instituciones financieras operan con un coeficiente de apalancamiento de aproximadamente 10 a 1.

La necesidad de superar su dependencia de los fondos provenientes de donantes internacionales o gobiernos para sus créditos, la cual restringe su crecimiento, es una razón fundamental que explica las transformaciones de muchas instituciones microfinancieras de ONG en instituciones microfinancieras bancarias. Con la obtención de la licencia y la supervisión de las autoridades financieras gubernamentales en el tiempo, las instituciones microfinancieras de ONG pueden obtener fondos por sí mismas con cuentas de ahorro y depósitos a término obtenidos del público y usar este capital para ofrecer servicios financieros a un número mucho mayor de poblaciones de bajos recursos por períodos de tiempo más prolongados. La reconversión a entidades bancarias reglamentadas también permite que las ONG busquen otros fondos comerciales de bancos de préstamos y cada vez más por medio de mercados financieros en forma de emisiones de bonos (véase el Recuadro 14).

### **Cooperativas financieras y cooperativas de crédito**

Las cooperativas de crédito y las instituciones financieras cooperativas reúnen ahorros y proporcionan préstamos a sus miembros. En muchas zonas rurales, las cooperativas de crédito son aún las únicas fuentes de servicios de depósito y crédito, aparte del mercado financiero informal. Dado que la calidad de miembro se basa normalmente en algún nexo común, como vivir en el mismo poblado o tener un mismo empleo, las cooperativas de crédito tienden a ser relativamente pequeñas. Los grupos con tradiciones más largas de confianza mutua y una unión comunitaria más estrecha, que permiten a los usuarios de los recursos una relación de reciprocidad, tienen mayor probabilidad que otros de lograr exitosamente el diseño y sostenibilidad de las cooperativas de crédito. Al mismo tiempo, es probable que las cooperativas exitosas fortalezcan el capital social de sus miembros.

## RECUADRO 14

**Institución microfinanciera de ONG promovida a banco comercial:  
BancoSol, Bolivia**

En América Latina, la microfinanza, que comenzó en el decenio de 1950 con la creación de cooperativas de ahorro y crédito, conoció una rápida expansión en el decenio de 1980 con las ONG que, impulsadas a lo social, otorgaban préstamos a los microempresarios pobres. El crecimiento de estas instituciones microfinancieras de ONG fue ampliamente financiado por subvenciones y préstamos en condiciones favorables provenientes de los donantes internacionales y gobiernos de la región. A principios del decenio de 1990 pocas instituciones microfinancieras de ONG líderes habían alcanzado la sostenibilidad completa.

Como consecuencia, en 1992 una de las más representativas entre esas instituciones pioneras de microfinanciamiento, la Fundación boliviana de ONG para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), se convirtió en la primera institución de microfinanciamiento reglamentada en América Latina, BancoSol, un banco comercial reglamentado.

Al haberse transformado en un banco, a BancoSol se le permitió movilizar ahorros, superando los fondos gubernamentales y de donantes pequeños, obteniendo una fuente más económica de fondos que los préstamos comerciales provenientes de otros intermediarios financieros, en respuesta a la demanda de los clientes de una fuente única. En 1997, sólo cinco años después de su comercialización, el BancoSol ya atendía a más de un tercio del total de clientes del sistema bancario boliviano y, a pesar del cobro de tasas de interés real altas, superó a otros bancos bolivianos en rentabilidad gracias a los métodos de préstamos rentables y a su personal calificado y motivado. Los ingresos en concepto de intereses pagaron todos sus gastos financieros y operativos y la expansión de sus operaciones fue financiada con préstamos comerciales y depósitos del público bajo la prudente supervisión de las autoridades bolivianas. A fines de 2001, más del 75 por ciento de su financiación total estaba en forma de depósitos provenientes del público y el 25 por ciento restante correspondía a otras instituciones financieras.

Para satisfacer los desafíos financieros de rápido crecimiento y compensar los relativos mayores costos, BancoSol comenzó a aumentar la cantidad y el rendimiento del préstamo, produciendo, de ese modo, mayores ingresos en concepto de intereses con poco aumento de los costos operativos por préstamo. Este aumento en la eficiencia de la cartera permitió a BancoSol mantenerse viable financieramente sin tener que aumentar las tasas de interés.

En la región, siguiendo el ejemplo de BancoSol, unas 40 instituciones microfinancieras de ONG han crecido para convertirse en instituciones microfinancieras comerciales reglamentadas, con menor dependencia de fondos subvencionados y cada vez más de los depósitos del público.

*Fuente:* CGAP, 1997.

Las cooperativas de crédito comienzan con capital compartido o ahorros compartidos y normalmente no toman depósitos del público, sino únicamente de sus miembros. El propósito principal de las cooperativas de crédito es otorgar préstamos de bajo costo a los miembros, lograr afinidad para superar la información asimétrica y desarrollar grupos dinámicos a fin de brindarles un incentivo para el reembolso.

La gobernanza está basada en el principio de miembro un voto, sin una junta directiva que represente los intereses de propiedad, y en una asamblea anual de todos los miembros para decidir democráticamente sobre los temas esenciales. Un riesgo posible puede ser la presencia de encargados de la gestión fuertes con amplia autoridad que sean ineficientes y conduzcan a la cooperativa al abuso, el fraude o el fracaso cuando los miembros individuales tienen incentivos de propiedad y poder limitados para evitar tal eventualidad.

Las cooperativas de crédito a menudo afrontan restricciones respecto de su alcance porque la demanda de préstamos a menudo excede la existencia de ahorros, por ello los préstamos a los miembros, por lo general, son limitados. La apertura de la calidad de miembro de las cooperativas de crédito puede ser un modo de extender el alcance, pero arriesga debilitar las cooperativas de crédito diluyendo el capital social de sus miembros y la información. Las cooperativas de crédito también pueden sufrir por la falta de capacitación financiera y conocimientos de gestión, y una calidad variable de supervisión y gobernanza que puede exponerlas a riesgos potenciales. Otras dos posibles debilidades son una actitud permisiva ante la delincuencia crediticia arraigada en una mala interpretación del cooperativismo y una concentración de préstamos, dado que las pequeñas cooperativas de crédito comunitarias pueden no ser capaces de diversificar sus carteras adecuadamente.

Estas debilidades potenciales significan que las cooperativas de crédito corren el riesgo de prestar servicios y proporcionar productos no competitivos y de confundir la información financiera, así como de realizar operaciones financieras indisciplinadas. El análisis del crédito se puede basar más en consideraciones sobre los miembros, y el crédito se otorga sobre una base de prorratio en lugar de tener en cuenta la perspectiva de los ingresos.

Para ocuparse de los riesgos y las debilidades potenciales y para garantizar instituciones microfinancieras de cooperativas de crédito sólidas y sostenibles, es importante que el sistema financiero garantice normas operativas estrictas para las cooperativas financieras, una supervisión dentro y fuera del sitio, una estructura contable mejorada y normas de presentación de informes, una ejecución de los requerimientos con relación adecuada con el capital y límites de obtención de créditos externos. El Recuadro 15 muestra un ejemplo de la República Unida de Tanzania en que las cooperativas de ahorro y crédito han sido apoyadas con éxito.

Para las pequeñas empresas forestales, las cooperativas de crédito locales y las ONG forestales locales pueden tener la ventaja de contar con un conocimiento detallado de las características y limitaciones de sus actividades, tanto técnicas como económicas y sociales. Esto les puede ayudar a identificar los servicios financieros



## RECUADRO 15

**Cooperativas de ahorro y crédito en la República Unida de Tanzania**

En las zonas poco pobladas de la República Unida de Tanzania, la disponibilidad de los bancos comerciales del país es escasa y los bancos de desarrollo no tienen la capacidad de atender a la población pobre de las zonas rurales de manera sostenible. El Gobierno, para afrontar este vacío, con el apoyo del FIDA, ha facilitado la transformación de casi 200 cooperativas de ahorro y crédito procedentes de canales de crédito en instituciones con funcionamiento autónomo, autofinanciado y autogestionado que funcionan como bancos rurales privados.

El fortalecimiento de las cooperativas de ahorro y crédito ha determinado un crecimiento anual del 70 por ciento en depósitos de ahorro, la diversificación de los productos crediticios para financiar las microempresas, además de la agricultura, en particular el pequeño comercio practicado por las mujeres y un aumento del 40 por ciento en la participación de las mujeres como miembros. La tasa de reembolso alcanza el 91 por ciento, lo cual no es aún enteramente satisfactorio, si bien representa un importante logro. Al movilizar sus propios recursos, disminuyendo sus costos de transacción y aumentando las tasas de reembolso, las cooperativas han iniciado el camino hacia el logro de la sostenibilidad.

*Fuente:* FIDA, 2004c.

más apropiados y a desarrollar los sistemas de garantía más eficaces. Las cooperativas también brindan asistencia para superar las restricciones de los elevados costos de transacción que devienen del aporte del servicio a tales empresas.

Existen ejemplos de otros acuerdos de cooperación informales entre las comunidades forestales; es uno de ellos el sistema de flujo de caja en Gambia (resumido en el Recuadro 16), donde los fondos comunes son utilizados con éxito en las pequeñas empresas.

Las instituciones de microfinanciamiento que aportan fondos exclusivamente a las carteras agrícolas o forestales son sumamente vulnerables a las adversidades externas. Dadas las mayores necesidades de las pequeñas empresas por financiación de las inversiones al principio de las actividades de plantación de árboles, las cooperativas de crédito que centran su atención en las actividades de producción forestal pueden a menudo hallar que sus fondos se tornan rápidamente insuficientes para financiar la demanda de crédito local.

**Fuentes informales o no financieras**

*Casas de empeño.* Pueden ser una importante fuente de microcrédito para las familias pobres y de bajos ingresos. Las razones principales de su éxito entre las familias de menores recursos residen en su acceso fácil –no hay formularios que rellenar sino que sólo es necesaria una tarjeta de identidad y el objeto a preñar– y el muy rápido procesamiento del crédito.

## RECUADRO 16

**El sistema de la caja de caudales en Gambia**

Algunas aldeas en Gambia utilizan el sistema de la caja de caudales. Las fuentes de los ingresos que se encauzan en la caja de caudales de la comunidad son, a saber:

- 85 por ciento de los fondos recaudados de la comunidad forestal por los diferentes grupos interesados;
- 50 por ciento de las multas cobradas por infracciones cometidas en la comunidad forestal y violación de las leyes internas;
- ingresos de proyectos financiados por la caja de caudales, por ejemplo, la empresa de madera y rollo en Berefet que en parte financió el campamento para el turismo ecológico.

Un comité de la comunidad forestal gestiona la caja de caudales. Cualquier retiro de la caja de caudales debe ser decidido por al menos dos tercios de los miembros del comité y debe utilizarse para actividades de desarrollo forestal o para otras actividades de desarrollo de la comunidad. El comité conserva sus propios registros de los ingresos y gastos de la caja de caudales y debe preparar y remitir al oficial forestal del distrito un estado de las cuentas por cada año financiero. El auditor de la comunidad forestal audita internamente la caja de caudales según es el derecho de cualquier oficial forestal designado por el Director Forestal.

En la aldea de Kafuta, entre 2003 y 2004, los fondos recaudados de la explotación maderera fueron depositados en la caja de caudales de la aldea. El comité de la comunidad forestal acordó por unanimidad utilizar parte de su dinero y el balance de los fondos del comité para el desarrollo de la aldea para financiar los costos de producción y comercialización para los años 2004 y 2005 a favor de las empresas de rollo y leña. Además, estas empresas apoyaron financieramente el sistema de agua y la construcción de la mezquita.

*Fuente:* Departamento Forestal, Gambia, inédito.

Para las familias rurales, especialmente las que se dedican a las actividades de productos forestales no madereros con poco acceso a garantías o activos, los pequeños préstamos prendarios pueden ser un medio valiosos para afrontar las escaseses imprevistas en los flujos de caja de la familia. Además, son menos caros y más fiables que los prestamistas. El fortalecimiento de las instituciones prendarias sólidas y eficientes y el apoyo a los productos destinados a las personas de menores recursos pueden por tanto ser medios más eficaces de extender el alcance del microcrédito y de servir a las familias rurales (véase Recuadro el 17).

*Acuerdos con instituciones no financieras.* Los proveedores de equipos, los elaboradores y los comerciantes se encuentran entre las instituciones no financieras que podrían interesarse en proporcionar financiación y pueden hacerlo. Podrían tener ventajas comparadas con las instituciones financieras en función de reducir riesgos y costos operativos, a saber:

- **Los proveedores de equipos** a menudo tienen una fuerte presencia en las zonas rurales para vender sus productos. Esto les permite supervisar sus clientes con mayor frecuencia a costos comparativamente inferiores, a la vez que ayudan a garantizar la productividad de las inversiones por medio del abastecimiento de repuestos y servicios.
- **Los compradores, comerciantes y elaboradores** pueden ser capaces de deducir los reembolsos de los importes de las ventas por medio de operaciones intervinculadas. Esto reduce los costos de las operaciones para la recuperación del préstamo y el riesgo de incumplimiento y reduce los riesgos del mercado.

En comparación con la mayoría de las instituciones microfinancieras, los proveedores, los comerciantes y los elaboradores tienen un mayor conocimiento de las pequeñas empresas y de sus actividades económicas y productos porque son sus clientes regulares. Por ende, se encuentran en una mejor posición para evaluar

#### RECUADRO 17

##### Financiamiento prendario: Perum Pegadaian en Indonesia

En 2001, la Perum Pegadaian, empresa estatal de casa de empeños indonesia, era el proveedor más importante de microcrédito en el país, haciéndose cargo de casi la mitad de todos los prestatarios de microfinanzas, con más de 15 millones de clientes. Sin embargo, debido a la pequeña cuantía del crédito, con su total de créditos pendientes de 150 millones de dólares estadounidenses, representa sólo el 7 por ciento del total de la cantidad pendiente de préstamos de microcrédito.

La importancia de la Perum Pegadaian como proveedor de microcrédito para los hogares pobres y de bajos ingresos se confirma por la dimensión promedio de préstamos de menos de 10 dólares estadounidenses (40 por ciento de sus clientes piden menos de 5 dólares estadounidenses; 88 por ciento de sus clientes toman préstamos por menos de 56 dólares estadounidenses), comparado con la cuantía promedio del préstamo de más de 80 dólares estadounidenses para cooperativas y cooperativas de crédito, y más de 300 dólares estadounidenses para los bancos. Con un rendimiento sobre el capital de 17 por ciento y una rentabilidad de los activos de 4,5 por ciento, la empresa es financieramente sólida y rentable. Entre los factores exitosos clave con las familias más pobres se halla su procedimiento rápido y sencillo de micropréstamos (que pueden concederse en general en 15 minutos); la presencia de los productos dirigidos específicamente a los clientes más pobres mediante aceptación como garantía de artículos como tejidos, ropa y pequeños enseres; y su amplio alcance por medio de sus 772 sucursales y 14 oficinas regionales en toda Indonesia. Para fortalecer su enfoque microfinanciero, la Perum Pegadaian actualmente está desarrollando micropréstamos que no necesitan el depósito real de activos como garantía, que se sustituye por documentos de propiedad (por ejemplo de una motocicleta) o incluso certificados de matrimonio.

*Fuente:* Perum Pegadaian, 2003.

su potencial económico y riesgo financiero. Asimismo, es probable que enfrenten menores costos operativos que la mayoría de las instituciones microfinancieras por los contactos de actividades empresariales regulares ya existentes. Desde el punto de vista de la prestación del crédito, las instituciones no financieras pueden por lo tanto ser un mecanismo de relación eficaz en función del costo.

Existen cuatro diferentes tipos de asociaciones entre empresas y comunidades:

- sistema de subcontratación;
- empresas mixtas;
- empresas comunitarias;
- otros tipos de contratos.

Los sistemas de subcontratación se presentan donde las empresas contratan a comunidades o propietarios de la tierra individuales dentro de sus concesiones o en zonas cercanas para plantar árboles y suministrar una cantidad determinada de madera a la empresa por un precio acordado. Los detalles del sistema de subcontratación y el equilibrio de los derechos y deberes varían. En algunas instancias, la empresa no está obligada a comprar la madera de los propietarios pero dispone del primer derecho para hacerlo. En otras, los propietarios pueden elegir vender a una tercera parte si la empresa no ofrece el precio de mercado. El Recuadro 18 resume un ejemplo de uno de los primeros sistemas de subcontratación empleado por Sappi en Sudáfrica.

El beneficio principal para la empresa o para el propietario de la concesión autorizada es la provisión aumentada de madera de crecimiento natural. El sistema también reduce los costos de supervisión de la plantación de la empresa, por ejemplo, en la prevención de incendios forestales, dado que los pobladores locales tienen interés en la protección de las plantaciones.

Los resultados de la investigación revelan que las colaboraciones más exitosas se presentan cuando las empresas negocian de manera transparente con las comunidades a fin de lograr beneficios para ambas partes. Esto contribuye a asegurar una relación a largo plazo de los sistemas de subcontratación. Los grupos locales también necesitan la propiedad de la tierra segura, lo cual determinaría una escasa competencia para su uso. La empresa necesita brindar información clara sobre los riesgos potenciales y sus consecuencias a los cultivadores de árboles así como también la buena planificación de mecanismos de reinversión. Debe poder ofrecer un precio justo por la madera, porque la larga viabilidad de los sistemas dependerá de que los cultivadores de árboles obtengan una buena ganancia desde la primera cosecha.

Las empresas mixtas son básicamente acuerdos de asociación. En general, la empresa y los participantes de la comunidad comparten el patrimonio y dividen las ganancias en proporción a sus respectivas acciones. Las comunidades en las empresas mixtas pueden participar en la gestión de las operaciones.

Otros acuerdos entre empresas y comunidades varían de los simples contratos donde las empresas reciben un pago por proteger los árboles en las tierras ya asignadas a la empresa a los acuerdos por los que las empresas hacen contribuciones para el desarrollo local (por ejemplo, escuelas y asistencia médica) a cambio de la cooperación de la comunidad. Los acuerdos informales varían notablemente.

## RECUADRO 18

**Sappi y los sistemas de subcontratación**

Sappi es una empresa internacional dedicada a la fabricación de pasta y papel, y es la segunda propietaria forestal más grande de Sudáfrica. Fue la primera empresa en Sudáfrica en experimentar acuerdos de asociación con las comunidades locales como un modo de aumentar el acceso a los recursos forestales.

El sistema original, Project Grow, se inició en Kwazulu-Natal en 1982 y ha sido gestionado desde entonces por la Lima Rural Development Foundation, una ONG con un historial en desarrollo comunitario. En este sistema, las comunidades locales firman con Sappi un contrato que les garantiza asesoramiento técnico, capacitación en técnicas silvícolas y plántulas sin costo alguno, un anticipo por el trabajo al que se han comprometido y un mercado asegurado para los árboles que planten, al precio de mercado. Cuando los árboles alcanzan el tamaño apropiado, Sappi abona a los cultivadores el valor de mercado de la producción, descontando las cantidades anticipadas.

Este sistema ha funcionado bien, a pesar de que los agricultores no poseen la tierra que cultivan. En general, las personas tienen derecho de acceso a la tierra que es propiedad de la comunidad para parcelas con un promedio de dimensión de menos de una hectárea por familia. En 1999, habían sido plantadas 6 800 ha por 7 600 agricultores, generando 2,4 millones de rand sudafricanos (R) (545 000 dólares estadounidenses) por año. Los participantes perciben alrededor de 205 dólares estadounidenses por año, suma superior a la que obtendrían en otras actividades, como el pastoreo o la producción de azúcar.

En el decenio de 1990 Sappi introdujo un segundo sistema de subcontratación para el productor con título de propiedad, llamado Management Associated Programme (MAP). El MAP ofrece asesoramiento técnico y plántulas sin costo alguno, un préstamo de hasta 1 200 R (275 dólares estadounidenses) por hectárea a la tasa de interés preferencial del banco, y un precio de mercado garantizado para la madera. Hasta 1999, habían sido plantadas 28 000 ha. Los ingresos medios son 115 dólares estadounidenses por hectárea por año. El cultivador debe seguir las prácticas de aprovechamiento recomendadas por Sappi y no puede vender la madera producida a ningún otro.

*Fuente:* Landell-Mills y Ford, 1999.

Los acuerdos con las instituciones no financieras pueden implicar altos costos por el establecimiento y gestión de la administración y el sistema de seguimiento del préstamo, y una falta de transparencia en la gestión de las cuentas. En general, debido al mayor poder de negociación de los proveedores informales, la falta de fuentes alternativas de crédito y el frecuente analfabetismo y falta de conocimientos prácticos de carácter financiero de los clientes, los términos y condiciones bajo las cuales se prestan los servicios pueden no habilitar a los

clientes para que aprovechen las oportunidades económicas; además las tasas de interés cargadas son a menudo considerables. Los fondos limitados también pueden crear un problema y limitar el alcance de las pequeñas empresas forestales más acomodadas y más promisorias. Una ventaja de las instituciones financieras reglamentadas y supervisadas consiste en su habilidad para ofrecer servicios de préstamos adicionales como ahorros, una mayor tipología de préstamos y servicios de pagos.

*Acuerdos financieros informales.* Para la mayoría de las familias pobres de bajos ingresos de las zonas rurales, los servicios microfinancieros son provistos principalmente por fuentes informales como la autofinanciación proveniente de la familia y parientes, amigos y vecinos y los pedidos a los prestamistas y a los comerciantes. Las personas de bajos recursos tienden a ser demasiado cautelosas de los riesgos para solicitar préstamos destinados a proyectos de promoción (es decir, inversiones para el futuro). Prefieren primero reunir sus propios recursos o los de su familia y amigos cercanos para financiar la mayoría de las inversiones en el sector rural.

La autofinanciación consiste en inversiones dentro de una unidad familiar o empresa de ahorros acumulados en esa unidad familiar o empresa. Entre las poblaciones pobres, la mayor parte de las inversiones se realizan por medio de la autofinanciación, que tiene la ventaja de que no requiere ninguna información externa, garantía, contrato o formulario. Sin embargo, los recursos de la autofinanciación pueden no ser suficientes para equiparar lo requerido por la oportunidad de la inversión y por lo tanto pueden limitar la escala de actividad. Esto puede ser un factor limitativo particular en el caso de inversiones indivisibles (como la compra de ganado, equipos o fertilizantes) y reduce notablemente la posibilidad de introducir innovaciones y técnicas productivas.

Los proveedores informales de crédito, como los prestamistas y los intermediarios proveedores de crédito, son a menudo la única fuente de crédito disponible en las zonas remotas; otorgan principalmente crédito a corto plazo y establecen tasas de interés más altas que las fuentes semiformales y formales. Su contribución a la intermediación financiera y la mejora de asignación de recursos también es limitada porque operan principalmente en zonas localizadas limitadas y raramente permiten movimientos de fondos a grandes distancias y fuera de sus clientes conocidos.

### **ALCANCE DEL MICROFINANCIAMIENTO**

A pesar de la considerable expansión mundial del microfinanciamiento en los dos últimos decenios, una enorme cantidad de personas de bajos recursos continúa sin tener acceso a los servicios financieros básicos. Esta expansión fundamentalmente ha alcanzado a las familias del medio urbano y a las microempresas con flujos de ingresos regulares. Con actividades que pueden requerir sumas de préstamos comparativamente más grandes, las pequeñas empresas forestales y las familias del medio rural tienen flujos de ingresos menos frecuentes, necesitan condiciones de pago a más largo plazo

y aún permanecen en gran medida sin servicios. Aun las instituciones microfinancieras rurales todavía centran su atención principalmente en el mercado, en lugar de hacerlo en las actividades no agrícolas que tienen una rotación de ventas más breve.

La expansión exitosa del alcance puede lograrse por medio del ingreso de intermediarios financieros que previamente no hayan servido a los microclientes, o por medio de la ampliación y profundización de la cobertura de los servicios por instituciones microfinancieras ya existentes.

En las regiones rurales de grandes distancias de los centros habitados, el fortalecimiento y la expansión de las operaciones de las instituciones microfinancieras existentes puede funcionar mejor que tratar de atraer a los bancos comerciales urbanos a las zonas rurales. La falta de experiencia en préstamos de estos bancos puede constituir una inmensa barrera para su ingreso a los mercados rurales. La experiencia sobre el microfinanciamiento revela que la expansión forzada de operaciones de préstamo en regímenes determinados por la oferta, generalmente, determinan un funcionamiento deficiente de la institución microfinanciera, con un ritmo menor de reembolso desde el punto de vista cualitativo de los prestatarios y la cartera de préstamos se sacrifica a favor de la cantidad. En el sector forestal, debido a las peculiaridades de las inversiones, las instituciones microfinancieras sin experiencia en el sector, o sin el apoyo de los organismos gubernamentales especializados, por lo general carecerán de los conocimientos especializados necesarios para comprender y evaluar las inversiones de las pequeñas empresas.

Las redes limitadas de sucursales son un obstáculo para la extensión del alcance de las instituciones microfinancieras ya en operación. Esto es, a menudo, una gran limitación para los bancos cuando una legislación bancaria restrictiva les impone elevadas exigencias en cuanto a capital para abrir nuevas sucursales, y cuando los fondos son limitados, especialmente para las instituciones microfinancieras de las ONG que dependen excesivamente de la financiación del gobierno o de la de donantes. El establecimiento de una red de asociaciones entre las instituciones microfinancieras, y entre ellas y otras instituciones financieras, puede contribuir a superar ambas restricciones y a dar lugar al crecimiento y la expansión necesarios. Para que la integración se realice, las instituciones microfinancieras deben adherir a las normas de las prácticas financieras más adecuadas y a la transparencia en lo que respecta a su funcionamiento operativo y financiero. La creciente disponibilidad de mecanismos de evaluación de las instituciones microfinancieras e instituciones de clasificación debería facilitar el establecimiento de esas redes de asociaciones. Microcredit Ratings International Ltd. y Credit Rating Information Services of India para Asia, MicroRate para América Latina y África y Microfinanza Ltd. y Planet Rating en el mundo son ejemplos de organismos de clasificación microfinanciera especializados. El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) han emprendido la etapa piloto de una iniciativa conjunta llamada Fondo para la clasificación y evaluación financiera, dirigido a mejorar la calidad, fiabilidad y disponibilidad de la información acerca de riesgo y funcionamiento de las instituciones microfinancieras de todos los países en desarrollo.

Los sistemas y procedimientos simples son a menudo esenciales para aumentar el alcance de las instituciones microfinancieras, especialmente en los medios rurales como los de las pequeñas empresas forestales donde los costos de la prestación de servicios microfinancieros son elevados (véase Recuadro 19).

Cuando es posible, por ejemplo, mediante el traslado de sucursales o la visita de oficiales de préstamo, los servicios a domicilio aumentan la accesibilidad a las instituciones microfinancieras y apoyan la expansión del alcance para las zonas distantes, especialmente para las familias de bajos ingresos y con analfabetismo. Asimismo, la tecnología de la información y las comunicaciones tienen un alto potencial para penetrar barreras geográficas y otras para expansión del alcance y representan, por lo tanto, una gran oportunidad para las comunidades forestales.

En las zonas boscosas, donde los vínculos comunales parecen ser más fuertes, se puede recurrir a la movilización social y a los valores culturales compartidos y respetados para minimizar los costos y acelerar el alcance microfinanciero. Las organizaciones informales tradicionales, las prácticas en colaboración, los valores culturales como el honor, la solidaridad, la integridad y el servicio al prójimo son bienes sociales a los que se puede recurrir con provecho tanto para cubrir como para reducir los costos de los servicios microfinancieros.

#### RECUADRO 19

##### **Expansión del alcance: Centro para la agricultura y el desarrollo rural (ONG CARD), Filipinas**

A fines de 2001, después de haber adoptado el método APS (véase el Recuadro 13), la ONG CARD, una ONG con diez años de actividad en el país, registró un significativo aumento no sólo en su cartera y alcance de clientes, sino también en cuanto a ahorros a fines de 2003. El número total de clientes aumentó 134 por ciento, la cartera 102 por ciento, los ahorros 110 por ciento, las sucursales 148 por ciento y los oficiales técnicos 185 por ciento. Esto se logró a la vez que se mantenía una tasa de reembolso de 99 por ciento y una sostenibilidad financiera de más de 100 por ciento.

Los factores identificados por la ONG CARD como fundamentales para lograr esa expansión tan rápida en dos años utilizando el método APS son: sistemas simples de contabilidad, sistemas de formularios y de clasificación (una sucursal tipo carece de cajero o contable y tampoco tiene ordenadores); personal de la sucursal que puede seguir la situación de los préstamos en cualquier momento sin esperar aportes de la sede central de la institución microfinanciera, lo que le permite, por tanto, al personal tomar medidas inmediatas y adecuadas en caso de que se produzca una desviación de los objetivos; procedimientos de contratación y capacitación del personal simplificados; promoción de extracción flexible de ahorros y supervisión de la oficina central mediante el empleo de una lista de verificación simplificada.

*Fuente:* Alip y Dimaculangan, 2004.



### **Alcance por género<sup>5</sup>**

Los programas de microfinanciamiento por lo general se han destinado a las mujeres pobres. Esto es porque la experiencia ha demostrado que conceder la atención a los hogares más pobres por medio de las mujeres es más eficaz, dado que son reacias a asumir riesgos, buscan una utilización más productiva del préstamo, tienen menor riesgo como prestatarias y garantizan una tasa de reembolso más alta que los hombres. Se considera que las mujeres tienen una capacidad empresarial por realizar, que son más propensas a ahorrar y que se inclinan más a destinar los ingresos que controlan a mejorar la nutrición y educación de los niños. Las pequeñas cantidades de crédito usadas en el microfinanciamiento parecen adecuarse más a las mujeres que a los hombres, y también se puede recurrir a ellas como vehículos de la prestación del crédito. Generalmente se considera el microfinanciamiento como una poderosa herramienta para rehabilitar a las mujeres y mejorar sus medios de vida.

Sin embargo, abordar las cuestiones de género en las intervenciones microfinancieras es algo más que destinar un programa a las mujeres o contar el número de préstamos que se les otorga. Un enfoque sensible a la problemática del género implicaría examinar tanto la posición social como la actividad económica de las mujeres y los hombres en la familia y la comunidad. Asimismo, implica analizar el modo en que se refuerza su situación por medio de las instituciones con las que tratan y el modo en que es gobernada por las leyes nacionales y las costumbres.

Los programas gubernamentales que ayudan a las mujeres a superar las limitaciones para el acceso al crédito y a otros servicios financieros mediante políticas, programas específicos y/o legislación pueden mejorar el alcance de las instituciones de microfinanciamiento basándose en su desempeño general de reembolso y el potencial económico infrautilizado.

### **Alcance mediante grupos**

La mayoría de las instituciones microfinancieras proporcionan servicios de ahorro y préstamo y otros servicios a grupos con los cuales reducen el número de cada transacción. Por medio del alcance a grupos, las instituciones microfinancieras pueden disponer de los grupos y sus representantes para una serie de actividades como el desembolso de préstamos individuales, la recolección del ahorro individual y el reembolso, la supervisión entre pares y el ejercicio de presión para el reembolso.

Los costos de transacción pueden ser demasiado elevados para suministrar servicios de microfinanciamiento individuales, tanto de modo sostenible como con suficiente frecuencia, especialmente en las zonas de difícil acceso y escasa población como las regiones forestales. Aunque las mayores y más sólidas pequeñas empresas forestales puedan tener la oportunidad de recurrir a las sucursales de instituciones microfinancieras, cuando son necesarias, el alcance a los grupos puede ser un mecanismo eficaz para que las instituciones microfinancieras extiendan sus servicios con aumentos limitados en los costos.

<sup>5</sup> Basado en FAO, 2002.

## SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

La sostenibilidad financiera es necesaria para alcanzar a importantes cantidades de personas de bajos recursos de un modo estable y duradero. La sostenibilidad consiste en la habilidad del proveedor de microfinanciamiento para cubrir todos sus costos, y es, por lo tanto, el único modo de alcanzar una escala y un impacto significativos, más allá de lo que los donantes u organismos gubernamentales puedan financiar. Las instituciones microfinancieras sólidas, eficientes y sostenibles deberían garantizar una alta proporción de recuperación de préstamos, cobrar tasas de interés apropiadas, aumentar la productividad y el número de los prestatarios y reducir los costos operativos con sistemas eficaces de concesión. La sostenibilidad está estrechamente vinculada con el alcance, dado que la mayoría de las poblaciones pobres no pueden acceder a los servicios financieros debido a la falta de intermediarios financieros fuertes, que son el único modo de garantizar la provisión continua de los servicios a las poblaciones pobres.

Para lograr la viabilidad y buen funcionamiento financiero necesarios para prestar servicios continuamente a las pequeñas empresas fiables, las instituciones microfinancieras deberían poder cargar las tasas recuperación de costos y al mismo tiempo garantizar la transparencia en la fijación de precios para proteger a sus consumidores. Las instituciones microfinancieras viables y sostenibles, centrando su atención en la reducción de los costos de transacción y desarrollando nuevos productos y servicios, podrán ofrecer mejores servicios a las personas de bajos recursos. La promoción de la competencia y la eficiencia institucional, con el tiempo, facilitarán la reducción de las tasas de interés.

Se han desarrollado varios indicadores de microfinanciamiento, puntos de referencia y sistemas de tasación para evaluar el funcionamiento de las instituciones microfinancieras y su sostenibilidad (Cuadro 2). Los costos de transacción, incluyendo los riesgos crediticios y económicos, y las tasas de interés son los principales factores financieros, junto con el costo de financiación, que afectan a la viabilidad y sostenibilidad de las instituciones.

La rentabilidad de los activos y la cartera en riesgo ajustadas se hallan entre los indicadores más significativos del rendimiento financiero total. La rentabilidad de los activos ajustada señala la rentabilidad de la institución financiera después de descontar posibles donaciones y subvenciones provenientes del gobierno o de donantes, y, por lo tanto, su sostenibilidad. La cartera en riesgo indica la eficacia con que la institución microfinanciera logra su objetivo básico de prestar dinero y luego recuperarlo. Se proporcionan indicadores más detallados en el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (1999). En el *Micro Banking Bulletin* ([www.mixmbb.org](http://www.mixmbb.org)) se brindan los puntos de referencia detallados del microfinanciamiento, por ejemplo, por el método de préstamo, por región y por mercado seleccionado.

CUADRO 2

**Indicadores financieros de instituciones microfinancieras e indicadores de rendimiento**

criterio de rendimiento	Indicador	Indicador de rendimiento
Suficiencia de capital	Relación suficiencia-capital	Mínimo 20% (sin embargo, depende de la cuantía y tipología de la institución microfinanciera: la relación puede ser inferior en instituciones microfinancieras mayores y más reglamentadas)
	Suficiencia de las reservas para pérdidas de préstamos	100%
Calidad de cartera	Cartera en riesgo	Máximo 10 % (aplicado de 31 a 91 días de cartera en riesgo)
	Relación pérdida de préstamos	Máximo 4%
Rentabilidad	Rendimiento sobre el activo (subvención ajustada)	Mínimo 2%
Coste-eficiencia	Relación operativa de autosuficiencia	Mínimo 120%
Autosuficiencia financiera	Relación financiera de autosuficiencia	Mínimo 100%
	Índice de dependencia de subvención	Máximo 0%
Productividad	Número promedio por día de las transacciones/cajero	Sin indicador tipo
	Número de clientes activos/oficiales operativos	Sin indicador tipo
Alcance	Número de unidades de prestación (sucursales, sucursales subsidiarias, unidades móviles)	Sin indicador tipo
	Número de ahorradores/cuentas de ahorro	Sin indicador tipo
	Promedio de saldo de depósitos de ahorro	Sin indicador tipo
	Número de prestatarios o de cuentas de préstamo	Sin indicador tipo
	Cuantía promedio del préstamo	Sin indicador tipo

Fuente: FIDA, 2004c.

### Costos de transacción y riesgos crediticios

Los costos de transacción son los que se conectan con la provisión de servicios microfinancieros como la recolección de ahorros, el desembolso de préstamos, la recolección de reembolsos y la prestación de otros servicios como el seguro y las transferencias distintas al costo de financiación.

Es probable que la prestación de los servicios de microfinanciamiento a las pequeñas empresas ocasione costos de transacción mayores que los de la concesión de microfinanciamiento tradicional, porque la densidad de la población es por lo general más baja y las familias habitan en regiones de más difícil acceso. Los costos más elevados de las transacciones de las instituciones de microfinanciamiento en gran parte son el resultado de la necesidad de trasladarse a extensas distancias para llegar a una clientela dispersa en el medio rural, de la estructura de comunicación y transporte rural con deficiente desarrollo, y de un escaso conocimiento de las familias heterogéneas, sus actividades económicas y sus necesidades financieras. Normalmente, los costos de la mano de obra y el transporte representan más del 60 por ciento del total de los costos administrativos de las instituciones

microfinancieras. Cabría señalar que para los clientes, además de los costos por la obtención del crédito, hay otros costos adicionales: el costo de oportunidad (tiempo de trabajo), los costos de transporte, honorarios y pagos no oficiales, demoras, papeleo excesivo y documentación de garantías.

El mecanismo de otorgamiento para las instituciones microfinancieras también tiene importantes consecuencias en los costos de transacción; con el objeto de lograr un mayor alcance, algunas instituciones de microfinanciamiento proveen al cliente el servicio al domicilio, por el cual su personal visita los hogares en lugar de pedir a los clientes que se trasladen a la sucursal. Esto reduce el costo para los clientes y facilita el acceso a los servicios, pero ocasiona mayores costos de transacción a las instituciones de microfinanciamiento.

Aunque se prevé que la mayor parte de las inversiones en las pequeñas empresas forestales rindan beneficios a medio y largo plazo, se considera que las actividades forestales están sometidas a inseguridad. Cuanto mayor la cuantía y más largo el plazo del préstamo, como es el caso de las inversiones iniciales fijas, por ejemplo, la plantación de árboles y la compra de equipos, más importantes y frecuentes son los contactos con el prestatario y la supervisión. Esto debería controlar el riesgo de impago del préstamo, que es costoso y consume tiempo. Por lo tanto, las instituciones microfinancieras tenderán a incurrir en mayores costos y a requerir mejores garantías cuando otorgan servicios a las comunidades forestales a diferencia de otros clientes.

Se considera que la concesión de microfinanciamiento a las poblaciones de bajos recursos comprende altos riesgos. La gestión de ellos contribuye a los costos de transacción, tanto por la información que se debe obtener acerca del prestatario y de su actividad económica, como por los recaudos que se deben tomar ante un posible incumplimiento en el reembolso. Los riesgos crediticios se relacionan con el riesgo moral que consiste en la posibilidad de que el deudor omita un reembolso, mientras que los riesgos económicos externos se relacionan con el futuro económico y con la viabilidad financiera de la inversión financiada. Los prestamistas deben analizar cuidadosamente a los prestatarios para reducir el riesgo moral, para garantizar que el empresario cuente con suficientes habilidades de gestión y para que la actividad económica genere suficientes ganancias para reembolsar el préstamo.

Los riesgos crediticios normalmente se avalúan creando un perfil del cliente que incluya registros de anteriores operaciones, rango de experiencia, activos existentes y mano de obra. El riesgo crediticio es normalmente más alto cuando la institución microfinanciera no ha tenido experiencia con un cliente; en tal caso los nuevos prestatarios reciben préstamos más pequeños con períodos de reembolso más breves. En cambio, los prestatarios con un registro de una buena amortización pueden recibir gradualmente mayores cantidades por períodos más prolongados. Los pagos frecuentes en cuotas pequeñas son un instrumento potente para que el prestamista y el prestatario mantengan contacto controlando, de tal modo, este riesgo aunque aumenten los costos por transacción. Si el reembolso se basa en el flujo de caja proyectado por la inversión, la supervisión

debería garantizar que el préstamo otorgado se use para el fin enunciado en el contrato de préstamo. La movilización de los ahorros es un modo alternativo de crear lazos adicionales entre los prestatarios y los prestamistas reduciendo el riesgo crediticio y tomando recaudos para cubrir la pérdida parcial en el caso de incumplimiento de pago.

### **Garantías**

Los riesgos y los problemas de información y los costos, hasta un cierto grado, se pueden reducir por el uso de las garantías. Las garantías tienen dos importantes funciones: actúan como un dispositivo de análisis para reducir el impago intencional sobre los préstamos y reducen el riesgo del préstamo sumando una fuente más de reembolso. Debido a los costos y riesgos involucrados en la liquidación de la garantía, los prestamistas tienden a requerir garantías con un valor de 1,5 a 2 con relación a la cantidad del préstamo. El pedido de garantías tiene un efecto negativo en las poblaciones pobres porque tienden a limitar los préstamos a las personas más ricas.

Es probable que las pequeñas empresas forestales afronten mayores requisitos para sus garantías por la mayor inseguridad acerca de su capacidad de amortización, dada la naturaleza de largo plazo de la inversión que se financia y la más alta probabilidad de que ocurra algún hecho inesperado de carácter negativo durante el transcurso de ese tiempo. Este problema se presenta en muchos países en desarrollo, en particular, para las empresas y hogares que obtienen sus medios de subsistencia de las actividades forestales dado que las tierras forestales en muchos casos son propiedad del gobierno y las familias a menudo carecen de títulos de propiedad formalizados o de registros de bienes raíces. Algunos ejemplos de los riesgos externos que pueden afectar a las actividades forestales son: catástrofes naturales como tormentas e incendios; ineficiencias técnicas de producción como cultivos arbóreos dañados durante el período de inmadurez o avería del equipo; y cambios en la situación económica, por ejemplo una demanda más baja que determine una baja de precios del producto.

Las inversiones para bienes raíces como la tierra y los edificios son por lo general menos arriesgadas para el prestamista porque los bienes (junto con el prestatario) no pueden desaparecer fácilmente y pueden usarse como garantía. Los bienes semiinmuebles, como los cultivos arbóreos comparten muchas de estas características pero necesitan una supervisión mayor. Para reducir los riesgos financieros, los bienes muebles, como ciertos tipos de maquinaria, pueden requerir garantías adicionales o un sistema de registro apropiado y un marco jurídico que facilite la recuperación.

### **Tasas de interés**

Para lograr la sostenibilidad, las tasas de interés de las instituciones microfinancieras deberían cubrir todos los costos incluyendo los de financiación, los administrativos y los recaudos por las pérdidas de préstamos o por la inflación. Las instituciones microfinancieras frecuentemente cobran tasas de interés de 2 a 3 por ciento

mensual y aún más; estas tasas son principalmente el resultado de los altos costos de transacción y los riesgos en la intermediación financiera. Los costos por la administración de los préstamos en función del personal y recursos son aproximadamente los mismos sin tomar en cuenta la cuantía de la suma del préstamo, y de ese modo tienen un alto impacto cuando se trata de préstamos pequeños. Para cubrir estos costos y a la vez favorecer el crecimiento de las instituciones microfinancieras, se les debería permitir cobrar tasas de interés por encima del promedio de las tasas de préstamo de los bancos. Cuando prestan servicios a las pequeñas empresas forestales, es probable que tengan que cobrar tasas de interés aún más altas que el promedio de las tasas financieras dados los más altos costos que implican las zonas rurales. Para la mayoría de las poblaciones que viven en el medio rural, las alternativas para los microcréditos sostenibles son los prestamistas de dinero, proveedores de insumos, círculos locales de ahorro arriesgado e inflexible, o nada en absoluto. Si bien las tasas de interés que cobran las instituciones financieras para cubrir los costos del microcrédito son relativamente altas, aún están por debajo de los que las poblaciones de bajos recursos les pagan a los prestamistas e intermediarios. La seguridad de la transparencia y la competencia entre las instituciones microfinancieras, por el otro lado, ayudarán a evitar que esas excesivas tasas y otras cuotas pasen a los clientes para cubrir las ineficacias operativas.

La tasa de interés afecta directamente a los costos financieros de los préstamos para las pequeñas empresas y por lo tanto la viabilidad de las inversiones. Las altas tasas de interés tienen un considerable impacto en la rentabilidad, particularmente en aquella correspondiente a las inversiones a largo plazo como los cultivos arbóreos por la importante suma del préstamo a reembolsar en un período prolongado. Si se aplican las tasas de interés a préstamos mayores con períodos de madurez más prolongados, los costos de financiación resultantes pueden exceder la rentabilidad de las oportunidades de inversión a término. Por otra parte, los préstamos a plazos más prolongados tienen la ventaja fundamental de distribuir los pagos de amortización en un período más largo, lo cual los hace más accesibles.

Aunque las altas tasas de interés puedan no incentivar a las pequeñas empresas en lo que respecta a inversiones y desarrollo económico, con el objeto de no comprometer la sostenibilidad de las instituciones financieras, se han buscado tasas de interés más favorables aumentando la eficacia, fortaleciendo el desempeño financiero, garantizando la alta productividad del personal, introduciendo innovaciones que reduzcan los costos de transacción, facilitando un acceso más económico a las fuentes comerciales de fondos y promoviendo una mayor competencia.

Las instituciones microfinancieras que ofrecen servicios de ahorro, generalmente los bancos, tienen una fuente económica de fondos para proseguir con los préstamos. Como los clientes de bajos recursos no son usualmente muy sensibles a los incentivos para tasas de interés, especialmente donde no hay servicios alternativos disponibles de ahorro, sino más bien a la flexibilidad y accesibilidad a los ahorros, los ahorros tienen la ventaja de ser normalmente una fuente de fondos

económica. La movilización de los ahorros es por lo tanto un medio importante para reducir los costos de la institución microfinanciera determinando operaciones más sostenibles con el cobro de tasas de interés más bajas. Las ventas al por mayor, o las instituciones principales, y una red desarrollada de vínculos entre las varias capas de las instituciones financieras también son importantes para reducir los costos de la prestación para las instituciones microfinancieras que confían en las fuentes comerciales de fondos.

Para permitir que las instituciones microfinancieras alcancen la sostenibilidad y se desarrollen, es importante que los gobiernos no impongan un máximo a las tasas de interés o provean programas de crédito no sostenibles y subvencionados. Esos programas distorsionan los mercados y a menudo se perjudican por reembolsos muy irregulares con lo cual debilitan las operaciones de las instituciones microfinancieras sólidas. Las experiencias pasadas con créditos específicos subvencionados han sido por lo general insatisfactorias, con bajas tasas de reembolso. Asimismo, han revelado que es difícil especificar créditos subvencionados debido a la práctica tendiente a la renta de clientes importantes con mejor situación económica, protección política y una fácil diversificación de fondos de créditos para otros fines. Uno de los problemas del crédito subvencionado es que los prestatarios tienden a sentirse menos obligados a cumplir con los reembolsos cuando el préstamo está subvencionado por el gobierno. Las tasas de incumplimiento de más del 50 por ciento son comunes en el mundo en los programas subvencionados de crédito rural. Si los incumplimientos se toleran, los prestatarios pueden pasar a confundir los préstamos con subvenciones, lo que debilitará su futura disciplina crediticia.

Las instituciones microfinancieras que administran los programas gubernamentales de préstamos con bajas tasas de interés o que afrontan máximos a las mismas nunca recuperarán sus costos y siempre requerirán, por lo tanto, subvenciones del gobierno o de donantes (con las consecuencias fiscales). Mientras que se beneficia a los prestatarios que consiguen obtener un préstamo, los máximos de tasas de interés afectarán negativamente a un gran número de otros prestatarios potenciales. Esto es así porque las instituciones microfinancieras a menudo se retirarán del mercado, se volverán más lentas y reducirán sus operaciones en las zonas rurales donde no pueden recuperar sus costos de transacción y determinarán un limitado acceso general al crédito.

Muchas instituciones financieras comenzaron con fondos internacionales de donación, con dinero local de los gobiernos o con una combinación de ambos sistemas. Con el objeto de alentar a las instituciones microfinancieras a volverse más sostenibles, cualquier recurso aportado en forma de subvención de donantes debería ser transitorio y transparente y no debería estar vinculado al préstamo, sino, más bien, a apoyar la institución y la creación de capacidades.

## **IMPACTO EN EL MEDIO AMBIENTE**

Además de su impacto económico, el microfinanciamiento puede tener un impacto en el medio ambiente. Los cambios en los bienes físicos, humanos y sociales que surgen de las actividades microfinancieras afectarán a la producción, el consumo

y la gestión de recursos de la comunidad. El efecto neto del crecimiento de la demanda sobre los bosques y en la calidad de sus recursos –posiblemente incluyendo los efectos sobre capital físico y la producción, el ingreso y los efectos de diversificación del ingreso y los efectos sobre el capital humano y social– puede ser negativo o positivo. El microfinanciamiento y, en particular, el microcrédito pueden ejercer influencia en los recursos forestales por medio del esfuerzo directo e intencional de los prestamistas, o indirectamente mediante el cambio de las restricciones que afrontan las comunidades y empresas forestales.

Son ejemplos de vínculos directos entre las metas de microcrédito y las ambientales las instituciones financieras (normalmente ONG) que unen la gestión ambiental con los préstamos o que incluyen prácticas ambientales entre las condiciones del préstamo. Las ONG que se ocupan de la conservación o el desarrollo también pueden usar el microcrédito para promover sus programas ambientales.

Las consecuencias indirectas ambientales de la extensión del microcrédito a las poblaciones de bajos recursos generalmente incluyen efectos económicos causados por la disponibilidad del crédito. Esas consecuencias incluyen el aumento del capital físico, el crecimiento del ingreso y la diversificación. También hay efectos sociales (mayor capacidad de acción de las mujeres, creación y fortalecimiento del capital social mediante los préstamos colectivos), que por lo general mejoran la utilización de los recursos forestales comunes. El impacto neto combinado de todos estos factores sobre la proporción de deforestación y sobre la utilización de los recursos ambientales es ambiguo y depende de las respuestas de los prestatarios en cuanto a ajustar las oportunidades cambiadas, el comportamiento adoptado, las condiciones locales y el modo en que la composición y no simplemente el nivel de actividades cambia.

Aunque queda mucho por comprender acerca de la conexión entre el microfinanciamiento, el medio ambiente y el uso de los recursos naturales, es claro que la naturaleza de la institución microfinanciera y el grado en el cual la prestación de servicios se vincula a las metas ambientales pueden afectar de modo diferente a los recursos forestales.

Los incentivos para el microcrédito vinculados al uso sostenible de los recursos naturales, con apoyo del gobierno o de instituciones microfinancieras sensibles al tema, basados en una educación y capacitación apropiadas con vistas a la protección ambiental, ayudarán a minimizar el impacto negativo y a garantizar el ordenamiento forestal sostenible. Se debería prestar una cuidadosa atención a garantizar que los objetivos y salvaguardas ambientales no comprometan la viabilidad de la institución microfinanciera. Mecanismos tales como subvenciones combinadas gubernamentales o aportes subvencionados de insumos a las empresas forestales que se comprometen con prácticas ambientales sostenibles pueden ser preferibles a la concesión de créditos específicos con tasas de interés subvencionadas que a menudo han demostrado ser ineficaces y que debilitan la sostenibilidad a largo plazo de las instituciones microfinancieras.