

# La microempresa y el BID

## El crédito a quién corresponde

\*BID

### INTRODUCCION

Hace apenas 10 años, sólo unos pocos especialistas en los problemas del desarrollo conocían la palabra microempresa. Hoy, prueba del dinamismo de este sector, nadie que trabaje en el campo del desarrollo económico ignora sus contribuciones. Las actividades manufactureras, agrícolas, de servicios y de ventas en microescala han permitido alcanzar un nivel de vida aceptable a millones de trabajadores latinoamericanos pobres y sus familias.

El Banco Interamericano de Desarrollo ha sido pionero en el apoyo a la microempresa. Durante mucho más de una década, su Programa de Pequeños Proyectos ha proporcionado crédito y adiestramiento a cientos de miles de microempresarios de América Latina y el Caribe. Ahora, con la nueva División de Microempresa y sus operaciones de crédito en gran escala y con un volumen ampliado de pequeños proyectos, el BID ha dado un salto cualitativo en su compromiso con el sector.

Para canalizar su apoyo, el Banco se ha valido de organizaciones no gubernamentales eficientes y con experiencia. El respaldo del BID ha fortalecido a estas ONG, pero éstas, a su vez, han enriquecido al Banco con sus diversos e innovadores enfoques para asistir a los microempresarios. Más

recientemente, el Banco ha comenzado a forjar vínculos similares con el sector bancario en toda la región como parte de la expansión de sus programas de créditos a la microempresa.

La experiencia del Banco con la microempresa ha sido estimulante. Por ejemplo, ha sido motivo de especial satisfacción observar cómo inversiones relativamente pequeñas pueden mejorar de manera notable el nivel de vida de los microempresarios y de sus familias. Sin duda, los frutos de las inversiones del BID en este sector -los logros humanos- son ejemplos elocuentes de la razón de ser del Banco.

El trabajo actual del Banco con la microempresa sigue siendo una experiencia de aprendizaje que nos obliga a innovar continuamente, a ser más flexibles y creativos en la búsqueda de nuevas formas de canalizar recursos a quienes más los necesitan. De hecho, trabajar con la microempresa exige al BID un espíritu emprendedor que inspira, no sólo ésta, sino todas las actividades de la institución.

## LA MICROEMPRESA Y EL BID EL CRÉDITO A QUIEN CORRESPONDE

Las calles de La Paz, Bolivia, comienzan a cobrar vida aun antes de que salga el sol. Los vendedores callejeros exhiben sus productos, apilando pantalones vaqueros, camisas y chalecos a lo largo de las veredas. Las mujeres preparan desayunos rápidos en hornillos instalados en las aceras y los niños lustran zapatos en los bancos de las plazas.

En los mercados de la ciudad, los vendedores llenan sus puestos con frutas, verduras y flores; mientras los artesanos despliegan coloridos ponchos y mantas de lana. En las terminales de ómnibus descienden agricultores que echan a andar con enormes bultos a cuestas.

A media mañana, La Paz bulle con la actividad de miles de personas que se ganan la vida por su cuenta, no en escritorios de oficinas ni en las líneas de ensamblajes de las fábricas, sino en las veredas, en los mercados, en tiendas que dan a la calle o en pequeños talleres al fondo de sus casas. Trabajando de manera independiente, con sus propios recursos, generalmente a solas o con la ayuda de familiares o amigos, estas personas constituyen el "sector informal". Se trata de hombres, mujeres y jóvenes, ahora conocidos como microempresarios, y cuyo número en la región se estima en 50 millones.

No hace mucho que los gobiernos y los organismos internacionales de desarrollo han comenzado a poner real interés en este dinámico pero poco privilegiado sector. Entre ellos, el Banco Interamericano de Desarrollo ha sido pionero. Desde finales de los años setenta con su Programa de Pequeños Proyectos y más recientemente por medio de sus programas globales de crédito a la microempresa, el BID ha destinado más de 240 millones de dólares a financiar crédito y capacitación para productores, vendedores y proveedores de servicios en pequeña escala.

Los programas del Banco están beneficiando directamente a más de 500.000 microempresarios y sus familias, así como contribuyendo a crear o estabilizar una similar cantidad de empleos. De igual importancia es el papel catalizador que ha desempeñado el BID, persuadiendo a las autori-

dades de la región de que la microempresa no es un problema que hay que superar, sino una oportunidad que se debe aprovechar.

### *En la diversidad, la oportunidad*

El surgimiento de la microempresa en América Latina y el Caribe es un buen ejemplo de cómo pueden encontrarse oportunidades en la adversidad. Históricamente, la expansión del sector ha sido resultado de dificultades socioeconómicas: la urbanización y el crecimiento demográfico se sumaron a la declinación económica para producir un desempleo cada vez mayor, obligando a un número creciente de personas a crear sus propios medios de vida.

Sin embargo, pese a sus tristes orígenes, la microempresa se ha convertido en un importante y dinámico componente de las economías de la región, representando actualmente uno de cada tres puestos de trabajo y empleando, en algunas ciudades principales, a más de la mitad de la fuerza laboral. Más aún, los microempresarios proporcionan bienes y servicios esenciales para la economía en su totalidad.

No obstante esta creciente importancia, hasta hace poco el papel de la microempresa en el desarrollo económico era subestimado. En el pasado los gobiernos de la región tendían, en el mejor de los casos, a tratar al sector con descuido benigno; en el peor de los casos, ponían enormes obstáculos en la forma de exigencias regulatorias e impositivas que los microempresarios no podían cumplir.

Cuando se desencadenó la crisis de la deuda, a principios de la década de los ochenta, este panorama comenzó a cambiar. A medida que aumentaba el desempleo y la inflación empeoraban los niveles de vida, los gobiernos de toda la región se vieron obligados a reconsiderar el papel de la microempresa. Dada la escasez de empleo en el "sector formal", la microempresa representaba una alternativa viable para millones de trabajadores pobres y sus familiares. La publicación en 1986 de "El otro sendero", una defensa del sector informal asumida por el economista peruano Hernando de Soto, reafirmó todavía más la idea de

que la microempresa no es una carga sino un recurso para el desarrollo económico.

Hoy hay miles de organizaciones que asisten a los microempresarios con el apoyo de los gobiernos y de los organismos internacionales de desarrollo. Entre éstos destaca el BID.

### *En búsqueda de crédito*

Un rasgo común a casi todos los microempresarios es su ingeniosidad, es decir su habilidad para ganarse la vida con pocos medios.

Claro que, como cualquier persona de negocios, un microempresario necesita antes que nada capital con el cual comprar cuero para hacer zapatos, una máquina de coser para confeccionar vestidos, o peines, cepillos, anteojos y pilas para revenderlos en la calle.

Dado que sus negocios son pequeños y prácticamente carecen de activos, los microempresarios siempre han tenido dificultades para conseguir ese capital. Los bajos márgenes con que operan les impiden separar ganancias para ahorrar. Con sus escasos bienes de garantía, encuentran dificultades para llenar los requisitos que exigen los préstamos de la banca comercial.

Para muchos, la solución ha sido recurrir a los prestamistas informales: proveedores, comerciantes o simplemente negociantes en mayor escala que dan crédito a corto plazo y con altas tasas de interés, en general de 1 a 10 por ciento diario. Aun cuando estas tasas exceden con mucho las del mercado formal de crédito, un gran número de microempresarios no tienen alternativa, por lo cual sus negocios difícilmente pueden aspirar a otra cosa más que a sobrevivir.

### *Merecedores de crédito*

A nadie debería sorprender que los microempresarios tengan problemas para conseguir crédito de los bancos comerciales. Desde el punto de vista del banquero, prestar dinero para una operación pequeña con bajos márgenes de ganancia y pocos activos podría significar un riesgo crediticio.

Pero en la experiencia del Banco y de otros que

trabajan en este sector, los microempresarios, cuyas tasas de reembolso de los préstamos son altas, merecen crédito. Los incumplimientos a menudo resultan de factores ajenos al negocio, como una enfermedad o la mala situación económica. En muchos casos, un seguimiento más de cerca que incluya asistencia técnica y asesoramiento puede mejorar considerablemente el reembolso.

Este saludable historial crediticio de la microempresa es ahora un hecho familiar tanto para los organismos internacionales de desarrollo como para las ONG que atienden al sector. También lo están conociendo los bancos comerciales, que cada vez en mayor número participan en los nuevos programas globales de crédito para la microempresa del BID.

A la larga, el desempeño de los microempresarios es su mejor defensa. Con condiciones crediticias justas y un adecuado seguimiento, la mayoría de ellos puede ir incrementando sostenidamente sus ingresos. Lo que es mejor todavía desde el punto de vista del que financia, con el tiempo probablemente irán necesitando y siendo capaces de pagar préstamos más grandes.

### *Rompiendo el círculo vicioso*

En Uruguay alrededor de 300.000 personas trabajan en la microempresa. Uno de ellos es Jorge Coaik, montevideano de 45 años de edad.

A mediados de la década de 1980, Coaik perdió su empleo en una empresa de ómnibus, donde reparaba y reconstruía baterías. Ante la imposibilidad de encontrar un nuevo empleo dentro de su oficio, salió a la calle a vender frutas en un carro. El ingreso apenas le alcanzaba para alimentar a su familia.

Con idea de mejorar su situación, Coaik decidió tratar de crear su propio negocio, fabricando baterías como antes.

"Para instalar el taller, necesitaba unos 2.000 dólares. Vi un anuncio de un banco local en la televisión, mostrando el momento en que el banco otorgaba un préstamo a un trabajador. Me dirigí al lugar. El gerente me dijo que el trámite era muy simple: todo lo que yo tenía que hacer era poner como garantía una casa de 3 millones de pesos y



ellos me darían un préstamo por 3 millones de pesos. ¡Imagínes! ¡Si yo ni siquiera tenía para comer!, ¿cómo podía presentar una garantía por 3 millones de pesos?"

Coaik se enteró de la existencia de FUNDASOL, una ONG sin fines de lucro que proporciona crédito y capacitación a microempresarios en la zona metropolitana de Montevideo.

"Los llamé y me dijeron que podían ayudarme", -dice Coaik- "Con su ayuda preparé un plan para el taller y en cinco semanas ya tenía el dinero".

Mediante un programa de crédito a la microempresa financiado por el BID, FUNDASOL extendió dos préstamos a Coaik: uno para equipar su taller y el otro para materia prima.

"Al mes ya me estaba yendo bien. Del salario mínimo que ganaba antes, he pasado ahora a una situación económica holgada ... si quiero algo puedo comprarlo", -dice Coaik- "Todos deberían tener la oportunidad que yo tuve".

#### *Comienzos modestos*

El Programa de Pequeños Proyectos del BID, por medio de FUNDASOL y cientos de otras ONG, ha ayuda a los microempresarios a romper el círculo vicioso de baja ganancia y alto riesgo de fracaso.

Concebido como complemento del financiamiento tradicional para grandes proyectos en agricultura, industria, salud, educación e infraestructura, el Programa fue puesto en marcha en 1978 con el objeto de asistir a los sectores social y económicamente más necesitados de la población: dueños de talleres modestos, campesinos pobres, proveedores de servicios y vendedores callejeros; quienes no tienen acceso a las fuentes convencionales de crédito.

Trabajando con ONG locales: fundaciones, cooperativas y otros grupos comunitarios que conocen los problemas y necesidades del sector informal; el BID da financiamientos de hasta 500.000 dólares, además de cooperación técnica no reembolsable, para programas de crédito y capacitación en beneficio de los microempresarios. Los préstamos individuales van de 50 a 5.000 dólares y se destinan a comprar mercadería para revender, o equipo y maquinaria para aumentar la producción. Como complemento, las ONG ofrecen capa-

citación en campos claves como administración de empresas, comercialización y tecnología.

Desde su creación, el Programa de Pequeños Proyectos del BID ha ayudado a más de 350.000 productores en pequeña escala: rurales y urbanos, de los cuales alrededor de 35 por ciento han sido mujeres. Se estima que otras 500.000 personas se han beneficiado por ser familiares o empleados de los microempresarios. Mediante la cooperación técnica no reembolsable, el Programa también ha permitido fortalecer a las ONG en actividades claves como administración y finanzas. Y no menos importante es la valiosa experiencia que el Programa de Pequeños Proyectos ha dado al propio BID en la ayuda a los microempresarios.

#### *¿La mejor mitad?*

Las mujeres, que representan un significativo porcentaje de los prestatarios en los programas para la microempresa financiados por el BID, muchas veces han demostrado ser más eficaces que los hombres en la utilización del crédito. Con frecuencia son mejores administradoras del dinero y, colectivamente, sus tasas de pago de los préstamos superan el promedio. Más aún, sus logros en los negocios a menudo se traducen más rápidamente en un mayor bienestar de la familia, por cuanto tienden a asignar una porción más grande de sus ingresos directamente al presupuesto familiar.

El BID ha proporcionado creciente asistencia a las microempresas, tanto mediante proyectos dirigidos específicamente a la mujer como a través de medidas para asegurar su plena participación en los programas globales de crédito a la microempresa. Por ejemplo, al verificarse que la mayoría de las microempresarias se dedicaban a vender y que por esa razón eran sistemáticamente excluidas de sus programas para la microempresa, el Banco eliminó el requisito de que los prestatarios de estos programas debían ser productores de bienes o servicios, y no revendedores.

#### *"Democratización" del crédito*

Una ventaja de prestar a la microempresa es que con poco se logra mucho. Un solo crédito de 500 a

800 dólares -aun de 100 dólares en ciertos países- puede triplicar la producción de un microempresario o crear un nuevo empleo.

Multiplique esto por un factor de miles y el producto es igual a los programas globales de crédito para la microempresa que financia el BID. Estas nuevas operaciones constituyen una forma de "democratizar" el crédito para la microempresa, al canalizar millones de dólares por medio del sistema bancario formal del país para ser represtados por intermediarios financieros. Los subpréstamos finales llegan a muchos miles de microempresarios.

La escala de estas operaciones requiere procedimientos crediticios simplificados y un número suficiente de intermediarios financieros que operen eficazmente.

Para lograr el primer objetivo, el BID ha suprimido de sus programas globales para la microempresa algunas regulaciones crediticias que los encarecían y demoraban. También se han ampliado los requisitos de elegibilidad.

Con vistas al segundo objetivo, el BID está preparando incentivos para que los bancos den préstamos a los microempresarios, estimulando a las ONG para que trabajen más estrechamente con el sector financiero y brindando a estas organizaciones asistencia técnica en materia crediticia.

### *Impacto creciente*

Pese a estos logros, la meta de brindar ayuda crediticia a los millones de microempresarios de toda América Latina ha estado lejos del alcance del Programa de Pequeños Proyectos del BID.

A finales de los años ochenta, el Banco comenzó a experimentar un método para ampliar su respaldo al desarrollo microempresarial. El caso inicial fue un préstamo de 7 millones de dólares aprobado a Colombia en 1986, para apoyar un programa experimental de crédito a microempresarios de todo el país. Este constituyó el programa precursor de lo que se ha convertido en el principal medio con que cuenta el Banco para "democratizar" el financiamiento: los programas globales de crédito a la microempresa.

A diferencia de los pequeños proyectos del

Banco -que no superan los 500.000 dólares y que son canalizados por un solo intermediario- los programas globales de crédito a la microempresa proveen préstamos que van desde 10 a 50 millones de dólares a una institución que efectúa operaciones interbancarias, en muchos casos el propio banco central del país. Esos fondos son encauzados luego a través del sistema bancario y de otros intermediarios financieros elegibles. Muchas veces los programas reciben ayuda de fundaciones, asociaciones y cooperativas que han participado en los pequeños proyectos del BID.

Los prestatarios finales en estos programas globales de crédito son miles de microempresarios. En Colombia, por ejemplo, los primeros préstamos de este tipo están dando crédito a aproximadamente 15.000 personas, escala similar a las de las operaciones globales de crédito microempresarial que tienen lugar en Ecuador, Uruguay y Argentina. Estos programas son respaldados por préstamos del BID que totalizan 82,2 millones de dólares.

Los programas globales de crédito a la microempresa, que siguen expandiéndose tanto en número como en alcance, se han visto limitados por la escasa disponibilidad de intermediarios financieros adecuados, así como por otras restricciones en los sectores financieros de los países. A fin de encarar estos problemas, el BID está brindando asistencia técnica dirigida a desarrollar la capacidad de los bancos y otros intermediarios para canalizar sus préstamos, proveyendo fondos de puesta en marcha a intermediarios que recién se inician en el crédito microempresarial y desarrollando nueva tecnología financiera. Asimismo, en el marco más amplio de su apoyo a las reformas financieras, el Banco alienta a los gobiernos a que eliminen los controles y restricciones que impiden que instituciones financieras otorguen préstamos con tasas de interés y criterio vigentes en el mercado.

### *Cambiando actitudes*

El apoyo del BID a la microempresa ha ido más allá de su contribución financiera. El probado compromiso del Banco con el sector ha tenido un impor-



tante efecto catalizador al ayudar a cambiar el ambiente político donde operan los microempresarios.

Con el pujante estímulo del BID, la microempresa ha ido saliendo paulatinamente del "getto" que ocupaba en la formulación de políticas económicas y ahora tiene un lugar destacado dentro de los planes nacionales de desarrollo. En la actualidad, un creciente número de países invierten sus propios fondos en programas de alcance nacional para *promover la microempresa*. El Programa Nacional para el Desarrollo de la Microempresa de Colombia -proyecto pionero puesto en marcha desde 1984- ha recibido financiamiento del BID por 21 millones de dólares. En otros países, los programas globales de crédito del BID integran programas nacionales semejantes.

### *Aprendiendo el negocio*

Para muchos microempresarios, no tener conocimientos empresariales básicos es un problema tan grande como la falta de crédito. Si no pueden llevar las cuentas, manejar los costos y planificar su expansión, los microempresarios muy difícilmente podrán sacar todo el beneficio posible de sus préstamos, y en algunos casos, será aún poco probable que puedan pagarlos.

Muchas ONG han hecho de la capacitación una parte integral de sus programas de crédito. La instrucción, que puede ser teórica o práctica, abarca campos tales como contabilidad, administración de empresas y comercialización. Cuando este adiestramiento es voluntario y apunta con precisión a las necesidades de los microempresarios, éstos pueden mejorar sus negocios.

Otros programas para la microempresa, muchos de ellos bastante exitosos, proveen instrucción y asesoramiento sólo cuando el microempresario los solicita. En cambio, hacen mayor hincapié en la limitación de sus costos de operación y en el rápido procesamiento de los préstamos.

Debido al carácter heterogéneo de la comunidad de microempresarios, el BID adopta un enfoque pluralista frente al problema de la capacitación, incorporando una diversa gama de métodos y estimulando a las ONG para que utilicen los que

mejor se ajusten a las necesidades de sus clientes.

### *Ayuda, pero no de favor.*

Un préstamo proveniente de un programa de crédito para la microempresa *financiado por el BID* no es una dádiva. En general, los microempresarios pagan para sus préstamos tasas de interés iguales o superiores a las del mercado formal de crédito, aparte de que la mayoría debe completar el reembolso en un lapso relativamente corto. Así y todo, estas condiciones son más favorables que las exigidas por los prestamistas informales. Pero hay otras razones, todavía más poderosas, en favor de los términos basados en el mercado.

Se ha demostrado que los programas de crédito a la microempresa que ofrecen tasas de interés inferiores a las del mercado son los menos exitosos. Cuando las entidades que financian subsidian el crédito, no cubren sus propios costos y riegos, perjudicando de esa manera sus posibilidades de supervivencia. Más aún, las tasas de interés bajas generan una demanda excesiva que obliga a adoptar procedimientos que aumentan los costos y el tiempo de tramitación de los préstamos. Para los microempresarios, que por lo general necesitan dinero en efectivo y rápido, los costos de oportunidad de estos retrasos superan los ahorros de un crédito más barato.

Por ello, el BID requiere que en sus proyectos para la microempresa las ONG y otros intermediarios financieros cobren tasas de interés positivas, es decir superiores a la tasa de inflación y suficientes para cubrir costos y riesgos y dejar además un margen para capitalización.

### *En constante evolución*

Para el BID, promover la microempresa ha sido una experiencia evolutiva con una "curva de aprendizaje" que continúa produciendo cambios de enfoque.

El trabajo con las ONG de la región, a través del Programa de Pequeños Proyectos, por ejemplo, ha demostrado que no existe una fórmula única para asistir eficazmente a la microempresa. Los programas que aspiran a conceder el mayor número posible de préstamos a solicitantes calificados

pueden dar resultados tan buenos como los que se concentran más en la capacitación o la asistencia técnica. Además, los propios microempresarios son un grupo heterogéneo de hombres, mujeres y jóvenes que van desde los más pobres vendedores callejeros a decididos productores en pequeña escala que probablemente, algún día, "se graduarán" de empresarios. Sus similitudes y diferencias se toman continuamente en cuenta a medida que el Banco adapta sus programas de crédito y desarrolla nuevos enfoques.

Una de las principales lecciones que el Banco ha extraído es que, para que los programas de crédito a microempresarios -así como las microempresas que buscan respaldar- sean exitosos, deben manejarse precisamente con criterios empresariales. Esto significa, entre otras cosas, cobrar tasas de interés que cubran plenamente los costos reales y riesgos, separar los programas de crédito de las actividades filantrópicas y dirigir las operaciones con eficiencia. En la actualidad, el Banco tiene ante sí el gran desafío de ayudar a las ONG y a otros intermediarios a lograr estos objetivos -y cada vez a un mayor número si se espera satisfacer la creciente demanda de crédito para la microempresa en América Latina.

### *Mirando al futuro*

Hoy día los programas globales de crédito y los pequeños proyectos del BID se complementan para canalizar millones de dólares a los microempresarios de la región. Los programas globales están proveyendo crecientes cantidades de asistencia financiera y técnica a un número cada vez mayor de países. Al mismo tiempo, los pequeños proyectos del Banco siguen dando crédito a microempresarios a los cuales no se puede llegar fácilmente por medio de los programas globales. Mediante la cooperación técnica, los pequeños proyectos también ayudan a fortalecer la capacidad de las ONG a fin de facilitar su autosuficiencia, preparándolas para participar en futuras operaciones globales.

Con su respaldo a estos programas, el Banco no se propone sólo ayudar a microempresarios individuales, sino invertir en una fuerza económica importante y creativa. Precisamente debido a su creatividad, así como a su determinación y autonomía, los microempresarios encarnan el espíritu emprendedor que la región necesita para desarrollar todo su potencial económico. Encauzar estas energías es uno de los principales retos que enfrenta América Latina en sus esfuerzos por construir un futuro mejor.