

EL MERCADO DE VALORES Marzo de 2001

CONSIDERACIONES SOBRE LA MICROEMPRESA, EL FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO

Mario López Espinosa

La importancia de la microempresa y la irrelevancia de la estratificación empresarial

Una política de fomento que incorpore un auténtico enfoque de desarrollo empresarial, no debiera asignar un carácter prioritario a las microempresas en razón del estrato empresarial en que se les clasifica, simplemente porque no hay razón para ello. La asignación tiene una justificación explicable únicamente cuando la estrategia de la política de fomento se sustenta en la demagogia populista.

Debe reconocerse es cierto la importancia significativa de carácter social que tiene la microempresa en un propósito de generación de empleo y de redistribución de oportunidades, pero también rechazarse cualquier criterio de orden asistencialista que considere al muy pequeño productor como incapaz de transformar por el mismo su propia realidad y perspectiva.

Un enfoque de desarrollo emprendedor en la acción de fomento, debiera partir de la convicción de que la mayoría de las microempresas y microproductor@s puede alcanzar los niveles de competencia que exige una economía globalizada, y de la certeza de que los niveles de eficiencia y competitividad no son condición intrínseca del volumen de operaciones o de las dimensiones de los establecimientos productivos.

Recomiendo tomar en particular consideración lo que la experiencia internacional a nivel mundial ha demostrado fehacientemente y es que resulta una absoluta falacia el suponer que la evolución natural de una microempresa es la de convertirse en una pequeña empresa, como es igualmente falso que una pequeña debe necesariamente transformarse en mediana o una mediana en grande. Es más, la tendencia reciente está mostrando incluso un sentido inverso. Las empresas grandes se están convirtiendo en medianas, las medianas en pequeñas y las pequeñas en microempresas. Los cambios en los patrones de consumo y el vertiginoso proceso de obsolescencia tecnológica son los principales factores que vienen presionando a las empresas a reducir sus dimensiones para estar en condiciones de aceptar oportunamente la innovación y mantener su capacidad de competencia en un proceso de globalización acelerado.

Lo verdaderamente relevante para un país es que las empresas continúen siendo o se conviertan en empresas eficientes. El cambio de dimensiones puede ser un medio o una consecuencia; de ninguna manera una condición o un objetivo en sí mismo.

Lo importante en una política de fomento al desarrollo empresarial es que cuando un emprendedor@ esté dispuesto a conjugar y poner en riesgo su esfuerzo, su talento, su

patrimonio y su prestigio para participar en la actividad productiva-empresarial sin mayor protección que su propia capacidad de competencia, el Estado se asegure que en tal intento los emprendedor@s reciben un respaldo en materia de información, capacitación, financiamiento, asesoría técnica, promoción comercialización y soporte tecnológico, que sea adecuado, oportuno, accesible y competitivo. La microempresa y los microproductor@s, actualmente carentes de un apoyo verdaderamente formal, no requieren de un respaldo preferencial, sino de un respaldo equitativo.

Debe aceptarse, por supuesto, la importancia que tiene la microempresa como opción concreta de autoempleo y como agente de redistribución del ingreso y de oportunidades en el marco de una estrategia de combate a la pobreza, pero también debe señalarse, de manera categórica, que las microempresas sólo podrán permanecer y desarrollarse si se les acepta como capaces de participar activamente en una economía formal con absoluta independencia y autosuficiencia, como sucede en un sinnúmero de países.

En América Latina, como en el resto del mundo, no se requiere en realidad de empresas grandes o pequeñas, sino de empresas capaces de evolucionar con sustento en su respectiva capacidad de competencia. Con respecto al fomento de la microempresa, es conveniente aceptar el reto de conjugar el enfoque social y el sentido empresarial, y reconocer que de ninguna manera tienen porque ser necesariamente contradictorios y excluyentes.

En el sub-continente latinoamericano, donde la gran mayoría de los establecimientos productivos califican en este estrato, no debiera volver a aceptarse a la microempresa como sinónimo de ineficiencia y de marginalidad, ni tampoco a ubicar la informalidad como su ámbito natural e inevitable de desenvolvimiento. Los hombres y mujeres de empresa que administran pequeños establecimientos han demostrado en muy diversos casos que ampliamente que son capaces de hacer las cosas bien, y que para lograrlo, no requieren de dádivas ni de tratamientos concesionales, sino de igualdad de oportunidades.

La realidad de América Latina destaca que cuando se otorga una importancia considerable a la estratificación y se decide clasificar a las unidades productivas en función del importe de los activos o del número de trabajadores o bien del importe total de venta anuales, prevalece casi invariablemente un enfoque asistencialista, en el que se aprecia que la empresa entre más pequeña, es más vulnerable. Se contempla, en última instancia, a la microempresa como una unidad "discapacitada" que requiere de un tratamiento proteccionista y preferencial por el simple hecho de ser pequeña. Por lo general, se considera importante delimitar claramente el estrato de la microempresa, para que empresas de mayores dimensiones, supuestamente mejor preparadas, no se beneficien "injustificadamente" del tratamiento preferencial que se decide otorgar a las más pequeñas, confirmando con ello que la dimensión reducida se percibe como sinónimo de debilidad.

Un enfoque de esta naturaleza, además de la implicación particularmente nociva del asistencialismo, suele tener un efecto no sólo anti-promocional sino verdaderamente perverso, ya que si el límite, por ejemplo, para clasificar a la microempresa se establece en el número de trabajadores y en importe de ventas anuales, y los incentivos en que

únicamente las microempresas pueden ser elegibles, resultan verdaderamente significativos e importantes, pues difícilmente se asumirá en la microempresa la decisión de contratar al trabajador que la haría rebasar el número máximo; o si el límite de ventas se alcanza, por ejemplo, en el mes de septiembre, el administrador tendrá que optar entre renunciar, por una parte, a los inventivos supuestamente necesarios e incluso indispensables para evolucionar, ya que de otra manera se vería en la necesidad de frenar su actividad o bien de suspender las acciones que incrementan su productividad. Es decir, paradójica y perversamente la estratificación combinada con una política de incentivos generalizada puede actuar como un desestímulo a la generación de empleos y de actividad e económica.

Es innegable que la acción de fomento que requieren los países de América Latina debiera carecer de un enfoque asistencialista o de cualquier principio paternalista. Los instrumentos de respaldo del Estado no deben operar con subsidios implícitos y sí dejar de ser atractivos y, por lo tanto, utilizados por las propias empresas participantes, en la medida en que van accediendo al sistema formal de respaldo empresarial privado y social, en el que obtienen seguramente términos y condiciones más favorables.

La acción de fomento de las instituciones del Estado, pero también las fundaciones y organizaciones privadas de respaldo, debiera orientarse hacia la atención de un número sin duda significativo de unidades productivas que, en su mayoría, se encuentran estructuralmente marginadas de los sistemas formales de respaldo técnico y financiero.

Por supuesto, no debiera excluirse de los beneficios y de la atención de un esfuerzo de fomento y respaldo a quienes actualmente operan en la informalidad. Por el contrario, debieran constituir parte fundamental del universo de atención, pero el respaldo debiera otorgarse precisamente para que evolucionen y accedan a la actividad formal, ya que no es en realidad posible desarrollar una efectiva y perdurable capacidad de competencia y permanecer simultáneamente en la informalidad.

Tampoco tiene valor y sentido alguno, en términos de desarrollo, que se otorgue apoyo a los micro-emprendedor@s para salir de la miseria y estacionarse en la pobreza. La acción de fomento, por el contrario, debe mantener como uno de sus principales objetivos: el impulsar el desarrollo de quienes operan en la informalidad, para que participen activamente en la economía formal con sustento en su propia capacidad de competencia.

Contra lo que piensan muchos de los que no han profundizado en el tema, los microproductor@s y las microempresas, intensivas en trabajo individual, (factor abundante en los países en desarrollo) pueden alcanzar mayores capacidades de competencia internacional que muchas de las empresas latinoamericanas medianas y grandes, intensivas en capital (factor abundante en los países de economía avanzada) Debiera buscarse, por lo tanto, respaldar a los que menos tienen no sólo para que sobreviva su unidad productiva, sino para que evolucione y participen activamente en el proceso de modernización de la práctica empresarial y productiva.

Para diseñar e instrumentar una inteligente acción de fomento, resulta a mi juicio de la más significativa importancia el establecer una diferenciación entre microproductor@s y

microempresari@s, con relación al grado de importancia e identificación que tienen para cada uno de ellos las cuatro funciones básicas de la actividad empresarial (adquisición, producción, promoción comercial y administración)¹.

En mi opinión, el microempresari@ es aquel emprendedor@ que prefiere tres de ellas y que incluso se realiza profesionalmente cuando lleva a cabo las funciones de *adquisición* (materias primas, insumos, componentes, servicios, maquinaria equipo, instalaciones, etc.) de *promoción comercial* y de *administración* de los recursos del negocio (materiales, humanos, tecnológicos y financieros)

La función que no es precisamente la predilecta del microempresari@ es la *producción*, la que por supuesto realiza, si no tiene otra alternativa, pero la que tiende, en la primera oportunidad, a delegarla en uno o varios trabajadores, y cuando el caso amerita, en un supervisor o en un gerente de producción,

En el supuesto de que el negocio evolucione y la microempresa se convierta incluso en una mediana o grande, el emprendedor-empresari@ no delega jamás plenamente las funciones de su predilección. Aún cuando disponga de un gerente de compras, las adquisiciones estratégicas las realizará siempre él; de la misma manera que él directamente llevará a cabo la negociación estratégica para abrir nuevos mercados y sólo delegará las tareas subsecuentes y cotidianas a su gerente de promoción de ventas o de exportación. También las decisiones más importantes de carácter financiero, serán de su permanente responsabilidad, aunque disponga de un director financiero.

El microproductor@, por el contrario, es un emprendedor@ que prefiere y que se realiza profesionalmente ejecutando en forma directa la función de *producción*, en la que tiende a concentrar su creatividad y el mayor entusiasmo. El microproductor@ suele lamentar por lo general no tener otra opción que retirarle tiempo y esfuerzo a su actividad creadora para realizar, casi siempre con ineficiencia por cierto, las otras tres funciones complementarias de *adquisición*, *comercialización* y *administración*.

Los altos índices de mortandad que se adjudican a la microempresa de manera generalizada en América Latina, en realidad se refieren, en una proporción mayoritaria, a unidades de microproductor@s, que fracasan por cierto no por deficiencias en la *producción*, sino precisamente por problemas suscitados en las tareas de *adquisición*, *promoción comercial* o *administración*

Un caso particularmente ilustrativo del microproductor@ es el artesán@, que sin duda prefiere plasmar su talento y creatividad en la obra de arte; que desearía destinar la totalidad de su tiempo y su esfuerzo a su expresión creadora y que lamenta verse obligado a desviar una parte importante de ambos a realizar las tareas de *adquisición*, *promoción comercial* y *administración*.

¹ En el caso de los servicios la “producción” se refiere a la “prestación del servicio”, y en la actividad comercial a la operación de “compraventa”. La “promoción comercial” en todos los casos se refiere a la función que activa la respuesta del mercado, de la demanda, que persuade la compra y cierra el ciclo productivo-empresarial.

En realidad, los artesan@s son artistas, y como todos los artistas en todos los países y en todos los tiempos, se han mostrado particularmente ineficientes para comprar las materias primas de sus obras de arte, y aún más ineficientes para venderlas, ya no digamos para administrar financieramente su propia actividad artística. Los artistas que no murieron en la miseria y que han logrado reflejar su capacidad creativa en un éxito económico, han sido aquellos que dispusieron de un colaborador confiable a quien encomendar las tareas de orden empresarial: *comprar, vender y administrar*. Los que tuvieron el respaldo de un mecenas, un amigo, un espos@ o un amante, que los llevó a la casa en la playa o a la cabaña en la montaña, y les dijo aquí está tu licor preferido, tu música predilecta y los materiales que requieres para hacer arte, yo me encargo del resto.

Aun en los casos de excepción, cuando el artista puede ser también un empresario, resultaría un error táctico, y quizás imperdonable, el que desvíe su esfuerzo y su creatividad a *comprar, vender o al registro y cálculo de cifras*.

Uno de los grandes absurdos en el fomento al desarrollo emprendedor, se manifiesta cuando se organizan cursos para artesan@s, con la pretensión de capacitarlos en ciertos temas netamente empresariales, como mercadotecnia, planeación o contabilidad. Y no es que este respaldo resulte difícil, es que simplemente es inútil; pero no por que se trate de artesanos de países pobres, tan inútil como resultaría pretender hacerlo con un escultor alemán, un escritor francés o un pintor neoyorquino.

El problema estructural del microproductor@ de bajos ingresos en América Latina es que cuando ha delegado a otro la función de *adquirir* casi siempre ha sido engañado; cuando ha permitido que *vendan* por él, casi siempre lo han explotado y cuando ha solicitado que *administren* sus recursos, invariablemente lo han estafado

En América Latina, tal parece que la gran mayoría de los emprendedor@s son productor@s, que nunca serán por cierto empresari@s, aunque sean tan emprendedor@s como el mejor empresari@.

Es frecuente que el emprendedor@ no haya definido todavía su preferencia y que requiera avanzar en la instrumentación de un verdadero plan de negocio, con un efectivo respaldo integral, para que su inclinación surja claramente como resultado de un proceso de selección natural. El plan de negocio tendría que ser, sin embargo, especialmente diseñado para las muy pequeñas unidades productivas; los planes que responden a las realidades de las medianas y grandes no sólo resultan ineficaces para las microempresas, sino contraproducentes, inútiles y desalentadores

Esta diferenciación entre microempresari@s y microproductor@s es necesaria para direccionar con mayor sentido los instrumentos de respaldo y la acción de fomento, y es importante para abrir una opción operativa eficaz y controlada que permita a los microproductor@s mantener su independencia y su carácter emprendedor y concentrarse en su verdadera especialidad y vocación: la *producción*,

En síntesis, la acción de fomento pública, privada o social, debiera mantener como propósito específico impulsar el desarrollo de microempresas y microproductor@s para

que, de manera gradual pero efectiva, logren superar las limitaciones estructurales que les impiden un efectivo acceso a la formalidad, pero también para que participen activamente en la economía formal con sustento en su propia capacidad de competencia.

Es conveniente reconocer, por otra parte, que para evolucionar, las microempresas y los microproductor@s requieren de financiamiento, y resulta igualmente inteligente aceptar que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico.

La acción de fomento debiera, por lo tanto, apoyar a microempresas y microproductor@s para que se conviertan en sujetos de respaldo elegibles para las instituciones formales de respaldo empresarial, con las que debiera promover, en paralelo, la incorporación de nuevas prácticas y metodologías que permitan incluir a las más pequeñas unidades productivas y, en particular, a las mujeres productoras y empresarias, entre sus prioridades de negocio.

Las microempresas y el desafío de la acción conjunta

La experiencia demuestra que la principal limitación y desventaja de la pequeña unidad productiva y en especial de la microempresa no se deriva de su condición de pequeña, sino de que actúa sola, lo que resulta aún más grave cuando se da en un contexto de actividad económica en cada vez más profunda y compleja relación de interdependencia.

Es una realidad, que para muchas microempresas latinoamericanas, la única posibilidad de desarrollarse, y para otras incluso de que sus negocios sobrevivan, dependerá de su capacidad y de su decisión oportuna de conjugar esfuerzos con otras unidades productivas en actividades e inversiones diversas de beneficio común, con el fin de incrementar colectivamente su capacidad de competencia.

Es manifiesto sin embargo, que el administrador y/o propietario de la microempresa en América Latina mantiene una preferencia natural hacia la acción individual, tendencia que sin duda limita su propio desarrollo. La acción individual de la microempresa, en el contexto de la magnitud reducida de su propia actividad, no sólo le impone diversos obstáculos, sino que le impide acceder colectivamente a los métodos y procedimientos modernos de producción, administración y comercialización para alcanzar, en consecuencia, los niveles de eficiencia que exige un mercado verdaderamente competido.

El emprendedor de la región es, en efecto, particularmente escéptico de las ventajas de la acción conjunta, se inclina a desconfiar de los demás por principio y a quienes participan en su misma actividad tiende a verlos no sólo como competidores sino casi como enemigos, de quienes prefiere subestimar sus logros y cualidades. Inculcar el sentido de la colaboración y el respeto empresarial en América Latina, implica una modificación cultural tan importante como difícil y habrá de requerir de una inteligente y activa labor de motivación gradual y de concertación.

La experiencia regional parece aconsejar que la acción conjunta no debe concebirse como la formación de una organización con sustento cooperativo o con sentido de fusión, sino como un instrumento activo de colaboración, como una alianza estratégica que, respetando el principio de la individualidad, propicie y facilite el esfuerzo conjunto para acrecentar la capacidad de negociación y de concreción colectiva; pero una alianza en la que los resultados y el ingreso para cada emprendedor@, dependan directamente de la calidad y de la magnitud de su propio esfuerzo individual.

En mi opinión, los emprendedor@s debieran participar en iniciativas de acción conjunta únicamente cuando lo estimen conveniente desde un punto de vista estrictamente empresarial, sin prevalecer compromisos contractuales de vinculación o relación asociativa. Las cooperativas de producción en su expresión tradicional y las empresas comercializadoras o integradoras, en su concepción “modernista”, no ofrecen a mi juicio opciones viables y acordes con la realidad de América Latina. La experiencia en la región demuestra que la acción conjunta se da efectivamente cuando persiste la libertad de no participar en ella. No es conveniente, por lo tanto, aplicar incentivos distorsionantes. El esfuerzo colectivo debe surgir siempre de la convicción de que, en virtud de las ventajas de orden empresarial y en relación con cada iniciativa en lo particular, es mejor hacerlo de manera conjunta que en forma individual.

Para que la acción conjunta se repita y profundice, es indispensable que la decisión de actuar colectivamente se ratifique en cada iniciativa y que se conserve en todo momento el derecho de no participar, sin que se afecte la relación de colaboración.

La acción conjunta resulta de la mayor importancia en el desarrollo de microproductor@s y microempresas, pero no sólo para responder de manera solidaria a las obligaciones de crédito, por bueno que esto resulte para las organizaciones de microfinanzas, sino además y sobre todo para incrementar la capacidad de negociación y de competencia colectiva. Su impulso y respaldo requiere, sin embargo, de una acción de fomento más seria, más integral y más trascendente.

El microcrédito y la controversia de las tasas de interés

A todos los acreditados, pero muy especialmente a los microproductores y microempresarios, debe hablarse siempre con la verdad. Lo que no tiene razón de ocultarse no se oculta. Cuando se menciona que la tasa de interés fluctuará entre 5 y 7 % mensual, debe aclararse que se trata de cobros semanales y que en realidad equivale a una tasa de interés de 115% y 159% respectivamente, al calcularse como un importe anual neto sobre saldos insolutos, para que pueda ser comparada con la tasa de interés bancaria.

También debiera señalarse que si el acreditad@ recurre a la práctica frecuente de guardar y no utilizar en su actividad productiva el importe de los dos primeros pagos semanales, para no quedar mal en el cumplimiento de sus compromisos, tal acción tiene un efecto similar al del pago de una comisión de apertura que incrementa la tasa de interés en aproximadamente 30 puntos porcentuales adicionales, con lo que se

estaría hablando de tasas acumuladas que fluctúan entre 150 % y 189 %, anual neto sobre saldo insolutos.

En descargo parcial de esta práctica común, debiera también destacarse que es absolutamente cierto que las muy pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para asimilar el impacto de tasas de interés más elevadas que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, ya que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y la tasa interna de retorno financiero. Paradójicamente, mientras más pequeño el negocio, más alta la expectativa de rentabilidad operativa.

Esta considerable mayor capacidad relativa de pago, otorga a microempresari@s y microproductor@s la posibilidad de cubrir los también relativamente elevados costos operativos de su acceso al crédito (al combinarse costos fijos de operación con importes de crédito muy reducidos) y de compensar la alta percepción de riesgo con que la ha calificado tradicionalmente el sistema financiero formal.

Sin embargo, si bien resulta saludable desechar el antiguo mito de que la microempresa requiere de tasas subsidiadas en sus créditos, también es conveniente cuestionar el nuevo mito de que la microempresa y los microproductor@s de bajos ingresos pueden absorber, siempre y en todos los casos, tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, aún cuando se trate de actividades productivas de transformación y del financiamiento de inversiones de activos fijos.

El gastado argumento de que las muy pequeñas unidades productivas no tienen otra opción que el agio, no resiste el menor análisis serio. Ni siquiera el micro-comerciante más temerario se atreve a recurrir al prestamista para financiar la adquisición de un local o un refrigerador comercial; sabe que no podrá pagar en tiempo y conoce bien las reglas de juego de la cobranza.

Por lo que hace al financiamiento de capital de trabajo, es necesario destacar, por otra parte, que si a través de tasas de interés indiscriminadamente elevadas se retira la totalidad del excedente generado por la muy pequeña unidad productiva, muy probablemente se estará contribuyendo a la rentabilidad del intermediario financiero o a la defensa de un cierto paradigma metodológico, pero de ninguna manera al desarrollo empresarial o al combate de la pobreza. Ya basta que todos los involucrados simulen que esta realidad no existe, cuando es tan manifiesta, como cruel.

Es por ello que las organizaciones de microcrédito en América Latina tienden a concentrarse en los sectores de comercio y servicio en detrimento de las actividades industriales y propiamente rurales; es por también ello que prácticamente la totalidad de sus apoyos se dirigen al financiamiento de capital de trabajo operativo, (ni siquiera al inicial, incremental o permanente) en detrimento del financiamiento de activos fijos, y la consecuencia inevitable es que la formación bruta de capital entre la población de escasos recursos ha venido siendo prácticamente inexistente.

A los que insisten en justificar la asignación de tasas de interés del 5% o 7% en que el agio aplica una tasa considerablemente más elevada de cuando menos 10 %, valdría la

pena recomendarles una investigación objetiva para averiguar si en América Latina no acontece lo que empieza a revelarse en otros países como Bangladesh o Indonesia, en el sentido de que el acreditado pobre recibe el recurso al 5% y lo re-presta al 8% al miserable, con lo que se estaría abaratando la usura, es cierto y habría que festejarlo con moderación, pero no se estaría de ninguna manera contribuyendo al desarrollo económico y social de las comunidades marginadas.

También sería conveniente invitar a una reflexión sobre los esquemas de ahorro que incorporan los programas de microcrédito tradicionales (Es decir los que responden al paradigma de Garmeen Bank) y de su relación con las tasas de interés.

Veamos, se argumenta que se promueve el ahorro, incluso de manera previa al crédito. De esta manera 20 o 30 futuros acreditados, generalmente pobres y casi siempre mujeres, se obligan a depositar en una iniciativa de ahorro solidario el equivalente de alrededor de 5.00 U.S. dlrs., durante cinco semanas para obtener el derecho de convertirse en acreedor activo de estos programas, con un microcrédito de un importe que equivale al ahorro de 10, 15 o 20 semanas. En algunos casos, la práctica del ahorro debe mantenerse durante la vigencia del financiamiento.

Al destacarse las bondades del esquema se argumenta que de esta manera se propicia la cultura del ahorro y se fortalece el esfuerzo solidario, que la autoestima y la tranquilidad de la mujer participante se incrementa cuando sabe que dispone de una previsión de la que puede echar mano en caso de emergencia.

Sin cuestionar a fondo la validez de tales razonamientos, una reflexión crítica y severa simple podría señalar diversos inconvenientes en un esquema de esta naturaleza, como por ejemplo los siguientes::

El ahorro se configura únicamente cuando se dispone de recursos excedentes, que no es el caso de las supuestas beneficiarias, la mayoría de las cuales sobrevive en pobreza extrema. El recurso ahorrado proviene de la afectación del consumo básico de la mujer participante (del personal ya que no afecta el de la familia)

Lo que en realidad parece pretender la organización de microfinanzas, es confirmar, previamente a la toma de riesgo, que de alguna manera la mujer pobre acreditada dispone de una generación de flujo de efectivo de cuando menos el equivalente del importe de su obligación de pago semanal, independientemente del destino y la productividad de los recursos del crédito, sabiendo que la mujer es tan celosamente responsable en el cumplimiento de sus compromisos que paga aunque no tenga.

Lo que la organización de microfinanzas parece buscar, por otra parte, es que en el caso de que la mujer participante no pueda disminuir más su consumo básico en alguna semana para hacer frente al pago crediticio, disponga de un recurso ahorrado que le permitirá no retrasarse en el cumplimiento de sus obligaciones de crédito.

La prueba fehaciente de que la situación de la mujer pobre participante no figura entre las principales preocupaciones de las organizaciones de microfinanzas que recurren a esta práctica, es que no sólo permiten, sino que incluso promueven, que las mujeres

acreditadas mantengan recursos en inversión a través del ahorro (de cuando menos el equivalente de 15 dólares) que genera un rendimiento modesto (no superior al 10 % en el caso de México) mientras en paralelo, adquiere una obligación crediticia (de cuando menos el equivalente de 50 dólares) que le genera el pago de una tasa de interés particularmente elevada (más del 115 % y 159% en el caso de México)

Si las organizaciones de microcrédito aplican criterios similares en el manejo de sus activos y pasivos financieros, esto puede explicar porque no ha surgido todavía en América Latina una organización de este tipo verdaderamente rentable y autosustentable, si se le analiza, como debiera de ser, como una empresa privada, sin subsidios ni transferencias.

El impulso al desarrollo y la rentabilidad de las organizaciones de microfinanzas, dos objetivos que no debieran ser excluyentes

La sustentabilidad financiera debiera incorporarse como un paradigma fundamental en la acción de fomento del Estado, así como de las fundaciones y organizaciones privadas y sociales. No hay razón debidamente fundamentada para aceptarse que por tratarse de comunidades marginadas y participantes pobres, la acción de fomento debe necesariamente subsidiarse. Ese es precisamente el reto: lograr que todas los instrumentos de respaldo, y por supuesto no sólo el crédito, operen respondiendo a criterios elementales de rentabilidad. Únicamente así se alcanzará la indispensable continuidad de la acción de fomento. Si el respaldo es eficaz y precisamente el que requieren los micro-emprendedor@s para obtener mayores ingresos de su actividad productiva, no hay razón de que no paguen por ello. Si se elimina el asistencialismo para la microempresa, deben aceptarse como válidos para ella todos los requisitos de la práctica empresarial. Uno de los más importantes desafíos es, por lo tanto, que se alcance y subsista el enfoque de negocio en las instituciones de respaldo.

La prevalencia de este principio no significa, por supuesto, que se desconozca la importancia que puede tener el impulso inicial de las iniciativas. El subsidio tiene plena justificación cuando se le utiliza de manera transparente, sin distorsionar el sistema financiero y con un propósito promocional y catalizador; para que las cosas funcionen después sin subsidio y sin respaldos especiales. Cuando el subsidio se convierte en el sustento fundamental de una supuesta transformación, es evidente que esta es ficticia y por lo tanto injustificable. No hay recursos suficientes para mantener la invención de una realidad que no existe, por más que se argumente como justificable.

Sin duda debiera desecharse el argumento común de que el microempresario es tan pobre que carece de recursos para pagar por el acceso a la información o por participar en talleres de capacitación o bien recibir asesoría técnica, y que por lo tanto, en contraste con el apoyo crediticio, en estos casos sí se justifica que el Gobierno u otras fuentes privadas subsidien de manera permanente el costo respectivo. Este enfoque es tan simplista como nocivo.

Si un respaldo de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial o soporte tecnológico, exactamente al igual que el crédito, no contribuye a que quien los recibe obtenga ganancias adicionales por su esfuerzo productivo, entonces

simplemente no sirve. Es cierto que el apoyo intrascendente puede ser de utilidad práctica para que las instituciones y organizaciones que los proporcionan se justifiquen antes los respectivos gobiernos, la sociedad o ante las instituciones donantes que los respaldan, pero en términos de contribución al desarrollo, no sirve absolutamente para nada.

Los emprendedor@s más pobres no disponen es cierto de recursos para pagar por un respaldo especial, pero es aún más cierto que si el respaldo es precisamente el que requieren para obtener ingresos incrementales, resulta perfectamente procedente y justificable que destinen una parte de tales ganancias adicionales a pagar por el respaldo que recibieron. El reto para las instituciones de fomento está en lograr el equilibrio entre costos y resultados; de ello depende la verdadera sustentabilidad financiera de una acción de fomento, ya sea pública o privada.

La carencia del afán de lucro en el objeto del Gobierno y de ciertas organizaciones de motivación “filantrópica” así como la incuestionable importancia del combate de la pobreza, no justifican de ninguna manera la ineficiencia y la incapacidad de alcanzar los niveles necesarios de rentabilidad que permitan garantizar la autosustentabilidad ante el eventual, y siempre aconsejable, retiro gradual de apoyos concesionales.

Aún cuando los gobiernos, o bien los organismos multilaterales y las fundaciones y agencias del exterior, acepten asumir las inversiones y costos iniciales, continúa siendo discutible que una organización de microcrédito pueda operar sobre bases rentables y contribuir también al desarrollo empresarial. El factor, por cierto, en que han sustentado la rentabilidad operativa algunas instituciones en América Latina es el de la aplicación de tasas de interés exageradamente elevadas.

A quienes administran o pretenden crear una organización de microfinanzas convendría señalarles que deben precisar con toda claridad si lo que verdaderamente les interesa es que un determinado universo de microempresas y/o microproductores reciban un respaldo financiero efectivamente adecuado, accesible, oportuno y competitivo, o si lo que les interesa es tener un “banquito”. Los caminos para avanzar en la dirección correcta pueden ser muy diferentes dependiendo de cada propósito.

Desde luego, puede ser absolutamente justificable impulsar a las organizaciones informales de microcrédito; y por supuesto es aconsejable acompañarlas con un respaldo decreciente para que de manera gradual alcancen, al igual que las unidades productivas, su fortalecimiento institucional, su rentabilidad y su propia formalidad. Si efectivamente es un hecho que las microempresas no pueden sobrevivir y desarrollarse permaneciendo eternamente en la dependencia y la informalidad, las organizaciones que las apoyan deben, a riesgo de perder su credibilidad, predicar con el ejemplo.

La sustentabilidad de las instituciones de respaldo carece de sentido, en términos de contribución al desarrollo, cuando las microempresas y los micro-productor@s no alcanzan, la suya propia.

Particularmente grave resulta cuando la sustentabilidad de las unidades productivas se logra a costa de la sustentabilidad de las organizaciones de respaldo, pero lo contrario,

que no es poco frecuente en América Latina, resulta absolutamente imperdonable. Cuando una institución de microcrédito alcanza niveles aceptables de rentabilidad financiera a través de la captura y “confiscación práctica” de los excedentes generados por sus “beneficiarios pobres”, debiera transparentarse la implicación y no ocultarse que el logro institucional se obtiene a cambio de cancelar las opciones de formación bruta de capital y, en consecuencia, las posibilidades de evolución y desarrollo de las unidades productivas y de las comunidades

Uno de los más importante desafíos de una auténtica acción de fomento a las más pequeñas unidades productivas de un país, radica en el equilibrio que debe lograrse entre la sustentabilidad de la actividad productiva-empresarial y la sustentabilidad de las organizaciones que la respaldan.

En realidad, resulta particularmente difícil que un intermediario financiero, de cualquier dimensión de operaciones, puede depende en sus ingresos exclusivamente del margen crediticio.

Si un banco comercial, como el Deutsche Bank en Europa, por ejemplo, limitara sus ingresos a los provenientes del margen crediticio, seguramente quebraría en un muy corto plazo. Los ingresos por intermediación para los bancos comerciales eficientes siempre vienen después de otros conceptos de negocio (cuanta de cheques, tarjeta de crédito, cuantas de ahorro, depósitos a la vista y a corto plazo, servicios bancarios, cartas de crédito, mesa de dinero, etc.) La experiencia demuestra en todo el territorio latinoamericano que un organismo especializado en el microcrédito tiene pocas perspectivas de rentabilidad financiera cuando obtiene la totalidad o la mayor parte de sus ingresos del margen crediticio y concentra el riesgo de su operación en una sola actividad y servicio.

A mi juicio, y con base en mi propia experiencia de trabajo, si lo que se busca es que las muy pequeñas unidades productivas, tradicionalmente excluidas de los mecanismos convencionales de respaldo crediticio, puedan acceder de manera creciente al respaldo financiero, es conveniente promover la concertación de alianzas estratégicas entre ciertas organizaciones no gubernamentales (ONG's) y las instituciones formales de intermediación financiera, en particular los bancos comerciales. Una alianza de complementación funcional en que las primeras concentran su esfuerzo en la acción de fomento a las microempresas para que incrementen colectivamente su capacidad de competencia productiva y las instituciones formales, por su parte, asumen el riesgo y se hacen cargo de la operación crediticia.

Las ventajas competitivas de la microempresa.- la oportunidad desaprovechada

Otra falacia es la de suponer que para el caso de las muy pequeñas unidades productivas basta el acceso al crédito, cualquiera que sea su costo, para que puedan sobrevivir y desarrollarse. Esto es absolutamente falso, el crédito es sin duda necesario pero ni siquiera es el instrumento de apoyo más importante.

Uno de los propósitos fundamentales de una estrategia de fomento debiera ser la corrección de las limitaciones estructurales que afrontan las microempresas y los

microproductores para incursionar y evolucionar con éxito en la actividad económica formal. Debiera aceptarse, como sucede en muchos otros países, que tanto las microempresas, como los micro-productor@s pueden no sólo sobrevivir sin protecciones interminables, sino que disponen de ciertas ventajas relativas que los colocan en posibilidades reales de participar con éxito en mercados atractivos. Por supuesto, no debe perderse de vista que estas ventajas son potenciales y que únicamente si se desarrollan oportuna y adecuadamente se convierten en verdaderos factores de competencia.

Algunas de las principales ventajas competitivas que han demostrado disponer las más pequeñas unidades productivas, son las siguientes:

Capacidad especial para incorporar la innovación tecnológica.- La experiencia internacional ha demostrado, en efecto, que las microempresas reúnen las condiciones de flexibilidad y versatilidad más favorables para incorporar la innovación tecnológica con mayor velocidad y con menores costos e inversiones adicionales. Esta ventaja tiende a ser cada vez más determinante, ante el vertiginoso proceso de evolución y cambio tecnológico. Los centros de investigación y desarrollo tecnológico públicos, privados y universitarios, debieran desempeñar un papel protagónico en el propósito de convertir esta ventaja potencial en un factor efectivo de competencia.

Capacidad especial para atender nichos de mercado.- En prácticamente todos los países de economía de mercado, se presenta una tendencia hacia la diferenciación de los patrones de demanda. Los consumidores de todos los estratos prefieren, cada vez más, adquirir bienes y servicios diferenciados, que no provienen por cierto de la economía de escala ni de la producción en serie.

La microempresa y los micro-productor@s son los mejor preparados para especializarse en la elaboración de bienes y la prestación de servicios exclusivos para atender estos nichos de mercado; con satisfactores especializados de alta calidad en el diseño, los insumos y los procesos. Por supuesto los nichos de mercado de elevado nivel cultural y muy altos ingresos, son los mejor preparados para apreciar las cualidades del trabajo individual y diferenciado, del arte popular cuando es el caso, pero se trata, sin embargo, de consumidores exigentes que exigen acabados impecables, insumos de alta calidad y diseños innovadores y exclusivos. Desde luego, este tipo de consumidores está dispuesto a pagar por tales satisfactores precios también elevados, es decir lo que verdaderamente valen, pero no acude en su búsqueda a los mercados populares, a las tiendas de artesanías o al mercado popular, sino a establecimientos exclusivos, por cierto también dispersos y de reducidos volumen de operación. Debiera impulsarse, por cierto, el establecimiento de un vínculo estructural de interlocución formal entre estos actores que difícilmente se comunican y se relacionan entre sí.

En función de esta ventaja competitiva, las pequeñas unidades productivas en América Latina, en particular las microempresas, las únicas con capacidad real de poder cumplir los caprichos de un consumidor exigente, tienden a caracterizarse lamentablemente por producir lo que no debieran.

En efecto, las pequeñas unidades productivas latinoamericanas, en particular las microempresas, tienden lamentablemente a producir lo que no debieran y, en todo caso, por vender sus productos y comprar sus insumos donde tampoco debieran. Distorsión que con frecuencia se trata de compensar infructuosamente con subsidios o financiamiento baratos. Ante esta evidente desventaja competitiva, la reorientación productiva, así como la sustitución de fuentes de proveeduría y de nichos de mercado, es una de las tareas más difíciles, pero también más trascendentes de la acción promocional de las instituciones de fomento, tanto públicas, como privadas y sociales. Sólo así se podrá reducir la alta mortalidad de las más pequeñas unidades productivas y ampliar efectivamente sus expectativas de sobrevivencia y desarrollo.

En América Latina, sin embargo, se tiene la impresión de que la demanda de los estratos de la población de menores ingresos debe ser satisfecha por las muy pequeñas unidades productivas; que la correspondiente a los estratos de niveles medio y medio bajo debe ser atendida por las pequeñas empresas; que la mediana atiende los requerimientos de la población de ingresos medios altos y que corresponde a la gran empresa atender la demanda del estrato de más altos ingresos. Esta apreciación contrasta significativamente con lo que sucede en todos los países industrializados, en que esta relación se da precisamente a la inversa, ya que son las más grandes empresas las que con sus economías de escala y producción en serie, proveen los satisfactores de bajo costo de la población mayoritaria de bajos ingresos; en que las medianas empresas atienden a los estratos de ingresos medios bajos, las pequeñas a los de ingresos altos y son precisamente las microempresas las que producen para la población de más alto nivel de ingreso y de cultura.

Los micro-empresarios latinoamericanos tienden a imitar, por su parte, a los empresarios de otros estratos, optando por producir los mismos productos que elaboran las máquinas y/o que surgen como resultado de la producción en serie, cancelando de manera automática sus ventajas relativas y, en consecuencia, su principal factor de competitividad. No hay respaldo capaz de salvar a una microempresa que incursiona en el ámbito de especialidad de las grandes empresas. Lo que debe hacer la muy pequeña unidad productiva es precisamente lo que no pueden o no deben hacer las empresas medianas y grandes, en función también de sus respectivas ventajas competitivas.

Mayor capacidad para adoptar la "Especialización Flexible".- Las muy pequeñas unidades productivas conforman prácticamente el único estrato que está en posibilidades estructurales de lograr con rentabilidad una especialización flexible, que no sólo les permita mantener una conveniente diversificación en la demanda, sino disponer además de márgenes de maniobra para reaccionar oportunamente ante la eventual contracción operativa y de consumo de una cierta rama de actividad económica.

Sustituir continuamente la oferta de productos o el tipo de servicios ofrecidos es una modalidad especial de competencia en que las grandes empresas no están en condiciones de incursionar. El paradigma de la especialización flexible ha sido el factor determinante del éxito y desarrollo de numerosas microempresas en diversos países

industrializados, y sin duda puede convertirse en una ventaja competitiva de los microempresarios latinoamericanos.

Mayor capacidad para establecer un vínculo personal en su relación productiva.- El propietario o administrador de una microempresa está en mejores posibilidades de incorporar un sentido más humano a su relación productiva y de otorgar un servicio personalizado a sus clientes y proveedores, lo que no pueden hacer los administradores de empresas de mayores dimensiones. Este estrecho contacto personal no sólo mejora las perspectivas de negocio, sino que permite además conocer con mucho mayor oportunidad y precisión las reacciones y sobre todo las recomendaciones de quienes constituyen el origen y destino de la propia actividad productiva.

Lamentablemente en los países de América Latina, los microempresarios tienden en su comportamiento a imitar a los administradores de empresas grandes, olvidando que la microempresa no es de ninguna manera una empresa grande chiquita.

Las ventajas competitivas que se derivan de la formación de mujer.- En muy diversos países se han venido señalando y reconociendo una serie de ventajas particulares que confirman a la mujer como empresaria eficiente y competitiva. Debiera buscarse identificar tales ventajas en el ámbito de cada comunidad, con el fin de promover y respaldar su capitalización y desarrollo; de la misma manera que debiera detectarse y contribuir a eliminar las desventajas y obstáculos estructurales que puedan surgir también de su propia condición de género.

El financiamiento de la microempresa.- una vía para el incremento del bienestar o el incremento de la pobreza.

Muy a pesar a lo que se destaca en los grandes foros internacionales de microcrédito, de ninguna manera el simple acceso al respaldo crediticio incide automáticamente en la disminución de los niveles de pobreza, en la generación neta de empleo o en el impulso del desarrollo comunitario. Crédito no es, a pesar de lo que se insiste, sinónimo de desarrollo. Aún más en el caso de las más pequeñas unidades productivas, el crédito aislado puede resultar en ocasiones no sólo inútil sino hasta contraproducente.

En efecto, otorgar un crédito a quien produce lo que no debiera o vende donde tampoco debiera o que supone que gana cuando en realidad pierde, puede ser la manera más eficaz de aniquilar su actividad productiva y sus aspiraciones de obtener mayor bienestar familiar con su esfuerzo independiente. Se requiere de muchas otras acciones de respaldo para que las comunidades y los microempresarios logren incrementar sus niveles de bienestar como resultado de su actividad productiva-empresarial.

la eficacia de una acción de fomento no debiera medirse a través de simples indicadores cuantitativos sobre los créditos otorgados o bien recuperados, o mediante el número de asistentes a talleres de capacitación o sesiones de asesoría técnica, alternativas que difícilmente permiten apreciar la eficacia y eficiencia de un programa de fomento, sobre todo en esquemas solidarios, donde los que sí cumplen afectan sus

propios proyectos para cubrir y compensar, además de ocultar, a los que no cumplen o no tienen éxito en la instrumentación de sus iniciativas.

En materia de financiamiento de la microempresa, la medición cuantitativa puede ser particularmente nociva y peligrosa en países donde la estadística más que una de las ciencias probabilísticas, parece ser una de las artes plásticas.

Un esfuerzo serio de impulso al desarrollo, debiera evaluar con toda transparencia no sólo la sustentabilidad financiera de la operación y de las instituciones de respaldo, sino también y de manera especial, la repercusión que tiene la acción de fomento en los niveles específicos de bienestar individual y comunitario. En particular, debieran medirse los cambios específicos que se presenten en la satisfacción comunitaria, en términos cuantitativos y cualitativos, de las cinco necesidades esenciales: alimentación, vivienda, vestido, salud y educación.

Para contribuir con mayor eficacia al combate de la pobreza, la generación de empleo y al desarrollo comunitario, podría ser recomendable otorgar importancia relevante a los siguientes criterios en la definición de los proyectos que deben promoverse en primera instancia:

Criterios de orden prioritario:

- a) Proyectos de las comunidades con mayor índice de pobreza extrema y de marginación, donde la acción de fomento pudiera contribuir más rápidamente a los propósitos de combate a la pobreza.
- b) Proyectos con una participación mayoritaria de mujeres, ya que la experiencia nacional y de muchos países ha demostrado que cuando o los recursos ingresan al hogar por conducto de la mujer, es considerablemente superior la proporción que se destina a satisfacer las necesidades esenciales de la familia.
- c) Iniciativas con mayores posibilidades de convertirse en proyectos prototipo, que puedan reproducirse en otras localidades en un proceso de capitalización de experiencias.
- d) Proyectos con posibilidades de obtener resultados tangibles en el corto plazo, con el fin de que la promoción en cada región pueda respaldarse más rápida y eficazmente con el ejemplo de casos concretos.

Criterios de orden estratégico.

Proyectos para la elaboración de bienes que puedan sustituir los que provienen de fuera de la localidad o bien que puedan comercializarse en mercados que se localicen al exterior de la comunidad e incluso del propio municipio; mercados sobre todo del más alto poder adquisitivo y del mayor nivel cultural que aprecien las cualidades de la producción individual diferenciada y, en su caso, la expresión del arte popular. Es decir, la elaboración de productos o la prestación de servicios que en un plazo razonable puedan arrojar un ingreso neto positivo de recursos financieros y, en consecuencia, un

incremento neto del circulante monetario de la comunidad. La experiencia demuestra fehacientemente que cuando el saldo es adverso y el circulante disminuye resulta prácticamente imposible impedir que se acentúen los niveles de pobreza y marginación.

Cuando los bienes elaborados por comunidades pobres se dirigen a mercados también de escasos recursos, las posibilidades de incidir sobre los niveles de bienestar son reducidos. La experiencia nacional e internacional han demostrado también que cuando el respaldo se limita al microcrédito, y simplemente se hace líquida la capacidad de gasto individual o de un grupo comunitario, se corre el serio riesgo de que recursos que antes se destinaban a la adquisición de bienes y servicios generados por la propia comunidad, se desvíen, al recibirse el crédito, hacia la adquisición de bienes producidos fuera de la comunidad, reduciendo con ello también el circulante monetario y acentuando consecuentemente e inevitablemente los índices de pobreza.

Proyectos productivos que puedan utilizar con un carácter sustentable recursos naturales, materias primas e insumos generados en la propia comunidad o municipio.

La activación de un proyecto debe ser no sólo resultado de una decisión absolutamente independiente de una comunidad, sino además formar parte integral de su propia estrategia de combate a la pobreza, de generación de empleo y de desarrollo local. Lo verdaderamente relevante, a final de cuentas, es que sean las propias comunidades las que decidan qué proyectos, productos y servicios impulsar.

La acción de fomento del Estado, de las fundaciones y de las organizaciones privadas y sociales, deberían incorporar como paradigma fundamental: el de la promoción del desarrollo igualitario, que implica contribuir a eliminar los obstáculos y limitaciones estructurales que impiden la igualdad de oportunidades en el desarrollo económico y social, manteniendo como único principio el del respeto a los derechos humanos.

La banca de fomento y su responsabilidad con el desarrollo de las más pequeñas unidades productivas

Para expresar comentarios, destacar consideraciones y, sobre todo, para atreverse a imaginar escenarios y formular recomendaciones sobre el papel que debiera desempeñar la banca de desarrollo en América Latina en el financiamiento de la microempresa, es necesario y conveniente, referirse en forma previa, aun cuando sea brevemente, a su relación con la política económica en América Latina. La banca de fomento es, en última instancia, un instrumento, importante sí, pero al fin y al cabo un instrumento de la política económica.

La esencia misma de la banca de desarrollo radica en su carácter de instrumento activo de esa política. Su dirección y su misión dependen directamente del papel que en su instrumentación le asigne la estrategia de desarrollo económico. El alcance y el sentido de su acción de fomento, se desprenden invariablemente del modelo de desarrollo adoptado.

Para imaginar cual será el desafío que afrontará la banca de desarrollo en Latinoamérica y el papel que en esta oportunidad desempeñará el financiamiento a la

microempresa, digamos en los próximos diez años, es conveniente pronosticar en paralelo ciertos escenarios en la evolución de los fundamentos de principio en que se ha sustentado la política económica y más específicamente la estrategia de desarrollo en la región latinoamericana. Una prognosis más allá del corto plazo, dadas las circunstancias prevaletentes y previsibles, sería un atrevimiento irresponsable.

La banca de desarrollo ha estado en el vértice de los encuentros, en la encrucijada de las corrientes de pensamiento económico que determinan la relación entre los tres grandes actores del desarrollo: el Estado, el Mercado y la Sociedad Civil, definida esta última conforme a la interpretación que hace Gramsci de la concepción hegeliana del término.

Durante el período en que se asumió de manera prácticamente generalizada el modelo keynesiano de desarrollo, al menos en América Latina, el papel de la banca de fomento pareció no sólo evidente, sino aún incuestionable. Se llegó a apreciar como el instrumento más eficaz para concretar la, también más que aceptable, intervención del estado en la economía. La sociedad fue considerada como un agente pasivo, hasta cierto grado indefenso, cuya protección por parte del estado se hacía tan indispensable como ineludible.

La banca de desarrollo se convirtió en el vehículo idóneo para canalizar el respaldo técnico y financiero del estado a la inversión productiva, cuyas prioridades, alcance y dimensiones eran determinadas también por el propio gobierno.

Como expresión concreta del principio de economía mixta, la banca de fomento aceptó la encomienda, que como responsabilidad se negaron a asumir las instituciones financieras del sector privado, por considerarlas, ahora sabemos que injustificadamente, operaciones muy riesgosas y poco atractivas en términos de negocio, por supuesto en función de los criterios y parámetros de negocio que imperaron en una época de protección generalizada y de mercados cautivos.

En diversos países, la banca de desarrollo sustituyó al sistema bancario privado en la atención crediticia de las pequeñas y medianas empresas, pero sobre todo a los productores rurales y sólo en modesta medida a las microempresas. Las más pequeñas unidades productivas fueron consideradas únicamente en la argumentación retórica. En algunos países, la banca de desarrollo en esa época mostró en el fondo un desprecio hacia la microempresa casi tan agudo como el que han mostrado tradicionalmente los bancos comerciales privados de la región por más de cinco décadas. En ocasiones, la banca de fomento utilizó la infraestructura de intermediación financiera privada, pero no siempre transfiriéndole, al menos gradualmente, la toma de riesgos; ingrediente indispensable de un sistema crediticio saludable y auto-sustentable.

En tales casos, la banca de desarrollo sustituyó y, en consecuencia, difirió el inevitable encuentro del sistema bancario con los estratos productivos con mayor número de integrantes. Se pospuso de esa manera, la asunción plena y voluntaria de una responsabilidad fundamental con la sociedad civil.

Con incuestionables logros, pero también con evidentes costos, la banca de fomento buscó desempeñar esta misión durante un prolongado período, a través de esquemas que aún se manifiestan en algunas de sus facetas. Una misión que podría calificarse de incompleta e inconclusa, pero también de agotada e inviable de replicarse durante las próximas décadas, pues el sustento de la experiencia permitiría predecir que sería poco factible que los logros se repitieran y sí muy probable, que los elevados costos se incrementarían de manera sensible.

En el sentido de otra vertiente, en algunos casos en forma paralela y en otros de manera consecutiva, el otro modelo sustentado en la "sacralización" del mercado, trascendió también a la banca de desarrollo, que llegó a ser responsabilizada de todas las calamidades imaginables. El dogmatismo académico más radical arremetió incluso contra su propia existencia, en los países en desarrollo por supuesto; los países industrializados han sido siempre objeto de un tratamiento crítico más benigno y comprensivo por parte de los implacables y no menos inquisidores "expertos" de los temas del desarrollo.

El cuestionamiento y la afectación fueron generalizados. En algunos países, la cruzada tuvo particular y efectiva resonancia al grado que la estructura de la banca de fomento fue prácticamente desmantelada. Lo extraño es que en determinados casos, la crítica más severa e inflexible provino de algunas instituciones también gubernamentales y también responsables, por cierto, del financiamiento del desarrollo.

Bajo el argumento de no distorsionar el mercado, al menos en el ámbito activo de la intermediación financiera, la atención de los requerimientos financieros de las pequeñas y medianas empresas debía ser transferido de inmediato a los bancos comerciales privados, cuya resistencia habría de vencerse con incentivos y, de ser necesario hasta con la eliminación sustancial de los riesgos, aun cuando se deformara de manera significativa, pero poco visible es cierto, el funcionamiento del mercado en el ámbito pasivo de la intermediación financiera. Algunos bancos de desarrollo se convirtieron, a través de la operación de descuento, en "cajas de fondeo" o "fondos de garantía" de las instituciones privadas de banca comercial, difiriendo una vez más el conveniente encuentro de estas últimas con el riesgo y la responsabilidad de atender los requerimientos financieros de la gran mayoría del universo empresarial de sus respectivos países.

Las eventuales incursiones de la banca de fomento en el financiamiento de las más pequeñas unidades productivas, incluyendo las que operan en la llamada "informalidad", fueron en diversos casos abandonadas. Los subsidios directos e indirectos sólo podrían ser justificables si se compartían con instituciones donantes y agencias bilaterales y multilaterales de cooperación para el desarrollo, y siempre y cuando los destinatarios, más que el conducto, del nuevo tratamiento preferencial fueran las denominadas "organizaciones no gubernamentales" (ONG's), quienes deberían, por cierto, importar con disciplina ejemplar los nuevos paradigmas metodológicos.

En el triángulo de la estrategia de desarrollo, el mercado venía a sustituir al estado en la protección de la sociedad civil, que siguió siendo considerada, sin embargo, como un

agente pasivo e incapaz de asumir el protagonismo de su propia evolución. En términos de financiamiento del desarrollo, su majestad “el mercado”, asumía la responsabilidad fundamental no sólo de asegurar la racionalidad en la asignación de recursos, sino también de determinar las prioridades y el ritmo de su correspondiente atención. Para avanzar en el sentido de tal dirección, la banca de fomento llegó a considerarse en algunos casos como un estorbo o como un mal necesario. En algunos más, se le utilizó como un vehículo discreto de transferencia de recursos públicos hacia el sector privado.

Por supuesto, estas dos vertientes, aparentemente excluyentes, no se han manifestado en los países en desarrollo, a través de un proceso ordenado y secuencial. Desde luego se han ofrecido resistencias y también se ha presentado la convivencia parcial de ambos enfoques en el financiamiento del desarrollo.

Los resultados más recientes cuestionan también muy seriamente la eficacia de este enfoque. La acción de fomento de la banca de desarrollo, canalizada por conducto del sistema bancario privado, perdió en la mayoría de los casos su efectividad, en términos de adicionalidad. El número de micro y pequeñas empresas, e incluso de las medianas, con acceso regular al financiamiento formal, no se ha incrementado de manera significativa, en ciertos casos incluso ha disminuido. El importe de los créditos, los plazos o períodos de gracia tampoco han aumentado, y a pesar de la reducción artificial de los riesgos, los elevados márgenes de intermediación y requerimientos de garantías reales no se han reducido ni cuantitativa ni cualitativamente. Los beneficios de un fondeo preferencial a través del descuento tampoco han repercutido, sino excepcionalmente, en la economía real, ya que en su mayor proporción estos han permanecido sin justificación en los propios intermediarios bancarios y no bancarios.

¿Qué modalidades asumirá la participación de la banca de fomento en el financiamiento de las microempresas, en la presente década? Eso dependerá de la respuesta que se dé a la pregunta de ¿cuál será la misión fundamental de la banca de desarrollo? Y también ¿de qué modelo y estrategia de desarrollo será uno de los instrumentos?

Lo que parece evidente, es el agotamiento de los dos modelos anteriores. Todo parece indicar que con el siglo anterior terminó también el predominio del estado y del mercado sobre la sociedad civil. Tal parece que independientemente de las corrientes ideológicas de quienes asuman el poder de la administración pública, será impostergable la decisión política de entregar o restituir a la sociedad civil la responsabilidad fundamental de transformar su respectiva realidad, de asumir el protagonismo básico de su propia evolución. Todo apunta en esa dirección, las organizaciones de la sociedad civil, que no los grupos de interés, seguramente no sólo se fortalecerán, sino que además se incrementarán en número considerable, adquiriendo muy probablemente una valoración de capital social y un enfoque estratégico de desarrollo local. Todo esto dentro de un marco finalmente aceptado en lo general de globalización económica. Si esto es cierto, es en ese contexto que debemos imaginar la nueva misión de la banca de desarrollo.

La banca de desarrollo canaliza su acción de fomento, en dos instancias y con dos propósitos diferentes pero igualmente importantes: una vertiente que lo conecta con la

comunidad empresarial, la llamada "economía real", y otra, que lo vincula con las instituciones, organizaciones y empresas cuya principal responsabilidad es la de proporcionar, a su vez, un respaldo técnico, organizacional, administrativo y financiero a la comunidad empresarial.

Ante la nueva perspectiva, la función primordial de la banca de desarrollo durante la presente década, no deberá ser más la de participar directa y permanentemente en la actividad productiva o en la infraestructura de respaldo, sino la de promover, inducir y respaldar decisiones empresariales para que el sistema funcione mejor en ambos niveles de actividad económica. Una de sus principales misiones será la de corregir las distorsiones implícitas que surgen siempre casi como una regla. Uno de sus propósitos fundamentales será el de que las prioridades del desarrollo se vayan incorporando voluntariamente entre las prioridades de atención del propio sistema económico.

La sociedad civil creará sin duda nuevas organizaciones que intervendrán para "hacer que las cosas sucedan", para "hacer que el mercado funcione". La banca de fomento deberá promover y respaldar con gran prioridad estas iniciativas.

Las responsabilidades fundamentales y permanentes de la banca de desarrollo estarán más ligadas con las tareas de promoción, persuasión, concertación e inducción, en tanto que las complementarias y temporales serán las que se relacionen con el otorgamiento directo de respaldo técnico y financiero.

En la relación directa que se mantendrá con los actores de la economía real, es decir con las unidades productivas de la sociedad civil, yo imagino una banca de desarrollo actuando como un catalizador, como un promotor que impulsa, concierta, recomienda y organiza; como un inductor de decisiones, que busca persuadir a los inversionistas y hombres de empresa sobre la conveniencia de asumir compromisos, aceptar riesgos y participar en las iniciativas empresariales que más contribuyan al desarrollo económico y social del país. Sólo de manera excepcional, ante la ausencia de un compromiso de participación empresarial, y con un carácter promocional y temporal, se justificará la participación directa de la banca de desarrollo en la inversión productiva.

Vislumbro una banca de fomento que participará activamente, sin temores ni disculpas, que intervendrá en la economía, pero no porque el mercado no funciona, como en el pasado, sino precisamente para que el mercado funcione. La imagino participando aún en forma directa, asumiendo incluso la totalidad de los riesgos, pero sólo cuando los inversionistas y agentes privados se resistan a tomarlos. Participando sí, pero con una presencia temporal y un enfoque estrictamente empresarial, para demostrar que la iniciativa es posible y rentable, con la intención manifiesta y programada de retirarse tan pronto logre persuadir a las organizaciones de la sociedad civil de que la sustituyan.

Tengo la certeza de que durante la presente década, la banca de desarrollo en los países de América Latina no volverá a actuar como si fuera una secretaría de estado o una empresa paraestatal. También auguro que no volverá a ser utilizada para transferir discretamente subsidios, que distorsionan su esencia y la hacen objeto injusto de la crítica dogmática. Imagino una banca de fomento en que el propio gobierno velará porque nadie confunda ni distorsione su misión y su encomienda.

Yo imagino una banca de fomento particularmente dinámica y versátil, otorgando su respaldo en el marco de una alianza con la sociedad civil, y ya no con el mercado, con los inversionistas y emprendedores que estén dispuestos a poner en acción y en riesgo su esfuerzo, su patrimonio, su prestigio y su talento empresarial, para participar en una economía abierta sin mayor protección que su propia capacidad de competencia. Pero sin estímulos distorsionantes que premian la actitud pasiva y dependiente. No, me refiero a una alianza en la que la banca de desarrollo se asegura que el emprendedor, para instrumentar sus proyectos, recibe un respaldo empresarial integral, adecuado, accesible, oportuno y competitivo.

En mi opinión,, la banca de desarrollo debería descartar en forma categórica y contundente la actitud asistencialista, que sólo ha demostrado, al menos en América Latina, que no contribuye por ningún medio al desarrollo, que por el contrario, incentiva la inacción y desalienta la actitud responsable y emprendedora de los verdaderos hombres y mujeres de empresa.

Bajo estos principios, la acción de fomento de la banca de desarrollo deberá activarse en respuesta de la acción emprendedora. La iniciativa deberá ser obligación de los productores y empresarios, en tanto que la responsabilidad de acompañar y facilitar el proceso deberá ser de las instituciones de fomento. Es urgente concentrar los recursos y esfuerzos escasos en el impulso de las auténticas iniciativas empresariales, tan urgente, como lo es también concluir el proceso de privatización con la privatización completa del sector privado.

Yo vislumbro a la banca de desarrollo en América Latina manteniendo como objetivo particular el que la mayor parte de las instituciones que integran el sistema de intermediación financiera, considere al financiamiento de las más pequeñas unidades productivas entre sus prioridades de negocio. De esa manera, podrá lograrse que el resultado de los esfuerzos del Estado y de la propia banca de fomento para obtener recursos a menores costos y mayores plazos, repercuta en beneficio de las empresas y no permanezca con los intermediarios financieros como un subsidio o un ingreso adicional, en la mayoría de los casos totalmente injustificable. Para la banca comercial y demás intermediarios, el negocio por participar en el financiamiento de las prioridades del desarrollo, deberá buscarse con imaginación y eficiencia en la parte activa de la operación y no más en el subsidio implícito de un fondeo preferencial o en la peligrosa decisión de eliminar o reducir el riesgo a instituciones que de por sí y casi por naturaleza, se resisten a asumirlo.

Ante la pregunta de ¿cuándo se justificará que la banca de desarrollo asuma riesgos y/o canalice sus recursos en forma directa?, La respuesta podría ser: siempre que los integrantes del sistema de intermediación no dispongan de la intención de canalizarlos de manera oportuna y generalizada. Pero esta respuesta debe matizarse, señalando que únicamente durante el tiempo en que tal situación prevalezca. En realidad, en el ámbito del financiamiento, la intervención directa de la banca de fomento podrá ser tan extensa como las instituciones financieras del sector privado lo determinen.

La intervención directa de la banca de desarrollo deberá darse sólo de manera excepcional y siempre con un carácter promocional, complementario y temporal, con

una intención de demostración, buscando persuadir con realidades concretas y antecedentes exitosos a los emprendedores de los sectores privado y social, para que incorporen tales actividades entre sus prioridades de negocio y repliquen tales ejemplos, por iniciativa propia, con un enfoque conjugado de servicio y de rentabilidad.

De esta manera, la banca de fomento podrá actuar en muy diversos ámbitos y apoyar muy variadas iniciativas, pero siempre y cuando no pierda de vista su objetivo y su misión primordial, sin desviarse del propósito de acompañar y respaldar, y no de sustituir de manera permanente el esfuerzo empresarial. Lo verdaderamente delicado será perder el rumbo y que la banca de desarrollo duplique y compita nuevamente con las empresas productivas y los bancos comerciales, o bien con los centros de capacitación, asesoría e investigación técnica, sobre todo los que formen los productores mismos. La banca de fomento deberá buscar desplazar al desempleo, a la pobreza, al retraso o a la ineficiencia, pero nunca a quienes deben ser objetos de su promoción y de su respaldo. Para simplemente fondear operaciones de crédito, suscribir acciones u organizar eventos, cursos y seminarios, se requiere bastante menos que una banca de desarrollo

¿Deberá expresamente la banca de desarrollo descontar o fondear operaciones de crédito de corto plazo cuando el sistema de intermediación dispone ya de estos recursos? La respuesta debiera ser un no de manera categórica o un sí, pero única y exclusivamente en los casos en que el sistema decide no atender ciertos estratos, regiones, inversiones o actividades empresariales, cuando de otra manera una empresa no tendría acceso al respaldo crediticio formal para demostrar con hechos que puede ser considerada como un buen sujeto de crédito y respaldo

Si la banca comercial y demás intermediarios financieros no disponen de los recursos de mediano y/o largo plazo necesarios para financiar adecuadamente inversiones de activos fijos, la banca de desarrollo no sólo podría sino que debería proporcionárselos, pero instrumentando acciones en paralelo, para que el sistema vaya logrando un acceso gradual y directo a las fuentes de tales recursos.

Cuando la banca de desarrollo se ve precisada a participar directa y temporalmente en el respaldo de carácter financiero, deberá evitarse la construcción de una infraestructura física, que sin duda hará mucho más difícil y lejano el retiro. Duplicar estructuras no sólo resulta oneroso sino innecesario, cuando en realidad se puede rentar o subcontratar los servicios y la estructura ya existente de las propias instituciones de intermediación financiera. La banca de desarrollo puede asumir temporalmente el riesgo y decidir sobre las operaciones que deben apoyarse, la banca comercial y demás intermediarios pueden administrar la operación, por una comisión razonable, sin afectación de sus balances, requerimientos de capitalización o provisión de reservas. Este procedimiento podrá además facilitar la transferencia gradual de decisiones y de riesgos.

Pienso que es así como deberá actuarse en el futuro inmediato, bajo este enfoque, la tarea primordial de un banco de desarrollo será la de hacerse cada vez menos y menos necesario, e incluso la de retirarse hacia otras responsabilidades y misiones, en la

medida en que los sistemas de intermediación financiera y respaldo técnico atiendan efectivamente las prioridades del desarrollo.

En algunos países y en ciertos se cuestiona con frecuencia, o al menos a poner en duda, si la banca de desarrollo debe participar en programas de combate a la pobreza o si todas las acciones e iniciativas en tal dirección debieran ser desempeñadas y coordinadas por las secretarías de estado responsables de la instrumentación de la política de desarrollo social.

El propósito específico de la acción de fomento de la banca de desarrollo, en el caso de la microempresa, debiera ser nada más, pero nada menos, que el de propiciar y asegurar la igualdad de oportunidades. Debe buscarse, por lo tanto, la reducción e incluso la eliminación total de las condicionantes y restricciones que impiden sólo a las microempresas el acceso a los respaldos y apoyos para trascender a la formalidad.

Debe aceptarse que el verdadero éxito de la acción de fomento de una banca de desarrollo en este campo, no radica en el número de empresas a las que se canaliza respaldo técnico y financiamiento de fomento, sino precisamente en el número de empresas a las que ya no tiene que proporcionar más respaldos preferenciales para que sobreviva y se desarrolle.

En una etapa inicial, la banca de fomento puede asumir el papel de los intermediarios financieros para transferírseles de manera gradual, cuando lo soliciten y en la medida en que las microempresas se van confirmando como efectivos sujetos de crédito del sistema.

La banca de desarrollo no debiera pretender, por otra parte, permanecer indefinidamente como institución financiera de primer piso. El propósito de fomento es que las más pequeñas unidades productivas reciban la oportunidad de demostrar a las instituciones formales de intermediación financiera que son sujetos de crédito confiable, el propósito es también otorgar la oportunidad a los bancos comerciales y demás intermediarios financieros formales de confirmar con precedentes que las microempresas pueden ser clientes atractivos desde un enfoque de negocio bancario.

En síntesis, la banca de desarrollo, en mi opinión, como interlocutor estratégico de los principales actores de la actividad económica, no sólo debe fomentar en los próximos años el desarrollo de la microempresa, contribuir al combate de la pobreza e impulsar el desarrollo igualitario de mujeres, indígenas, jóvenes, adultos mayores y personas con capacidades diferentes, entre otros, sino que en particular deberá aceptar el desafío de demostrar a los hombres del sector privado que el desarrollo económico y social puede ser el más atractivo negocio que jamás hayan imaginado, y a los hombres del sector público, el sentido patriótico de la eficiencia.

.....