

López Espinosa, Mario. Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa: “La nueva institucionalidad de la micro y pequeña empresa”. (26- 28 oct. 1998: San Salvador, El Salvador)

En materia de fomento a las micro y pequeñas empresas, una organización de segundo piso, aún tratándose de una institución pública, no debiera pretender actuar como una secretaría de estado, como tampoco resulta conveniente ni apropiado que una agencia de cooperación para el desarrollo o un organismo multilateral asuma las tareas que corresponden a las dependencias de gobierno, en cualquiera de sus instancias de organización. Resulta más frecuente, e igualmente equivocado, que una organización de segundo piso sustituya, o pretenda sustituir, de manera indiscriminada y con un carácter de permanencia, a las instituciones de primer piso de los sectores privado o social. Sin embargo, el papel de una organización de segundo piso cuando se concibe como un instrumento activo de la estrategia de desarrollo empresarial, no puede de ninguna manera circunscribirse al de una mera instancia de descuento, al de una simple caja de fondeo.

Es claro que la participación directa o indirecta de una organización de segundo piso del Estado en la atención de ciertos requerimientos de financiamiento es difícilmente justificable cuando el sistema financiero privado y/o social de primer piso los atiende adecuada y suficientemente. Si el fondeo de los recursos o la asunción total o parcial del riesgo de una operación crediticia por parte de una organización de segundo piso no hace posible el acceso ni tampoco modifica en nada los términos y condiciones en que una inversión o una empresa recibe apoyo técnico y/o financiero, entonces tal participación es absolutamente injustificable, y si lo hace, la organización de segundo piso no estaría cumpliendo su misión, que por supuesto no es la de simplemente convertir en más rentable o menos riesgos a la operación de crédito para la banca comercial y demás intermediarios financieros.

Una organización de segundo piso debiera probablemente mantener como propósito y justificación fundamental el que todos los hombres de empresa de su universo específico de atención, que estén dispuestos a poner en riesgo su patrimonio, talento, esfuerzo y prestigio para participar en una economía abierta sin mayor prerrogativa y protección que su propia capacidad de competencia, tengan para lograrlo un respaldo técnico y financiero adecuado, accesible, oportuno y competitivo.

Las organizaciones de segundo piso del Estado debieran, a mi juicio, impulsar y respaldar las iniciativas empresariales de los sectores privado y social, tanto las sustantivas de carácter productivo, como las adjetivas de respaldo y organización, pero no sustituir, ni desplazar la acción emprendedora de los financieros privados y de los hombres de empresa, que deben asumir plenamente su papel protagónico como actores principales de su respectiva evolución. Este principio se enmarca en la decisión del Estado de devolver a la sociedad civil la responsabilidad fundamental de transformar su propia realidad.

Aceptar este enfoque conlleva también para una organización de segundo piso, desechar en su acción de fomento cualquier actitud asistencialista que, más que respaldar, ha demostrado, en toda América Latina e incluso podría decirse que en todo el mundo en desarrollo, que promueve una actitud pasiva y dependiente, además de que desalienta la acción responsable y emprendedora de los verdaderos hombres y mujeres de empresa.

En este contexto, la acción de fomento de una organización de segundo piso debiera activarse en respuesta de la iniciativa empresarial, y no concebirse como un estímulo indiscriminado o como una compensación de la actitud contemplativa del sector privado. La acción emprendedora debe ser invariablemente obligación de los auténticos hombres de empresa, en tanto que corresponde al Estado y a sus agencias de desarrollo, la responsabilidad de acompañar y facilitar este proceso. Con matices sobre el sentido, el alcance y el ritmo, se acepta de manera casi general en toda la región la conveniencia de la privatización. Es una exigencia, sin embargo, que cualquier proceso eficiente y efectivo de privatización inicie o se consolide con la privatización del propio sector privado.

La función primordial de una organización de segundo piso, pública o privada, no es 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 los dos niveles de actividad económica. Su principal misión es la de "hacer que las cosas sucedan". Si un Estado optó por sustentar su estrategia de desarrollo en la economía de mercado, es tarea fundamental de una organización de segundo piso corregir las distorsiones implícitas que surgen siempre casi como una regla. Uno de sus propósitos fundamentales en este caso sería el de "hacer que el mercado funcione", y que las prioridades del desarrollo se vayan incorporando entre las prioridades de atención del propio sistema de respaldo empresarial de la economía formal.

Es así como, por lo que hace específicamente al sistema de intermediación financiera, una organización de segundo piso debe mantener, probablemente como su principal objetivo el que la mayor parte de las instituciones que lo integran, consideren al financiamiento del desarrollo, en particular al financiamiento a las micro y pequeñas empresas, entre sus prioridades de negocio.

Para la banca comercial y demás intermediarios, el negocio por participar en el financiamiento de las MYPE's, debe buscarse con imaginación y eficiencia en la parte activa de la operación y no en el subsidio implícito de un fondeo preferencial o en la peligrosa decisión del Estado de eliminar o reducir el riesgo a una institución que de por sí y casi por naturaleza se resiste a asumirlo.

Ante la pregunta ¿Cuándo se justifica que una organización de segundo piso asuma directamente riesgos y/o canalice sus recursos hacia el financiamiento de las MYPE's, ya sea a través de créditos de primer piso o del otorgamiento de garantías?, la respuesta podría ser: siempre que los integrantes del sistema de intermediación de primer piso decidan no canalizar los propios a tal propósito, pero sólo durante el período en que tal situación prevalezca. En realidad, la intervención directa de una organización de segundo piso puede

ser tan extensa como las instituciones financieras del sector privado de primer piso lo determinen.

En este orden de pensamiento, una organización de segundo piso podría participar de manera excepcional en la canalización directa del crédito, así como en el otorgamiento directo de servicios de capacitación, asistencia técnica, información o soporte tecnológico, pero debe enfatizarse que únicamente de manera excepcional y siempre con un carácter promocional, complementario y temporal; con una intención clara de demostración, buscando persuadir con resultados concretos y antecedentes exitosos a los administradores y financieros de los sectores privado y social para que incorporen tales actividades entre sus prioridades de negocio.

Una organización financiera de segundo piso puede, y muy probablemente debe, proporcionar los recursos, e incluso asumir riesgo directo, cuando de otra manera una micro o pequeña empresa no tendría acceso al respaldo crediticio y no recibe, en consecuencia, la oportunidad de demostrar sus méritos para ser considerada como un buen sujeto de crédito.

Cuando una organización de segundo piso se ve precisada a participar directa y temporalmente en el respaldo de las MYPE'S, debería evitarse, en la medida de lo posible, la construcción de una infraestructura física, que sin duda haría 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 existente de las instituciones de intermediación financiera. Una organización de segundo piso puede asumir el riesgo y decidir sobre las operaciones que deben apoyarse; la banca comercial y demás intermediarios pueden, por una comisión razonable, "maquilar" la operación, sin registros directos en sus balances, ni afectación de sus requerimientos de capitalización o provisión de reservas, procedimiento que podría además facilitar una transferencia gradual de decisiones y de riesgos.

Una organización de segundo piso no puede tampoco limitar su preocupación y su misión a la mera colocación de sus propios recursos, sobre todo cuando una de sus responsabilidades y propósitos debe ser el de respaldar al sistema financiero para que capte la totalidad de los recursos que canaliza en créditos al sector productivo. En última instancia, la tarea de una organización financiera de fomento, sobre todo si es del Estado, es la de hacerse cada vez menos y menos necesaria, e incluso la de retirarse hacia otras tareas y misiones, en la medida en que el sistema de intermediación financiera atienda efectivamente, y con un enfoque de negocio, las prioridades del desarrollo.

En efecto, con respecto a las micro y pequeñas empresas, la misión fundamental de una organización financiera de segundo piso no es precisamente la de canalizar recursos, aun los de fomento, sino la de contribuir a la eliminación efectiva y permanente de los obstáculos estructurales que impiden a las empresas de estos estratos el acceso al crédito, a fin de que todas las unidades productivas objeto de su atención reciban la oportunidad de generar un precedente favorable y demostrar con resultados que son sujetos confiables para el sistema formal de intermediación financiera.

Es cierto que una organización de segundo piso no es un banco comercial, pero de ninguna manera debe aceptarse que por ese hecho no está obligada a operar con estricto apego a los parámetros de eficiencia y rentabilidad con que debe hacerlo cualquier institución integrante del sistema financiero. Aun más, si una organización de segundo piso es un agente promotor de la eficiencia, de la competitividad y de la acción empresarial autosostenible, debe predicar con el ejemplo y demostrar al sistema que la acción de fomento y, en particular, el respaldo técnico y financiero a las MYPE's puede resultar atractivamente rentable y, por lo tanto, conveniente desde un enfoque de negocio.

Se argumenta con frecuencia que la banca comercial carece de metodologías adecuadas para analizar, evaluar, autorizar, operar y supervisar créditos de baja cuantía y que esta carencia se convierte en uno de los principales obstáculos para que las microempresas puedan acceder al crédito. Esta aseveración es discutible si se toma en cuenta que todos los bancos registran diariamente y durante las 24 horas del día, operaciones de crédito individual de importes muy reducidos y de considerable rentabilidad por conducto de sus sistemas de tarjeta de crédito y sus esquemas de sobregiro en cuenta corriente. Lo que sí constituye un verdadero obstáculo es la actitud de escepticismo o de franco rechazo de los directivos y ejecutivos bancarios y su percepción de un supuesto alto riesgo de las operaciones con microempresas, así como el prejuicio tradicional, también discutible, de que operaciones muy pequeñas no justifican en términos de negocio el esfuerzo operativo

Bien podría una organización de segundo piso promover y respaldar la concertación de alianzas estratégicas entre las instituciones financieras de primer piso y las organizaciones no gubernamentales cuya principal encomienda sea la impulsar el desarrollo de las micro y/o pequeñas empresas. Mediante estos acuerdos, ambas instituciones podrían complementar y compartir tareas y esfuerzos, así como márgenes de intermediación. La ONG podría realizar las funciones de análisis de riesgo, evaluación de proyectos, confirmación de solvencia y de seguimiento, cobranza y monitoreo, tanto de empresas como de proyectos, con base en la capacitación y las metodologías proporcionadas por el propio intermediario financiero, quien, por su parte, se haría responsable de la autorización, formalización y operación de los créditos, asumiendo por supuesto el riesgo crediticio correspondiente.

Es un hecho conocido, que la falta sistemática de garantías de respaldo se convierte en un obstáculo aparentemente insalvable para que las micro y pequeñas empresas puedan acceder al financiamiento formal, pero también lo es que las empresas, mientras más pequeñas y menores sus requerimientos del primer crédito, en mejores posibilidades se encuentran de asumir una comisión por respaldo de garantía, cuyo importe, en términos relativos, puede ser significativamente superior al que resisten las empresas medianas o grandes. Es indudable que existe una relación inversamente proporcional entre las proporciones de empresas y proyectos y la tasa interna de retorno financiero, que es en última instancia el indicador que determina la capacidad real de pago. Se requiere, eso sí, de imaginación y capacidad de negociación para instrumentar la constitución de fondos y esquemas de garantías dinámicos y efectivos. Un reto adicional para las organizaciones de segundo piso.

Se recomienda que la formación de fondos de contingencia y desarrollo provenga de las propias MYPE's que decidan agruparse para conjugar esfuerzos y acceder al financiamiento. Los fondos podrían formarse inicialmente con recursos aportados por agentes locales, instituciones públicas y privadas, así como por organismos multilaterales y agencias bilaterales de cooperación para el desarrollo, y se podrían utilizar no sólo para respaldar en calidad de garantía el acceso al financiamiento formal, sino además y, probablemente sobre todo, para destinar los recursos que se convierten en excedentes ante el cumplimiento estricto, al financiamiento de gastos e inversiones conjuntas que incrementen la competitividad colectiva. Lo verdaderamente importante es que estos fondos de contingencia sean patrimonio colectivo de los propios micro y pequeños empresarios, quienes asumirían la responsabilidad de protegerlos y ampliarlos, evitándose los efectos negativos de los fondos de garantía en que la propiedad permanece en el Estado y/o en sus agencias y que, por esta razón, propician la cultura del "no pago" entre los acreditados y/o la cultura del "no riesgo" entre los intermediarios.

También se recomienda que la acción de fomento de una organización de segundo piso funcione con un carácter selectivo y dinámico, en el que las características, dimensiones y el alcance de las medidas de respaldo sean determinados no por la apreciación particular de un funcionario o de un grupo de expertos, sino por las propias características, dimensiones y alcances del esfuerzo empresarial, así como por los compromisos y resultados de las instituciones que respaldan su desarrollo. Por supuesto debe reiterarse que el carácter especial del respaldo de una organización de segundo piso no debe radicar de ninguna manera en el subsidio implícito de recursos financieros, sino en la capacidad de eliminar barreras estructurales que impiden el acceso empresarial al sistema formal de financiamiento y de soporte técnico.

todas las empresas e inversionistas deben tener acceso a la oportunidad, pero deben también ganársela. El apoyo especial no debiera concebirse como estímulo generalizado, al que una empresa se hace acreedora en función de la actividad, la ubicación o el estrato en que, sin hacer nada, simplemente califica o se registra. El apoyo especial debe otorgarse sólo temporalmente y como reconocimiento y complemento de las decisiones y compromisos del hombre de empresa que avanza decididamente para participar en la economía formal sin protección y sin apoyos especiales.

La acción de fomento de una organización de segundo piso debe premiar la iniciativa y el compromiso de acción. El hombre de empresa que adopta e instrumenta decisiones para incrementar sus niveles de eficiencia y cumplir con las exigencias que le exige la economía formal, debiera recibir un respaldo de similar magnitud a su esfuerzo y a su disposición al riesgo; un apoyo que no sea determinado por reglas simplistas ni por decisiones burocráticas, sino por las características y alcances de su propia acción, es decir del respectivo compromiso y de los correspondientes resultados.

De igual manera y con el mismo sentido, las instituciones y agencias que proporcionan respaldo a las micro y pequeñas empresas en materia de capacitación, financiamiento, información, asesoría técnica, articulación productiva y organización interempresarial,

debieran recibir un respaldo por parte de las organizaciones de segundo piso de proporciones y alcances similares a los de sus compromisos y resultados.

Utilizar la acción de fomento de una organización de segundo piso no sólo como una respuesta, por supuesto necesaria, a requerimientos crediticios importantes y urgentes del sector empresarial, sino además y sobre todo como un incentivo y un reconocimiento a la eficiencia y al cumplimiento de obligaciones y compromisos, puede resultar ampliamente recomendable ante la urgente e indispensable transformación estructural y cultural de las micro y pequeñas empresas que exige una realidad diferente y, sobre todo, una nueva perspectiva económica en América Latina.

La acción de fomento de una organización de segundo piso en beneficio de las pequeñas y microempresas debiera rechazar de manera categórica cualquier criterio de orden asistencialista. Es importante reconocer que las más pequeñas empresas pueden alcanzar también los niveles de eficiencia y competitividad que exige una economía abierta. Como sucede en diversos países, en los de América Latina, un número importante de MYPE's puede efectivamente alcanzar los niveles de competitividad que exige una economía globalizada. Se parte de la aceptación de que las unidades empresariales del cada país, independientemente del estrato en que se les califique y del género de los administradores, son capaces de sustentar su permanencia en los mercados sobre las bases de su respectiva competencia. Este principio debe aceptarse no como una concesión paternalista a las empresas más pequeñas, sino como una convicción de que los niveles de eficiencia y competitividad no son condición intrínseca del género de quien toma decisiones ni de las dimensiones de los establecimientos productivos.

Se reconoce, en general, que es en el respaldo de estos estratos empresariales donde se puede tener una contribución más efectiva al combate de la pobreza, pero resulta también de significativa importancia reconocer que las MYPE's, en una proporción relevante, pueden participar como agentes dinámicos de la transformación estructural del aparato productivo. Se propone conjugar el sentido social y el enfoque económico empresarial y demostrar que de ninguna manera tienen por que ser contradictorios y excluyentes. La mayor repercusión social de un nuevo empleo se da cuando adquiere su carácter de permanente.

Las MYPE's, para su sobrevivencia y desarrollo, requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la actividad empresarial.

De esta manera, la misión de una organización financiera de segundo piso podría ampliarse para otorgar apoyo técnico y financiero a las organizaciones, instituciones, centros y empresas que proporcionan respaldo empresarial en materia de información, asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico, para que fortalezcan su capacidad y amplíen su alcance en beneficio de las micro y pequeñas empresas.

Pero probablemente la nueva misión y el mayor reto para las organizaciones de fomento de segundo piso, trasciende el respaldo empresarial e incursiona en la acción promocional que impulsa el desarrollo integral de las micro y pequeñas empresa. Se abren, por lo tanto atractivas oportunidades de fomento; sobre algunas de las principales se incluyen las siguientes reflexiones:

Conviene destacar con particular énfasis, que probablemente el principal problema y la gran desventaja de las micro y pequeñas empresas no se deriva de su condición de pequeñas, sino de que actúan solas, de que participan de manera aislada en un contexto de actividad económica crecientemente exigente y de cada vez más profunda y compleja interdependencia.

La experiencia internacional, sobre todo de los países desarrollados más activos en el comercio exterior, también demuestra fehacientemente que la acción conjunta de las MYPE's se convierte en la mejor estrategia no sólo para acceder a la economía formal, sino además y sobre todo, para fortalecer su capacidad de negociación e incrementar integral y conjuntamente su nivel de competencia, aunque la misma experiencia también cuestiona la eficacia de los esfuerzos cooperativos de índole productivo. El verdadero desafío radica, por lo tanto, en el diseño e instrumentación de esquemas e iniciativas de acción conjunta que incrementen la competitividad colectiva y garanticen, a la vez, que los beneficios particulares se deriven exclusivamente del carácter cualitativo y cuantitativo del esfuerzo individual.

Es un hecho ampliamente demostrado que las MYPE's no sólo pueden sobrevivir sin protecciones interminables, sino que disponen de ciertas ventajas competitivas, que les proporciona su condición de pequeñas. Ventajas que bien desarrolladas, las colocan incluso en posición de poder desplazar a las empresas de otros estratos, sobre todo en ciertos "nichos" de mercado especialmente atractivos y particularmente exigentes. Por supuesto debe enfatizarse que estas ventajas son potenciales y únicamente si se desarrollan oportuna y adecuadamente se convierten en verdaderos factores de competencia.

Se ha probado también 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 vienen impulsando a las empresas a reducir sus dimensiones para estar en condiciones de reaccionar con oportunidad ante el cambio, aceptar en el momento apropiado la innovación, requisito "sine-qua-non" para mantener la capacidad de competencia

Lo verdaderamente relevante es que la empresa continúe siendo o se convierta en una empresa eficiente. El cambio de dimensiones puede ser un medio o una consecuencia, de ninguna manera una condición o un objetivo en sí mismo.

La acción promocional debiera tomar también en particular consideración que, a nivel regional o local, los mercados tienden a saturarse y que no es conveniente continuar concentrando a las MYPE's en actividades que tradicionalmente, y por lo general sin fundamento técnico, se les han reconocido como propicias o adecuadas. Se requiere identificar nuevos nichos de mercado en función de las ventajas potenciales que han sido confirmadas como ventajas efectivas a nivel mundial. Las organizaciones de segundo piso podrían y tal vez deberían promover esquemas de especialización flexible y compromisos de complementación productiva.

Otra de las tareas importantes de las organizaciones de segundo piso para las próximas décadas podría ser la de impulsar, con un enfoque franquiciable, proyectos de inversión considerados estratégicos para capitalizar las ventajas competitivas de las pequeñas y microempresas.

Las MYPE'S, y en particular las microempresas, encuentran, por otra parte, una de sus principales dificultades para evolucionar hacia la economía formal en la deficiencia estructural de sus vínculos comerciales con compradores y proveedores de insumos y materias primas, e incluso de maquinaria, equipo y herramientas. Esta limitación se desprende no sólo de una reducida capacidad de negociación individual, sino de la carencia de técnicas elementales de comercialización y de políticas y procedimientos inadecuados de adquisición. En buena parte de los casos, el impedimento estructural más importante se localiza en la selección equivocada de un mercado o de una fuente de suministro, y lo que es más grave, la experiencia parece confirmar que sólo en muy pocos casos las pequeñas y microempresas han seleccionado correctamente los productos o servicios que manufacturan y proporcionan, en función de las ventajas competitivas que les otorga su condición de pequeñas.

En este contexto, otra de las más importantes tareas de la acción promocional de las organizaciones de segundo piso podría ser la de concertación, que implica inducir, impulsar y respaldar a las MYPE'S, para que logren una vinculación eficaz y permanente con los mercados de consumo; así como su articulación con las fuentes de proveeduría de insumos, materias primas y servicios, con el fin de alcanzar y/o consolidar su efectiva incorporación al encadenamiento productivo de la economía formal y eficiente.

De manera particular, podría impulsarse la concertación de compromisos formales y de largo plazo de relación productiva entre las MYPE'S, por una parte, y las medianas y grandes empresas de su respectiva localidad, por la otra, a través de mecanismos de subcontratación y mediante la instrumentación de esquemas de desarrollo de proveedores y de sistemas distributivos en los que prevalezcan los principios y el reconocimiento de la corresponsabilidad y la interdependencia. Una organización de segundo piso podría inducir así mismo, a través de la acción promocional y el factoraje financiero, la aplicación parcial del poder de compra de las entidades y dependencias del sector público y de las empresas medianas y grandes del sector privado, como un instrumento activo de fomento al desarrollo de las MYPE'S de la propia región o localidad, con la intención de que la vinculación formal con una demanda potencial de mediano y largo plazos, justifique la formación de nuevas

MYPE'S, y en las que ya operan, aliente las inversiones de activos fijos con fines de modernización e incremento de eficiencia.

No cabe duda que para muchas MYPE'S, la única posibilidad de desarrollarse, e incluso de sobrevivir, en las próximas décadas, dependerá de su capacidad y decisión de conjugar esfuerzos con otras MYPE'S en actividades e inversiones diversas de beneficio común, como las destinadas a comercializar de manera conjunta sus bienes o servicios; o las que consolidan las adquisiciones de materias primas e insumos de producción, o bien las que permitan la contratación asociada de servicios externos. La inversión conjunta para el establecimiento de unidades de servicios comunes es otro campo fértil para la acción de fomento de las nuevas organizaciones de segundo piso, y otra alternativa de singular relevancia para que las MYPE'S incrementen rápidamente sus índices de eficiencia y competitividad, como pudieran ser también las destinadas a la adquisición y operación colectiva de bodegas de almacenamiento o de equipo de transporte, así como de laboratorios de control de calidad o de centros de diseño, de cómputo o de investigación y desarrollo tecnológico.

La eventual formación de distritos empresariales en los que diversas MYPE'S no sólo complementan producciones sino que organizan servicios comunes, podrían ser objeto especial de fomento y respaldo integral por parte de las organizaciones de segundo piso.

Acciones de fomento a las micro y pequeñas empresas como éstas son las que pueden convertirse en las preocupaciones fundamentales y en la razón de ser de las organizaciones de segundo piso para el futuro en los países de América Latina. El simple acceso al crédito no es de ninguna manera sinónimo de desarrollo, y mucho menos cuando las instituciones financieras de primer piso, formales o informales, logran el necesario nivel de rentabilidad mediante el retiro total del excedente generado por las MYPE's a través de elevadas tasas de interés. Si el financiamiento, ya sea que provenga del primero o del segundo piso, no sirve para que las micro y pequeñas empresas incrementen su capacidad efectiva de participar en una economía abierta con sustento en su capacidad de competencia; si el financiamiento no sirve para que las micro y pequeñas empresas obtengan utilidades incrementales; si no sirve para que los microproductores reciban ingresos adicionales, entonces el financiamiento simplemente no sirve, al menos en términos de su contribución al desarrollo económico y social.