



El microcrédito: Sostenibilidad financiera vs. impacto sobre la pobreza

JOSÉ ÁNGEL VELÁSQUEZ GONZÁLEZ¹

jvelasquez@unimet.edu.ve

Universidad Metropolitana

Decanato de la Facultad de Ciencias

Económicas y Sociales

Resumen:

En este artículo se introducen el concepto y las características específicas del microcrédito como instrumento para financiar las microempresas. Se revisan las contribuciones teóricas y los diferentes puntos de vista que sostienen los autores sobre la relación existente entre microcrédito y pobreza. Se analiza el debate entre las dos escuelas de pensamiento en las microfinanzas: la escuela de la sostenibilidad financiera y la escuela del desarrollo e impacto social sobre la pobreza. Finalmente, se identifican los elementos del marco regulatorio microfinanciero que disminuyen o afectan el impacto social del microcrédito sobre la reducción de la pobreza.

Palabras clave: Microcrédito, microfinanzas, pobreza, sostenibilidad financiera.

¹ Economista, Universidad Central de Venezuela (UCV); MA en Planificación Regional, Universidad de Puerto Rico-Universidad de Cornell; MSc (SPURS) en Política Económica, Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT); Doctorando en Economía Aplicada, UNED, España; Profesor Titular y Decano de FACES, UNIMET.



Abstract:

This article introduces the concept and the characteristics of microcredit as instrument to finance to microenterprises. We review of the theoretical contributions as well as the points of views sustained by different authors on the existing relations between microcredit and poverty alleviation. The debate between the two schools of thought in microfinance is analyzed: The school of the financial sustainability and the school of the development and social impact on the poverty. Finally, the elements of microfinancial regulation framework diminishing or affecting the social impact of the microcredit in reducing poverty are identified.

Key words: Microcredit, microfinance, poverty, financial sustainability.

Introducción

Los microcréditos se orientan a satisfacer las necesidades de financiamiento de los pequeños negocios y de las microempresas, y han demostrando ser una herramienta útil para reducir la pobreza. Actualmente, existen más de 10.000 instituciones en todo el mundo que ofrecen servicios de microcrédito y el objetivo que estableció la Cumbre Mundial del Microcrédito fue que en el 2005, a través de los servicios microfinancieros, se alcanzara a 100 millones de las familias más pobres del mundo (La Calle, 2002).

Una de las características presentes en la economía de América Latina, es el crecimiento desorbitado del sector informal. Según cifras del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), más del 50% de la población económicamente activa de Latinoamérica trabaja en la economía informal (Velásquez, 2005). De aquí la importancia de fomentar las microfinanzas para apoyar a ese ejército de microempresarios, a fin de ayudarlos a salir de la pobreza. Los empresarios informales generalmente no tienen acceso a la banca tradicional y se ven en la necesidad de acudir a los prestamistas y usureros, o a las casas de empeño, que les imponen condiciones muy onerosas. Ellos



necesitan capital para la adquisición de materias primas y herramientas, la mayoría no poseen garantías colaterales y carecen de reconocimiento legal, por lo cual no pueden obtener préstamos de las instituciones financieras formales.

Hay más de 50 millones de microempresas en América Latina y el Caribe, las cuales emplean a más de 120 millones de personas. Su contribución a la producción nacional está entre 10% y 50%, dependiendo del país. Sin embargo, se estima que menos del 5% de las microempresas en América Latina tienen acceso a fuentes institucionales de crédito.

Las investigaciones académicas realizadas sobre el tema han precisado que el microcrédito puede ser una vía expedita para hacer cruzar la línea de pobreza, pero sólo a aquellas que poseen previamente un impulso emprendedor (Vera, L. *et al.*, 2002). Autores como González Vega, Navajas, Schreiner, Meyer y Meza señalan que las organizaciones de microfinanzas exitosas no atienden a los más pobres sino a aquellos que están justo en el estrato superior de la pobreza. Esto permite deducir que el impacto del microcrédito sobre la pobreza es mayor, mientras mayor es la cobertura de las instituciones microfinancieras y, a la vez, la cobertura será mayor mientras se alcance la sostenibilidad de las organizaciones de microcrédito. Esta relación obliga a tener que analizar el debate entre las dos escuelas de pensamiento dentro de las microfinanzas: la escuela del desarrollo o de la pobreza, y la del negocio sensato o sostenibilidad.

El concepto y los rasgos distintivos del microcrédito

El término microcrédito generalmente se refiere a préstamos muy pequeños para personas de bajos ingresos. La Cumbre Internacional del Microcrédito, realizada en Washington D.C. en 1997, los definió como “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos, con los cuales mejoran su nivel de vida y el de su familia” (Fernández, 2006).

La Calle (2002) opina que los microcréditos son instrumentos para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo,



facilitándole dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores más desfavorecidos.

No todos los autores y entidades que trabajan en este campo definen el concepto de la misma manera, sin embargo, podemos distinguir algunas características comunes en las diferentes definiciones: los préstamos son dirigidos a fomentar la producción en microempresas y no para financiar el consumo. Varios autores coinciden en que los microcréditos constituyen un instrumento para reducir la pobreza.

Los principales rasgos distintivos del microcrédito a nivel mundial, son los siguientes:

1. Tamaño del préstamo

Oscila entre US \$ 50 y US \$ 5.000. Según los resultados de una encuesta levantada entre 230 instituciones microfinancieras en todo el mundo, la cantidad promedio concedida en las operaciones de microcrédito se encuentra entre los US \$ 100 y US \$ 600. En América Latina existe una tendencia por parte de los bancos comerciales y las instituciones microfinancieras (IMF) a conceder sus préstamos en montos superiores a US\$ 1.600, y las ONG concentran su cartera en préstamos alrededor de US \$ 500 (Marulanda y Otero, 2005). Los mismos se conceden a muy corto plazo (un año o períodos inferiores a un año).

2. Preferencia de género

Se estima que más de 60% de los usuarios del microcrédito son mujeres y algunos autores (Berezo, 2005) afirman que el crédito dirigido a la mujer tiene mayor impacto sobre el bienestar de toda la familia. Una de las primeras acciones que llevan a cabo las beneficiarias es llevar a sus hijos a la escuela, ya que toman conciencia de que la educación es el arma para que sus hijos puedan salir de la miseria. El profesor Muhammad Yunus (Premio nobel de la Paz 2006) afirma que la planificación familiar ha aumentado en un 50% entre los clientes del Grameen Bank, y el crecimiento



demográfico en Bangladesh ha caído en los últimos años de 4,8 hijos a 2,6 por familia. Según el profesor Yunus, todos los estudios realizados demuestran que esta reducción ha sido por la incorporación de la mujer a la vida económica (Counts, 1996).

3. Tasas de interés

Las tasas de interés de los microcréditos oscilan entre el 20% y el 80% anual, ya que conceder pequeños créditos es altamente costoso. Sin embargo, estos altos intereses no inhiben a los más pobres para solicitar el crédito, ya que las tasas que cobran los prestamistas y usureros son todavía más altas, y además las ganancias de los microempresarios muchas veces superan el 100%, superiores a las tasas de interés exigidas.

4. Las garantías y el aval social

Dado que los pobres no tienen activos para entregar una garantía física, las IMF han desarrollado diferentes métodos de aval social:

- Grupos de garantía o grupos de solidaridad.
- **Aval en pares:** conceder créditos individuales exigiendo la corresponsabilidad en el pago de una segunda persona.
- Exigencia de un aval testimonial.
- Exigencia del juramento de un código de conducta.

5. El fomento de la iniciativa, la confianza, la dignidad y la autoestima

El microcrédito fomenta la iniciativa antes que la dependencia y crea un poderoso valor: la confianza. Entre el microempresario y la IMF se establece una relación de igual a igual, libre de paternalismo. Una relación de dignidad. Asimismo, se estimula la autoestima y la autoconfianza de los prestatarios, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver el dinero que se les ha prestado (La Calle, 2002; Berezo, 2005).



6. *La calidad de la cartera*

La morosidad es muy reducida en comparación con la banca tradicional: niveles de fallidos inferiores a 1% se registran en Asia y Filipinas. El profesor Yunus en su reciente visita a Caracas, afirmó que el Grameen Bank tenía una tasa de recuperación de 98%².

La relación entre microcrédito y pobreza

La mayor parte de la literatura sobre microcréditos enfatiza los éxitos notables que en los últimos veinte años ha tenido este instrumento en la lucha contra la pobreza. Entre los autores que han investigado sobre el tema se pueden distinguir dos grandes orientaciones: a) los que visualizan el microcrédito como un negocio capaz de ser atendido por el mercado y consideran que las microfinanzas no están dirigidas directamente a solucionar y mitigar la pobreza. Sin embargo, aceptan que bajo ciertas condiciones y dependiendo de los alcances de los programas, es posible registrar mejoramiento en los índices de pobreza; b) aquellos que consideran el microcrédito como un arma para luchar contra la pobreza y que va dirigido a los más pobres entre los pobres, para que pongan un pequeño negocio, con el cual pueden generar una fuente regular de ingresos.

En el primer caso tenemos autores como Vera, L. *et. al* (2002), los cuales afirman: "Es preciso hacer notar que aun cuando las microfinanzas no están dirigidas directamente a solucionar o mitigar la pobreza, bajo ciertas condiciones y dependiendo del alcance de los programas, es posible registrar mejoramiento en los índices de pobreza". Sin embargo, para esto hay que tener claro que existen dos dimensiones en la relación entre microcrédito y pobreza: "selección e impacto". En cuanto a la selección, se afirma que entre los más pobres hay grupos que carecen de habilidades personales y están desprovistos de todo (Gulli, 1998). Entonces hay que distinguir (seleccionar) a los pobres que poseen capacidades emprendedoras. El microcrédito puede convertirse en una herramienta para hacer

² Yunus, M. (2007). Conferencia "Palabras para Venezuela". Caracas: Banesco, 12 de mayo.



cruzar la línea de la pobreza sólo para aquellos que poseen el impulso emprendedor (Vera *et. al.*, 2002). González Vega *et. al.* (2000) señalan que las organizaciones de microcrédito exitosas atienden no a los más pobres sino a aquellos que están justo en el estado superior de la pobreza. “Los menos pobres dentro de los pobres suelen ser los individuos con mayor capacidad emprendedora y mayor disponibilidad de activos acumulados” (Vera *et. al.*, 2002). En cuanto a la cobertura, los autores opinan que el impacto sobre la pobreza será mayor a medida que las microfinanzas tengan una gran cobertura y fomenten el incremento en el empleo.

En el caso de la segunda orientación, autores como Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen en Bangladesh, consideran el microcrédito como una herramienta eficaz para luchar contra la pobreza. Para el profesor Yunus, si los más desfavorecidos pudieran disponer de pequeñas cantidades de recursos financieros en condiciones apropiadas y razonables, millones de pobres pondrían en marcha multitud de pequeñas actividades económicas que lograrían erradicar la pobreza en el mundo. En una ponencia presentada en Dhaka (2003) afirmó que de un total de ocho millones de prestatarias del Banco Grameen, 5% salen de la pobreza cada año.

Programas asistenciales vs. microcréditos

El llamado asistencialismo es un intento de los gobiernos para tratar de reducir los efectos negativos sobre la distribución del ingreso que ejercen las inadecuadas políticas públicas y las injustas estructuras socio-económicas. Se implementa mediante transferencias de recursos hacia los sectores pobres, que se materializan en subsidios al desempleo y pagos a las personas en estado de miseria y pobreza. En el fondo se trata de donaciones (regalos) y transferencias que no exigen ningún esfuerzo o contraprestación a las personas o grupos que las reciben.

A diferencia de los programas asistenciales, el microcrédito constituye una respuesta, principalmente de la iniciativa privada, para tratar de empujar a la población fuera de la línea de pobreza. El microcrédito es una de



las pocas herramientas para impulsar el desarrollo de los más pobres, que es sostenible. Luego de la inversión inicial, no se requieren nuevas donaciones para atender a nuevos clientes. La inversión que realizan los donantes puede ser reciclada y vuelta a usar. Puede ir disminuyendo los costos a medida que aumenta el número de préstamos y se logra una mayor penetración entre los microempresarios. “El microcrédito es una herramienta costo-efectiva para reducir la pobreza, además de sustentable”³.

Los programas asistenciales indiscriminados provocan efectos negativos sobre las poblaciones que reciben la transferencia, ya que al no exigir ninguna contraprestación o esfuerzo crean una relación de dependencia muy pernicioso, provocando que las personas se acostumbren a la conducta del “regalo” y del mínimo esfuerzo, lo cual refuerza el “círculo vicioso de la pobreza”.

Tendencias de las microfinanzas en los países andinos

A principios de la década de los noventa, en Bolivia y Perú las organizaciones no gubernamentales (ONG) sin fines de lucro desarrollaron “tecnologías de microcrédito” basadas en el uso de información personal obtenida *in situ* y en el seguimiento directo realizado por los analistas de crédito en visitas domiciliarias. Dichas tecnologías fueron implementadas en diversas organizaciones privadas, a través del aprendizaje de las “Mejores Prácticas”.

La expansión de los servicios de microcrédito encontró limitaciones en los recursos concesionales y las fuentes alternas de financiamiento fueron insuficientes. El rápido éxito financiero del microcrédito en la mayoría de los países andinos llevó a muchas instituciones a requerir fuentes adicionales de financiamiento para sus actividades de préstamo. Una fuente muy importante es el ahorro de sus propios clientes y del público en general. Sin embargo, las instituciones de microcrédito, constituidas como organi-

³ Roberts, A. (2003). *El microcrédito y su aporte al desarrollo económico*. Argentina: Pontificia Universidad Católica, p. 5.



zaciones sin fines de lucro, no pueden captar ahorros. Esta ha sido una de las principales razones que han llevado a muchas de estas instituciones a solicitar permiso para reconvertirse en bancos o empresas financieras con licencia de instituciones reguladas. Esta nueva situación creó conciencia de la necesidad de que estas entidades (ONG) ingresaran al sector formal y se acogieran a los marcos regulatorios y de supervisión de sus respectivos países. Los primeros fueron el Bancosol, La Caja de los Andes y PRODEM en Bolivia; Finansol (hoy Finamerica) en Colombia; Mi Banco y las Edpymes en Perú.

A finales de la década de los noventa, las IMF de Bolivia y Perú ya habían logrado demostrar que eran entidades rentables y autosostenibles y provocaron un “efecto demostración” sobre varios bancos comerciales que se vieron atraídos por las evidencias de éxito logradas por la microfinancieras formales. Estos bancos han diseñado varias modalidades para incorporar a los sectores de menores ingresos dentro de su clientela. Algunos utilizan el modelo organizacional que contempla abrir una división especial para microcréditos dentro del banco, o crean una filial especializada, tal como es el caso de Bangente en Venezuela y el Banco Solidario y la Financiera Ecuatorial en Ecuador.

El panorama de las microfinanzas en Venezuela difiere completamente de los otros países de la región andina. La cobertura del mercado potencial era de 1% para 1999 (Marulanda y Otero, 2005). Con la excepción de BANGENTE, que constituye una entidad de la iniciativa privada fundada en 1999, el resto de organizaciones especializadas en microcrédito están altamente influenciadas por el financiamiento público. También existe un grupo de bancos comerciales privados que han abierto líneas de préstamos destinadas a las microempresas. Según la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN), para el año 2005 los bancos comerciales con la mayor cartera de microcreditos en Venezuela eran: Mercantil, Venezuela, Provincial, Banesco, Industrial y Banfoandes. Sin embargo, hay que mencionar que en los últimos dos años la SUDEBAN aprobó la creación de cuatro bancos privados orientados al microcredito⁴. Dichas instituciones estan regidas

⁴ Los nuevos bancos son: BANCRECER, MICROFIN, BANCO DE DESARROLLO MICROFINANCIERO y BANCAMIGA.



por la Ley General de Bancos vigente, que no constituye un marco regulatorio especializado en microfinanzas.

El gobierno nacional creó en 1999 el Banco del Pueblo Soberano y en el 2001 el Banco de la Mujer, a través de los cuales se conceden créditos personales de montos reducidos. Posteriormente, mediante un decreto ley se creó el Fondo para el Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), el cual financia los bancos y asociaciones comunales. Estos créditos tienen una orientación clientelar, dentro del concepto asistencialista. Son programas crediticios frecuentemente subsidiados y difieren altamente de las tendencias que han caracterizado el desarrollo de las microfinanzas en América Latina y en especial la región andina, las cuales se han basado en un esfuerzo propio de numerosas organizaciones no gubernamentales y movimientos cooperativos, que inicialmente se fundearon a través de donaciones y financiamiento concesional y actualmente más del 70% están en vías de alcanzar la sostenibilidad financiera.

Se puede afirmar que en la región andina sólo dos países cuentan con un marco regulatorio especializado en microcrédito: Bolivia y Perú. Este hecho afecta negativamente el desarrollo de las microfinanzas con un enfoque social en el resto de países andinos y en general en América Latina.

El debate: Sostenibilidad financiera vs. impacto social

El establecimiento de un marco regulatorio para las microfinanzas que contemple las realidades específicas de los microempresarios, pasa por el análisis de las implicaciones del debate sobre la opción de la sostenibilidad financiera versus la opción del impacto social sobre la pobreza. En este sentido se puede decir que existen posiciones extremas y posiciones intermedias.

Un buen planteamiento del debate consiste en enfocarlo como la contraposición entre las dos escuelas de pensamiento dentro de las microfinanzas: la escuela del desarrollo o de la pobreza y la del negocio sensato o de la sostenibilidad. En este contexto, Berezo (2005) hace referencia al estudio realizado por Hulme y Mosley (1996) sobre trece IMF, en el cual se



demuestra que en un determinado momento las IMF deben elegir entre buscar la rentabilidad y destinar sus recursos a imitar el éxito de instituciones establecidas y rápidamente crecientes, o bien dedicarse a lograr un impacto sobre la pobreza a través de sus créditos. En este último caso, deben poner sus recursos al servicio de operaciones de mayor riesgo y que implican menores tasas de recuperación.

La primera escuela considera que la sostenibilidad financiera de las IMF no es un objetivo a perseguir, y que deben seguir financiándose con donaciones desde los países ricos. Así mismo, establecen que el objetivo es alcanzar a los más pobres.

Por otro lado, la segunda escuela afirma que la sostenibilidad financiera es una condición *sine qua non* para el crecimiento masivo y la permanencia a largo plazo de las IMF. Sostienen que cuando estas instituciones subsidian a sus clientes a expensas de su propia salud financiera, rara vez sobreviven a las elevadas tasas de fallidos que, en último término, soportan⁵. Estos autores sitúan el núcleo del debate en la conveniencia de subsidiar o no las tasas de interés de los microcréditos.

Berezo (2005) formula una posición intermedia cuando plantea que la sostenibilidad de las IMF es un medio, no un fin en sí mismo. Permite la estabilidad a largo plazo, pero no debe menoscabar el fin último de alcanzar a los más pobres. La sostenibilidad financiera es, en la práctica, una condición ineludible a largo plazo, pero no debe ser alcanzada a cualquier costo. Este autor coloca el debate en una perspectiva dinámica, precisando que el desarrollo de las IMF hay que verlo en una dimensión temporal, durante la cual la estructura de incentivos debe variar: "Por eso las IMF deben ser subsidiadas durante los primeros años de existencia, ya que no dispondrán de volumen de operaciones ni la efectividad para absorber sus costos, ofreciendo a su vez tasas de interés razonables. Y durante los años siguientes se debe continuar apoyando económicamente a las IMF, pero exigiendo una paulatina mejora en la eficiencia de gestión y consecuente reducción de las tasas de interés, hasta que sea capaz de llegar sin

⁵ *The Micro Banking Bulletin* (1968), N° 1, Highlights.



necesidad de donaciones, a valores tan cercanos como sea posible de las tasas de la banca comercial”.

García Cabello, M. (2006) destaca el impacto que ha tenido la regulación de las IMF sobre el financiamiento a los más pobres. Considera que la búsqueda de la sostenibilidad financiera ha desplazado los objetivos sociales a un segundo plano: la mayor parte de las IMF que han optado por el *scaling-up* o crecimiento institucional basado en estrategias de maximización de la sostenibilidad financiera, han visto reducidos en forma significativa sus niveles de desempeño social. Este autor señala el incremento de costes derivados de la regulación como la causa principal que obliga a las IMF a reorientar sus servicios hacia clientes menos pobres, a objeto de conservar los niveles de rentabilidad con los cuales pueden lograr la sostenibilidad financiera.

¿El marco regulatorio afecta el impacto social del microcrédito?

En un trabajo de investigación elaborado para el curso de doctorado sobre “Inversiones Socialmente Responsables” en la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España (UNED), se elaboró un análisis comparativo de la legislación, normativas e instrumentos de regulación de las microfinanzas en los cinco países andinos, cuyas conclusiones se mencionan a continuación, a fin de contribuir a despejar la interrogante planteada (Velásquez, 2006).

Elementos de la regulación que afectan el impacto social del microcrédito sobre la pobreza

Después de analizar los principales instrumentos del marco regulatorio relativos al microcrédito en los cinco países andinos, y dentro del contexto de la filosofía predominante en el mundo sobre los objetivos sociales de este instrumento, se pueden señalar los principales elementos que afectan el impacto social del microcrédito sobre la pobreza. Se han identificado



los siguientes elementos regulatorios: tasas de interés, garantías, documentación y restricciones operativas de las IMF.

- 1. Tasas de interés:** Es indudable que la regulación y el control de las tasas de interés afectan la cobertura y el alcance que las IMF pueden tener sobre los más pobres. Cuando los gobiernos y los supervisores fijan topes a las tasas de interés para las microfinanzas, o no permiten a las IMF fijar las tasas de equilibrio del mercado, están afectando el impacto que puede tener el microcrédito sobre la pobreza. Las IMF deben cobrar tasas de interés que cubran todos los costos administrativos, más el costo del capital (incluida la inflación), las pérdidas crediticias y una provisión para aumentar el capital. De lo contrario, sólo podrán financiar sus operaciones por un tiempo limitado y sólo alcanzaran un número limitado de clientes, dejando de cubrir los estratos de población más pobres.

La causa principal por la cual las IMF deben cobrar tasas de interés de mercado o muchas veces más elevadas que la banca tradicional, se debe al hecho de que el costo de conceder un préstamo pequeño es mayor en términos porcentuales que el costo de conceder un préstamo más grande. O sea que los préstamos que se le conceden a los más pobres (montos pequeños) son más costosos operativamente que los préstamos que se le conceden a los menos pobres (montos medianos y grandes). Esto sucede porque prestarles a los más pobres requiere realizar las mismas operaciones de visitas y análisis de crédito, que se realizan para los menos pobres. La aplicación de las leyes de usura a las IMF con el “sano propósito” de proteger a los más pobres, generalmente provoca el efecto contrario.

Lo que no puede permitirse es que las IMF oculten su ineficiencia aplicando tasas de interés más altas de lo necesario; y tampoco deben poder modificar en forma unilateral las tasas que le aplican a los microempresarios. Más bien, a medida que las IMF maduran y los mercados se vuelven más competitivos, los incrementos en



la eficiencia pueden permitirle reducir las tasas de interés de los microempresarios. Si los supervisores no quieren afectar el impacto social del microcrédito deben permitir a las IMF fijar las tasas de interés del mercado, controlar la eficiencia en sus gastos e introducir cláusulas en los contratos de préstamo para evitar cambios unilaterales en el nivel de las tasas.

2. **Garantías:** La exigencia de garantías reales o prendarias a los más pobres, prácticamente los excluye de poder acceder al microcrédito. Es necesario que la legislación financiera de los países andinos incluya los grupos de responsabilidad solidaria, el aval en pares u otro tipo de tecnología de microfinanza que han demostrado ser relativamente eficaces en la reducción de la morosidad, sobre todo en otros continentes. A medida que los marcos regulatorios de las microfinanzas incorporen exigencias de garantía similares a las solicitadas por la banca tradicional, en esa misma medida estarán disminuyendo el impacto del microcrédito sobre los más pobres.

3. **Documentación:** Las regulaciones relacionadas con la documentación exigida a los demandantes de microcréditos deben formularse de tal manera que se haga énfasis en su propósito fundamental (verificar la capacidad de pago), en vez de especificar en detalle los documentos que necesitan exigir las IMF. Ya se ha dicho que la mayoría de los microempresarios informales no llevan ningún tipo de registro y contabilidad. Los trabajadores informales más pobres, generalmente, sólo cuentan con su documento de identidad, por lo cual es importante que las normas regulatorias para las microfinanzas coloquen el énfasis en la tecnología crediticia basada en visitas oculares por parte del oficial de crédito, a fin de poder “construir” los estados financieros del cliente potencial y determinar el monto de su patrimonio. Los marcos regulatorios de microfinanzas que exigen una lista de documentación formal a los posibles prestatarios están contribuyendo a excluir a los más pobres de los beneficios del microcrédito.



- 4. Restricciones operativas:** Los informales más pobres poseen negocios unipersonales. Están autoempleados y laboran durante largas jornadas que no coinciden con los horarios de trabajo formales. No tienen empleados que puedan realizar por ellos algún trámite. Generalmente, sólo disponen de las horas nocturnas para efectuar algunas diligencias relacionadas con la solicitud de crédito, depósito de ahorro o repago de los préstamos. Muchos de estos trabajadores informales son ambulantes, no tienen un local o sitio fijo donde puedan recibir la visita de un oficial de préstamo. Dadas estas características especiales, las legislaciones bancarias y las regulaciones de IMF deben permitir la flexibilización de las condiciones de operación y de horario de las IMF. La utilización de horarios nocturnos, y de fines de semana, así como permitir abrir ventanillas en mercados, ferias, plataformas ambulantes, facilitarían el acceso al microcrédito para los más pobres.

Existen varios estudios que demuestran el impacto positivo sobre la reducción de la pobreza que han tenido los programas de microcrédito aplicados por IMF regidos por marcos regulatorios especializados, tales como el BancoSol, CRECER Y PRODEM en Bolivia, Mi Banco y la red de Edpymes en Perú; o bancos e instituciones, que aplican las llamadas “tecnología del microcrédito” (diferente de las “prácticas” aplicadas por la banca tradicional), tales como el famoso Banco Grameen en Bangladesh y la Asociación de Grupos Solidarios (AGS) en Colombia.

Algunos de estos estudios son: el Banco Mundial reveló en 1998 que el 5% de las prestatarias del Banco Grameen salen de la pobreza cada año; ACCIÓN demostró que el 60% de los clientes de AGS elevaron su ingreso entre 10 y 50%; y Hulme y Mosley (1966) midieron el tremendo impacto positivo de los microcréditos del Banco Sol sobre los más pobres.



Referencias bibliográficas

- BARTH, J.; CAPRIO, G. y LEVINE, R. (2001). *Regulation and Supervision: what work best?* Washington, D.C.: World Bank
- BEREZO, J. (2005). Las microfinanzas en los países en desarrollo. En De La Cuesta, M. y Galindo, A. (coord.). *Inversiones Socialmente Responsables*. España: Universidad Pontificia de Salamanca, pp. 241-281.
- BERGER, M. y GUILIAMON, B. (1996). "Microenterprise Development in Latin America". *I.D.B: Small Enterprise Development*, Vol. 7, (3).
- CGAP (2002). "Cómo entender las tasas de interés para el microcrédito". Reseña para agencias de Cooperación N° 6, septiembre, p. 1.
- COUNTS, A. (1996). *How Muhammad Yunus's Micro-Credit Revolution is Empowering women from Bangladesh to Chicago*, USA: Random House.
- FERNÁNDEZ, B. (2006). Microfinanzas en los países del Sur: surgimiento y características generales. En De La Cuesta, M. y Galindo, A. (coord.). *Las Microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*. España: Universidad Pontificia de Salamanca, p. 53.
- GARCÍA CABELLO, M. (2006). Marcos reguladores de las microfinanzas en Centroamérica: ¿Cómo contribuyen al Desarrollo? En De La Cuesta y Galindo (coord) (2006), *op. cit.*
- GONZÁLEZ, C. (1997). *Pobreza y microfinanzas: lecciones y perspectivas*. Rural Finance Program. Department of Agricultural Economics: the Ohio State University, Columbus, Ohio.
- GONZÁLEZ, C.; SCHEREINER, M.; MEYER, R.; MEZA, J. y NAVAJAS, S. (1996). *Banco Sol: El reto de crecimiento en instituciones de microfinanzas*. Department of Agricultural Economics. Ohio: State University.
- GULLI, H. (1998). *Microfinance and poverty: questioning the conventional wisdom*. Washington. DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- HULME, D. y MOSLEY, P. (1996). *Finance Against Poverty*, Routledge, London.
- JANSSON, T.; ROSALES, R. y WESTLEY, G. (2003). *Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas*. BID: Washington, DC.
- KHANDER, S. (1998). *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. Oxford University Press: New York
- LA CALLE, M. (2002). *Microcréditos: De pobres a empresario*. España: Ariel.



- MARULANDA, B. y OTERO, M. (2005). *El perfil de las microfinanza en Latinoamérica en 10 años*. Washington, DC: ACCIÓN.
- MOSLEY, P. y HULME, D. (1998). "Microenterprise finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation?". USA: World Development, Vol. 26 (5).
- ROCK, R. y OTERO, M. (1996). "From margin to mainstream: the regulation and supervision of microfinance institutions". USA: ACCIÓN, Monograph Series N° 11.
- VELÁSQUEZ, J.A. (2005). *Economía informal y estructura dual: dilemas del desarrollo desigual*. Caracas: UNIMET.
- VELÁSQUEZ, J. A. (2006). "El Marco Regulatorio de las Microfinanzas en los países andinos de América Latina". España: UNED, Curso de Doctorado en Inversiones Socialmente Responsables.
- VERA, L.; VIVANCOS, F. y ZAMBRANO, L. (2002). "Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. VIII (2).