



DOCENTES DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

**XXXV Jornadas Nacionales de Administración Financiera
Septiembre 2015**

EMPRENDIMIENTOS, MICROFINANZAS Y CRECIMIENTO

Mario Luis Perossa

Universidad Maimónides

SUMARIO: 1. Introducción; 2. Microfinanzas; 3. Marco conceptual; 4. Discusión e implicancias; 5. Conclusiones

Para comentarios: marioperossa@yahoo.com.ar

Resumen

El trabajo pretende abordar la temática de la exclusión de los sectores más desprotegidos de la sociedad en razón de lo que Nurske denomina el círculo vicioso de la pobreza, donde los pobres no tienen la posibilidad de dejar de serlos ya que a su problema de falta de recursos –e imposibilitados de conseguirlos– también quedan atrapados en el problema de la falta de educación y formación, un sistema de salud de baja calidad y el aumento del número en las familias.

Desde las instituciones micro financieras se pretende desarrollar sistemas de microahorro y micropréstamos para paliar el efecto económico de la desigualdad y la falta de oportunidades, aunque con un escaso apoyo para la formación y educación.

1. Introducción

Según el Banco Mundial (2000), hacia finales de los noventa la pobreza era analizada como la falta de activos de diferente índole (naturales, físicos, salud, financieros etc.) y por esta razón las propuestas de política pública enfatizaban la necesidad de mejorar el acceso a educación, salud y empleo, y de políticas que acelerarán el crecimiento económico.

Respecto de crecimiento económico, se pueden identificar determinadas teorías que pueden servir de apoyo para entender y vislumbrar posibles soluciones. Entre ellas, se

destacan:

a) *Take Off – Rostow*: Con el propósito de explicar este crecimiento, el autor utiliza dos series de datos explicativos: la importancia de las propensiones (consumo, demografía, innovación...) y el encadenamiento de cinco fases en el proceso de crecimiento; estas cinco fases son:

1. La correspondiente a la sociedad tradicional y arcaica.
2. En la segunda fase (que corresponde a la preparación del arranque) aparece – generalmente en una nación de estructura estatal centralizada– un grupo de empresarios dinámicos.
3. Rostow designa como *takeoff*, o el despegue a la tercera fase, durante la cual la economía duplica su tasa de inversión.
4. La cuarta fase está signada por la marcha hacia la madurez de la economía (caracterizada por una penetración ampliada del progreso técnico), que prepara la quinta fase:
5. La era de la masificación del consumo.

Este rápido aumento de la inversión se debe a la reutilización con fines productivos de un alto porcentaje de los beneficios, mediante una transferencia de los ingresos de las clases tradicionales hacia las clases sociales más emprendedoras, mediante el desarrollo de actividades bancarias y de mercados de capitales.

b) *El modelo de crecimiento de Harrod-Domar*: A finales de los años cuarenta, dos economistas keynesianos, Sir Roy Harrod en Gran Bretaña y Evsey D. Domar en Norteamérica, desarrollaron de forma independiente un análisis del crecimiento económico que es conocido como el modelo Harrod-Domar.

En el modelo se analizan los factores o razones que influyen en la velocidad del crecimiento, a saber, la tasa de crecimiento del trabajo, la productividad del trabajo, la tasa de crecimiento del capital o tasa de ahorro e inversión y la productividad del capital.

Para que haya un crecimiento económico y pleno empleo, es necesario que el producto y el capital crezcan en la misma proporción, o sea, a su tasa natural. Por lo tanto, si el crecimiento del capital es menor del crecimiento del trabajo, habrá desempleo, y en caso contrario si el crecimiento del capital es superior se producirán distorsiones en la tasa de ahorro e inversión que desequilibrarán el crecimiento.

En este modelo se denomina tasa natural de crecimiento al ritmo de crecimiento de la oferta de trabajo, entendido como el aumento del número de trabajadores, o de horas que están dispuestos a trabajar, sino a también al aumento de su capacidad productiva, o sea, de su productividad.

El crecimiento del producto requiere el crecimiento del capital existente y éste requiere a su vez del ahorro, es decir, destinar un porcentaje de la renta a la reinversión en capital productivo.

c) *La Teoría del Big Push*: El gran impulso o la teoría del *Big Push* o es una propuesta en la economía del desarrollo o la economía del bienestar que afirma que lo que un país requiere para comenzar un periodo de crecimiento económico sostenido y autogenerado es un programa de inversión masiva con grandes inversiones, diseñado para promover industrialización y construcción de infraestructura, de manera que todos los sectores crecieran a ritmos similares.

De acuerdo a Ha-Joon Chang (2006) la política del *Big Push* necesita ser coordinada con otros elementos a fin de ser exitosa. Entre esos elementos destacan:

- a) Promoción de exportaciones.
- b) Inversiones en el desarrollo de capacidades en la fuerza de trabajo.
- c) Inversión en infraestructura.
- d) Por lo menos alguna medida de proteccionismo.

Aunque se considera indispensable el papel del Estado en ciertas etapas, es cierto que esta política tiene límites a largo plazo.

d) *La teoría del Círculo vicioso de Nurske*: Los microcréditos surgen para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas muy pobres. La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza, enunciada por el economista Ragnar Nurkse (1907-1959), viene a afirmar que las personas más pobres están sumidas en un camino sin salida –en un círculo vicioso– del cual no pueden escapar sin la ayuda externa.

Según Nurkse, los pobres destinan sus pequeños ingresos enteramente al consumo, por lo que no tienen ninguna capacidad de ahorro ni de inversión, lo que a su vez aborta cualquier posibilidad de incrementar su renta en el futuro. La única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un Círculo Virtuoso es mediante la inyección externa de capital.

2. Microfinanzas

De esta manera, pensando el problema de la exclusión desde una perspectiva distinta a la que la reduce a la pérdida de ingresos, es posible enriquecer el análisis del problema y, por consiguiente, las acciones necesarias para enfrentarlo. Así, se puede observar como los efectos de la exclusión –originada en los problemas en el mercado de trabajo– pueden llevar a un proceso de desafiliación en tanto ruptura de vínculos relacionales. O, en un sentido aún más amplio, se puede entender la exclusión como una desigualdad en muchas dimensiones (aunque la exclusión del mercado de trabajo suele tener un efecto múltiple sobre las otras esferas): económica, social, política y cultural, entre otras. De este modo, una óptima utilización de los microcréditos será aquella que permita enfrentar la exclusión sin reducirla en su complejidad (Arnaiz, 2010).

Tanto la teoría de Nurkse como las distintas teorías de desarrollo necesitan de un componente ajeno al mercado que fomente el crecimiento, y el desarrollo de las microfinanzas podrán cumplir ese rol en muchas de ellas.

El punto en común que tienen todas las teorías es la intervención por parte de un agente exterior al mercado el cual se sitúa. Las economías subdesarrolladas tendrán limitantes, naturales o más bien históricos, que impidan el crecimiento y es deber de los estados u organismos internacionales subsanarlos.

La teoría del *Big Push* es, principalmente, una teoría de la inversión que coincidiría con la fase del despegue de Rostow y la visión de un desarrollo equilibrado. Los montos de inversión permitirían el logro de economías externas, después de haberse invertido en obras de infraestructura, con lo que los beneficios sociales serían mayores que los costos sociales. A nivel macroeconómico las distintas teorías planteadas basan la idea de desarrollo según diferentes causas y planteas diferentes medios para lograrlo.

En línea con la teoría de Nurkse las microfinanzas podrán ser de gran utilidad para proveer de inversión a los distintos sectores de la economía que no pueden alcanzarlo mediante el sistema formal y así promover un crecimiento balanceado de toda la economía. Las exigencias y formalidad de las instituciones financieras restringen en gran parte a los demandantes, lo cual deja a una gran cantidad del mercado afuera del acceso al crédito. Es importante que pueden acceder sin tener que estar atado a las disposiciones de los prestamistas, orientados a ciertos sectores socialmente desprotegidos y excluidos del sistema bancario comercial.

Principalmente la noción de inversión y productividad hace dinamizar la economía, esto es posible observarlo desde la óptica de modelos traccionados por la oferta, proveyendo dicha inversión su respectiva demanda sucesiva. Claro está que al estar hablando de economías con

cierto nivel de subdesarrollo cualquier ingreso de capital será provechoso, incentivando el mercado y el intercambio entre los distintos actores.

La noción de *Big Push* mencionada es aplicada a la economía en su conjunto, pero también podría ser perfectamente aplicable a los pequeños mercados, emprendimientos y personas. La necesidad de superar barreras límites para poder desarrollarse es un concepto probado. Al igual que la economía de un país debe superar ciertas barreras de subsistencia para poder comenzar a crecer, una persona o una empresa tiene que poder tener capacidad de inversión para poder proyectar su crecimiento, y esto solo se logra superando el consumo de subsistencia, aumentando la productividad del trabajo y generando bienes y servicios extras para poder comerciar en el mercado.

Por otro lado, si bien se reconoce la utilidad de las microfinanzas para el desarrollo de un crecimiento balanceado, también podrán ser útiles para las teorías que enuncian el despegue de un determinado sector y su posterior derrame. Haciendo énfasis en el derrame a los demás rincones de la economía. La incapacidad de desarrollo de ciertos actores tendrá una causa similar a la incapacidad de derrame desde un sector de punta. Los microcréditos ofrecen la capacidad de ofrecer canales de transmisión de la riqueza generada. Es por eso que las microfinanzas inclusive aquí cumplen un rol fundamental para el desarrollo de toda la población.

Aunque el microcrédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos. En grados diferentes y en cada país hay personas que padecen de exclusión social y financiera.

No se debe creer que las microfinanzas son una solución infalible en todos los casos de acuerdo a David Hulme (2000), “No todos los microcréditos producen resultados favorables, especialmente para gente pobre que trabaja en actividades de bajo retorno, en mercados saturados y subdesarrollados donde shocks ambientales y económicos son comunes. Debido a circunstancias más allá de su control (enfermedad, inundación, sequía, robo y demás), falta de habilidad y/o conocimiento o la toma de decisiones incorrectas, una proporción de los prestatarios encuentra grandes dificultades para cumplir sus obligaciones”.

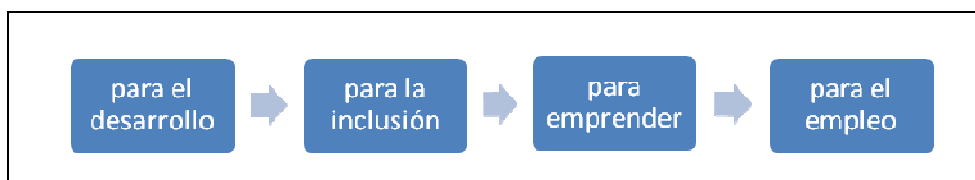
El campo de la microfinanzas es de tan amplio espectro como las finanzas mismas. En él se insertan cuatro conceptos básicos que son los microseguros, el microcrédito, el microahorro y las microtransferencias. Entonces es posible pensar el microcrédito como un instrumento –no el único– de lucha inclusión contra la pobreza, susceptible de ser utilizado desde distintas perspectivas que conducirán, lógicamente, a distintos resultados según sea la perspectiva que se elija.

En opinión de Lacalle, existen cinco grupos de microcréditos que abarcan todos los ámbitos de actuación en los que los mismos se han desarrollado con mejor o peor fortuna, donde cada uno de ellos implica una metodología particular. Esto es, una estrategia operativa y de gestión propia para cada grupo (Lacalle et alri, 2010). Los cinco grupos son:

1. Microcréditos contra la pobreza extrema (personas que viven con menos de un dólar al día).
2. Microcréditos para el desarrollo (personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas).
3. Microcréditos para la inclusión (personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres).
4. Microcréditos para emprender (personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio).
5. Microcréditos para el empleo (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

En la figura 1 pueden observarse solamente cuatro grupos de los cinco enunciados por Lacalle, ya que este trabajo trata de las microfinanzas como herramienta el crecimiento y no como subvención para la pobreza extrema.

Figura 1. Otorgamiento de Microcréditos



En este gráfico se dejan de lado los microcréditos para la pobreza extrema, ya que corresponde a los planes gubernamentales de combate a la pobreza.

La población antes mencionada, excluida de los servicios bancarios ofrecidos por las entidades comerciales habituales, cuenta con las características particulares que presenta el sector de la población de bajos ingresos: no pueden ofrecer garantías aceptables, presentan un alto riesgo crediticio y el monto de los créditos requeridos es demasiado pequeño para las instituciones que aspiran a ser rentables; por lo tanto es aquí donde se pone el énfasis en aquellas innovaciones tecnológicas que permiten recabar y usar información, introducir incentivos de cumplimiento en los contratos de préstamo y hallar las maneras de hacerlos más apropiados a las características de los usuarios meta y que permitan diseñar servicios financieros apropiados que respondan adecuadamente a las legítimas necesidades de estos demandantes, generalmente alejados de la economía formal y los mercados de trabajo registrados.

Si bien una parte importante de las microfinanzas nació ligada a subsidios estatales y/o actividades filantrópicas, existe un creciente consenso en que “la única manera de asegurar el acceso de los pobres a los servicios financieros es asegurar que el sector privado encuentre una manera de brindar dichos servicios en forma rentable. Solo el sector privado tiene suficientes recursos y continuará con una actividad rentable indefinidamente” (Rhyne, E., 1998)

3. Marco conceptual

Es necesario precisar la relación entre las microfinanzas y el crecimiento o desarrollo económico. Este se puede remontar a los conceptos de Joseph Schumpeter en su libro *Teoría del Desarrollo Económico*; donde plantea, entre otros, dos actores fundamentales para el desarrollo: el primero es el crédito y el segundo el empresario; donde es el microempresario el que genera el progreso a través de una transferencia temporal de poder adquisitivo (microcrédito). Continuando con la idea de Schumpeter, corresponde relacionar las microfinanzas con el tercer caso de desarrollo económico, el de la apertura de un mercado, referido en el caso del microcrédito a la profundización del mercado a través de la inclusión de nuevos agentes induciendo a un aumento del tamaño del mercado. Por lo tanto, el crédito y el microempresario están positivamente relacionados con el mejoramiento de la economía y el ingreso de nuevos agentes al ciclo productivo. De esta manera, el desarrollo económico se encuentra influenciado por este nuevo y veloz sector de la economía, constituyendo una sólida alternativa para lograr la superación de la pobreza y la exclusión social.

Los microcréditos surgen para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas muy pobres. En línea con el pensamiento de Schumpeter, es posible distinguir la teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza, enunciada por el economista Ragnar Nurske (1907-

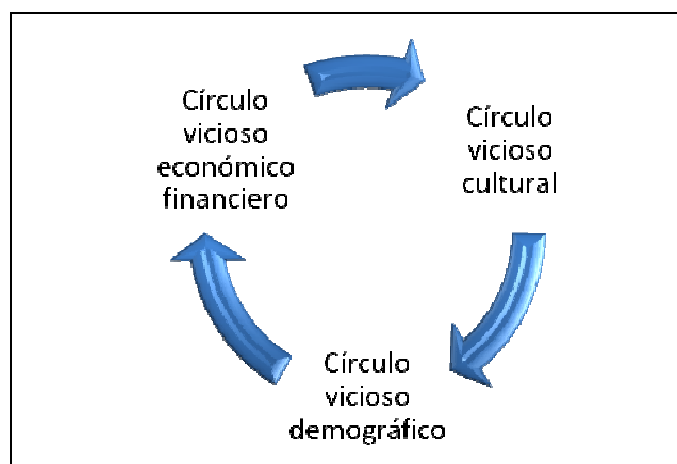
1959), viene a afirmar que las personas más pobres están sumidas en un camino sin salida –un círculo vicioso–, del cual no pueden escapar. Según Nurske, los pobres destinan sus pequeños ingresos enteramente al consumo, por lo que no tienen ninguna capacidad de ahorro ni de inversión, lo que a su vez limita las posibilidades de incrementar su renta futura. La única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un Círculo Virtuoso es mediante la inyección externa de capital (Lacalle et al, 2010).

Nurkse plantea el difícil panorama que tienen las economías subdesarrolladas para incentivar su economía. El autor, como se hizo referencia anteriormente, verá en su dinámica económica un estado estacionario negativo para el país. Esto significará que la economía encontrará un equilibrio “malo”, donde está condenada a sobrevivir con baja productividad, baja formación de capital, bajos ingresos, poca capacidad de ahorro y por lo tanto pocos incentivos a invertir. Tal como se plantea el círculo vicioso de la pobreza, existen vastas teorías acerca de las dinámicas y dificultades del desarrollo en las economías de países subdesarrollados. Estas situaron el problema de base sobre distintas visiones, proponiendo diferentes medios para alcanzar el desarrollo, pero siendo recurrente la noción de ayuda del exterior para dinamizar la economía y así superar el estado inicial.

Por esta razón, el objetivo de la inclusión financiera es desarrollar mercados financieros que ofrezcan responsablemente más productos a menor costo a un mayor número de personas. Siguiendo la línea de lo mencionado anteriormente referido a dichos de Mena, las investigaciones y la experiencia en las microfinanzas, demuestran que además de obtener crédito, las personas de bajos ingresos ahorran, realizan pagos, contratan seguros y utilizan una variedad de otras herramientas para manejar los complejos aspectos financieros de sus vidas. A través de las iniciativas de inclusión financiera, se procura que estos y otros productos estén disponibles para toda la población de una manera segura, adecuada y eficaz en función de los costos.

Muchas regiones del planeta aún continúan en la trampa del círculo vicioso de la pobreza y el subdesarrollo, afirmado en las condiciones sociales, económicas y políticas impiden su expansión cultural y económica. En la figura 2 se puede observar el funcionamiento del sistema es posible observar que en realidad existen tres círculos viciosos –cultural, demográfico y económico-financiero– que están interconectados y se realimentan mutuamente.

Figura 2. El círculo vicioso de la pobreza



1. El círculo vicioso cultural: La falta de formación personal y la inadecuación de la cultura social impiden el desarrollo, y el subdesarrollo impide la diseminación de la cultura;

2. El círculo vicioso demográfico: La alta natalidad y sobrepoblación produce miseria y la miseria impide el control de la natalidad;
3. El círculo vicioso económico-financiero: Los bajos salarios determinan baja productividad laboral que impide el crecimiento de las rentas del trabajo.

El economista Ragnar Nurske enunció en su teoría sobre el círculo vicioso de la pobreza, que ésta no puede erradicarse sin inyección de fondos adicionales, ya que los pobres no tienen capacidad de ahorro y por lo tanto no pueden incrementar su renta futura, pues todos los ingresos deben volcarlos al consumo para manutención. La transformación del círculo vicioso en un círculo virtuoso, según Nurske, es a través de la inyección externa de capital de trabajo o inversión de pequeñas máquinas, que posibilitaría el apalancamiento por préstamos externos reembolsables.

De esta manera, pensando el problema de la exclusión desde una perspectiva distinta a la que la reduce a la pérdida de ingresos, es posible enriquecer el análisis del problema y, por consiguiente, las acciones necesarias para enfrentarlo. Así, se puede observar como los efectos de la exclusión –originada en los problemas en el mercado de trabajo– pueden llevar a un proceso de desafiliación en tanto ruptura de vínculos relacionales. O, en un sentido aún más amplio, se puede entender la exclusión como una desigualdad en muchas dimensiones (aunque la exclusión del mercado de trabajo suele tener un efecto múltiple sobre las otras esferas): económica, social, política y cultural, entre otras. De este modo, una óptima utilización de los microcréditos será aquella que permita enfrentar la exclusión sin reducirla en su complejidad (Arnaiz, 2010).

El Grameen Bank, por ejemplo, utiliza un sistema híbrido de puntuación para sus filiales, de acuerdo con Goldberg (2005) otorgando hasta cinco estrellas por su performance. Tres de ellas están vinculadas a sus indicadores financieros: rentabilidad, movilización de ahorros y calidad de portafolio. Dos estrellas dependen de medidas de impacto social: escolarización y niveles de pobreza”.

4. Discusión e implicancias

Para Larraín (2009), un elemento que ha servido para diferenciar los distintos modelos de microfinanzas (instituciones microfinancieras) en América Latina han sido los conceptos de *upgrading* y *downscaling*. El *upgrading* se refiere a la transformación de organizaciones de microfinanzas no gubernamentales (ONG) en entidades formales supervisadas por las autoridades bancarias. A su vez, el *downscaling* es el proceso a través del cual las instituciones financieras formales, tradicionalmente fuera del ámbito de las microfinanzas, se involucran en este sector (Marulanda, 2005).

El desarrollo de la actividad en la región es importante, incluso puede afirmarse que “(Latino América) exhibe mejores indicadores de rentabilidad y sustentabilidad que cualquier otra región del mundo. Además es de los más diversos tanto conceptual como institucionalmente, proveyendo productos financieros complejos.” (Davecha (2009). Un análisis por indicadores de desarrollo alcanzado por las IMF puede verse en el cuadro 1, y a la vez observar la disímil composición de las mismas.

A nivel país, Larraín (2009) considera es posible contribuir al éxito de las IMF en la medida que reúna cuatro condiciones:

1. Que la cobertura y profundidad del mercado lo sitúe entre los países más desarrollados en este campo.
2. Que el entorno de negocios sea propicio para el desarrollo de este mercado.
3. Que las condiciones de acceso al crédito, medidas a través de las tasas de interés, sean competitivas.

4. Que exista una masa crítica de instituciones operando en el negocio de las microfinanzas, ya sean bancos, cooperativas, instituciones especializadas, etc.

Cuadro 1 Resultados de IMF (Instituciones de Microfinanzas)

Institución	ROA (%)	ROE (%)
BancoSol	1,3	11
Promedio del sistema financiero Boliviano	0,4	4,2
Finamerica	1,9	11,3
Promedio del sistema financiero Colombiano	2,6	24,5
Banco Procredit El Salvador	1,3	11
Promedio del sistema financiero Salvadoreño	1	9,6
Compartamos	20	54
Promedio del sistema financiero Mexicano	1	15,6
Banco Procredit Nicaragua	4	25,1
Promedio del sistema financiero Nicaragüense	2,1	26,8
MiBanco	5,8	33,9
Promedio del sistema financiero Peruano	1,5	21,3

Fuente: An Inside view of Latin American Microfinance

El *upgrading* fue en las últimas dos décadas un factor fundamental para el desarrollo de las IMF's en América Latina. Si bien las motivaciones para el *upgrading* son variadas, Larraín (2009) opina que quizás la más importante ha sido la búsqueda de ampliar las fuentes de financiamiento para lograr a su vez un mayor volumen de préstamos. Ejemplos de esta categoría son Calpía en El Salvador, Banco ProCredit Los Andes en Bolivia, Chispa en Nicaragua, el Banco Sol de Bolivia, Finamerica de Colombia, Compartamos en México y MiBanco en Perú.

El interés por el *downgrading* se manifiesta en la rentabilidad del nicho de negocio y la diversificación de productos de las entidades ante una creciente competencia del mercado en las áreas tradicionales de las finanzas. Los representantes más significativos del *downscaling* son el Banco Agrícola de El Salvador, el Banco Solidario y Credife ambos de Ecuador, el Banco Santander/Banefe de Chile, el Banco de Crédito de Perú, el Banco Caja Social de Colombia y también por entidades estatales que entraron al sector, siendo las más emblemáticas el Banco do Nordeste de Brasil y el Banco Estado de Chile.

Los bancos comerciales de Latinoamérica también están dirigiendo su mirada hacia las microfinanzas. En algunos casos puntuales, las microfinanzas son su principal actividad, como en el caso de MiBanco en Perú o Banco ProCredit en Ecuador, mientras que para otros, se trata de un producto nuevo como en el Banco Bancafé en Honduras, el Banco Pichincha en Ecuador o el Banco Santander en Chile. En cierto modo, los bancos comerciales hacen un *downscaling* para poder servir al típico cliente microfinanciero. En el otro extremo del espectro de la regulación, se encuentran las instituciones financieras no reguladas, las cuales parecen enfocarse cada vez más en las zonas menos urbanizadas (Navajas y Tejerina, 2007).

Las ONG continúan siendo las principales IMF no reguladas, aunque también existen compañías privadas (con una clara participación de accionistas) que están surgiendo en mercados como el de Argentina. También existe una tercera tendencia de negocios denominada *down-market*, este último modelo cuenta con varias instituciones financieras de créditos de consumo que han sido pioneras en el otorgamiento de créditos a sectores de bajos recursos, lo que significa la entrada de entidades dedicadas a créditos para el consumo que se orientan a los segmentos de ingresos más bajos de la población. Un ejemplo del modelo *down-market* es el Banco Económico de Bolivia, el cual se dedicaba al consumo y luego incursionó en el sector microcrédito, aunque luego se retiró del segmento debido a una ola de sobre-endeudamiento que afectó al sector. El *down-market* ha tenido éxito en el financiamiento de créditos de consumo a las personas pero ha presentado problemas en algunas entidades cuando se aplica el crédito a la microempresa, debido a las fuertes diferencias entre los modelos.

Resulta importante para la continuidad de la actividad el concepto de sustentabilidad en el ámbito de las microfinanzas este concepto implica una serie de condicionantes y requisitos determinados, al menos desde el punto de vista teórico, que deben asumir e implementar las IMF. A este respecto existe un cierto grado de consenso cuando se habla de sustentabilidad en relación a la actividad y a las instituciones microfinancieras, por lo cual es posible señalar algunas características (Cajamar, s/d):

1. De subsidiación operativa de la actividad microfinanciera ordinaria;
2. Profesionalización de los agentes y de las instituciones microfinancieras;
3. Una dimensión adecuada que permita escalar la producción y obtener resultados positivos, permitiendo a su vez la continua capitalización de las entidades microfinancieras;
4. Una activa gestión del riesgo para este tipo de productos financieros o para-financieros;
5. Cierta grado de institucionalización;
6. Regulación y existencia de un marco jurídico mínimo que permita garantizar el cumplimiento de los contratos;
7. Equilibrio entre ahorro e inversión crediticia en el ámbito local;
8. Asesoramiento financiero a los tomadores de crédito;
9. Una importante cantidad de instrumentos microfinancieros que permita cubrir la mayor parte de las necesidades financieras de las comunidades locales.

En los últimos años, los bajos niveles de riesgo y morosidad que tradicionalmente han mostrado las instituciones de microfinanzas se ven afectados por el sobre-endeudamiento, la menor actividad económica y en cierta medida por la crisis financiera internacional originada en la crisis *subprime* y que aún no ha terminado. En algunos casos se han registrado niveles inusuales en la morosidad, aunque transitorios, en otros el impacto ha sido leve, y en otros los niveles de mora se han más que duplicado (BID, 2009). Como corolario de esta situación, es que muchas instituciones han decidido tomar determinadas acciones a efectos de reforzar su análisis de riesgo. Entre las más frecuentes figuran las siguientes:

1. Reforzamiento de procesos de evaluación, seguimiento y recuperación de cartera. Se ha sacrificado tiempo de desembolso por un mayor tiempo en el análisis, lo cual ha reducido la presión por colocar.
2. Reducción de montos y plazos, además del aumento en la frecuencia de pagos
3. Refinanciación y reprogramación de deudas. Antes de castigar o enviar clientes a cobranza externa, algunas instituciones están buscando rescatarlos con medidas transitorias.
4. Ampliación de la jornada laboral para gestiones de cobro
5. Instituciones con un horario de trabajo ya establecido lo han ampliado para dedicarse exclusivamente a cobranzas.

Los puntos mencionados anteriormente, a su vez explican el hecho de que las tasas de interés sean más altas en los préstamos de microfinanzas que en los préstamos otorgados por la banca tradicional. Podemos encontrar explicación a esto en que los préstamos pequeños son más caros de procesar porque toman más tiempo para ser procesados. Al no haber historial de empleo o colateral, los préstamos de microfinanzas requieren una evaluación más práctica que requiere a su vez mucho más tiempo para determinar la solvencia del cliente. Las IMF's suelen enviar a un representante que visite al cliente como parte de todo este proceso, haciendo que el mismo sea aún más difícil y costoso en áreas remotas o muy poco pobladas, o bien, de difícil acceso.

Una vez aprobado el préstamo, las IMF's suelen enviar oficiales de crédito a desembolsar los préstamos y cobrar los pagos, lo que representa un costo significativo si lo comparamos con las maneras de operar de la banca tradicional. Las IMF's entonces, tienen que cobrar tasas más altas que las tasas bancarias normales para poder cubrir sus costos y mantener el servicio disponible.

En un detallado estudio (Mersland-Strøm, 2007) publicado tras un elaborado estudio econométrico, los autores concluyen que:

Las IMF necesitan ser rentables. En la medida que donantes o gobiernos no asuman una obligación de subsidiar a largo plazo, es imperioso alcanzar una buena performance financiera aun a costa de una penetración de mercado más acotada.

Una competencia más intensa entre las IMF's debe ser incentivada. El rol del estado debería centrarse en este punto, ya que es quizás la mayor contribución que este puede realizar por el mundo de las microfinanzas.

5. Conclusiones

El problema de la exclusión social impacta negativamente sobre las clases sociales que lo padecen y se transmiten hacia sus descendientes como un círculo vicioso del cual no pueden escapar. Tal como lo plantea Nurske, una inyección de capital externo colabora en reducir el problema de la pobreza y la exclusión aunque no alcanza el micropréstamo, ya que la exclusión no solo es económica sino también social, educativa, moral, pero por sobre todas las cosas es una exclusión cultural.

Es necesario aplicar planes de formación integral junto con los micropréstamos para que las carencias económicas no se perpetúen y poder transformar un círculo vicioso como plantea Nurske en un círculo virtuoso.

REFERENCIAS

- Arnaiz, Christian (2010), *El sector de las Microfinanzas en Argentina: Balance, situación actual y perspectivas*, Diplomatura en Desarrollo Local y Economía Local, FLACSO.
- Battilana, Julie, and Silvia, Dorado (2010), Building Sustainable Hybrid Organizations: The Case of Commercial Microfinance Organizations, *Academy of Management Journal* 53, no. 6
- BID (2009), *Microfinanzas América: Las 100 mejores Microfinanzas* Américas 100 es una publicación del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo.
- Blacutt Mendoza, Mario (s/d), *El desarrollo local complementario. Un manual para la acción*. Accesible desde: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013/1252/1252.pdf> (12/10/2015).
- Ha-Joon Chang, 2006: *The East Asian development experience: the miracle, the crisis and the future*. <https://books.google.com.ar/books?id=nSqXpDiQ4ggC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

- Cheston, Susy and Kuhn Lisa (s/d) *Empowering Women through Microfinance*
- Davecha, Petra (2009), *Commercialization in Microfinance: A Study of Profitability, Outreach and Success Factors within the Latin American Context*, Advisor: Dr. Eugene Gotwalt
- Goldberg, Nathanael (2005), *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*. Grameen Foundation USA Publication Series
- Hulme David (2000), *Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance*. Small Enterprise Development Vol.11 No.1
- Lacalle, Maricruz et altri (2010), *Glosario Básico sobre Microfinanzas*, reedición ampliada, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid, Cuaderno Monográfico N° 12.
- Marulanda, Beatriz y Otero, María (2005) *Perfil de las Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características*. Acción Internacional.
- Padilla y Ulloa (2008), *Gabinete sobre el estado de las microfinanzas a nivel local e internacional y su relación con el FOMMUR*.
- Rhyne Elizabeth (1998), *The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability* *Micro Banking Bulletin*
- Seibel, Hans Dieter (2003), *History matters in microfinance*, Working paper University of Cologne, Development Research Center, No. 2003,5