

LA PROMOCIÓN DE LAS MICROFINANZAS DESDE LA COOPERACIÓN UNIVERSITARIA AL DESARROLLO COMO INSTRUMENTO DE LUCHA CONTRA LA POBREZA

M^a José Vázquez de Francisco

Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación

Alumna de Doctorado de ETEA, Facultad de CC. EE. y Empresariales

Universidad de Córdoba.

E-mail: mjvazquez@etea.com

RESUMEN DE LA COMUNICACIÓN:

No está demostrado que los microcréditos sean un medio para generar desarrollo en zonas empobrecidas. Pero, sí pueden considerarse un vehículo para reducir la pobreza.

Según estudios realizados, probablemente los más pobres necesiten generar una base de activos firme para dedicar los microcréditos a la producción, en lugar de al consumo.

En el ámbito de la cooperación universitaria al desarrollo, se está desarrollando un proyecto de microfinanzas innovador en Nicaragua: la aplicación del microleasing para la financiación de la compra de utensilios para la puesta en riego de pequeñas explotaciones propiedad de productores menos favorecidos en zonas rurales pobres.

Palabras clave: microfinanzas, desarrollo, erradicación de la pobreza.

1. Las microfinanzas como instrumento de lucha contra la pobreza.

A lo largo de las décadas de los ochenta y noventa se ha producido en un buen número de países pobres un desarrollo importante de uno de los instrumentos de lucha contra la pobreza que hoy en día se encuentra más maduro: las microfinanzas. Existen múltiples instituciones dedicadas tanto a distribuir microcrédito como a proveer de fondos a entidades intermediarias microfinancieras. Entre las primeras podríamos enumerar experiencias como las de los bancos comunales, en Mali, “Crédito y Ahorro para gente que vive en la pobreza extrema”, en Filipinas, la microfinanciera Fondo de Desarrollo Local, de Nicaragua, o los “recaudadores de pequeños ahorros” o el Grameen Bank, en Bangladesh. Entre las segundas, podríamos enumerar el Fondo de Microcrédito del Banco Centroamericano de Integración Económica, financiado por la Agencia Española de Cooperación Internacional, los Programas Multisectoriales de Crédito, la Corporación Internacional de Inversiones y los Programas Globales para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, del Banco Interamericano de Desarrollo, el fondo para microfinanzas de la Fundación Un Sol Mon, de Caixa Catalunya, o el Fondo de Microcrédito para el Desarrollo del Deutsche Bank. La existencia de las primeras y las segundas nos dan muestra de que los pobres de todo el mundo también necesitan participar y disponer de mecanismos de ahorro y crédito que, en la mayor parte de las ocasiones, la banca comercial no les facilita.

Para tener una idea más clara del alcance de las microfinanzas y el elevado número de usuarios en todo el mundo, a continuación se presenta un cuadro (Cuadro 1: “Alcance de los bancos comerciales en todo el mundo”, Baydas *et al.*: 1997) en el que tan sólo se contemplan algunas de las entidades de la banca comercial que otorgan microcréditos. Téngase en cuenta que, además de ésta, las entidades intermediarias microfinancieras, con y sin ánimo de lucro, reparten un número de microcréditos aún mayor:

CUADRO 1: Alcance de los bancos comerciales en todo el mundo.

| Zona geográfica y entidad financiera | Número de microcréditos |
|---|--------------------------------|
| ÁFRICA | |
| Egipto: National Bank for Development | 20.852 |
| Kenya: Family Finance Building Society | 6.000 |
| Uganda: Centenary Bank | 3.900 |
| Sudáfrica: Standard Bank | 226 |
| ASIA | |
| Indonesia: Bank Rakyat Indonesia | 2.400.000 |
| Indonesia: Bank Dagang Bali | 13.133 |
| Filipinas: Panabo Rural Bank | 1.602 |
| AMÉRICA LATINA | |
| Bolivia: BancoSol | 57.745 |
| Bolivia: Caja de Los Andes | 17.854 |
| Chile: Banco de Desarrollo | 17.500 |
| El Salvador: Banco Agrícola Comercial | 9.305 |
| Guyana: Scotia Enterprise | 9.000 |
| Perú: Banco Wiese | 4.760 |
| Paraguay: Financiera Familiar | 4.658 |
| Ecuador: Banco del Pacífico | 4.000 |
| Panamá: Multicredit Bank | 1.450 |
| Guatemala: Banco Empresarial | 840 |
| Jamaica: Workers Bank | 177 |

Fuente: Baydas et al., 1997.

Sólo en América Central, “operan 607 entidades que ofrecen servicios financieros para la micro y pequeña empresa. Este conjunto institucional administra una cartera de 290 millones de dólares en los seis países. El número de usuarios de los servicios de financiamiento es de 655 mil, representando el 21% del total de las micro y pequeñas empresas” (Arroyo y Nebelung: 2002).

No obstante, debe quedar claro que las microfinanzas no se han manifestado definitivamente como un instrumento de desarrollo en sí, sino como un medio de lucha contra la pobreza “que ayuda a la gente a superar limitaciones financieras y facilita la administración de su dinero” (Gulli: 1999).

El desarrollo basado en el ser humano parte del principio de que para que aquél se produzca, es necesario ampliarle a éste las posibilidades de elección. O visto de otra forma: cuando las posibilidades de elección del ser humano se amplían, se produce desarrollo.

Uno de los principales problemas de los pobres es su falta de alternativas: vivir en la pobreza es entrar en una carretera de una sola dirección y un solo sentido. Conforme se produce el desarrollo, las carreteras van incorporando salidas, cambios de sentido, carril contrario e incluso varios carriles para el mismo sentido.

Los servicios financieros que usan los pobres normalmente son destinados a dos fines diferentes: el consumo y la producción o inversión. El fin para el cual se utilizan depende en gran medida del nivel de pobreza del usuario o cliente de la entidad microfinanciera. Aquellos con menor nivel de ingresos normalmente destinan las cantidades prestadas al consumo, para atender necesidades urgentes o para reducir su vulnerabilidad ante los vaivenes de los ingresos familiares. Quienes disfrutan de un mayor nivel de ingresos, en general pequeños productores o propietarios de micro o pequeñas empresas, normalmente destinan los préstamos a la compra de insumos para la producción o a la inversión en activos fijos. En este caso, por tanto, los usuarios de crédito abren una vía para la obtención de ingresos adicionales. La repetición de esta fórmula, en condiciones normales, podría sugerir la mejora sucesiva de las condiciones de vida de los usuarios de crédito que parten de un nivel de ingresos más favorable. Como afirman Hulme y Mosley (1997), “los más pobres y los que no son tan pobres, piden préstamos con propósitos diferentes. Una comparación del uso de los préstamos por prestatarios pobres muestra que aquellos con ingresos familiares inferiores al 80% del umbral de pobreza piden préstamos más pequeños principalmente para consumo (siguiendo la *estrategia de protección* para reducir la vulnerabilidad), mientras que aquellos que tienen ingresos superiores al 80% del umbral de pobreza piden préstamos más grandes para inversiones en capital

de trabajo y capital fijo (siguiendo la *estrategia de promoción* para generar ingresos).”

De lo anterior se podría deducir que la acumulación de una base suficiente de activos permite el uso de las microfinanzas como un instrumento de lucha contra la pobreza. Esto, acompañado de otras medidas complementarias de formación de las que se hablará más adelante, podría ser la base de un proceso de desarrollo.

En definitiva, se está hablando de dos formas de aplicar las microfinanzas: como instrumento de lucha contra la pobreza para situaciones de emergencia o como instrumento, nunca en solitario, para favorecer procesos de desarrollo (cooperación al desarrollo).

2. El microleasing: una alternativa microfinanciera innovadora para el entorno rural.

Las características de los productos microfinancieros que demandan las unidades económicas productivas más pequeñas ya han sido analizadas en estudios anteriores a éste. Oliver y Piñas hacen la siguiente clasificación:

- ❑ “Las Actividades Generadoras de Ingresos (AGI_s); demandan préstamos pequeños, de corto plazo y para capital circulante. Están dispuestas a pagar altas tasas de interés, si el préstamo les es accesible y oportuno.
- ❑ Las Microempresas (ME_s); demandan productos financieros más flexibles, tanto para capital circulante como para activos fijos. Las inversiones en activos fijos requieren préstamos de mayor cuantía y a periodos de vencimiento mayores, por lo tanto los tipos de interés serán menores que para las AGI_s pero mayores que los que ofrece la banca tradicional.
- ❑ Las Pequeñas empresas (PE_s); demandan préstamos de mayor volumen y a plazos mayores, asimismo reclaman otros servicios financieros, tienen mejor acogida por la banca tradicional porque pueden ofrecer garantías físicas.”

En esta caracterización ya se hace alusión a la necesidad que tienen las microempresas de financiar la compra de sus activos, con la dificultad que supone conseguir préstamos de altos montos.

Pero, en general, han sido las zonas urbanas las principales beneficiarias de los anteriores productos.

Las zonas rurales son normalmente las más desatendidas por las instituciones de microfinanzas. La razón la encontramos posiblemente en que, si las actividades de microfinanzas ya de por sí pasan dificultades para alcanzar la autosostenibilidad, dirigirse al mundo rural supone una serie de inconvenientes y riesgos tales como el incremento de los costes de transporte de unas zonas a otras, normalmente aisladas y carentes de infraestructuras de transporte adecuadas, el aumento de las posibilidades de impago, la menor densidad de potenciales clientes y un supuesto mayor nivel de pobreza de los posibles usuarios que sugiere montos de crédito más pequeños.

Sin embargo, partiendo de la base de que las microfinanzas también se conciben como un medio para combatir la pobreza e incluso, acompañadas de otras medidas complementarias, como un posible factor desencadenante de desarrollo, las zonas rurales deben estar incluidas entre los objetivos de dichas instituciones; a priori, no tanto de aquéllas que sólo persiguen fines lucrativos, sino principalmente de aquéllas cuya misión es combatir la pobreza (ONG e instituciones microfinancieras sin fines de lucro).

Un estudio realizado por el equipo de la Iniciativa por el Desarrollo Rural de Nicaragua (2001) afirma que “el desarrollo rural tiene como objetivo fundamental mejorar las condiciones de vida de la población rural, ampliando sus posibilidades de opción en los distintos aspectos de la vida en las generaciones presentes y futuras”. Es decir, la finalidad última de las acciones de desarrollo rural es favorecer la permanencia de los habitantes del medio rural en su territorio como una alternativa elegible. Esto implica que las actividades de los habitantes del medio rural deben proveer a las familias los suficientes ingresos como para garantizar un nivel y una calidad de vida dignos. Y no se debe olvidar que dichas actividades son y serán fundamentalmente las relacionadas con el sector agropecuario.

A partir del supuesto inicial de que los grupos más pobres no poseen activos suficientes para generar flujos de ingresos suficientes para garantizar niveles de vida dignos, es imprescindible pensar en métodos que les ayuden a paliar dicha situación.

Uno de esos métodos puede ser el microleasing. Los microcréditos en sí pueden suponer, para el usuario de los mismos, más una carga o una vía de solución rápida para una situación de emergencia que un medio para salir de los niveles de mera subsistencia. Por el contrario, el microleasing es utilizado para financiar capital de inversión que producirá los siguientes efectos positivos:

- Permitirá la explotación económica de activos fijos que, de otra forma, no podrían ser adquiridos.
- Permitirá la obtención de los activos fijos a precios más asequibles, puesto que la compra “masiva” de bienes por parte de la microfinanciera posibilita la obtención de precios más favorables que si es un productor en solitario quien procede a la compra del bien. Este efecto favorable de los precios de adquisición se traslada inmediatamente a los productores, que contratan un préstamo en forma de microleasing de menor importe y con menor carga financiera.
- Permitirá el aumento de la productividad y de los ingresos de los clientes de microleasing de forma significativa, al tratarse de un préstamo destinado a la compra de equipos y materiales que serán empleados para mejorar el proceso productivo.
- Permitirá contar con una garantía real del crédito. Cuando se trata de un préstamo convencional, las microfinancieras se encuentran en muchos casos con el problema de que no existe un bien que sirva como garantía del mismo, ya que los instrumentos que se emplean en el proceso de producción son inembargables y, por otra parte, la utilización de la vivienda como garantía suele ser una medida poco deseable, cuando no problemática, cuando se trata de familias de escasos recursos.
- Permitirá la consecución de correlación de ingresos y gastos de los productores, ya que los plazos de amortización del préstamo, así como de

reembolso de los intereses, pueden adaptarse a los flujos de ingresos obtenidos a través de las actividades productivas.

- Permitirá la adquisición del bien al final del contrato de microleasing, cuando el productor ha tenido la oportunidad de observar los beneficios adicionales que le ha reportado la inclusión de dicho bien en sus procesos productivos.

Como ya se mencionó, la sola utilización de las microfinanzas no tiene por qué generar procesos de desarrollo. Son muchos los obstáculos que deben superar los pobres para entrar en espirales de crecimiento: carencia de formación básica y formación técnica, desconocimiento de las políticas que les favorecen (si existen) o dificultades de acceso a los mercados, entre otros. Por esta razón, si a las actuaciones meramente financieras de las instituciones se suman otras de carácter no financiero (como servicios de desarrollo empresarial, capacitación y asistencia técnica en los procesos productivos y gerenciales o apoyo a la comercialización), existen mayores posibilidades de que se promueva la eliminación de relaciones de dependencia entre los pequeños productores y las instituciones microfinancieras y que se generen procesos de desarrollo.

Lo novedoso del microleasing en el entorno rural es que supone una alternativa a los microcréditos convencionales para la adquisición de activos fijos integrantes del proceso productivo que, de otra manera, sería muy difícil adquirir. Difícil de adquirir el activo, por tratarse de bienes con precios elevados, dadas las capacidades de inversión de los pequeños empresarios de los países pobres; y difícil de adquirir el préstamo, ya que los riesgos que conllevan los préstamos elevados a personas de escasos ingresos a menudo persuaden a las microfinancieras para desestimar a este tipo de clientes emprendedores. Normalmente, las entidades dedicadas a microfinanzas deben garantizarse una buena elección de la clientela. En caso contrario, corren el peligro de tener problemas financieros por mora en los reembolsos de los créditos o incluso por impago de los mismos. En el caso del microleasing, el bien siempre es propiedad de la entidad microfinanciera, por lo que si acaece alguna de las circunstancias anteriores, sólo tendrá que retirarle el bien al prestatario. Eso sí, la microfinanciera deberá asegurarse un mercado de segunda mano en el que colocar el bien ya utilizado o las piezas del mismo, lo cual no suele ser un problema en las economías de los países de los que estamos hablando.

3. La cooperación universitaria al desarrollo a través de las microfinanzas: oportunidades y retos.

Retomando la idea expuesta, la acumulación de activos es la base fundamental para empezar a considerar las microfinanzas y el microcrédito como un medio de lucha contra la pobreza e incluso como un posible desencadenante de procesos de desarrollo. Atendiendo a esta premisa, la Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación -institución de la Compañía de Jesús que, desde ETEA, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales adscrita a la Universidad de Córdoba, lleva a cabo actividades de cooperación al desarrollo en el marco de la cooperación universitaria-, ha puesto en marcha, en colaboración con el Fondo de Desarrollo Local (FDL), institución microfinanciera de la Universidad Centroamericana (UCA) de Managua, y con fondos de Caixa Catalunya, un programa de microleasing para el desarrollo agropecuario en Nicaragua.

La finalidad de este proyecto es favorecer a pequeños productores agropecuarios, aproximadamente ciento cincuenta, a través de la puesta en riego de sus explotaciones agrarias. Los productos a impulsar con riego serán musáceos, frutas (melón, sandía, papaya, granadilla, calala), hortalizas y pasto para el ganado. Para ello, el FDL pone a disposición de los productores la posibilidad de utilizar, mediante contratos de arrendamiento financiero en pequeña escala, entre 600 y 5.000 dólares, infraestructuras de riego que, en primera instancia, serán propiedad de la institución microfinanciera (con lo que se evita el problema de la garantía del préstamo), pero que, al final del período del contrato de microleasing, podrán pasar a ser propiedad de los productores. Una vez transcurrido dicho período, que se prevé de una media de 48 meses, el productor podrá decidir si adquiere el bien a través de la ejecución de la opción de compra, bien de una sola vez, bien refinanciando dicho monto, o por el contrario, no ejercitar dicha opción de compra y devolver el bien. En principio, los mayores ingresos que el productor obtendrá con la puesta en riego de su explotación serán el incentivo necesario y suficiente para ejercitar dicha opción de compra.

El fondo para microleasing asciende a 100.000 euros. Además, existe un fondo en donación por importe de 150.000 euros para financiar las actividades necesarias de formación que complementan el proyecto y constituyen su matiz diferenciador para

funcionar como un posible factor de desarrollo. El interés aplicable a esta operación será la tasa de interés que publica el Banco Central de Nicaragua más los gastos legales que corresponden al 1% del monto establecido en el contrato. El interés es revisable anualmente, con respecto a las tasas publicadas por el Banco Central.

Nicaragua es un país privilegiado para la producción agropecuaria, llegando en algunas ocasiones a obtenerse tres cosechas por año con la prácticamente simple actuación de la Naturaleza. Sin embargo, por las características climáticas del país tropical, así como por su escasa dotación de infraestructuras para la recogida de aguas, Nicaragua es un país dependiente, en su casi totalidad, de la meteorología y, como todos los países del trópico, sufre periódicamente temporadas de sequía, fundamentalmente en la zona occidental. Es en esta zona donde se concentra el grueso de las pequeñas explotaciones agrícolas en manos de familias de bajos ingresos y son ellas, por tanto, las más vulnerables para sufrir malas cosechas o pérdidas totales de las mismas en años especialmente secos. Esta circunstancia sería más o menos fácilmente evitable si contaran con infraestructuras de riego que hicieran más estable la producción agrícola y menos dependiente de las lluvias.

Igualmente, la introducción del riego permite superar la “poca diversidad productiva del campo, que hace vulnerable al país ante los cambios de precios de los productos de agroexportación” (Iniciativa por el Desarrollo Rural de Nicaragua: 2001). Y por otro lado, la diversificación del crédito rural hacia las explotaciones de menor tamaño dispersa el riesgo para las entidades financieras que, históricamente en este país, se han dirigido a grandes productores cafetaleros, lo que ha provocado la quiebra de muchos bancos comerciales por los bajos precios de este producto en los mercados internacionales.

En este caso, el arrendamiento financiero sería utilizado para la construcción de pozos y sistemas de acceso al agua, así como para la instalación de equipos de riego. Dichos equipos no podrían ser adquiridos individual y directamente por los productores, por los altos precios de adquisición; sin embargo, la adquisición de lotes por parte de la microfinanciera, así como una relación estable con los proveedores, abaratará los mismos y disminuirá tanto los montos de los préstamos a los productores como la carga financiera. Por otra parte, dado el carácter fijo de los equipos e instalaciones, se espera que todos ellos sean adquiridos por el productor al

final del contrato de arrendamiento financiero, una vez que haya comprobado que su utilización le ha permitido obtener ingresos adicionales y menos variables y vulnerables a las condiciones climatológicas.

Los clientes potenciales para los que se ha definido este producto son productores con acceso a tierras (entre 0,25 y 5 manzanas), cuyo patrimonio esté entre mil y cinco mil dólares; con experiencia demostrable en la actividad agrícola y cuyo nivel actual de ingresos no le permite hacer inversiones, por lo que mantiene sus explotaciones con el sistema tradicional de dependencia de las temporadas de lluvias.

La definición del nicho de mercado al que va dirigido el producto financiero descrito responde a la argumentación anterior de que los procesos de desarrollo se desencadenan más fácilmente en estratos de pobreza no extrema, con cierta base de activos (en este caso la tierra), capaces de generar y acumular ingresos, una vez cubiertas las necesidades de consumo. Es decir, como propone el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, la cooperación al desarrollo supone pasar de la simple satisfacción de las necesidades básicas (ayuda humanitaria) a incrementar el potencial de ingresos, mediante formación y educación (de lo que se hablará a continuación), provisión de mayores activos fijos (los equipos e instalaciones de riego) y la facilitación del acceso a nuevas tecnologías (en este caso, las nuevas técnicas de riego).

La utilización del microleasing por sí sola no constituye un instrumento de cooperación al desarrollo, aunque puede considerarse como un instrumento de lucha contra la pobreza. Aunque los servicios financieros proporcionan un medio para adquirir bienes, no pueden mejorar directamente la disponibilidad, la calidad o el uso productivo de los bienes. Tal vez se necesiten otros servicios a fin de que los prestatarios pobres usen los servicios financieros eficazmente. El matiz diferencial del programa de microleasing se encuentra en el hecho de que la actividad microfinanciera se complementa con el acceso a mayores activos fijos para mejorar e incrementar la productividad de la actividad económica; y además, se verá acompañada de procesos de enseñanza-aprendizaje en los que los productores adquirirán habilidades de administración de sus propios negocios (para ellos una innovación en gerencia), así como nuevos conocimientos en técnicas de cultivo y riego (innovación tecnológica). Estos procesos de enseñanza aprendizaje están

garantizados al tratarse de instituciones universitarias las que llevan a cabo el proyecto. En el caso de la transmisión de habilidades gerenciales, ETEA y la UCA disponen de un Centro de Gestión Empresarial para micro, pequeña y mediana empresa, en el que se llevan a cabo procesos de capacitación, asistencia técnica y asesoría en todas las ramas de la gerencia y administración de pequeñas empresas. Para la transmisión de conocimientos acerca de nuevas técnicas de cultivo y utilización de sistemas de riego en explotaciones agrícolas, el instituto de fomento e investigaciones Nitlapan, también dependiente de la Universidad Centroamericana (UCA) de Managua, garantizará dicho proceso.

Las oportunidades que ofrece el microleasing a los pequeños productores podrían además incrementar sus niveles de autoestima, mejorar su poder de decisión y aumentar sus posibilidades de elección, todo ello como ingredientes para alcanzar un estrato más en la escala de desarrollo. Se trata, en definitiva, de un reto que dos instituciones universitarias no deben rechazar, puesto que con ello se está contribuyendo al proceso de desarrollo de unidades económicas productivas en zonas rurales de Nicaragua. Si la experiencia se demuestra exitosa, podría ser un medio para combatir la pobreza, exportable a otras zonas de la región centroamericana en las que se llevan a cabo actividades microfinancieras tradicionales y, por qué no, para generar procesos de desarrollo.

Bibliografía:

1. ALVARADO, J., GALARZA, F. y CAJALVICA, J., Microleasing agrario: un nuevo producto de la Asociación Ecuménica de Desarrollo. El documento se puede encontrar en www.iadb.org/sds/doc/MicRuralFinancePanellIIVB.pdf, 14 pp.
2. ARROYO, J. y NEBELUNG, M.: 2002, La micro y pequeña empresa en América Central. Realidad, mitos y retos, GTZ/PROMOCAP-PROMICRO/OIT, 186 pp.
3. BAYDAS, M. y DOUGLAS, H. G. y VALENZUELA, L.: 1997, Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World. Microenterprise Best Practices Working Paper, USAID.
4. GULLI, H.: 1999, Microfinanzas y pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas?, Banco Interamericano de Desarrollo, 110 pp.
5. HULME, D.: 1997 Impact Assessment Methodologies for Microfinance - a Review. Consultative Group to Assist the Poorest, www.cgap.org).
6. MOSLEY, P.: 1996, Finance against poverty, Volúmenes I y II, Rotledge.
7. INICIATIVA POR EL DESARROLLO RURAL DE NICARAGUA: 2001, Bases para un Plan de Desarrollo Rural de Nicaragua. Una propuesta para la discusión y para la acción, UCA Publicaciones, 261 pp.
8. OLIVER, M^a D. y PIÑAS, M^a J, El microcrédito como innovación financiera. Su aplicación en países desarrollados, Grupo de Investigación “Nuevos Desarrollos en Finanzas”, Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones, Universidad de Sevilla.