

# Perspectivas Económicas

Volumen 9 Periódico Electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos Número 1



## LA MICROEMPRESA

*fundamento del  
desarrollo económico*

---

Febrero de 2004

# PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

## La microempresa, fundamento del desarrollo económico

DEPARTAMENTO DE ESTADO DE ESTADOS UNIDOS

PERIÓDICO ELECTRÓNICO

VOLUMEN 9, NÚMERO 1



Los pequeños negocios son los motores principales del desarrollo económico, el crecimiento de ingresos y la reducción de la pobreza en la mayor parte del mundo en desarrollo. Estos negocios construyen también comunidades estables, sociedad civil e igualdad de género. Sin embargo, una infraestructura inadecuada, servicios públicos débiles, mecanismos inadecuados de solución de diferencias y la falta de acceso a los mercados y al financiamiento convencional siguen siendo los principales impedimentos al crecimiento de los pequeños negocios.

Estados Unidos, las agencias de desarrollo multilaterales y muchos donantes de ayuda bilateral trabajan para mejorar esta situación mediante la creación de nuevos programas para ayudar a que las microempresas — negocios pequeños de propiedad local con hasta 10 empleados — contribuyan a industrias competitivas y dinámicas. En los últimos cinco años, el promedio de financiamiento anual de Estados Unidos para la microempresa ha sido de unos 155 millones de dólares. Este apoyo ha beneficiado a más de 3,7 millones de microempresas en todo el mundo, cuyas actividades incluyen la producción de mercancías para exportación, como calzado, muebles, cultivos agrícolas y otros alimentos; la provisión de servicios que van desde reparación de equipos hasta tecnología de la información; la comercialización de materia prima a los fabricantes; y el comercio de una amplia variedad de productos. A medida que estos negocios se amplían e integran a las economías formales de sus países, facultan a los pobres del mundo, crean ingresos más altos y más empleos, contribuyen al crecimiento económico y fortalecen las sociedades democráticas.

Me siento orgulloso de la función clave de Estados Unidos en promover la microempresa. Los objetivos de Estados Unidos son tres: mejorar el acceso a los servicios financieros para los pobres del mundo; apoyar el acceso a los servicios comerciales que atienden específicamente las limitaciones de los empresarios más pobres; y mejorar el ambiente para los negocios mediante reformas normativas, legales y de políticas. Nuestros esfuerzos son mundiales, desde Mali en África y Jordania en el Oriente Medio, hasta Azerbayán en Europa y Perú en América Latina. Nuestros éxitos serán universales, con los esfuerzos concertados de la comunidad internacional. Espero que ustedes se nos unan en actuar hacia esa meta.

En este número de Perspectivas Económicas, encontrarán las opiniones de funcionarios claves del gobierno y de principales expertos en el terreno de la microempresa con respecto al acceso al financiamiento y el desarrollo de empresas y sus implicaciones para la sociedad. Creo que estas cuestiones son más importantes que nunca en el siglo XXI porque la microempresa provee esperanza y herramientas concretas para que los más pobres del mundo mejoren sus vidas y hagan realidad la dignidad básica de la autosuficiencia.

*Colin L. Powell*

*Secretario de Estado de Estados Unidos*

# PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

*Periódico Electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos*

<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>

## INDICE

### LA MICROEMPRESA, FUNDAMENTO DEL DESARROLLO ECONÓMICO

#### □ EN FOCO

#### LA FUNCION DE LA AYUDA A LA MICROEMPRESA

#### EN LA POLITICA DE DESARROLLO DE ESTADOS UNIDOS

6

*Por Emmy Simmons, administradora adjunta, Oficina de Crecimiento Económico, Agricultura y Comercio, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional*

Las microempresas son la fuente predominante de ingreso y empleo para cientos de millones de personas en todo el mundo. El gobierno de Estados Unidos cree que un elemento clave de su estrategia para la reducción de la pobreza es el apoyo a estas microempresas y prevé que esta ayuda se concentrará cada vez más en las comunidades cuyas economías han sido devastadas por las guerras civiles y el VIH/SIDA.

#### PREPARACION DEL CAMINO PARA QUE LOS EMPRESARIOS ENTREN EN LA ECONOMÍA DE MERCADO

11

*Por Gaddi Vásquez, director del Cuerpo de Paz de Estados Unidos*

El Cuerpo de Paz dirige su ayuda a los pequeños negocios y microempresas de base comunitaria, particularmente aquellos que se enfocan en la juventud y la mujer. Al trabajar junto con empresarios de bajos ingresos, los voluntarios del Cuerpo de Paz ayudan a estos empresarios y a la vez ayudan a sus países a crear nuevos vínculos con los mercados locales e internacionales.

#### LOS PRESTAMOS DE MICROREDITO SON HERRAMIENTAS ESENCIALES

#### PARA AYUDAR A LOS POBRES DEL MUNDO

15

*Por el congresista Christopher H. Smith*

Los programas de microempresa son eficaces porque ayudan a los pobres a ayudarse a sí mismos — una estrategia desde abajo hacia arriba diferente de la estrategia de arriba hacia abajo que utiliza la mayoría de las burocracias de ayuda exterior. Un congresista explica cómo la legislación de la que él es el autor y que fue promulgada por el presidente George W. Bush, aumentará los gastos en microempresas para los más pobres de los pobres.

#### FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO: CONFIANZA EN LA MICROEMPRESA

17

*Por Katharine McKee, directora, División de Desarrollo de la Microempresa, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional*

En todo el mundo, apenas el 5 por ciento de las familias de bajos ingresos tiene acceso a servicios financieros. Sin embargo, actualmente estos servicios se consideran cruciales para el desarrollo de pequeños negocios, ingresos y empleo en todos los países. McKee describe las iniciativas que Estados Unidos apoya para aumentar los servicios financieros para los empresarios pobres, las que incluyen el uso de sustitutos de las garantías tradicionales, plazos de pago flexibles y acceso a una selección más amplia de servicios financieros, como seguros y cuentas de ahorro flexibles.

#### PRACTICAS OPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA — UNA PERSPECTIVA DE LA USAID

22

*Oficina de Desarrollo de la Microempresa, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional*

El desarrollo exitoso de la microempresa requiere productos que respondan a las diversas necesidades financieras de los individuos y los empresarios, estructuras de costo que permitan ganancias a los proveedores de servicios para la microempresa, y políticas reglamentarias e impositivas que alienten el desarrollo empresarial.

## □ COMENTARIO

### LA CREACION DE UN AMBIENTE FACILITADOR:

#### UNA PERSPECTIVA DE LA MICROEMPRESA A LARGO PLAZO

24

*Por Charles Cadwell, Kathleen Druschel y Thierry van Bastelaer, del Centro para la Reforma Institucional y el Sector Informal (IRIS) de la Universidad de Maryland*

Los pequeños negocios y las microempresas funcionan mejor donde el buen gobierno está bien arraigado. Los autores sugieren que la ayuda exterior más bien se dirija a crear una estructura legal y reglamentaria que promueva el desarrollo de los negocios.

### LA MUJER Y EL MICROFINANCIAMIENTO: APERTURA DE LOS MERCADOS Y LAS MENTES

28

*Por Susy Cheston, vicepresidenta ejecutiva para políticas investigaciones, Opportunity International*

La industria del microfinanciamiento ha reconocido por largo tiempo a la mujer como fuerza del desarrollo internacional y como un mercado digno de atención, pero podría hacer algo mejor si emprendiera contra las barreras que impiden la participación y el facultamiento de la mujer.

## DOS PERSPECTIVAS DE LOS PRESTAMOS A MICROEMPRESAS

### EL MICROFINANCIAMIENTO Y EL RETO DEL DESARROLLO MUNDIAL

33

*Por Alex Counts, presidente, Fundación Grameen USA*

Se ha visto claramente que el microfinanciamiento puede tener un impacto importante en reducir la pobreza tanto a nivel local como nacional. A las mujeres propietarias de negocios, con frecuencia se las relaciona con un menor riesgo crediticio y se piensa que ellas, más que los hombres, es más probable que dirijan sus ganancias a la educación de sus hijos. El autor sugiere que la capacitación comercial formal no siempre es un prerequisite del desarrollo exitoso de las empresas.

### CREACIÓN Y DESARROLLO DE UNA ORGANIZACIÓN DE MICROFINANCIAMIENTO EXITOSA

37

*Por Gregory F. Casagrande, fundador y presidente de la Fundación de Desarrollo Empresarial del Pacífico Sur*

Los préstamos pequeños, con frecuencia de sólo unos cientos de dólares, han ayudado a aumentar los ingresos y los empleos de muchos samoanos y de otros ciudadanos de las naciones independientes de las Islas del Pacífico. El autor describe algunas de las estrategias de préstamo de la Fundación de Desarrollo Empresarial del Pacífico Sur (SPBD) que han resultado en una tasa de pago de la deuda de casi 100 por ciento por parte de los prestatarios.

### SEMBLANZAS DE MICROEMPRESARIOS

41

Cuatro microempresarios exitosos de Benin, Haití, Rusia y las Filipinas.

## □ DATOS Y CIFRAS

### DATOS BREVES SOBRE MICROEMPRESAS

43

### FINANCIAMIENTO DE LA USAID PARA LA MICROEMPRESA

45

## □ RECURSOS DE INFORMACION

### LECTURAS ADICIONALES (en inglés)

47

### DIRECCIONES DE INTERNET (en inglés)

49

---

---

# PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

---

*Periódico Electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos*

*Volumen 9, Número 1, Febrero de 2004*

---

La Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos ofrece productos y servicios que explican al público del extranjero las políticas la sociedad y los valores estadounidenses. La oficina publica cinco periódicos electrónicos que analizan los principales temas que encaran Estados Unidos y la comunidad internacional. Los periódicos — *Perspectivas Económicas*, *Cuestiones Mundiales*, *Temas de la Democracia*, *Agenda de la Política Exterior de Estados Unidos* y *Sociedad y Valores Estadounidenses*— ofrecen declaraciones de política estadounidense junto con análisis, comentarios e información de antecedentes en sus respectivas áreas temáticas.

Todos los periódicos aparecen en versiones en español, francés, inglés y portugués; algunos temas selectos aparecen también en árabe y ruso. Los periódicos en inglés se publican aproximadamente cada mes. Las traducciones se publican generalmente de dos a cuatro semanas después de la versión original en inglés.

Las opiniones expresadas en los periódicos no reflejan necesariamente los puntos de vista o políticas del gobierno de Estados Unidos. El Departamento de Estado de Estados Unidos no asume responsabilidad por el contenido y acceso constante a los sitios en la Internet relacionados con los periódicos electrónicos; tal responsabilidad recae enteramente en los proveedores. Los artículos pueden reproducirse y traducirse fuera de Estados Unidos, a menos que haya restricciones específicas de derechos de autor. El uso de fotografías debe ser autorizado por las fuentes correspondientes.

Los números actuales o atrasados de los periódicos electrónicos y la lista de los próximos periódicos pueden encontrarse en la página de la Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos en la World Wide Web: "<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>". También están disponibles en varios formatos electrónicos para facilitar su lectura en pantalla, transferencia, descarga e impresión.

Agradecemos hacer cualquier comentario que se desee en la oficina local de la embajada de Estados Unidos o en las oficinas editoriales:

Editor, Economic Perspectives  
IIP/T/ES  
U.S. Department of State  
301 4th St. S.W.  
Washington, D.C. 20547  
United States of America  
E-mail: [ejecon@state.gov](mailto:ejecon@state.gov)

---

Editor .....	Jonathan Schaffer
Editores gerentes .....	Linda Johnson
.....	Alyson McFarland
Editores colaboradores .....	Berta Gomez
.....	Kathryn McConnell
.....	Bruce Odessey
.....	Andrzej Zwaniacki

---

Directora .....	Judith S. Siegel
Editor ejecutivo .....	Guy E. Olson
Gerente de producción .....	Christian Larson
Vicegerente de producción .....	Sylvia Scott

Junta editorial: George Clack, Kathleen R. Davis, and Francis B. Ward

---

En la portada: Una socia de la Unión Cafetalera Oromia, microempresa de Etiopía, muestra café de sombra, orgánico, en fruto.  
Foto cortesía de ACDI/VOCA (Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance)

---

Departamento de Estado de Estados Unidos  
Oficina de Programas de Información Internacional  
Febrero de 2004

### □ LA FUNCION DE LA AYUDA A LA MICROEMPRESA EN LA POLITICA DE DESARROLLO DE ESTADOS UNIDOS

*Por Emmy Simmons, administradora adjunta, Oficina de Crecimiento Económico, Agricultura y Comercio, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional*

*El gobierno de Estados Unidos cree que un elemento clave de su estrategia de reducción de la pobreza es el apoyo a los negocios muy pequeños llamados microempresas, dice Emmy Simmons, administradora adjunta de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Agrega que este apoyo se expande actualmente para hacer frente a algunos de los desafíos al desarrollo más difíciles del mundo: como lo es reconstruir las economías devastadas por la guerra civil y las comunidades afectadas por el VIH/SIDA.*

*Simmons describe las estrategias claves de la USAID en apoyo a la microempresa y cómo estas acciones reducen la pobreza no sólo de los empresarios locales sino también de la comunidad local. Señala que "la influencia del sector de la microempresa en los individuos, familias y economías nacionales es clara y profunda, puesto que constituye la fuente predominante de ingreso y de empleo para cientos de millones de personas en todo el mundo".*

En muchos países, las microempresas - operaciones comerciales pequeñas y organizadas de manera informal principalmente por personas pobres - constituyen la mayor parte de las empresas. Representan una porción sustancial del empleo total y del producto interno bruto (PIB) y contribuyen de manera importante al alivio de la pobreza. Con frecuencia son la principal defensa económica de las familias más vulnerables en ambientes de alto riesgo, como en conflicto civil, o durante desastres naturales. La influencia del sector de la microempresa en individuos, familias y economías nacionales es clara y profunda, puesto que constituye la fuente predominante de ingreso y de empleo para cientos de millones de personas en todo el mundo.

Durante las tres décadas pasadas, el apoyo al desarrollo de las microempresas ha sido una característica importante de la ayuda de Estados Unidos a otros países. La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), el principal organismo del gobierno estadounidense para ayuda externa bilateral y ayuda

humanitaria, define la "microempresa" como una firma de 10 o menos empleados, incluso los trabajadores de la familia que no tienen salario, que es de propiedad y operada por alguien que es pobre. La USAID promueve el desarrollo de las microempresas mediante:

- Provisión de ayuda técnica y financiera a instituciones y sistemas que proporcionan a familias pobres, crédito y servicios financieros y de apoyo al desarrollo sostenible de negocios.
- Promoción de reformas de política que permitan a las empresas más pequeñas competir con firmas más grandes y realizar su potencial de ingresos y de creación de empleos.
- Apoyo a la experimentación y estudios para identificar y promover prácticas óptimas.

La Ley de Microempresa para la Independencia y Anticorrupción Internacional del 2000 estipuló que el desarrollo de la microempresa es una parte integral de la ayuda exterior de Estados Unidos. La ley autorizó donaciones de la USAID para apoyar a microempresarios pobres, y especifica además que la mitad de todos los fondos beneficien a los muy pobres, quienes por lo general viven con menos de 1 dólar al día. La USAID trabaja con más de 700 organizaciones locales e internacionales para cumplir esta iniciativa. La gran mayoría son proveedores de servicios financieros y empresariales del sector privado al dinámico sector microempresarial.

Como el principal donante bilateral de préstamos para el desarrollo de microempresas, la USAID ha creado en las dos últimas décadas un método notablemente eficaz para reducir la pobreza de una manera sostenible. Su asociación con organizaciones privadas voluntarias estadounidenses y profesionales de la microempresa han mostrado que la ayuda a las microempresas puede contribuir a aliviar la pobreza y ser viable comercialmente.

Como resultado del apoyo estadounidense, más de dos millones de personas pobres en distintas partes del mundo en desarrollo tienen acceso al crédito de una amplia gama de instituciones financieras. Los receptores de los préstamos usan el dinero para aumentar sus ingresos, crear bienes y mejorar sus vidas. Demuestran también que son merecedores de crédito al lograr tasas de pago de la deuda que típicamente exceden el 95 por ciento. Más de tres millones de personas depositan sus ahorros en instituciones de préstamo, lo cual les permite planificar mejor para el futuro de sus familias y para sobrellevar las crisis. Casi 670.000 clientes se benefician de los servicios de desarrollo empresarial apoyados por la USAID, lo cual les ayuda a llegar a nuevos mercados, mejorar sus destrezas y productividad, y aumentar sus ingresos.

### **¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LAS MICROEMPRESAS?**

En muchos países, especialmente los de África y Asia, el sector microempresarial constituye la mayor parte de la población laboral. Unas cuantas estadísticas ilustran la función clave que desempeñan las microempresas y las firmas pequeñas en la generación de empleo en general:

- Las firmas con cinco o menos empleados representan la mitad de la fuerza laboral no agropecuaria en América Latina y las dos terceras partes de la fuerza laboral no agropecuaria en África.
- Las firmas del sector informal generan tres de cada cuatro empleos nuevos fuera del sector agropecuario en Tailandia y la mitad de todos los empleos nuevos en Indonesia.
- En Indonesia, las firmas con cinco o menos empleados representan casi la mitad del total del empleo en el sector de manufactura, mientras que las firmas pequeñas constituyen un 18 por ciento adicional.
- En Tailandia, las microempresas y las empresas pequeñas representan más del 97 por ciento de todas las firmas en los sectores de manufactura y comercio/servicios. Las microempresas generan el 71 por ciento del empleo total en el sector de comercio y servicios.

Muchos programas de desarrollo de la microempresa que reciben la ayuda de la USAID tienen impacto amplio en la pobreza a medida que el ingreso de la empresa aumenta

y estabiliza el ingreso familiar. Pero los beneficios no sólo están relacionados con la empresa. Las familias con frecuencia obtienen acceso a una gama de servicios financieros, por ejemplo, préstamos estructurados especialmente para matrículas escolares, emergencias médicas, gastos de bodas y de funerales, productos de seguros y servicios de remesa que les permiten recibir fondos enviados desde el exterior más rápido y a menor costo. El acceso a los servicios financieros es un factor crucial para ayudar a las familias pobres a crear activos, hacer frente a emergencias y aprovechar nuevas oportunidades económicas.

Un estudio realizado en 2002 por CGAP (el Grupo de Consulta para Ayudar a los Pobres, un consorcio de 29 organismos públicos y privados de promoción del microfinanciamiento) cita ejemplos de diversos beneficios en una serie de países. En El Salvador, por ejemplo, el ingreso semanal de los clientes de la Fundación de Ayuda Comunitaria Internacional (Foundation for International Community Assistance o FINCA) <sup>(1)</sup> aumentó un promedio del 145 por ciento. En la India, la mitad de los clientes de SHARE <sup>(2)</sup> salieron de la pobreza. El estudio de CGAP reveló ganancias igualmente impresionantes en la educación, la salud y la nutrición. En Vietnam, los clientes de una organización asociada con Save the Children (Salvar a los Niños) redujo los déficit de alimentos de tres meses a uno. En Bangladesh, casi todas las muchachas de las familias clientes del Banco Grameen recibieron educación escolar, en comparación con el 60 por ciento de las muchachas de familias que no son clientes del banco.

Las estadísticas en el ámbito de la economía nacional también son convincentes:

- Las firmas de cinco o menos empleados generaron una porción sustancial del PIB en muchos países.
- En la India, no menos del 90 por ciento de los trabajadores en deben su sustento al empleo en el sector informal.<sup>(3)</sup> Estos trabajadores contribuyen el 60 por ciento del producto interno neto y el 70 por ciento del ingreso nacional. Más de la mitad de la población económicamente activa de las Filipinas está empleada en microempresas y compañías pequeñas.<sup>(4)</sup>
- México depende de las microempresas para el 32 por ciento de su producto interno bruto y el 64 por ciento de su empleo total.<sup>(5)</sup>

- Aproximadamente el 49 por ciento del PIB en Perú y el 70 por ciento en Nigeria y Egipto provienen de la economía informal dominada por las microempresas. <sup>(6)</sup>

- En Ucrania, 2,6 millones de los negocios - el 87 por ciento de todas las empresas del país - son individuos empleados por cuenta propia que producen, distribuyen y/o venden mercancías en el mercado local.

Las microempresas pueden ser también una parte integral del éxito de sectores económicos claves. Por ejemplo, en Sudáfrica el sector de la construcción genera una tercera parte del PIB e incluye a 90.000 firmas, de las cuales 87.000 son microempresas y pequeñas empresas. La transferencia de trabajo por grandes firmas de construcción a subcontratistas pequeños especializados es una característica muy común de la industria. En Bangladesh, más del 90 por ciento de las firmas que participan en el negocio de 350 millones de dólares de la exportación de camarones son microempresas. En Honduras, las microfirms constituyen entre 30.000 y 40.000 de las firmas hortícolas que han surgido tras el huracán Mitch. Se asocian con empresas más grandes para competir en los mercados de exportación y mejorar el control de calidad y de elaboración.

### **TRES ÁREAS DE APOYO DE LA USAID A LA MICROEMPRESA**

El programa de la USAID para las microempresas se concentra en tres áreas de apoyo estratégico: política/ambiente facilitador, servicios empresariales y microfinanciamiento.

Un ambiente político de apoyo que incluya un clima favorable para los negocios y las inversiones, es factor crítico para el desarrollo exitoso y sostenible de la microempresa. La USAID apoya la reforma de leyes, reglamentos y políticas para facilitar la creación y operación de microempresas y expandir el acceso a los servicios financieros y a otros servicios a los pobres desatendidos. Esto puede incluir la ayuda a los países para que simplifiquen sus procedimientos de registro de empresas; la creación de capacidad de los microempresarios para que trabajen a través de asociaciones de negocios independientes para abogar por reformas de política; y la promoción de esfuerzos anticorrupción y reforma tributaria.

Una variedad de organizaciones ofrecen servicios de desarrollo de empresas para ayudar a las microempresas a

aumentar los ingresos, crear capacidad, iniciar nuevas actividades económicas, o aumentar su influencia en el mercado. Dichos servicios incluyen ayuda de comercialización, desarrollo de productos, capacitación empresarial, servicios de asesoramiento o de información, tecnologías para mejorar la productividad, y vínculos con servicios financieros.

La USAID no apoya el subsidio directo de servicios empresariales para microempresarios. En lugar de ello, apoya el desarrollo de mercados al ayudar a los proveedores de servicios de desarrollo de empresas a extender los servicios que aumentan los ingresos y la competitividad de la microempresa. Los proveedores de servicios con frecuencia necesitan ayuda para adecuar sus servicios a los clientes más pobres. El acceso a los servicios empresariales y financieros apropiados permite que las microempresas aprovechen nuevas oportunidades económicas y aumenta el impacto potencial de reducciones sostenidas en los niveles de pobreza.

Con frecuencia la clave del éxito consiste en vincular a los pequeños productores con firmas más grandes y mercados lucrativos. Por ejemplo, en Bangladesh el programa JOBS<sup>(7)</sup> apoyado por la USAID respalda a firmas que producen sandalias hechas a mano para exportar a París. Con ayuda del proyecto, los exportadores más grandes organizaron grupos de productores más pequeños para abastecer este mercado, suministrándoles insumos, diseños y control de calidad además de servicios de exportación. Los servicios empresariales facilitados por JOBS ayudaron a microfirms flexibles y de mano de obra intensa a entrar en los mercados especializados en surgimiento para los cuales las compañías grandes no son muy adecuadas.

En Haití, 37 asociaciones de caficultores que representan a 25.000 agricultores pequeños, recibieron ayuda para desarrollar un logotipo común de la marca de café de alta calidad "Haitien Bleu". Respaldado por normas de calidad uniformes y un mercado selecto, Haitien Bleu ha brindado a los microproductores ganancias significativamente más altas que las que recibían previamente por cosechas de café sin control de calidad ni designación de alta calidad.

El microfinanciamiento involucra la provisión de diversos servicios financieros a familias y firmas excluidas del mercado financiero convencional. Cuando esta actividad estaba en sus comienzos, microfinanciamiento significaba préstamos pequeños a los microempresarios para que los

usaran en iniciar o expandir sus negocios. El método predominante era el préstamo de grupo, en base al modelo del Banco Grameen desarrollado en Bangladesh, que requería que los empresarios individuales recibieran los préstamos en grupo, asistieran a reuniones semanales y asumieran la responsabilidad del pago de la deuda por todos los miembros del grupo.

Con el correr de los años, el microfinanciamiento se ha ampliado para incluir una variedad de métodos de préstamo. Ahora abarca una amplia gama de servicios financieros. Los préstamos se pueden ofrecer a grupos o individuos, con montos y términos de pago de la deuda cada vez más flexibles y ajustados a las necesidades del cliente. Otros servicios de microfinanciamiento incluyen servicios de depósito de ahorros, seguros y servicios de transferencia y remesa. La lista sigue creciendo a medida que las instituciones de microfinanciamiento desarrollan nuevos productos en respuesta a la demanda de los clientes.

Aproximadamente dos terceras partes de los fondos de la USAID para microempresas apoyan el desarrollo de servicios financieros y de crédito dirigidos a empresarios pobres y sus familias. Estos servicios típicamente incluyen crédito para capital de trabajo e inversiones, ahorros, seguros y servicios de pago de diversos tipos. Durante las últimas dos décadas, el apoyo de la USAID condujo al desarrollo de un número de métodos exitosos de microfinanciamiento adaptados a una amplia variedad de situaciones y grupos de clientes. Las tasas de pago de los préstamos típicamente exceden el 97 por ciento.

El apoyo de la USAID al microfinanciamiento se concentra en dos objetivos igualmente importantes. El primero de ellos es el desarrollo y la expansión de instituciones de microfinanciamiento fuertes (IMF) — aquellas con estructuras de gobierno eficaces y planes de negocios creíbles para cubrir todos los gastos de operación, inclusive el costo del capital, mediante un ingreso operativo dentro de un plazo razonable. El segundo objetivo es la promoción de productos y servicios que tengan el potencial de llegar a los empresarios pobres y muy pobres, especialmente a los sectores desatendidos de la población, como los residentes rurales, las mujeres y quienes se encuentran en situaciones de conflicto o de crisis.

La mayor parte de los fondos de la USAID apoyan a empresarios muy pobres, a quienes se los considera que están muy por debajo de la línea de pobreza en sus

países.<sup>(8)</sup> Las características de los programas para estos clientes pueden incluir garantías de grupo, como sustituto a la garantía tradicional de los préstamos, y préstamos de montos muy pequeños con plazos frecuentes de pago. Al agrupar a los clientes, las IMF pueden lograr economías de escala y recuperar sus costos a pesar del ingreso muy pequeño generado por cada transacción. Una innovación importante les permite a los clientes hacer depósitos de ahorro muy pequeños y frecuentes, que reflejan la disponibilidad real de efectivo en la familia.

## **NUEVAS DIRECCIONES PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA**

En años recientes los programas de la USAID para microempresas basados en el terreno se han dirigido a la integración de las actividades de desarrollo de microempresas en programas más amplios que atienden los problemas que encaran los microempresarios y sus familias, como los conflictos civiles y el VIH/SIDA. Por ejemplo, en 1988 en la República de Georgia, después de la guerra civil se creó Constanta, una institución de microfinanciamiento con ayuda de la organización Salvar a los Niños. La entidad diseñó sus productos y estrategia de promoción para asegurar la provisión de servicios a las mujeres que eran Personas Desplazadas Internamente y típicamente eran el sostén de sus familias.

Constanta tiene ahora más de 15.000 clientes activos y ha servido bien a más de 20.000 microempresarios muy necesitados. Ha recibido donaciones de la USAID y de otros donantes por un total de poco más de 4 millones de dólares para su capital de préstamo y operaciones. Una reciente evaluación de impacto de 828 clientes documentó que el 72 por ciento de ellos había logrado mejorar las condiciones nutricionales de sus familias, el 28 por ciento había mejorado la educación escolar de sus hijos, y el 22 por ciento había creado empleos nuevos mediante la microempresa. Del 74 por ciento de los participantes que informaron de aumentos de ingresos, el 92 por ciento lo atribuyeron al acceso al crédito que les permitió aprovechar nuevas oportunidades económicas.

Los resultados como estos sugieren que el microfinanciamiento puede ser una herramienta poderosa para el alivio de la pobreza incluso en los ambientes económicos y políticos más difíciles. El apoyo al microfinanciamiento es una de las estrategias que Estados Unidos usará para acelerar la reconstrucción en lugares tan diversos como Afganistán y Sudán.

En áreas devastadas por el VIH/SIDA, como Zimbabwe, las misiones de la USAID usan el microfinanciamiento para mitigar el impacto económico en los huérfanos y otras personas afectadas por la enfermedad. En la actualidad, en Zimbabwe, una de cada cuatro personas de edades entre los 15 y los 45 años tiene el VIH y unos 624.000 niños de menos de 15 años han perdido uno o los dos padres debido a la enfermedad. La USAID financia programas para ofrecer entrenamiento, habilidades empresariales y servicios financieros a las comunidades afectadas. La USAID ayuda también al sistema nacional de microfinanciamiento, a la Asociación de Institutos de Microfinanciamiento de Zimbabwe (ZAMFI), así como a las afiliadas locales de sistemas internacionales. Este apoyo a los sistemas nacional y multinacional ha sido un componente clave de la estrategia de la misión de la USAID para atender de manera integrada las múltiples necesidades de los pobres económicamente activos de Zimbabwe.

Las estrategias para hacer funcionar la microempresa se expanden. El compromiso de Estados Unidos para hacer funcionar la microempresa se expande. Más que nunca la idea de suministrar servicios financieros y empresariales adecuados a este importante sector de la economía muestra su habilidad para sacar de la pobreza a un enorme número de personas. □

recursos para microempresas se dirijan a empresarios muy pobres, definidos en la ley como aquellos que viven en el 50 por ciento por debajo de la línea de la pobreza establecida por el gobierno nacional del país. La misma sección establece también el monto de los préstamos en diferentes regiones para que sirvan de norma para medir el nivel de pobreza de los clientes, con préstamos en dólares de Estados Unidos de 1995, de 1.000 dólares o menos en la región de Europa y Eurasia; 400 dólares o menos en la región de América Latina y 300 dólares o menos en el resto del mundo.

---

1 The Foundation for International Community Assistance.

2 Society for Helping Awakening Rural Poor through Education, asociada a Women's World Banking.

3 Oficina Internacional del Trabajo (OIT), "Women and men in the informal economy: A statistical picture," p. 7 (sin fecha). La definición del sector de empleo informal de la Oficina Internacional del Trabajo incluye el autoempleo en empresas informales (por ejemplo, pequeñas y/o sin registrar) y el empleo por salario en trabajos informales (por ejemplo, carecer de contrato, beneficios o protección social).

4 OIT, páginas 34, 36.

5 OIT p. 37.

6 "The Informal Sector: Refugees from Under-Performing Legal and Institutional Systems," presentación de Kate McKee, ciudad de Washington, 2002.

7 Job Opportunities and Business Support.

8 USAID Microenterprise Results Reporting, 2000, p. 26 (cuadro).

El artículo 105 de la L.P. 106-309 agregó una nueva Sec. 131 a la Ley de Ayuda al Exterior, que requiere que el 50 por ciento de todos los

---

## □ PREPARACION DEL CAMINO PARA QUE LOS EMPRESARIOS ENTREN EN LA ECONOMÍA DE MERCADO

---

Por Gaddi Vásquez, director del Cuerpo de Paz de Estados Unidos

*El apoyo que el Cuerpo de Paz de Estados Unidos ofrece a los pequeños negocios y las microempresas de base comunitaria se concentra en sectores subatendidos de los países en los que presta sus servicios, particularmente en la juventud y la mujer, dice su director Gaddi Vásquez. Cuando los voluntarios del Cuerpo de Paz proporcionan capacitación empresarial y conocimientos de administración de empresas y liderazgo — y al mismo tiempo establecen clubes de comercio para la juventud, encaminados a ayudar a la gente joven a poner en uso sus habilidades — ayudan a estos países a crear nuevos vínculos con los mercados locales e internacionales. "Si bien en el pasado los voluntarios construían puentes de madera, en el siglo XXI los voluntarios del Cuerpo de Paz construyen puentes económicos, al preparar el camino para que los empresarios ingresen a la economía de mercado", dice Vásquez.*

---

El Cuerpo de Paz de Estados Unidos promueve el desarrollo de proyectos de pequeños negocios y microempresas de base comunitaria en muchos de los países más pobres del mundo. Al combinar la capacitación tradicional en administración empresarial con tecnologías de información innovadoras, los voluntarios del Cuerpo de Paz nutren nuevos empresarios y les ayudan a crear lazos entre los abastecedores en países en desarrollo y los mercados internos e internacionales.

Desde África y América Latina hasta Europa Central y Oriental, el Cuerpo de Paz ha suministrado ayuda a cientos de miles de empresarios en los últimos 43 años. Lo que separa el enfoque del Cuerpo de Paz del de otros organismos de desarrollo es su cuadro de voluntarios calificados que comprenden el idioma, la cultura y los mercados locales, y que viven y trabajan en las comunidades locales, donde integran a los miembros de la comunidad en todas las etapas de sus proyectos.

Al terminar la era comunista, a finales de los años ochenta, y con el ascenso de las economías de mercado en Europa Central y Oriental y en la ex Unión Soviética, el Cuerpo de Paz inició en la región varios proyectos de desarrollo de la pequeña empresa (SED). Al mismo tiempo, los voluntarios continuaron fortaleciendo el

movimiento cooperativo en América Latina y fomentando la tradición empresarial en África y Asia. El objetivo de estos proyectos era impartir habilidades empresariales y, al mismo tiempo, fortalecer la capacidad de las organizaciones locales y los proveedores de servicios que colaboran con los pequeños negocios y las microempresas.

El Cuerpo de Paz actualmente tiene proyectos SED autónomos en 36 países en todo el mundo y promueve actividades de SED en casi todos los programas, más de 65, que tiene en el resto de los países. Durante el año fiscal 2002, cerca de 1.000 voluntarios SED asistieron a más de 80.000 empresarios individuales y 8.000 proveedores de servicios y organizaciones. Si bien en el pasado los voluntarios construían puentes de madera, en el siglo XXI los voluntarios del Cuerpo de Paz construyen puentes económicos, al preparar el camino para que los empresarios ingresen a la economía de mercado.

### CREACIÓN DE APOYO COMUNITARIO

Luego de 12 semanas de una intensa capacitación comercial en Ucrania en aspectos transculturales, idioma, salud, seguridad y tecnología, el voluntario del Cuerpo de Paz, Jon Daigle, fue asignado a la División de Economía en Khmelnytsky Oblast, una región gubernamental. Con sus conocimientos recién adquiridos del idioma ucraniano y de las normas locales comerciales y culturales, así como su comprensión de la situación económica del país, Daigle trabajó con sus colegas locales para promover el "desarrollo económico de conglomerados" — modelo económico que estimula la interdependencia entre las empresas locales de una industria en particular.

Daigle asesoró a sus colegas en el diseño y puesta en marcha de un seminario que promovía la inversión económica en la "oblast" y en el mercado de valores ucraniano en Kiev. Ayudó también a sus colegas en la elaboración de un programa para promover la inversión, con el objeto de atraer fondos de Estados Unidos y Europa. Como resultado de estas actividades, el Banco de Microfinanciamiento abrió una sucursal en Khmelnytsky para suministrar préstamos generadores a empresas pequeñas y medianas en la región. El próximo paso para

la administración de la oblast es abrir un centro de capacitación comercial para los clientes potenciales del Banco de Microfinanciamiento.

Una comunidad bastante más pequeña, en otra parte del mundo, Dagana, en Senegal, es una capital departamental (hay tres capitales departamentales por región, que equivale a un "oblast"), de 25.000 habitantes, localizada a 128 kilómetros de la capital regional de Saint Louis. Dagana es una encrucijada cultural, rica en arte tradicional de los grupos étnicos wolof, peul y moro. Desafortunadamente, pocos turistas visitan la comunidad y allí se celebran pocos festivales u otros eventos culturales. Ello hace difícil que los artesanos tradicionales vendan sus productos o establezcan vínculos que les podrían permitir llegar a mercados más grandes.

Luego de enterarse de la labor que otros voluntarios del Cuerpo de Paz habían realizado en la feria de arte y artesanía durante el Festival de Jazz de Saint-Louis, celebrado anualmente en Senegal, la voluntaria Erika Miller vio la oportunidad de promover en el próximo festival a los artistas de Dagana y, al mismo tiempo, a la ciudad como destino turístico. Con la asesoría de Miller, el alcalde de Dagana convino en patrocinar un proyecto de promoción con la modesta suma de 320 dólares.

Una parte del dinero se utilizó para pagar por un quiosco en la feria de Saint-Louis, así como para transporte y almuerzos de los artistas. Miller persuadió a seis artistas que viajaran sin sus familias (una hazaña difícil en esta zona rural) y llevaran sus obras al festival. Ayudó a cada artista a crear un catálogo de publicidad, con lo que les enseñó un principio importante de comercialización. Cuando los artistas llegaron a la feria, recorrieron las galerías de arte locales para ofrecer su obra. Otra porción del subsidio del alcalde se utilizó para establecer un comité de promoción del turismo en Dagana, el que produjo un folleto de promoción turística, bajo la dirección de Miller. Cuando ésta regresó a Dagana después del festival, la comunidad elogió sus esfuerzos para ayudar a Dagana a "figurar en el mapa".

Tanto Daigle en Ucrania como Miller en Senegal tuvieron éxito en hacer que sus comunidades se notaran en mercados más grandes y atrajeran inversión. Ambos son ejemplos típicos de voluntarios que en prácticamente todos los países donde se encuentra el Cuerpo de Paz aprovechan sus conocimientos del entorno comercial local y sus habilidades transculturales para lograr la confianza de sus colegas locales, identificar oportunidades nuevas y facilitar el desarrollo económico.

## **MODELO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA**

El Cuerpo de Paz involucra a los socios del país anfitrión en todo el proceso — desde la planificación del proyecto y diseño de la capacitación, hasta la participación previa y durante el trabajo en la ejecución del proyecto. La participación y el control de las actividades del Cuerpo de Paz por parte de la administración de la Khmelnytsky Oblast en Ucrania y de Dagana en Senegal fueron esenciales para lograr resultados sostenibles que respondieran a las necesidades locales.

La participación no puede lograrse a menos que la comunidad se dé cuenta de la aplicabilidad de un proyecto a las necesidades locales, particularmente las de sectores subatendidos, como la juventud y la mujer. El Cuerpo de Paz trata de garantizar dicha aplicabilidad al administrar los proyectos desde sus oficinas en cada país y no desde Washington. Sus oficinas en los países son las que asignan a los voluntarios para que trabajen junto a sus homólogos del país anfitrión. Ambas partes se empeñan en asegurar que el trabajo responda a las necesidades locales de desarrollo y que la capacitación del personal local sea apropiada para mantener las actividades del proyecto cuando los voluntarios se marchen del país. A menudo, estas actividades incluyen que los homólogos impartan capacitación en administración y prácticas comerciales de la organización a miembros de organizaciones internacionales o grupos locales no gubernamentales o a organizaciones comunitarias, como cooperativas de agricultores y asociaciones de artesanos, así como a microempresarios individuales y pequeños empresarios.

En el mundo en desarrollo la mujer cultiva el 80 por ciento de todos los alimentos producidos y representa una tercera parte de la fuerza laboral asalariada del mundo. Como gerentes de microempresas las mujeres de África, Asia y América Latina producen y venden productos agrícolas, alimentos elaborados y artesanías. Con frecuencia, los voluntarios trabajan directamente con las cooperativas de mujeres, así como con instituciones de microcrédito, para ayudar a las mujeres a tener acceso a la capacitación, la asesoría comercial y los recursos apropiados para comenzar y ampliar sus negocios.

Por ejemplo, al comenzar su período de servicio en el 2000 en Togo, una voluntaria del Cuerpo de Paz inició un grupo de crédito renovable para mujeres conocido como "Tontine Tatchoyim". Luego de tres años de

operaciones, el Tontine sigue creciendo y prosperando. El grupo ahora tiene fondos suficientes para abrir cuentas bancarias, reinvertir en los negocios y pagar por la educación de los hijos de sus miembros. Este sistema les permite a los miembros del grupo mantener su dinero seguro contra las presiones sociales de las que las empresas pequeñas frecuentemente son presa (como las exigencias de la familia o de miembros de la comunidad de participar en parte de las ganancias). El Tontine Tatchoyim, que comenzó sin fondos, actualmente tiene un ingreso anual de 400.000 francos africanos, o sea unos 8.000 dólares.

El mundo tiene aproximadamente 1.200 millones de jóvenes de edades entre 10 y 19 años y 87 por ciento de ellos viven en los países en desarrollo. A pesar de que las nóminas gubernamentales se han reducido en muchos países en desarrollo, la gente joven con frecuencia espera que el Estado la contrate al terminar la escuela secundaria. En muchos países donde el Cuerpo de Paz presta sus servicios, la falta de empleo para este grupo demográfico cada vez más numeroso ha llevado al aumento de la delincuencia juvenil, particularmente en las zonas urbanas. Con el objeto de modificar actitudes y proporcionar oportunidades económicas para el futuro, los voluntarios del Cuerpo de Paz han venido capacitando a los jóvenes en la escuela y fuera de ella en habilidades empresariales, administración de empresas y liderazgo, a la vez que establecen clubes comerciales para ayudar a los jóvenes a poner en uso sus habilidades.

En coordinación con el Ministerio de Educación, Deportes y Cultura de Nicaragua el voluntario Joran Lawrence desarrolló las habilidades empresariales y comerciales de jóvenes en escuelas de secundaria locales, centros de juventud y refugios para desamparados. Más de 300 jóvenes nicaragüenses participaron en estas actividades de capacitación. Como resultado, un grupo de jóvenes comenzó un negocio de impresión en camisetas, cuyas utilidades se emplearon para financiar una campaña de educación para combatir la propagación del VIH/SIDA.

## **INNOVACIÓN EN LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS**

Los voluntarios del Cuerpo de Paz responden a una creciente necesidad de conocimientos en varias ramas del comercio, tales como la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), el microcrédito y el ecoturismo; sectores en crecimiento que ofrecen oportunidades de

inversión local, regional e internacional.

Los voluntarios encuentran soluciones comerciales para las microempresas, mediante el uso de sistemas de contabilidad computarizados, bases de datos de inventarios y acceso a la Internet. Utilizan radios locales para transmitir información a la población del país sobre prácticas acertadas de administración de empresas, y, a los agricultores, sobre los precios corrientes del mercado. La TIC ayuda a los prestamistas a llevar un registro de los préstamos hechos a los clientes y utiliza el sistema de ubicación mundial (GPS) para proveer direcciones virtuales donde las calles no tienen nombre.

Los voluntarios del Cuerpo de Paz también ayudan a aumentar las tasas de pago de los préstamos de las instituciones de microcrédito mediante capacitación comercial necesaria para los clientes potenciales y beneficiarios de los préstamos, y mediante el aumento de la tasa de pagos puntuales y las utilidades comerciales. Los voluntarios promueven también la participación comunitaria equitativa en la administración y operación de los lugares de ecoturismo como negocios que satisfacen tanto las necesidades de la comunidad como las de los turistas. Las microempresas que tienen intereses en estos lugares se benefician de la capacitación que ofrecen los voluntarios en cuatro aspectos de la comercialización: precio, producto, colocación y promoción, así como control de calidad, hospitalidad y contabilidad.

## **PRÁCTICAS PROMETEDORAS**

Durante los dos años en que generalmente permanecen en las comunidades de los países anfitriones, los voluntarios del Cuerpo de Paz que trabajan en desarrollo de la pequeña empresa (SED) toman como principio rector el viejo adagio de que enseñarle a pescar a un individuo es mejor que darle un pescado para comer. Con todo, estos voluntarios van más allá de impartir los conocimientos básicos "para pescar" y capacitan a las mujeres, hombres y jóvenes en crear vínculos entre abastecedores, productores y compradores; explorar oportunidades de acceso al crédito y comercializar sus productos y fortalecer las organizaciones que apoyarán sus actividades comerciales por largo tiempo.

Al ayudar al personal local en Panamá a transformar el centro de recursos de una escuela en microempresa de informática, autofinanciada, o al entrenar a los miembros de una asociación de mujeres en Nepal para que vendan sus artesanías en la Internet, los voluntarios del Cuerpo

de Paz han contribuido al desarrollo general de cientos de miles de comunidades. La clave de su éxito ha sido su habilidad y disposición de formar parte integral de las comunidades en las que trabajan. Al hablar el idioma local, comprender las normas y tradiciones culturales y vivir más o menos como viven sus vecinos, los voluntarios echan los cimientos del desarrollo sostenible y la prosperidad. Los ciudadanos del país anfitrión, además de ganar pie en la economía mundial, adquieren una mejor comprensión de los estadounidenses. La comunicación abierta, el respeto mutuo y la colaboración son las herramientas que preparan el camino. □

---

---

## □ LOS PRESTAMOS DE MICROCRÉDITO SON HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA AYUDAR A LOS POBRES DEL MUNDO

---

*Por el congresista Christopher H. Smith, representante por Nueva Jersey*

*El congresista de Estados Unidos Christopher H. Smith dice que a él le gustan los programas de microempresas porque ayudan directamente a los pobres a ayudarse a sí mismos, lo cual constituye una estrategia desde abajo hacia arriba diferente de la estrategia de arriba hacia abajo que la mayoría de las burocracias de ayuda exterior utilizan.*

*Smith, quien fue autor de una legislación promulgada por el presidente George W. Bush para ampliar y reformar el programa de microempresas del gobierno de Estados Unidos, señala que la nueva ley aumenta el nivel de gastos y, a la vez, destina más dinero a los más pobres de los pobres. Smith es vicepresidente de la Comisión de Relaciones Internacionales de la Cámara de Representantes y presidente de la Comisión de Estados Unidos para la Seguridad y la Cooperación en Europa.*

---

Baulia Parra Pruneda quizás no llegue a ser jamás un personaje conocido. Tal vez no aparezca nunca en la portada de alguna importante revista de negocios, y tampoco es probable que atraiga atención significativa en el mundo de las finanzas. Pero Baulia, que vive en Monterrey, México, es protagonista de su propia historia de éxito notable porque es la historia de una mujer que, con una pequeña cantidad de ayuda financiera y una gran cantidad de perseverancia, pudo mejorar su propia vida y la de su familia.

Cuando su marido perdió el empleo en 1998, Baulia estaba decidida a mantener a sus seis hijos. Aun cuando nunca había trabajado antes y no sabía leer ni escribir, se enseñó a sí misma a coser siguiendo los diseños que veía en las revistas.

Un préstamo de microempresa de 150 dólares, apoyado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), le proporcionó a Baulia el capital para comprar los materiales necesarios para emprender su intento de lograr la autosuficiencia. Luego de crear su pequeño negocio mediante una serie de micropréstamos patrocinados por Estados Unidos, ahora vende más de 100 artículos por semana. El dinero que gana no sólo le provee alimentos a sus hijos, sino que le ha permitido

instalar agua corriente y construir un segundo piso en su casa.

Con lo inspiradora que es la historia de Baulia, afortunadamente no es la única. Cuando a la gente se le da la oportunidad y el capital inicial para producir, puede transformar su situación económica radicalmente. La meta consiste ahora en basarse en los éxitos que han alcanzado a decenas de miles de personas, y aplicar las lecciones aprendidas a los esfuerzos dirigidos a desarrollar un programa de microcrédito de ayuda exterior de Estados Unidos que sea aun mejor.

En junio de 2003, el presidente Bush convirtió mi proyecto en ley, la Ley de Mejoramiento de la Microempresa (Ley Pública 108-31), que ampliará nuestro programa actual de microempresas para que más personas puedan participar de la esperanza que ya ha demostrado ser tan fructífera para mujeres como Baulia, que viven en algunos de los países más pobres del mundo. La ley le asigna al financiamiento de la microempresa una mayor prioridad, al autorizar un aumento de 25 millones de dólares en el presupuesto del programa — para llevarlo a 200 millones de dólares — en el año fiscal 2004.

Mi nueva ley establece también una nueva estructura para asegurar que más fondos vayan a los más pobres de los pobres, mediante el desarrollo y aplicación de programas y técnicas de evaluación de la pobreza fáciles de usar y eficaces desde el punto de vista del costo.

La legislación anterior no alcanzó la meta de asignar el 50 por ciento del dinero a los más pobres de los pobres. El programa dependía de una única herramienta de medición — el tamaño promedio del préstamo — para evaluar y clasificar los esfuerzos para llegar hasta los pobres.

Los administradores del programa habían dado por sentado que sólo los más pobres solicitarían préstamos tan pequeños y que, por lo tanto, al conceder tantos pequeños préstamos se satisfacía el objetivo.

Sin embargo, debido a que el valor de la moneda cambiaba de un país a otro, y los préstamos variaban

según el tipo de negocio que se establecía, la metodología del "tamaño promedio del préstamo" ha fracasado como medida para evaluar tanto los esfuerzos de extensión como la pobreza.

Por consiguiente, la Ley Pública 108-31 requiere que la USAID diseñe herramientas de evaluación de la pobreza nuevas y más significativas y que considere herramientas de bajo costo y fáciles de aplicar. Identificar y tomar como objetivo a los clientes potenciales más pobres, que recibirían el máximo beneficio de los préstamos a la microempresa, ha demostrado ser más difícil de lo que se anticipaba originalmente. Tengo la esperanza de que, una vez desarrolladas, estas técnicas de evaluación de la pobreza puedan demostrar ser más útiles no sólo para la microempresa, sino también en otras áreas de la ayuda exterior.

Es importante señalar que más de dos millones de clientes se benefician de los programas que reciben ayuda de la USAID y que proveen el capital necesario mediante estos pequeños préstamos, que en ocasiones llegan a sólo 200, 300 o tal vez 400 dólares. Si bien estas donaciones pueden parecer pequeñas en nuestra sociedad, los préstamos de microcrédito son elementos claves para quienes los reciben. Estos préstamos pueden significar un cambio radical en el desarrollo de sus propios negocios, la construcción de sus propios hogares y el cuidado propio.

Alrededor del 70 por ciento de los préstamos se otorgan a mujeres dueñas de negocios para ayudarlas a superar los muchos obstáculos adicionales que las mujeres aún encaran en los países en desarrollo. Los préstamos y los negocios que éstos promueven facultan a las mujeres y les

dan los medios de mantenerse a sí mismas y romper el ciclo de pobreza y discriminación que las ha hecho vulnerables a los perpetradores del trabajo esclavo y el tráfico de seres humanos, que son incontrolables en muchas de las naciones pobres.

Otra estadística notable es la que señala que casi un 97 por ciento de los préstamos son pagados. Esta elevada tasa de pago ayuda a volver a llenar la reserva de fondos, de manera que más personas pueden solicitar préstamos de microcrédito y beneficiarse con ellos.

Una de las razones por las que siento tanto entusiasmo por los programas de microempresa es que son fundamentalmente diferentes de los programas tradicionales de ayuda exterior. Se basan en un enfoque de abajo hacia arriba, al nivel popular, más bien que en un modelo de arriba hacia abajo. La ayuda va directamente a la gente necesitada, más bien que a agencias de gobierno que pueden desviarse o atascarse en sus propias agendas políticas.

Los estudios sobre los efectos de los programas de microempresas revelan que éstos promueven un ingreso familiar más alto y mayor bienestar para la familia, inclusive mejor nutrición y educación para los niños.

Con historias de éxito como la de Baulia y muchos otros, a mí me entusiasma el potencial del programa de préstamos de microcrédito. Espero ansiosamente continuar abogando en el Congreso por la causa del microcrédito, de modo que podamos asegurar que el dinero siga fluyendo hacia quienes lo necesitan. □

---

---

## □ FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO: CONFIANZA EN LA MICROEMPRESA

---

*Por Katharine McKee, directora, División de Desarrollo de la Microempresa, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional*

*En todo el mundo, solamente el 5 por ciento de las familias de bajos ingresos tiene acceso a servicios financieros. Sin embargo, actualmente estos servicios se consideran cruciales para el desarrollo de pequeños negocios, ingresos y empleo en todos los países, dice Katharine McKee, directora de la División de Desarrollo de la Microempresa de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).*

*McKee describe las estrategias claves que la USAID utiliza para apoyar el microfinanciamiento, el que figura ahora en el primer plano entre las estrategias mundiales en la lucha contra la pobreza. Dice McKee que entre los enfoques innovadores especialmente dirigidos a empresarios y familias de bajos ingresos, figuran: hallar la forma de reemplazar la garantía tradicional, promover plazos de pago flexibles y ofrecer una selección más amplia de servicios financieros, como seguros y cuentas de ahorro flexibles.*

---

Para que los negocios, de todo tamaño y en cualquier país, puedan crecer y prosperar, se requiere acceso a los servicios financieros. Este acceso es difícil, especialmente para las familias pobres que necesitan préstamos, crédito y ahorros para establecer, sostener y ampliar pequeños negocios y microempresas. El acceso al microfinanciamiento, que antes se consideraba un elemento periférico de la política de desarrollo, ahora ocupa un primer plano en la estrategia mundial contra la pobreza, con tremendo potencial para generar ingresos y aumentar el empleo, tanto en el ámbito local como nacional.

Los servicios financieros son igualmente importantes como protección contra las consecuencias imprevistas de la enfermedad, la incapacidad o la muerte del sostén de la familia; los desastres naturales, la guerra y demás crisis. Si las familias cuentan con servicios financieros, entonces tienen la posibilidad de enviar a sus hijos a la escuela, comprar medicinas y sobreponerse en épocas difíciles, cuando el dinero efectivo y los alimentos escasean.

No obstante la importancia que tienen los servicios financieros tanto para la reducción de la pobreza como para el crecimiento económico equitativo, los expertos

calculan que sólo un 5 por ciento de las familias de bajos ingresos en todo el mundo tienen acceso a los servicios. La comunidad internacional de desarrollo, mediante una perspectiva que denomina "intensificación del sector financiero", se propone extender diversos servicios financieros, ofrecidos por una amplia gama de instituciones financieras, bancarias y no bancarias, a fin de servir a un número creciente de familias de bajos ingresos y de clase media en todo el mundo.

Por más de 25 años, el apoyo al microfinanciamiento ha sido un elemento central de los programas de ayuda exterior de Estados Unidos. La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), anualmente provee más de 100 millones de dólares para proyectos de servicios de microfinanciamiento a gran escala, eficientes y sostenibles, para poblaciones pobres de los países en desarrollo y en transición.

Estados Unidos complementa sus inversiones directas en el desarrollo del microfinanciamiento con su apoyo a las instituciones financieras internacionales (IFI), como el Banco Mundial, la Corporación Financiera Internacional (CFI) y los bancos de desarrollo regionales. Varias IFI, entre ellas el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, tienen una trayectoria sólida en los servicios de apoyo financiero a las microempresas y pequeñas empresas.

Los resultados de las inversiones de la USAID a través de los años son impresionantes: (Véase la tabla de inversiones en microempresas)

En algunos países, el apoyo al microfinanciamiento ha transformado a través de los años el panorama financiero nacional, ya que ha incorporado cientos de miles de clientes aceptables para los bancos y ha estimulado innovaciones que cambian la forma en que los bancos principales realizan sus actividades. Actualmente, los clientes de microfinanciamiento representan la mayoría de clientes de servicios financieros en países tan diversos como Kirguistán, Uganda y Bolivia. En Bolivia, por

## Inversiones de USAID en microempresas

	1999	2000	2001	2002
Número de clientes prestatarios	1,997,839	2,175,198	2,904,152	2,723,146
Valor total de la cartera de préstamos	\$655,906,588	\$883,273,258	\$934,253,554	\$1,269,622,200
Número de clientes de ahorro	3,069.604	3,155,100	3,514,200	3,196,300
Valor total de la cartera de ahorros	\$349,663,487	\$533,500,000	\$424,800,000	873,400,000
Número de clientes de SDE*	401,530	254,809	835,458	668,808
Porcentaje de clientas (MF)	69%	70%	73%	69%
Porcentaje de clientas (MF)	61%	75%	47%	48%
Porcentaje de clientes muy pobres (MF)	67%	67%	69%	59%
Porcentaje de clientes muy pobres (MF)	29%	18%	30%	53%

\*BDS Business Development Services  
MF Microfinace

ejemplo, el programa de microfinanciamiento de la USAID ha sido clave para la ampliación en gran escala de los servicios financieros, en términos del número de prestatarios y ahorrantes, así como para el desempeño general de los mercados financieros del país.

Según información obtenida por la USAID, con base en datos suministrados por los bancos centrales, los bienes en dólares de las instituciones microfinancieras que funcionan en Bolivia (los grupos que prestan dinero principalmente a pequeños negocios y familias de ingresos bajos) aumentaron aproximadamente 300 por ciento entre 1992 y 2001, lo cual es una tasa de crecimiento 8 veces mayor que la de los bancos comerciales. Para 2001, el número de prestatarios de las instituciones microfinancieras era de más del doble del que obtuvo préstamos de bancos comerciales y, 797.000 bolivianos tenían ahorros en estas instituciones, comparado con apenas 658.000 en los bancos comerciales.

La USAID suministra la mayoría de su microfinanciamiento por medio de sus "misiones" en el terreno en países en desarrollo y en transición. Actualmente, cerca de 50 misiones de la USAID apoyan programas de desarrollo del microfinanciamiento y la microempresa. El financiamiento se divide a grosso modo en partes iguales entre las cuatro regiones atendidas por la USAID: África, América Latina y el Caribe; Asia y el Cercano Oriente; Europa y Eurasia.

### RESPUESTA A LAS REALIDADES CREDITICIAS

Las empresas requieren préstamos para capital de trabajo, financiamiento a plazos más largos para adquisición de equipos y otras inversiones, y servicios de ahorro y pago para crear empleo y aprovechar las nuevas oportunidades

económicas. Las familias necesitan acceso a servicios adaptables de cuentas de ahorro, remesas y pagos, seguros, préstamos de vivienda, matrículas escolares, emergencias y demás, para aumentar sus ingresos y bienes, reducir su vulnerabilidad en casos de crisis y satisfacer obligaciones relacionadas con acontecimientos como nacimientos, muertes y matrimonios. La USAID ha invertido en el establecimiento de una amplia gama de servicios para responder a esta diversidad de necesidades.

Una lección clave que se deriva de las actividades de la USAID es que la investigación cuidadosa del mercado es decisiva, antes de que las instituciones financieras introduzcan nuevos servicios financieros. Por ejemplo, durante demasiado tiempo la mayoría de instituciones de microfinanciamiento ofrecían únicamente préstamos de capital de trabajo a corto plazo. En vista de la nueva competencia por los clientes, estas instituciones comprenden ahora la importancia de ajustar las características del producto y las técnicas para prestar el servicio a fin de satisfacer las necesidades de clientes diversos. Una institución de microfinanciamiento que quiera tener como clientes a las familias de los agricultores de las zonas rurales remotas, por ejemplo, debe ajustar sus condiciones de pago de la deuda y servicios de ahorro a los ciclos del flujo de fondos de las familias y la comunidad, los que pueden variar radicalmente según la estación y el ciclo agrícola. La misma institución de microfinanciamiento podría encontrar que en lugar de establecer una sucursal con oficina fija, debería emplear oficiales de préstamos que viajen por todas las zonas rurales para atender a su clientela.

El microfinanciamiento ha avanzado mucho desde los días en que pocos creían que el pago de las deudas que las

familias pobres asumen para cubrir necesidades de negocio o de familia, podía rivalizar en cumplimiento con la mayoría de los bancos de alto rendimiento. Tampoco se imaginaron que las familias pobres podrían ahorrar con éxito y aumentar sus bienes financieros propios. ¿Cómo se lograron estos avances en el microcrédito y el microahorro? Unos pocos principios claves han sido decisivos para el éxito, por ejemplo: cobrar tasas de interés que cubren el costo de la operación crediticia, dedicar atención cuidadosa a la morosidad y adoptar productos financieros adaptables en términos de garantías y planes de pago. (Véase el diagrama en "Prácticas óptimas en el desarrollo de la microempresa: una perspectiva de la USAID").

Las instituciones de microfinanciamiento reconocen que pocos clientes nuevos tienen el tipo de garantía que muchos bancos requieren para asegurar los préstamos. Por tanto, las instituciones han establecido sustitutos garantías — productos diseñados para crear un fuerte incentivo de pago. Una de estas técnicas es el sistema de "préstamos escalonados". Los préstamos iniciales son pequeños y de corto plazo, pero los préstamos mayores, a plazos más largos, se ponen a disposición de los prestatarios que tienen un historial perfecto de pago. Otro sustituto de la garantía es un programa de préstamos a grupos que requiere que los clientes esencialmente garanticen el cumplimiento de la obligación de pago de otros miembros del grupo; si un prestatario no hace un pago, los demás miembros no podrán recibir préstamos, lo cual los motiva a presionarse como a apoyarse mutuamente.

Otra iniciativa basaría el acceso al crédito en el ingreso total de la familia, en lugar hacerlo exclusivamente en el ingreso real o calculado del negocio para el cual se busca el préstamo. Ello reconoce que dentro de las familias los fondos en efectivo son intercambiables.

Las innovaciones no se han limitado a los programas de crédito. En lo que respecta al ahorro, las innovaciones incluyen el envío diario de personal móvil para recoger los ahorros de los vendedores y la introducción de cajeros automáticos en las zonas rurales, equipados con tecnologías de reconocimiento de impresión del dedo pulgar, que permiten que los clientes analfabetos tengan acceso a sus cuentas.

## VINCULACION DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS CON LOS MERCADOS

La segunda estrategia clave de microfinanciamiento de la USAID es invertir en instituciones financieras de servicios bancarios que puedan atender mercados diferentes. Con el apoyo de la USAID, muchas organizaciones no gubernamentales (ONG) y asociaciones y cooperativas de crédito, así como bancos comerciales, pueden ahora especializarse en ofrecer servicios de microcrédito y microahorro y otros tipos de productos financieros a clientes más pobres y empresas más pequeñas.

En los países con poca experiencia microfinanciera la USAID frecuentemente apoya la creación de "líderes de mercado", es decir organizaciones financieras que demuestran que los pobres tienen capacidad crediticia y que usan de forma responsable los varios servicios financieros. De igual importancia es demostrar que los servicios financieros para este segmento del mercado pueden ser lucrativos, lo que estimula a otros intereses comerciales a participar en los mercados subatendidos.

La USAID ha suministrado donaciones de fondos de operación inicial, capital de préstamos y sistemas de administración de empresas para ayudar a que a cientos de líderes de mercado de instituciones de microfinanciamiento especializadas comiencen sus operaciones. Las donaciones complementarias han hecho posible que estas instituciones crezcan y logren continuidad; en ellas, los ingresos provenientes de las operaciones cubren totalmente los costos de los servicios que ofrecen, incluso las pérdidas de los préstamos, la inflación y los costos de los fondos tomados en préstamo para financiar el crecimiento futuro.

Un ingrediente crítico para el éxito de las jóvenes instituciones microfinancieras ha sido facilitarles a las mismas el acceso a la ayuda técnica y la capacitación. Las principales redes internacionales de microfinanciamiento como ACCION Internacional, FINCA Internacional y Oportunidad Internacional han ayudado a sus afiliadas a lograr el liderazgo en el mercado y demostrar la viabilidad del microfinanciamiento en diversos países del mundo. Con el apoyo de la USAID, la estrategia de "ahorro es lo primero" del Consejo Mundial de Uniones de Crédito, mediante la cual las comunidades reúnen sus propios ahorros para constituir el capital de préstamos, funciona con éxito en más de una docena de países para apoyar redes de uniones de crédito locales. Estas redes ofrecen un magnífico modelo de la forma de ofrecer servicios viables

de ahorro, crédito y demás a familias de bajos ingresos y de la clase obrera.

Las garantías de préstamo y otros avances en el crédito, que se ofrecen mediante la Autoridad de Desarrollo de Crédito de la USAID, han facilitado el acceso de instituciones de microfinanciamiento prósperas a los mercados de capital locales e internacionales para financiar con deuda y bonos un crecimiento rápido. Las donaciones pequeñas y la ayuda técnica bien orientadas también han ayudado a los bancos y a otras instituciones financieras tradicionales a comenzar a ofrecer servicios de microfinanciamiento, a menudo a través de afiliadas especializadas que adaptan sus productos y la prestación de sus servicios a las necesidades de las empresas más pequeñas y las familias más pobres de la comunidad.

### **APOYO A LA INFRAESTRUCTURA DEL MERCADO Y LA REFORMA NORMATIVA**

En algunos países con mercados de microfinanciamiento más avanzados, la USAID ha pasado de apoyar individualmente a las instituciones minoristas a la estrategia de dar mayor apoyo a la industria de microfinanciamiento en su totalidad y a la infraestructura de mercado que ésta requiere para prosperar. Con frecuencia esto significa un financiamiento competitivo subvencionado para ayudar a los proveedores en el desarrollo de nuevos productos, o la inversión en instituciones especializadas, tales como oficinas de información sobre crédito y organismos de clasificación de valores. La mayor competencia que de ello resulta puede dar paso eficaz a la innovación de productos, una mayor eficiencia y mejores precios y servicios para los clientes.

Las tres estrategias de la USAID están apuntaladas por las actividades de mejora del entorno jurídico y normativo para el microfinanciamiento. Por ejemplo, si se fijan topes a los tipos de interés, es posible que las instituciones financieras no puedan cobrar lo suficiente como para cubrir los costos más elevados y los riesgos de servir a clientes más pobres y residentes de zonas remotas. Las leyes promulgadas para proteger a los pobres podrían bloquear su acceso a los servicios financieros que ellos necesitan. Es posible que los bancos no puedan prestarles servicios si los requisitos de documentación y reserva no se ajustan para acomodar la característica gestión de los riesgos y los métodos de control de costos empleados en el microfinanciamiento acertado. Las organizaciones microfinancieras no gubernamentales exitosas, con habilidad comprobada de otorgar préstamos durante largo

tiempo en estos mercados, podrían ser buenos candidatos para ofrecer los servicios adaptables de ahorros que los clientes más pobres generalmente solicitan. Sin embargo, si no se hacen cambios a las leyes bancarias, es posible que a estas organizaciones les esté prohibido ofrecer depósitos al público en general.

La ayuda de la USAID en el terreno de las políticas ha procurado eliminar las barreras jurídicas y normativas que actualmente restringen el suministro de microfinanciamiento por parte de las ONG y otros proveedores especializados. El financiamiento suministrado por la USAID también ha ayudado a crear la capacidad de los funcionarios que regulan los bancos y las uniones de crédito de proteger los ahorros de la gente pobre. Los funcionarios bien capacitados ayudan a garantizar que a los proveedores de microfinanciamiento se los fiscalice adecuadamente. A medida que las mejores ONG microprestamistas se transforman en depositarios sujetos a las normas, es posible que los organismos de supervisión bancaria tengan que adaptar sus normas, sistemas y dotación de personal.

### **APOYO AL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS PROSPERAS**

Se ha comenzado a enfocar la atención en una nueva brecha en el mercado financiero, "el medio faltante". A medida que las microempresas de mayor éxito se expanden, sus necesidades de capital de crecimiento pueden ser superiores a lo que las instituciones microfinancieras y los programas de microfinanzas pueden proporcionarles. En muchos países, las firmas pequeñas y medianas encuentran que su acceso a servicios financieros apropiados es aún más limitado para ellas de lo que es para las microempresas y los individuos que trabajan por cuenta propia. Los esfuerzos recientes de ayuda exterior de Estados Unidos se han dirigido al medio faltante, para tratar de asegurar que las microempresas y las firmas pequeñas y medianas, que han tenido éxito en las economías en desarrollo y en transición, no se vean privadas del capital que necesitan para crear nuevos empleos, aumentar la productividad, mejorar las tecnologías y aprovechar nuevos mercados y oportunidades de exportación.

Una iniciativa importante que aborda esta brecha financiera es el nuevo Fondo para la Pequeña Empresa de Africa. Este programa piloto de 225 millones de dólares es una empresa conjunta de la división de préstamos concesionarios del Banco Mundial, la Asociación

Internacional de Desarrollo y su afiliada en el sector privado, la CFI. Esta iniciativa de Africa se apoya en antecedentes fuertes de microfinanciamiento, en particular en la provechosa colaboración entre el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, la CFI, la USAID y otras entidades, para crear microbancos y pequeños bancos comerciales y especializados y de gran rendimiento, en los países en transición como Georgia, Kosovo, Serbia y Rusia.

El primer proyecto a ser aprobado de acuerdo con este fondo para la pequeña empresa es un crédito de 32 millones de dólares del Banco Mundial para Nigeria. En respuesta a la solicitud de ayuda, formulada por el gobierno nigeriano, para acrecentar su crecimiento

económico de abajo hacia arriba, el programa de préstamos para la pequeña empresa dedicará los fondos a fortalecer las instituciones locales financieras y no financieras que apoyan a la pequeña empresa, para que puedan operar más eficazmente y proveer servicios sostenibles en condiciones comerciales.

El gobierno de Estados Unidos está comprometido a ayudar a crear sectores financieros vitales en los países en desarrollo y en transición en todo el mundo. Los servicios financieros impulsan un crecimiento económico amplio, promueven la creación de empleos y generan oportunidades nuevas para todos los ciudadanos. Como tales, son un elemento crítico en la batalla mundial para erradicar la pobreza. □

# PRACTICAS OPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA : UNA PERSPECTIVA DE LA USAID

## **Las actividades de desarrollo de la microempresa deben responder a la demanda**

El diseño y distribución de créditos, ahorros y otros productos y servicios financieros debe responder a las diversas necesidades financieras de los individuos y empresarios. En condiciones ideales, una cuidadosa investigación de mercado debería preceder al desarrollo de productos.

- Por ejemplo, es necesario que los términos de los micropréstamos reflejen las realidades de las oportunidades comerciales, la corriente de fondos y el colateral del cliente. Ya sea que un programa ofrezca préstamos individuales o de grupo, es probable que las cantidades sean relativamente pequeñas y los planes de pago sean a corto plazo, los requerimientos de colateral serán flexibles y los costos de transacción serán bajos. Adecuar los productos a la medida de los muy pobres y las familias rurales es de particular importancia para maximizar el potencial del microfinanciamiento para reducir la pobreza. La investigación de mercado revela a menudo que los clientes demandan otros productos además del crédito, como ahorros flexibles o servicios de remesas.
- El apoyo de donantes a los servicios empresariales debería facilitar los vínculos entre los proveedores del sector privado que ofrecen una amplia variedad de servicios — servicios que incluyen desde contabilidad e información hasta servicios veterinarios y diseño de productos — y los empresarios que necesitan estos servicios para mantener su competitividad. Por ejemplo, los servicios de acceso al mercado deberían atender las necesidades de las microempresas de vincular tanto a los proveedores de insumos para sus mercancías, como a los compradores de sus productos terminados.
- Los mecanismos de pago deberían tener en cuenta los niveles y el ritmo de las corrientes de fondos de los clientes. Por ejemplo, puede ser que los clientes más pobres no sean capaces de pagar honorarios altos y anticipados por servicios empresariales. Esta cuestión puede atenderse, agrupando a los clientes para los fines de entrega y pago de servicios; incluyendo los honorarios en los márgenes de los productos que ellos venden a sus compradores (los cuales les proveen servicios que están más allá del mercadeo); o dividiendo en etapas servicios como los de capacitación, para que los honorarios puedan ser más bajos.

## **Los proveedores de servicios deben cubrir sus costos y alcanzar sustentabilidad comercial**

Pocos países en desarrollo y en transición pueden permitirse subsidiar servicios empresariales y financieros para sus ciudadanos a escala substancial. Por lo tanto, para que las microempresas tengan acceso a los servicios que necesitan para el éxito en los negocios, esos servicios deben ser ofrecidos sobre una base sostenible. Afortunadamente, la sustentabilidad ha demostrado ser factible en una amplia variedad de circunstancias.

- Las instituciones de microfinanciamiento (IMF) deben cobrar tasas de interés suficientemente altas como para cubrir todos sus costos, inclusive los préstamos incobrables y los costos de obtener capital nuevo para expansión. Las IMF deben alcanzar la sustentabilidad en el plazo de 5 a 7 años, mediante el cobro de tasas de interés adecuadas, control de sus costos de operación y maximización de su eficiencia. Los proveedores de servicios empresariales deben ofrecer sus servicios sobre una base comercial/de honorarios por servicio, o cubrir sus costos incluyéndolos en otras transacciones. Si se ofrece estos servicios sobre una base no comercial, se distorsiona el mercado de servicios empresariales y se amenaza su sustentabilidad a largo plazo.
- Los esfuerzos para promover servicios empresariales específicos deberían ser compatibles con el objetivo más amplio de desarrollar mercados de servicios comerciales amplios y sostenibles, que fortalezcan los vínculos dentro de los subsectores comerciales y entre estos subsectores.

## **Un enfoque práctico es elemento clave**

- La administración de préstamos morosos es esencial para el desarrollo de instituciones de microfinanciamiento sostenibles y para un sector financiero saludable, en el que los pobres puedan confiar en un acceso continuo a los servicios financieros que necesitan.
- Para asegurar que las microempresas tengan acceso a los servicios empresariales necesarios para ser competitivas, los donantes deben fomentar un sector de servicios empresariales vigoroso y facilitar vínculos entre las microempresas y los proveedores de servicios del sector privado, y no subsidiar los servicios ellos mismos.

**Puede ser que los servicios no sean suficientes por sí solos. En muchos contextos, lograr el máximo impacto de las inversiones en el desarrollo de la microempresa puede requerir ocuparse de las políticas que restringen a los pequeños negocios y comprometen el acceso de los individuos a los servicios financieros que necesitan.**

- Los límites a los activos que los pobres pueden usar como colateral del crédito pueden bloquear sus esfuerzos para mejorar sus vidas y las de sus familias.
- Los requisitos onerosos de registro de negocios y las políticas impositivas regresivas son apenas dos ejemplos de la clase de barreras de políticas que perjudican a las microempresas y que pueden inhibir el crecimiento económico a escala nacional, particularmente en aquellos países en los que las microempresas contribuyen substancialmente a la economía nacional. □

### □ LA CREACION DE UN AMBIENTE FACILITADOR: UNA PERSPECTIVA DE LA MICROEMPRESA A LARGO PLAZO

*Por Charles Cadwell, Kathleen Druschel y Thierry van Bastelaer, del Centro para la Reforma Institucional y el Sector Informal (IRIS) de la Universidad de Maryland*

*Los pequeños negocios y las microempresas funcionan mejor en países donde los ambientes político, económico y social les permiten a los empresarios tener éxito y superar del nivel de supervivencia básica, dicen Charles Cadwell, Kathleen Druschel y Thierry van Bastelaer, del Centro IRIS (The Center for Institutional Reform and the Informal Sector) de la Universidad de Maryland.*

*Al tomar como experiencia las dos últimas décadas, los autores del artículo sugieren que los donantes deberían concentrar más su apoyo en los elementos fundamentales que "facilitan" el desarrollo exitoso de la microempresa. Ello incluye instituciones legales y financieras firmes, reformas normativas, gobiernos que respondan a las necesidades de sus ciudadanos y grupos empresariales que aboguen por cambios a las políticas y prácticas que impiden que sus socios desarrollen y amplíen sus empresas. Indican estos grupos que para abordar de manera eficaz los problemas de los pobres de hoy, se requiere una mejor comprensión de los mecanismos que perpetúan la pobreza y de los procesos mediante los cuales se puede mejorar esos mecanismos.*

En Kabul, Afganistán, las nuevas microempresas, que brotaron en las primeras horas después de la huida de los talibanes de la ciudad capital en 2001, venden artículos que anteriormente estaban prohibidos, como música y radios, al igual que artículos de primera necesidad que escasean, como alimentos, ropa y combustible. En todo Bangladesh, millones de personas que carecen de educación, capital o información acerca de los mercados distantes, desarrollan, no obstante, actividades que demuestran una notable capacidad de recuperación y que contribuyen con porciones significativas de las exportaciones del país. En Africa, las comunidades devastadas por el VIH/SIDA poseen todavía mercados activos, con actividad de generación de ingresos siempre creciente, mientras las familias luchan por sobrevivir bajo la carga de hijos adoptados y adultos enfermos.

Si bien hay una amplia aceptación de la función crítica que los pequeños negocios y las microempresas desempeñan en la provisión de empleos y el aumento del ingreso nacional, a menudo se encuentra que los países más pobres son deficientes en este resultado. Los grandes beneficios del espíritu de empresa se dan en lugares donde los ambientes político, económico y social permiten a los empresarios tener éxito y superar el nivel de supervivencia básica. Este "ambiente facilitador" de la microempresa depende en gran medida del ejercicio del buen gobierno. En países donde los ciudadanos sólo tienen un control limitado sobre los responsables de elaborar políticas y el sector público, el ambiente facilitador es a menudo el más débil.

No siempre es obvio lo que se puede hacer, de manera útil, para promover oportunidades para que las microempresas puedan prosperar. Aun cuando frecuentemente los donantes han dirigido el apoyo al microfinanciamiento o, de modo cada vez mayor, a la distribución de servicios de desarrollo empresarial, estos esfuerzos no han resultado adecuados para mejorar ampliamente los estándares en las sociedades pobres.

Aun cuando iniciativas como el Grameen Bank — el banco de Bangladesh que introdujo y popularizó la idea de hacer pequeños préstamos a las microempresas — se han expandido, la mayoría de los pobres siguen carentes de acceso a una gama de servicios de apoyo al mercado, incluso los servicios de crédito y ahorro, tanto del gobierno como del sector privado.

La mayor parte de las veces, estas empresas citan como obstáculos a su crecimiento: la falta de protección policíaca contra el delito; el acceso a otros servicios gubernamentales basado en el favoritismo más bien que en el mérito; la recaudación de pagos ilegales por parte de funcionarios gubernamentales; las prácticas normativas y de aplicación de la ley que son impredecibles; y la falta de apoyo gubernamental a los contratos individuales y colectivos entre individuos y firmas.

A la luz de estos retos, ¿cómo deberían replantear su enfoque los responsables de elaborar políticas en los países pobres, y cómo podrían los donantes influir en este proceso?

Dos décadas de experiencia sugieren que los donantes necesitan asignar más recursos a aquellos programas y políticas que "facilitan", o sea que crean, las condiciones propicias para el desarrollo exitoso de la microempresa. Un "ambiente facilitador" comprende instituciones, leyes, políticas y reglas informales, al igual que organismos que las pongan en vigor. Estas instituciones apoyan transacciones que van más allá del simple intercambio que se observa en el comercio callejero. El ejemplo común de una institución económica es el crédito, donde el pago de la deuda exige algunos medios de hacer cumplir un contrato. La presión de los compañeros y colegas en favor del pago de un préstamo, que es un elemento central de las prácticas de préstamos de grupo, representa una forma rudimentaria de ejecución de los contratos. Pero el desarrollo depende de una diversidad de formas complejas de acuerdo, que permiten no sólo la concesión de un crédito pequeño y local, sino también la movilización de ahorros, la acumulación de capital dentro de las firmas, diferentes tipos formales de propiedad y procesos transparentes para tener acceso a la información.

La debilidad del ambiente facilitador en los países más pobres tiene muchas causas. La poca eficiencia y la baja credibilidad del estado y de sus funcionarios socava las políticas en su totalidad, inclusive aquellas que son esenciales para las microempresas. La falta de políticas específicas y la poca capacidad de ponerlas en práctica obstaculizan también el mejoramiento en áreas específicas del ambiente facilitador de la microempresa.

Para los donantes externos, estas brechas son difíciles de llenar fácil o rápidamente. Los servicios de "ayuda técnica" limitados (como el entrenamiento de empresarios y el acceso facilitado a los mercados) no han sido la solución; incluso cuando estos programas han estado disponibles en los países anfitriones a un costo bajo o nulo, los gobiernos, por lo general, no los llevan a la práctica. Esta es una de las razones por las que los donantes prestan cada vez más atención a los incentivos que motivan la acción por parte de los funcionarios, los elaboradores de políticas y otros participantes económicos y políticos.

Prestar atención a cómo se toman las decisiones económicas, por parte de quién y con qué fines, es parte

esencial de la labor para mejorar el ambiente de las microempresas. Las medidas para facilitar el acceso de las pequeñas empresas al crédito fracasarán si los contratos de crédito no son ejecutados, como cuestión de rutina, por los tribunales de justicia; o si los registros de propiedad no existen o se los administra de un modo corrupto. De modo que es importante comprender por qué, en ciertos lugares, los tribunales de justicia ofrecen mejores servicios de ejecución de contratos, y por qué algunos gobiernos locales explotan a las firmas, en tanto que otros estimulan a la empresa.

Si cualquier interacción con el gobierno — desde el ingreso a la escuela hasta el acceso al cuidado de la salud y a los permisos de negocios — requiere un soborno, entonces los obstáculos que la microempresa encara son simplemente ejemplos de problemas de ejercicio de gobierno más fundamentales, como se ha sugerido más arriba.

Las infraestructuras de comunicaciones y transporte tienen muchas más probabilidades de estar subdesarrolladas y pobremente distribuidas en lugares donde las instituciones de gobierno son débiles. Estarán ausentes también los servicios esenciales para la microempresa, como el otorgamiento de títulos de propiedad de tierras y la ejecución de contratos. Los proveedores privados de algunos de estos servicios necesarios, que podrían intervenir para llenar el vacío dejado por el gobierno, se ven a menudo entorpecidos por las mismas barreras que resultan de los mecanismos de gobierno débiles o corruptos.

De modo que otro aspecto de "un gobierno que aumenta el mercado" — un gobierno que trabaja más bien para aumentar el alcance de los mercados que para reemplazarlos — es el espacio que ofrece para que los mercados desarrollen sus propias instituciones, o para que los mercados provean información en las decisiones gubernamentales. En lugares donde estos mecanismos han sido suprimidos, los ciudadanos buscarán oportunidades económicas y políticas de otras maneras — mediante la emigración, la retirada hacia el sector de la economía que oficialmente no se registra ni reconoce, y la disidencia política y social.

Estas observaciones sugieren que, en una época en que los recursos de donantes disminuyen, un enfoque en mejorar el ambiente facilitador de las microempresas y empresas pequeñas y medianas es probable que afecte significativamente a un gran número de empresas — y a

un menor costo per cápita— que la dependencia en programas de apoyo a las empresas dirigidos específicamente.

A modo de ejemplo, en el año fiscal que comenzó el 1 de octubre de 2001, la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) gastó justo un poco menos de 170 millones de dólares en iniciativas para las microempresas. El 92 por ciento de esa suma ofreció apoyo directo a iniciativas de microfinanciamiento o servicios de desarrollo comercial. El 8 por ciento restante se dedicó a mejorar el ambiente facilitador de las microempresas, mucho de lo cual financió el desarrollo de políticas relacionadas con la provisión de microfinanciamiento, más bien que el entorno más general de la microempresa.

Esto no es dar a entender que la USAID interpreta mal la naturaleza de los retos que encaran las microempresas — de hecho, su personal incluye pensadores y profesionales líderes en ese terreno — sino más bien, que reconoce que la agencia encara presiones significativas del Congreso y de los grupos de interés para continuar con programas que reflejan más estrechamente una preocupación por la ayuda humanitaria a corto plazo que por el desarrollo a largo plazo.

No hay duda de que muchos o la mayoría de los beneficiarios de la ayuda están mejor gracias a ella. Pero también es bastante obvio que las causas principales de las aflicciones económicas y sociales permanecen a menudo desatendidas en los mismos lugares donde se han emprendido, durante largo tiempo, diligentes esfuerzos de microfinanciamiento o desarrollo empresarial. Es necesario darle un nuevo enfoque al programa de apoyo a la microempresa.

Un número creciente de iniciativas de donantes comienza a reflejar esta realidad y traduce a la práctica un nuevo modo de pensar. El Servicio de Creación de Capacidad de la Pequeña y Mediana Empresa, establecido conjuntamente por el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional, ha apoyado esfuerzos de creación de organizaciones empresariales que abogan por cambios en las políticas y prácticas que perjudican la capacidad de sus miembros de crear y ampliar empresas.

En Malawi, la Asociación Nacional de Mujeres Empresarias abogó por cambios en la política de ley agraria, que le permitirían a la mujer obtener títulos de propiedad y, por lo tanto, conseguir préstamos

comerciales. En Belarús, 18 asociaciones empresariales locales colaboran para llamar la atención de los medios noticiosos a las políticas facilitadoras ambientales restrictivas.

La USAID trabaja también en esto, realizando investigaciones sobre cómo las políticas interactúan con la pobreza, aplicando programas que toman como objetivo el entorno de la microempresa, y haciendo hincapié, de modo cada vez mayor, en las preocupaciones de ejercicio de gobierno, especialmente en los estados frágiles y declinantes, donde a menudo viven los ciudadanos más pobres del mundo.

Abordar estos problemas mayores llevará más tiempo — las cuestiones son complejas y el cambio en el ejercicio del gobierno todavía no es un proceso bien comprendido. Sólo unos cuantos países han mejorado rápidamente su ambiente facilitador (y hay quienes sugerirían que los países como Polonia o Eslovenia son casos especiales). En la mayoría de lugares, mejorar este ambiente sigue siendo una cuestión difícil. Las malas políticas tienen beneficiarios que se aferran firmemente a sus beneficios, incluso si esos beneficiarios a la larga estarían mejor con el cambio.

Organizar a las microempresas para superar esta inercia es una tarea difícil en cualquier parte, pero lo es especialmente en lugares donde hay poca interacción entre el estado y los ciudadanos.

Si nuestro interés es el desarrollo (o si creemos que los intereses de seguridad nacional de Estados Unidos hacen de la reducción de la pobreza una tarea aún más urgente de lo que actualmente es), entonces las políticas y programas necesitan ser efectivos en su impacto general sobre los objetivos económicos y sociales más amplios, y no simplemente exitosos en cuanto a satisfacer las necesidades de los beneficiarios directos. Esto reclama una reconsideración significativa en nuestro enfoque de la microempresa. Requiere un compromiso de largo plazo con el entorno de políticas y los mecanismos de gobierno que apoyan ese entorno.

Si los donantes aceptan esta perspectiva más amplia de reducción de la pobreza, necesitarán apoyo de parte de quienes abogan por los pobres y por la microempresa. Necesitarán el apoyo de los que alegan abogar por el desarrollo del sector privado. Los donantes tendrán que lograr una mejor comprensión de los procesos mediante los cuales se realizan mejoras reales en el ambiente

facilitador. ¿Qué políticas pueden iniciar los gobiernos locales, incluso en países con regímenes represivos? ¿Qué opciones hay para organizar grupos de defensa de causas? ¿Hay maneras de apoyar la provisión privada de bienes "públicos" tales como la solución de disputas o la determinación de normas comerciales?

En el Centro IRIS de la Universidad de Maryland, hemos trabajado en estas cuestiones desde que en 1990 nos fundó el economista de desarrollo Mancur Olson.

Puesto que los pobres y las microempresas sufren el impacto pleno de las políticas mal concebidas y del gobierno inadecuado, la atención en el gobierno y el entorno institucional permite una respuesta poderosa a las necesidades reales de los pobres. Para atender efectivamente los problemas de los pobres de hoy, es necesario que comprendamos mucho más a fondo los mecanismos que perpetúan su pobreza y los procesos mediante los cuales esos mecanismos pueden mejorarse. □

---

*Nota: Las opiniones expresadas en este artículo no reflejan necesariamente las opiniones o políticas del Departamento de Estado de Estados Unidos.*

---

## LA MUJER Y EL MICROFINANCIAMIENTO: APERTURA DE LOS MERCADOS Y LAS MENTES

---

Por Susy Cheston, vicepresidenta ejecutiva para políticas e investigaciones de Opportunity International

*La industria del microfinanciamiento ha sido una de las primeras en reconocer a la mujer como una fuerza del desarrollo internacional y un mercado digno de atención, pero podría hacer algo mejor si emprendiera contra las barreras que hasta ahora han impedido la participación y el facultamiento de la mujer, dice Susy Cheston, vicepresidenta ejecutiva de Opportunity International, una organización sin fines de lucro que apoya el desarrollo de las microempresas.*

*Cheston señala el progreso fenomenal que se ha logrado, como lo demuestra la cifra estimada de 32,7 millones de mujeres en situación de extrema pobreza que en 2002 tuvieron acceso a microcréditos, pero sostiene que todavía son pocos o inexistentes en el mundo los servicios financieros para la mujer.*

*Según ella, en el terreno de las microfinanzas hay un cúmulo de oportunidades de innovación, si las nuevas iniciativas se enfocan en alcanzar nuevos mercados — como por ejemplo, las mujeres que ahora son excluidas, los clientes de las zonas rurales y, en particular, la población más pobre; en entregar nuevos productos, como los servicios ampliados de ahorro, capacitación de los clientes para fomentar su desarrollo empresarial, personal y social; y en nuevas maneras de hacer negocios como al abordar los obstáculos que impiden el facultamiento de la mujer y la inclusión de más mujeres en la dirección de las instituciones microfinancieras.*

---

La concesión de préstamos a las mujeres fue considerada en un momento dado un concepto revolucionario. Sin embargo, en cuestión de tres décadas se han producido adelantos que demuestran que las mujeres — y en particular las mujeres pobres — tienen capacidad de pago y son excelentes consumidoras de productos financieros.

Hoy, la mayoría de los clientes de microfinanciamiento en el mundo son mujeres, y esto es particularmente cierto en el caso de los programas destinados a la población más pobre. No es únicamente que el microfinanciamiento sea bueno para las mujeres, sino que también las mujeres son buenas para el microfinanciamiento. Las mujeres son ahorrantes altamente motivadas y pagan sus préstamos en

mayor número que los hombres. Un gran logro del microfinanciamiento fue poder identificar las características de las empresas de mujeres y el uso por parte de ellas de servicios financieros, para luego diseñar los productos que satisfagan sus necesidades.

En su estudio titulado Servicios Financieros para Mujeres, C. Jean Weidemannse establece los principios básicos de la manera de proveer crédito a las mujeres pobres: proveer préstamos pequeños a corto plazo para capital de trabajo para empresas de comercio y servicios; superar las restricciones de movilidad, yendo a donde las mujeres viven o trabajan; superar los obstáculos de índole legal mediante el uso de "solidaridad" o garantías de grupo o testimonios de solvencia moral en lugar de garantías materiales; depender de relaciones o procesos de grupo, en lugar de trámites burocráticos, para posibilitar la participación de mujeres analfabetas; y proveer educación sobre cómo ser un buen consumidor de crédito. Recientemente, la industria le ha dado más atención a la necesidad que por tanto tiempo han tenido las mujeres de servicios de ahorro y otros servicios financieros como consumo, vivienda y educación.

### **BENEFICIOS ECONOMICOS Y COMERCIALES**

En el microfinanciamiento lo que cuenta es si los clientes van saliendo de la pobreza. Según un estudio realizado por Suzy Salib-Bauer, experta en evaluar los efectos del microfinanciamiento, para Sinapi Aba Trust, una institución de microfinanzas afiliada a Opportunity International con sede en Ghana, el 42 por ciento de los clientes maduros (aquellos que han estado más de dos años en el programa) efectuaron cambios en su nivel de pobreza (es decir, cambiaron de una situación "muy pobre" a "pobre" o de "pobre" a "no pobre", según un índice uniforme de medición de ingresos y activos de familia).

Por otra parte, ASHI, una institución microfinanciera de Filipinas dedicada exclusivamente a servir a mujeres pobres, reveló que al 77 por ciento de sus clientes nuevas se las clasificaba como "muy pobres", pero después de dos años de participar en el programa, sólo a un 13 por

ciento de las clientes maduras se las clasificaba todavía como "muy pobres".

Las mujeres pobres se concentran no sólo en las oportunidades de ingresos y de crecimiento, sino que también en el manejo de riesgos y en reducir su vulnerabilidad al protegerse de emergencias y hacer planes para acontecimientos importantes como el matrimonio, la procreación, la educación de los hijos y los funerales. Por lo tanto, valoran los servicios de ahorro y tienden a ser más cuidadosas que los hombres al hacer inversiones, por lo que sus negocios no crecen con la misma rapidez que los de los hombres, pero suelen durar por largo tiempo.

La mayor parte de la información que se tiene sobre el crecimiento de las empresas de mujeres se basa en la forma en la que las mujeres invierten sus préstamos de capital de trabajo, puesto que hasta la fecha pocas mujeres han podido obtener préstamos de mayor tamaño respaldados con activos. En 2001, Lisa Kuhn Fraioli, gerente de productos de microfinanciamiento y asesora de género de Opportunity International, hizo un análisis de los cambios que las mujeres en Ghana experimentaron en sus negocios como resultado del aumento de su capital de trabajo. Encontró que las mujeres tenían mayor control sobre sus negocios; mejoraban las relaciones con sus proveedores y clientes a medida que sus negocios tenían más suministros y eran más confiables; tenían mayor diversificación y expansión a líneas de productos más rentables, y más poder y prestigio en el mercado.

Aun las ganancias más pequeñas generan cambio. En el Salvador, un préstamo de 50 dólares, concedido a una madre soltera con ocho hijos, hizo posible que ella pudiera vender arroz además de frijoles. Esta diversificación tan mínima mejoró la estabilidad de su negocio y su capacidad de sustentar a sus hijos.

Hay también muchas otras excepciones al modelo de crecimiento lento y en incrementos, como es el caso de una mujer de las Filipinas que comenzó vendiendo fardos de madera por las calles y, después de obtener una serie de préstamos para capital de trabajo, estableció un almacén de madera que ahora opera con diez empleados y un camión de entrega.

Cuando hay disponibles préstamos respaldados con activos, las mujeres pueden hacer inversiones estratégicas. Una mujer de Ghana utilizó su préstamo respaldado con activos para comprar un congelador y, después de sólo un mes, logró producir y vender 500 helados diarios.

## **IMPACTO EN LA PERSONA Y BENEFICIOS PARA LA FAMILIA**

Muchos estudios de los efectos del microcrédito han revelado que en algunos casos el mero hecho de tener efectivo en mano — y mayor control sobre ese efectivo — puede conducir al facultamiento de la mujer. De hecho, los estudios realizados en todas partes del mundo siempre han demostrado que uno de los efectos más notables del microfinanciamiento es el aumento del amor propio de la mujer.

La renovada confianza en sí misma va de la mano de una mejor situación económica en el hogar. Las clientes de Sinapi Aba Trust (SAT) en Ghana se dieron cuenta de que sus contribuciones financieras les han ayudado a ganarse el respeto de sus maridos e hijos, a negociar con sus maridos para que las ayuden con el trabajo de la casa (especialmente con el lavado de la ropa), a evitar disputas familiares por motivos de dinero y ser más respetadas por la familia extendida y sus familiares políticos. Incluso han podido frenar la violencia doméstica. Una cooperativa y unión de mujeres pobres de la India llamada Foro de la Mujer Trabajadora (WWF) reveló que el 41 por ciento de sus socias que habían sido víctimas de violencia en el hogar pudieron poner fin al maltrato debido a su facultamiento como persona, y el 29 por ciento de ellas fueron capaces de detener el maltrato mediante la acción del grupo.

Las mujeres han aumentado también su participación en la toma de decisiones. Otro ejemplo viene de los datos aportados por el Proyecto de Facultamiento de la Mujer (WEP), un programa integrado de ahorros, crédito y alfabetización de Nepal, que demuestran que el 68 por ciento de las mujeres tienen más poder en la planificación familiar, el arreglo de casamiento de sus hijos, la compra y venta de propiedades y la decisión de enviar a sus hijas a la escuela.

Los efectos del facultamiento de la mujer han sido especialmente documentados en programas como "crédito y más" y otros programas colectivos que a la obtención de crédito añaden actividades de capacitación, desarrollo de dotes de mando, resolución de problemas comunitarios y desarrollo de empresas.

Los beneficios no se limitan al facultamiento de la persona. La provisión de servicios financieros a la mujer tiene un "efecto multiplicador" sencillamente porque las mujeres gastan una mayor parte de sus ingresos en la familia, lo que se traduce en una mejor vivienda,

nutrición, atención de salud y educación de los hijos, particularmente de las niñas. Sylvia Chant, profesora de la Escuela de Economía de Londres, realizó estudios en América Latina, que luego se reprodujeron en África y Asia, y que demuestran que los hombres usualmente contribuyen entre el 50 y el 68 por ciento de su sueldo al fondo familiar, en tanto que las mujeres "tienden a no quedarse con nada para ellas".

## **PARTICIPACION COMUNITARIA**

Aunque la mayor parte de la investigación se concentra en los efectos que se producen en la empresa, en la persona y en la familia, existen también pruebas de los cambios que ocurren en la manera en que las mujeres se perciben a sí mismas y en cómo las perciben los demás en sus propias comunidades. Estos cambios de percepción han motivado una mayor participación de las mujeres como dirigentes comunitarias y, en algunos casos, en cargos políticos.

Libres del Hambre, una red grupos dedicada a conceder "crédito con educación", descubrió que había más probabilidad de que sus clientes en Ghana asesorasen a otros sobre actividades comerciales después de ingresar al programa, y que en Bolivia era más probable que sus clientes hubieran sido candidatos a un cargo público o hubieran sido miembros de un sindicato comunitario o laboral que aquellos que no eran clientes. Por otra parte, WWF en India reveló que más del 89 por ciento de sus afiliadas han tomado acción cívica para atender problemas de carácter urgente en sus vecindarios. En AGAPE, el Banco Fiduciario Las Américas, una institución microfinanciera socia de Opportunity en Colombia, organizó, negoció y recaudó fondos para conectar electricidad en un barrio.

## **UNA OBRA INCONCLUSA**

Sin embargo, no debe sorprender que el microfinanciamiento tradicional no pueda lograr por sí solo la realización plena del facultamiento económico, social y político de la mujer. En realidad, en muchos casos el microfinanciamiento tiene buenos resultados no porque ha cambiado las leyes vigentes o las costumbres imperantes sino porque ha trabajado dentro de ese contexto. Aun cuando algunos maridos ayudan en el trabajo de la casa o en el negocio, en la mayoría de los casos las mujeres clientes no han podido, o ni siquiera han intentado, desafiar la situación existente. A menudo las mujeres asumen más responsabilidades por lo que

llevan una excesiva carga de trabajo y sufren de más agotamiento, aunque a muchas les compensa el aumento de ingresos y su independencia.

En algunos casos, cuando aumentan los ingresos de la mujer, se reduce la contribución del hombre al hogar. A algunas mujeres se las presiona para que entreguen los fondos de sus préstamos a sus maridos o a parientes masculinos, con lo que aumenta su carga pero no siempre sus beneficios. Algunas instituciones microfinancieras informan que la violencia doméstica aumenta una vez que la mujer se convierte en cliente del microfinanciamiento. Sin embargo, las investigadoras Syed Hashemi y Sidney Schuler, que han estudiado el efecto del crédito en las mujeres de Bangladesh durante más de diez años, encontraron que la incidencia de maltratos es menor contra las mujeres que son socias de una organización de crédito que contra las mujeres de la población en general. A pesar del aumento de prestigio que las mujeres experimentan en su comunidad, usualmente no hay un cambio en el contexto más amplio que se traduzca en más poder y oportunidades para la población femenina en general en el mercado o en la sociedad.

La industria misma de microfinanciamiento, que tan fenomenalmente ha servido a la mujer, también se enfrenta a las mismas barreras culturales que existen en la sociedad. El Banco Grameen de Bangladesh, entidad que abrió el camino para llegar a las clientes femeninas, por años ha mantenido entre cinco y diez por ciento el número de funcionarias de préstamos. El Banco Grameen no es el único. Muchas instituciones microfinancieras aceptan y no desafían de forma innovadora los motivos culturales (que se manifiestan con diversos disfraces como preocupación por la seguridad, el bienestar, la capacidad, la educación, etc.) que excluyen a las mujeres del empleo como funcionarias de préstamos. Un ejemplo típico sucede en Zimbabwe donde el conducir motocicleta, que es un requisito para muchos funcionarios de préstamos, es motivo de deshonra para una mujer. Si bien muchos hombres han sido funcionarios de préstamos para mujeres, la evidencia que se desprende de las anécdotas es que las mujeres funcionarias de préstamos pueden aportar beneficios adicionales al trabajo al servir de ejemplo y "compañera". La industria en general no ha establecido como prioridad la participación garantizada de la mujer en los puestos de mando de las instituciones microfinancieras, ya sea en su directiva o en la gerencia. En muchas instituciones microfinancieras, el 85 por ciento o más de sus clientes son mujeres, pero menos del 25 por ciento de sus directores lo son.

Peor aun, algunas instituciones microfinancieras básicamente ignoran a la mujer como posible mercado de servicios financieros. Para muchos funcionarios de préstamos, las empresas dirigidas por mujeres son actividades generadoras de ingresos y no empresas serias con potencial de crecimiento. Cuando las instituciones microfinancieras no mencionan intencionalmente a las mujeres en sus anuncios de productos financieros, las mujeres entienden que han sido excluidas. Un programa del Trust Bank en Colombia demostró sin lugar a dudas este fenómeno cuando, luego de prestar servicios exclusivamente a las mujeres, puso sus servicios a disposición de los hombres también y de los 14 posibles clientes que se presentaron a la reunión inicial, 13 eran hombres.

Más aun, los programas de préstamos diseñados para mujeres a menudo están tan sujetos a criterios fijos y de éxito comprobado que no toman en cuenta la información adicional sobre los activos y requerimientos de sus clientes, con el consecuente resultado de que muchas mujeres inadvertidamente se las excluye de participar o no pueden lograr el progreso del que son capaces.

Algunas veces hasta se ignoran los conocimientos más básicos sobre la naturaleza de las empresas de mujeres y los mejores medios para proporcionarles servicios financieros de apoyo, o bien se desatienden o se olvidan cuando surgen nuevos contextos y nuevas presiones.

La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) comisionó una evaluación de género de sus programas en Serbia y Montenegro en la que se advirtió que los "principios básicos" de la provisión de servicios financieros a las mujeres se pasan por alto, debido en parte a que se hace hincapié en los préstamos a pequeñas y medianas empresas. En otro ejemplo, muchos de los productos de crédito individual que hay en el mundo requieren una garantía aun para las mujeres que han demostrado su solvencia a través de préstamos de grupo cada vez más cuantiosos — y esto a pesar de que es del conocimiento de todos que las mujeres tienen menos acceso que los hombres a garantías personales y materiales — lo que efectivamente impide su "graduación" a productos financieros más avanzados.

## **LA SIGUIENTE OLA DE ADELANTOS**

Todo esto sugiere direcciones para innovaciones futuras que podrían ser tan significativas como los logros en

llegar hasta la población pobre femenina en las últimas tres décadas.

La industria ha tenido incentivos que han permitido adelantos notables en la sostenibilidad financiera de las instituciones de microfinanciamiento; en la capacidad de llegar a un gran número de clientes y crecer rápidamente; y en la creación de nuevas fuentes de financiamiento. No obstante, existe un enorme potencial no explotado que requerirá incentivos más poderosos para que se comprendan los elementos del programa que conducen a un mayor impacto en el cliente — estrategias integrales como las arriba descritas, que han producido beneficios de facultamiento de la mujer; programas de extensión que ofrezcan servicios financieros avanzados a la mujer, entre los que se incluyen la posible graduación de las mujeres a un nivel más elevado de productos crediticios; provisión de servicios de ahorro para la mujer seguros y accesibles; atención no sólo al aumento de los ingresos sino que también a la creación de activos y capital social; llegar hasta los clientes en zonas rurales; utilizar los grupos de microfinanciamiento como medio para atender la crisis del VIH/SIDA; incluir a la mujer en la directiva de las instituciones microfinancieras; y, sobre todo, proveer servicios financieros a la población extremadamente pobre.

Cuando se habla de mujeres y microfinanciamiento, no se puede recalcar de manera suficiente este último punto de elegir como grupo beneficiario a la población en situación de extrema pobreza. Un programa orientado al cliente de esta industria deberá incluir información sobre quiénes han sido excluidos de nuestros servicios y poner a prueba nuestros límites para ver si podemos llegar a estas mujeres, y hombres también, de manera provechosa.

A pesar de que la evidencia demuestra todo lo contrario, la industria se empeña en creer que el microfinanciamiento es un servicio que se ajusta mejor a clientes en situación de pobreza moderada o personas en el umbral de la pobreza de las zonas urbanas o de zonas aledañas. Esto puede ser lo que la industria de microfinanciamiento sabe y comprende hasta ahora — pero hace sólo 20 años ninguno de nosotros siquiera imaginaba que las instituciones financieras podrían cubrir el costo de los fondos prestados.

Basta con observar la actividad microfinanciera en Egipto para comprender que las dificultades pueden ser resueltas. Según un informe de la USAID sobre el año fiscal 2000, seis instituciones egipcias de microfinanciamiento

informaron que tenían un total de 72.634 clientes y que el tamaño promedio de los préstamos era de 506 dólares. De estos clientes, sólo el 17 por ciento eran mujeres. En el año fiscal 2002, las mismas instituciones registraron 115.345 clientes (un aumento de 59 por ciento) con un tamaño promedio de préstamo de 372 dólares y 54 por ciento de estos clientes eran mujeres. ¿El secreto? La misión de la USAID alentó enérgicamente a sus donantes de larga data a que ofrecieran un nuevo producto de préstamo de grupo diseñado específicamente para mujeres, el que ahora representa casi el total de su crecimiento y es un ejemplo clásico de lo que puede suceder cuando se toma en serio a la mujer como posible mercado.

En el caso de PSHM, una institución financiera de Albania socia de Opportunity, las actividades de extensión para las mujeres aumentaron de un 22 por ciento a un 44 por ciento en sólo seis meses, como resultado de un nuevo producto crediticio de préstamos individuales para mujeres caracterizado por préstamos más pequeños, requisitos de garantía más flexibles y nuevas técnicas de comercialización. Estos ejemplos de progreso notable en corto tiempo indican que se pueden echar abajo las barreras que durante años han impedido la participación de la mujer.

Mi propia experiencia me dice que la mayoría de los participantes de la industria, profesionales, donantes,

círculos académicos y elaboradores de política, acogerían con beneplácito la oportunidad de llegar a más mujeres y garantizar el mayor efecto posible del microfinanciamiento para ellas y para sus familias. Sin embargo, eso es algo que ahora sencillamente no tiene prioridad frente a otras cuestiones apremiantes. Los profesionales se ven limitados por las realidades diarias de la supervivencia. Los donantes se muestran renuentes a ser los primeros en establecer programas a favor de las mujeres o dar la impresión de que quieren imponer a la fuerza las prácticas de otra cultura.

Se ha dicho que el primer paso hacia el cambio consiste en darse cuenta de que el cambio es posible. En las últimas décadas, hemos comprobado que es posible llegar a las mujeres, incluso a las mujeres más pobres, y lograr transformaciones sociales, espirituales y políticas en las clientes, sus familias y sus comunidades. La provisión de servicios financieros a las mujeres ha resultado ser una idea excelente y puede que todavía falte lo mejor. □

(Este artículo se basa en la labor conjunta de investigación y redacción con Lisa Kuhn Fraioli. Para un análisis más amplio del efecto del microfinanciamiento en la mujer, consulte "Empowering Women through Microfinance" por Susy Cheston y Lisa Kuhn Fraioli, publicado en Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families por la editorial Kumarian Press en 2002.)

*Nota: Las opiniones expresadas en este artículo no reflejan necesariamente el punto de vista o las políticas del gobierno de Estados Unidos.*

---

---

## □ EL MICROFINANCIAMIENTO Y EL RETO DEL DESARROLLO MUNDIAL

---

*Por Alex Counts, presidente, Fundación Grameen USA*

*Se ha visto claramente que el microfinanciamiento puede tener un impacto importante en reducir la pobreza tanto a nivel local como nacional, afirma Alex Counts, presidente de la Fundación Grameen USA, organización que provee financiamiento y ayuda técnica a instituciones financieras que ofrecen préstamos a los pobres del mundo. Una de las claves del éxito de una operación de microfinanciamiento, dice, son las políticas de reglamentación gubernamentales que apoyan el desarrollo de las pequeñas empresas.*

*Counts, ex becario Fulbright en Bangladesh quien trabajó en estrecha colaboración con el doctor Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen, examina los elementos esenciales del actual sector del microfinanciamiento. Entre sus conclusiones figuran que los negocios dirigidos por mujeres muchas veces están relacionados con un menor riesgo crediticio y con la probabilidad de que las ganancias se dirijan a la educación de los hijos, y que la capacitación comercial formal no es siempre un prerrequisito del éxito en la creación de un negocio.*

---

Dado que hay 1.300 millones de personas en el mundo que viven en abyecta pobreza, y que la meta internacionalmente aceptada es la de reducir ese número a la mitad para el año 2015 (como parte de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU), más que nunca se necesitan estrategias acertadas, escalonadas y sostenibles en pro de los pobres.

Podría afirmarse que la pobreza es la causa y el efecto de muchos problemas internacionales, inclusive el hambre mundial, la degradación ambiental, la superpoblación, el analfabetismo, los disturbios civiles, el estancamiento económico y los conflictos armados. Si la comunidad internacional busca abordar de una manera seria e integral estos temas interrelacionados, entonces los planteamientos como el microfinanciamiento deben estar al frente de la agenda mundial.

La industria, del microfinanciamiento, tiene sus orígenes en los esfuerzos experimentales de la década de 1970 para ofrecer a los pobres servicios financieros, principalmente préstamos y servicios de asesoramiento empresarial no financieros. Uno de los programas precursores iniciales

fue el proyecto del Banco Grameen de Bangladesh. Este proyecto, iniciado en 1976 por el profesor Muhammad Yunus en respuesta a la hambruna que en 1974 había devastado a esta nación recién independizada, fue esencialmente un intensivo experimento de tanteos para determinar cómo se podrían sostener las actividades económicas de la gente más pobre en uno de los países menos desarrollados del mundo. Se hicieron préstamos pequeños de apenas 25 dólares para financiar actividades como la cría de ganado, el comercio, toda clase de industrias caseras y servicios. Quienes pagaban los préstamos tenían acceso a préstamos más grandes y podían aprovechar otras oportunidades de inversión. Se intentaron otros métodos, pero la provisión de servicios financieros, especialmente los préstamos individuales suministrados mediante un mecanismo colectivo, fue lo que tuvo más éxito.

Hacia 1983 se había aprendido bastante y se había visto suficiente promesa para que el proyecto del Banco Grameen se convirtiera en un banco independiente especializado en proveer servicios financieros a los pobres sin tierras, especialmente a las mujeres. Durante la fase experimental de 1976 a 1983, el número de personas que recibieron ayuda aumentó de menos de cien clientes a más de 45.000. Después de iniciado el banco, un período de crecimiento sostenido resultó en que el número ascendiera a 850.000 clientes en 1990, 2,4 millones en 2000 y 3 millones en diciembre de 2003. Además, aproximadamente otros 200 proveedores en Bangladesh, muchos de ellos imitadores de Grameen, ayudan ahora a otras nueve millones de familias.

Asombrosamente, en Bangladesh, una mujer pobre tiene tres veces más probabilidades de pertenecer a una institución privada que le dé acceso a servicios financieros convenientes y a su alcance, que de que ser excluida de ese acceso. A nivel mundial, menos de 15 por ciento de las mujeres pobres son tan afortunadas. Esto, naturalmente, demuestra el potencial de crecimiento que existe si se invierte en forma sostenida en cada país. Por ejemplo, con menos de uno por ciento de penetración del mercado en Pakistán, las metas prioritarias para los próximos años son claramente visibles.

Según investigaciones independientes y altamente verosímiles, para mediados de la década de 1990 unas 120.000 familias de Grameen cruzaban la línea de la pobreza cada año, generalmente el quinto o sexto año después de haber empezado a participar. De modo que, si bien es difícil considerar el microfinanciamiento como una solución rápida o una panacea, el mismo ha alcanzado niveles de reducción de la pobreza inusuales, para no decir sin precedentes. Además, en la mayoría de los años, el Banco Grameen registró una modesta ganancia. Grameen, igual que la mayoría de los microprestamistas, ha mantenido una tasa de pago de la deuda de entre 95 y 99 por ciento durante la mayor parte de su historia, y la mantiene en la actualidad. (Los desastres naturales y otras conmociones la han empujado hacia abajo en algunas ocasiones, la más reciente a fines de la década de 1990).

Las lecciones de la fase experimental del Banco Grameen, que han sido estudiadas y debatidas por profesionales del desarrollo y confirmadas independientemente por otros precursores, fueron los elementos esenciales del sector del microfinanciamiento actual. Estos pueden ser resumirse brevemente como sigue:

- Solamente si se busca y escoge a las mujeres más pobres mediante estrategias efectivas de mercadeo — campañas de "motivación" de casa a casa llevadas a cabo por funcionarios de préstamos locales, pruebas para determinar los medios de vida, u otras estrategias igualmente efectivas — podrán éstas beneficiarse de los programas de microfinanciamiento.
- En contra de toda intuición, quizás hasta los más pobres (es decir, aquellos que ganan menos de un dólar por día) no necesitan, generalmente, capacitación formal antes de emprender un negocio apoyado por una institución de microfinanciamiento (IMF). Sus "pericias de supervivencia", afinadas en un entorno en el que no existe protección ni empleos asalariados como último recurso, están bien desarrolladas, si bien extremadamente subcapitalizadas. La provisión de capital, en una forma estructurada que recalca la rendición de cuentas ante iguales, es el método más eficiente y respetuoso de asegurar un progreso rápido. Por lo tanto, con frecuencia los costosos programas de capacitación comercial y de ayuda técnica pueden omitirse, o utilizarse solamente en casos excepcionales.
- Las mujeres muchas veces son las que representan el menor riesgo crediticio, y es más probable que utilicen

sus ganancias en beneficio de sus hijos, haciendo inversiones que tienen mayor probabilidad de romper el ciclo generacional de la pobreza. Un estudio del Banco Mundial sobre el Banco Grameen y otras dos grandes instituciones microfinancadoras en Bangladesh reveló una relación directa y positiva entre el monto que una mujer toma en préstamo y la probabilidad de que su hija vaya a la escuela. No se encontró ninguna relación similar con los préstamos concedidos a hombres.

- Se puede proveer microfinanciamiento en forma comercial y aun así beneficiar materialmente a un gran número de familias pobres, siempre que los directores de las instituciones microfinancadoras y su personal en el terreno mantengan muy presentes el objetivo fundamental de reducción de la pobreza y la visión de un facultamiento social. Para asegurar esto, es esencial que haya incentivos para los empleados de primera línea (por parte de la administración) y para las mismas instituciones de microfinanciamiento (por parte de sus partes interesadas, incluso de los donantes y las juntas directivas). Recientemente fui invitado a ser parte del directorio del Banco Fonkoze, el primer banco para pobres en Haití, para ser la "conciencia" de esta nueva institución (que evolucionó desde sus comienzos como organismo no gubernamental) y para que ayudara a minimizar la posibilidad de que la misión fuese a la deriva aún al convertirse en una institución financiera comercial.

Esencialmente, la lección del microfinanciamiento en la década de 1980 fue que, bajo ciertas condiciones, se podía licenciar la reducción de la pobreza. Este descubrimiento llevó a un crecimiento impresionante del microfinanciamiento en el mundo. Según Microcredit Summit Campaign, ([www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)), unas 67,6 millones de familias se benefician en todo el mundo. De estas familias, 37,7 millones figuraban entre los "pobres irreducibles" cuando empezaron a participar. Esta ya no es la historia de un solo éxito impulsado por un líder carismático (si alguna vez hubo tal cosa), más bien la historia de un creciente esfuerzo internacional para atacar la pobreza en forma sistemática.

La Fundación Grameen USA, establecida en 1997, ha estado a la vanguardia en ayudar a aquellas instituciones de microfinanciamiento a expandir sus operaciones y mejorar el rendimiento cualitativo al proveer financiamiento, ayuda técnica y consultoría tecnológica (muchas veces por medio de voluntarios). Las lecciones de las dos décadas subsiguientes a la conversión de Grameen en banco, ofrecen a quienes

toman decisiones las herramientas que necesitan para crear entornos receptivos. Esos entornos a su vez permiten que el microfinanciamiento alcance su potencial máximo en reducir la pobreza, tal como podría decirse que ha ocurrido en Bangladesh, donde más de dos terceras partes de las familias pobres se benefician de una de las 200 instituciones de microfinanciamiento que allí existen. Entre las lecciones aprendidas figuran:

- Sabemos no solamente que los pobres necesitan crédito desesperadamente y que pueden tomar préstamos cuyos términos permiten que la institución microfinanciera obtenga una ganancia; sino que hemos aprendido también que los pobres desean tener servicios convenientes de ahorro y de seguro. Al proveer estos servicios, las instituciones de microfinanciamiento pueden crear nuevas fuentes sostenibles de capital y al mismo tiempo mitigar sus riesgos como entidades crediticias. El apoyo normativo a estas actividades es poco común, pero es de importancia crítica para el crecimiento y la sustentabilidad continuos, para no decir acelerados, de las instituciones de microfinanciamiento.

- Quizás deba considerarse el microfinanciamiento como una plataforma, en lugar de solamente una intervención más. El microfinanciamiento crea una infraestructura en la que los pobres, anteriormente vistos como aislados y sin bienes materiales o capital social, pueden ser movilizados en grandes cantidades y provistos de financiamiento para que participen en iniciativas económicas y sociales. Cuando se actúa a través del conducto del microfinanciamiento, se puede alcanzar masa crítica y engendrar más rápidamente lealtad a una marca. La creación de una red de familias pobres y familias que una vez fueron pobres, con acceso conveniente a los servicios financieros, permite que éstas participen en proyectos sociales y comerciales, ya sea como vendedores o consumidores, o ambas cosas. Por ejemplo, el Banco Grameen se unió con la empresa Telenor, de Noruega, y estableció en 1997 una compañía de telefonía móvil. Hoy, 45.000 prestatarios de Grameen en 45.000 pueblos (dos tercios del total de Bangladesh) han tomado préstamos para comprar teléfonos móviles y establecieron teléfonos públicos para proveer servicio a sus pueblos. Lo hacen de manera lucrativa - para ellos mismos, para el Banco Grameen (el prestador) y para GrameenPhone, que al proveer la infraestructura y el servicio a una tarifa mayorista, obtuvo el año pasado una ganancia de 45 millones de dólares antes de deducir los impuestos. El Centro de Tecnología Grameen de la Fundación Grameen USA, acaba de iniciar una réplica de

este proyecto en Uganda. Otra compañía, Grameen Kalyan, ha abierto 15 clínicas de salud junto a filiales del Banco Grameen, y les permite a los prestatarios deducir automáticamente de sus cuentas de ahorro una prima anual de seguros de menos de dos dólares. Esta iniciativa ha producido mejoras en la salud pública. Asimismo, las clínicas han recuperado el 70 por ciento de sus costos en pocos años, y esperan alcanzar muy pronto su umbral de rentabilidad.

- Los gobiernos desempeñan un papel importante en el microfinanciamiento. Pero no deben concentrarse en proveer los servicios de microfinanciamiento directamente a los pobres ya que eso tiende a ser una tarea politizada e ineficiente. Más bien, deben crear marcos normativos que los apoyen y asignar financiamiento a las Instituciones de Microfinanciamiento (IMF) mediante fondos al por mayor u otros mecanismos que no estén sujetos a la politización.

El caso de Marruecos es instructivo. En 1977, Marruecos era uno de los varios países árabes cuyo sector de microfinanciamiento tenía un total de aproximadamente 10.000 clientes. Al instituir una serie de medidas normativas, mayormente de apoyo, y asignar 10 millones de dólares por intermedio del Fondo Hassan II, el sector de microfinanciamiento marroquí superó a Egipto (que encabezaba la región en lo que respecta a clientes y otros indicadores) y sobrepasó los 200.000 clientes en 2002. Durante el mismo período, Líbano y Jordania, por ejemplo, experimentaron aumentos muy modestos en el número de clientes en sus sectores.

De igual manera, según un informe reciente publicado, en inglés, por la Fundación Grameen USA (véase <http://www.gfusa.org/chinareg.htm>), el nivel del desarrollo de la microempresa en China se ve impedido, debido mayormente a la falta de un entorno normativo que lo apoye. Puede encontrarse un resumen, en inglés, de las recomendaciones de GF-USA para crear un régimen normativo en pro del microfinanciamiento en <http://www.gfusa.org/gbrp/whitepaper.htm>.

La tecnología de la información y de las comunicaciones desempeña un papel crucial en el crecimiento futuro del sector del microfinanciamiento. La automatización del proceso del microfinanciamiento, que tradicionalmente se hacía a mano, tiene un potencial tremendo para aumentar la eficiencia, así como para reducir los errores y el fraude entre los funcionarios de préstamos, de los que el Banco Grameen tiene más de 7.000. La tecnología puede ser

también una herramienta para que los pobres establezcan más negocios lucrativos, como lo sugiere claramente el caso de GrameenPhone. Por último, la estandarización de los protocolos de transmisión de datos hará más transparente el que los pobres y las instituciones que los atienden son buenos riesgos crediticios. A su vez, los mercados de capital privado invertirán más y más en el microfinanciamiento comercial, particularmente en los países como India donde existen incentivos normativos para invertir en programas contra la pobreza.

Ha quedado claramente demostrado ahora que el microfinanciamiento puede impactar en forma considerable a la pobreza a nivel de la microempresa, y a nivel nacional, pero únicamente si los que toman las decisiones políticas y otros — principalmente los funcionarios gubernamentales (especialmente los reguladores bancarios) y los donantes privados y públicos — le dan prioridad. Si deciden hacerlo en una forma compatible con las mejores prácticas, sembrarán una industria que podrá sostenerse a sí misma sin necesidad de donaciones indefinidas, y podrá operar en forma sinérgica con otros esfuerzos de reducción de la pobreza. Quizás no haya una mejor inversión, para todos en el curso de nuestras vidas, para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio y para lograr una medida de seguridad verdadera - en el sentido más amplio de la palabra. □

---

*Nota: Las opiniones expresadas en este artículo no reflejan necesariamente las opiniones o políticas del Departamento de Estado de Estados Unidos.*

---

---

## ❏ CREACIÓN Y DESARROLLO DE UNA ORGANIZACIÓN DE MICROFINANCIAMIENTO EXITOSA

---

*Por Gregory F. Casagrande, Fundador y presidente de la Fundación de Desarrollo Empresarial del Pacífico Sur*

*Los préstamos pequeños, con frecuencia de solamente unos cientos de dólares, han ayudado a aumentar los ingresos y los empleos de muchos samoanos y de otros en las naciones independientes de las Islas del Pacífico, afirma Gregory Casagrande, fundador y presidente de la Fundación de Desarrollo Empresarial del Pacífico Sur (South Pacific Business Development Foundation — SPBD).*

*La SPBD, institución de microfinanciamiento sin fines de lucro, caritativa e independiente, provee préstamos sin garantía para la creación de negocios simples y sostenibles como talleres de costura, empresas elaboradoras de alimentos, criaderos de cerdos, vacas y gallinas, empresas comerciales y servicios de taxi y de reparto. Casagrande esboza algunas de las estrategias utilizadas para los préstamos de la SPBD las que han resultado en una tasa de pago de la deuda de casi 100 por ciento por parte de los prestatarios.*

---

A pesar de décadas de iniciativas para el desarrollo, las economías de Samoa y de otras naciones independientes de las islas del Pacífico siguen generando pocas oportunidades económicas para la gran mayoría de sus habitantes. No cabe duda que un nuevo paradigma para el desarrollo es de importancia crítica para la región. La Fundación de Desarrollo Empresarial del Pacífico Sur (SPBD), institución de microfinanciamiento (IMF) sin fines de lucro, caritativa e independiente, ofrece tal paradigma. Aun cuando fue establecida sólo hace unos pocos años, las gestiones de la SPBD sugieren que un programa de microempresa bien concebido que provea créditos sin garantía, capacitación empresarial, y operado por personal local, puede impactar considerablemente en los ingresos, las condiciones de vida y la educación de las familias y comunidades.

### **LA FUNDACIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL PACÍFICO SUR (SPBD)**

La SPBD fue fundada en el país independiente de Samoa en enero de 2000. Mi misión, al crear la fundación, fue facultar a las familias pobres mediante la provisión de capacitación, crédito sin garantía, y guía y motivación continuas, para ayudarlas a crear empresas sostenibles que les permitan

mejorar sustancialmente sus condiciones de vida. Desde un principio la SPBD ha trabajado con más de 2.600 familias pobres y ha distribuido más de 1,1 millón de dólares en créditos sin garantía, mayormente a mujeres. En 2003, menos del uno por ciento de nuestros acreedores estaba en mora de una semana o más. La SPBD, aunque relativamente pequeña comparada con las normas internacionales, es ahora la organización de microfinanciamiento más grande y de mayor éxito en la región de las islas del Pacífico y está creciendo constantemente.

### **LAS ECONOMÍAS DE LAS ISLAS DEL PACÍFICO**

A pesar de varios fallidos intentos de establecer el microfinanciamiento en la región, en Samoa y en las demás naciones isleñas independientes del Pacífico había una gran necesidad de ello. Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Samoa es uno de los cuarenta y nueve países menos desarrollados del mundo y su índice de pobreza es de 48 por ciento. La economía es naciente, y en su mayoría las personas tienen pocas esperanzas de encontrar un empleo asalariado formal. La falta de empleo junto con la falta de acceso a crédito ofrecen a la gente pocas oportunidades significativas. La mayoría de las personas apenas se las arreglan para subsistir en las aldeas rurales y confían en que algún miembro de la familia emigre a Nueva Zelanda, Australia o Estados Unidos. Esperan que estos expatriados miembros de la familia, que muchas veces se cuentan entre los más pobres en sus nuevas sociedades, remitan dinero a la familia que dejaron atrás.

Entre las condiciones de vida típicas de una familia antes de asociarse con la SPBD figuran vivir en una choza con techo de paja, sin paredes y con piso de guijarros, lejos de todo acceso a agua corriente limpia, saneamiento externo de calidad inferior y acceso limitado a electricidad. Muchos niños no asisten a la escuela debido a que la educación pública no es gratuita. Las familias tienen escasos ingresos generados usualmente por la venta irregular de pescado o verduras y alguno que otro trabajo informal por aproximadamente 0,50 centavos la hora. Los niños frecuentemente se crían en hogares ruinosos muchas veces afectados por la violencia en el hogar.

Antes del año 2000, hubo dos iniciativas de microempresas bien financiadas que fracasaron en Samoa y más de una docena de fracasos en toda la región. Muchos académicos creyeron que estos fracasos se debían al tamaño sumamente pequeño de las economías nacionales y a una cultura comunal tradicional no orientada al comercio, que socavó las soluciones capitalistas. Yo era de la opinión que los fracasos se debían mayormente a prácticas gerenciales débiles y decidí emprender la SPBD a pesar de la falta de apoyo de las principales entidades de fomento en la región (el PNUD, la Comisión del Pacífico Sur, NZAID, AusAID, el Banco de Desarrollo Asiático). Varias de estas organizaciones ya habían sufrido debido a iniciativas de microfinanciamiento fracasadas en la región y tenían renuencia a respaldar otra más.

## **PLANES PARA EL ÉXITO**

Desde un principio, la SPBD necesitaba una idea clara de lo que constituiría el "éxito". Nuestra meta a largo plazo era crear una "institución deicada permanentemente a servir a las necesidades financieras de los pobres". Para alcanzar esta meta la SPBD se concentra en:

- Trabajar exclusivamente con los más necesitados de la sociedad samoana.
- Asegurar un impacto positivo mensurable en las vidas de nuestros miembros y de sus familias, y
- Procurar, continuamente, alcanzar la autosuficiencia financiera.

El objetivo de autosuficiencia financiera es de importancia crucial para servir a grandes cantidades de pobres en forma permanente.

Una vez definido el éxito, creamos el mecanismo para medir si lográbamos nuestros tres objetivos.

Elaboramos una "encuesta métrica social" muy simple y efectiva en relación a su costo, para medir objetivamente el nivel de pobreza de todos los solicitantes nuevos que vienen a la SPBD, y asegurar que la fundación atienda únicamente a las personas necesitadas. Esta herramienta cuantitativa mide la calidad de la vivienda del solicitante, su saneamiento, acceso a agua corriente y limpia y electricidad, y la calidad de la educación de sus hijos. Esto nos permite comparar objetivamente los niveles de pobreza de las familias y omitir específicamente del programa a quienes no son pobres. Además, al medir a cada familia una vez al año, podemos determinar si la familia está progresando y si la SPBD tiene efecto.

Planear la autosuficiencia financiera no es diferente de la planificación que ocurre en una empresa comercial típica. La SPBD sigue el planteamiento de establecer una "estructura empresarial financieramente factible" (EEFF) como meta. La EEFF es nuestra estructura de costo planeado en el punto de equilibrio, en el que los ingresos por concepto de intereses equivalen a los costos totales. Es el principio financiero que nos guía. La EEFF para instituciones de microfinanciamiento varía de un país a otro dependiendo de las condiciones locales demográficas y económicas.

Los ingresos varían según la cantidad de clientes atendidos, el monto promedio de los préstamos y la tasa de interés que se cobra. Los costos pueden dividirse en tres categorías generales: administrativos, gastos de deudas incobrables, y costos de financiamiento. Por lo tanto, la EEFF fija un nivel meta para cada componente de ingresos y costos. Para alcanzar estas metas, que nosotros confirmamos comparándolas con puntos de referencia a escala industrial y lo mejor en su clase, las mismas deben ser internamente compatibles unas con otras y deben ser sostenidas por una estrategia operativa.

## **CREACIÓN DE CAPACIDAD INSTITUCIONAL DE UNA INSTITUCIÓN DE MICROFINANCIAMIENTO**

Una organización sostenible requiere un equipo entrenado, facultado y motivado para llevar a cabo la tarea. La SPBD contrata y emplea trabajadores locales y paga salarios locales competitivos. No hemos utilizado consultores costosos sino que nos hemos beneficiado de los servicios donados por muchos voluntarios de Estados Unidos. Contratamos a personas que aprecian nuestra misión y están interesadas en crecer con la SPBD. Motivamos al personal, ofreciéndole oportunidades continuas de progreso, una buena carrera profesional y aumentos anuales por méritos y programas de bonificaciones trimestrales para quienes se desempeñan especialmente bien. Todos los miembros del personal tienen una descripción clara de sus funciones y se comprometen cada año a alcanzar metas específicas. Se evalúa regularmente el desempeño, y los cargos administrativos medios y altos están sujetos a evaluaciones anuales por parte de todos los miembros del personal.

Además de nuestro personal regular, la SPBD ha creado una red de relaciones. Estas relaciones incluyen a los matai (jefes) de cada aldea en que operamos, a líderes de todo nivel de la sociedad samoana, y profesionales, financiadores y principales cerebros de la industria de microfinanciamiento

mundial. La SPBD trabaja activamente con todas estas relaciones para ayudar con nuestras operaciones en las aldeas, atraer financiamiento y voluntarios, y mantenernos a la vanguardia de las prácticas de microfinanciamiento.

En nuestro esfuerzo continuo para crear capacidad, hemos tenido mucho cuidado de documentar nuestros propios procesos operativos y de financiamiento en una serie de manuales. Estos manuales, que actualizamos y revisamos continuamente, proveen una base para una mejora continua y controlada de los procesos y el desarrollo del personal.

Los procesos financieros, administrativos y de recursos humanos no son muy diferentes a los que se pueden observar en un banco comercial típico. Si bien no son únicos para una institución de microfinanciamiento, sí son de importancia crítica para el éxito de la institución y no deben pasarse por alto. Dos áreas de especial importancia son los sistemas de información para administración y control interno. Un buen sistema de información para instituciones de microfinanciamiento debe tener un sistema especializado para la gestión de la cartera de préstamos y un programa separado de contabilidad. Estas son inversiones valiosas. Un sistema confiable de control interno es vital para detectar y, lo que es aun más importante, para prevenir el fraude. Quizás porque somos una organización caritativa que maneja grandes cantidades de dinero, algunos nos han considerado un blanco propicio. Fuimos puestos a prueba muchas veces, especialmente al principio. Cada vez que hemos descubierto un fraude, hemos actuado rápida y decididamente y, gracias a estas medidas, el fraude ya no es un problema grande para la SPBD, si bien seguimos vigilantes.

Nuestros procesos de operación son únicos en el terreno del microfinanciamiento y aseguran que tengamos tasas muy altas de pago de los préstamos y que nuestros miembros tengan éxito en sus empresas comerciales. Estos procesos incluyen:

- La SPBD provee a todos sus miembros un extenso entrenamiento inicial y continuo. Las dos semanas de entrenamiento inicial incluyen una comprensión a fondo de cómo funciona el programa SPBD y fundamentos de administración de pequeñas empresas. Al entrenamiento le sigue un examen en el que el aspirante debe responder correctamente un 80 por ciento de las preguntas para poder llegar a ser miembro. Este examen elimina a los que no están totalmente comprometidos con el programa. A los miembros que demuestran interés sincero en dirigir un negocio pero que no han logrado aprobar el examen se

les da entrenamiento adicional y una oportunidad de repetir el examen. La SPBD provee también pequeñas sesiones de entrenamiento en reuniones semanales regulares en cada aldea.

- Los miembros de la SPBD forman grupos seleccionados por ellos mismos y compuestos de cuatro a siete miembros que garantizan los préstamos unos a otros. Esta manera de selección es de importancia crucial debido a que los habitantes de las aldeas se conocen bien entre sí y son los más apropiados para juzgar la capacidad crediticia uno del otro.

- Los préstamos están estructurados específicamente para ser apropiados para el mercado local. Los montos de los préstamos, las cantidades periódicas de pago y la frecuencia de los pagos son todas consideraciones importantes. En Samoa, es importante tener presente que los nuevos miembros muy probablemente serán presionados por sus comunidades para que obtengan un préstamo por la mayor suma posible — sea cual sea su capacidad de pago. Los pagos frecuentes, si bien son costosos desde el punto de vista administrativo, ayudan a los miembros a desarrollar hábitos nuevos y mantienen a la institución de microfinanciamiento y a los miembros bien vinculados. La SPBD asegura que los reintegros de los préstamos no excedan el 30 por ciento del ingreso semanal total del miembro.

- Los miembros deben dirigir negocios de éxito. En esto radica lo que hacemos. Nuestros miembros establecen sus empresas basándose en pericias existentes necesarias para el sustento y proveen servicios y productos sencillos para los que ya existe una demanda demostrada. Sus proyectos comerciales deben pasar el examen riguroso de sus propios grupos autogarantes, que tienen el poder de rechazar las solicitudes de préstamo.

- Verificamos la utilización de los préstamos para asegurar que los mismos se han utilizado tal como se declaró en la solicitud de préstamo. El uso incorrecto resulta con frecuencia en el fracaso de una empresa y representa una presión sobre el sistema. Cuando en la SPBD se detecta el uso incorrecto de un préstamo, al miembro se lo saca del programa.

- Los reglamentos que rigen los montos de los préstamos subsiguientes proveen a los miembros incentivos para adherirse estrictamente a todos los principios del programa. La mayoría de los miembros están interesados en financiamiento adicional para ampliar sus negocios,

mejorar sus hogares o para la educación de sus hijos. En la SPBD, los préstamos subsiguientes por montos máximos solamente se ofrecen a aquellos miembros con antecedentes de pago perfectos, asistencia perfecta a las reuniones semanales, y, en grupos cuyas garantías colectivas funcionan perfectamente. Por cada infracción cometida se reduce el monto del préstamo subsiguiente. Si los problemas son demasiado significativos, puede ser que el miembro no sea elegible para un préstamo subsiguiente.

Hay muchas otras consideraciones, pero emprender lo que arriba se indica es un buen comienzo.

El programa de la SPBD tiene impacto directo y positivo en las vidas de miles de samoanos pobres. Al ofrecer oportunidades significativas mediante créditos y entrenamiento, la SPBD ha ayudado a las mujeres a iniciar negocios simples y sostenibles como talleres de costura, panaderías y negocios de elaboración de alimentos varios; tiendas, criaderos de cerdos, vacas y gallinas; huertas y plantaciones pequeñas; comercios, servicios de taxi y de reparto y muchos otros negocios. Estas pequeñas empresas han generado considerables ingresos adicionales en efectivo para las familias y han

facultado a nuestros miembros para mejorar sus vidas considerablemente.

Otorgamos también crédito sin garantía a microempresarios miembros de SPBD para que hagan mejoras a sus viviendas y para la educación de sus hijos. Estos productos contribuyen a asegurar que los beneficios del negocio se traduzcan directamente en beneficios tangibles para toda la familia.

Otro beneficio igualmente real pero menos tangible es el amor propio que acompaña al éxito de una mujer en un negocio. Es verdad que el éxito genera éxito. Nuestros miembros lo demuestran todos los días con su mayor confianza y transmiten este sentido de vitalidad y optimismo a sus hijos y a toda su aldea. El futuro es brillante para los miembros de la SPBD, sus familias y sus comunidades. □

---

*Nota: Las opiniones expresadas en este artículo no reflejan necesariamente las opiniones o políticas del Departamento de Estado de Estados Unidos.*

---

---

## □ SEMBLANZAS DE MICROEMPRESARIOS

---



**Fatouma Dijbril Issifou**  
**Parakou, Benin**

Fatouma Dijbril Issifou comenzó a vender hortalizas cuando apenas tenía cinco años, trabajando junto a su madre en un congestionado mercado en el país pobre de Benin, en el oeste de Africa. Al hacerse

mayor, Fatouma heredó el puesto de venta y se preparaba a vivir al día, como lo había hecho su madre.

Pero Fatouma quería darles a sus hijos una vida mejor y la oportunidad de ir a la escuela. Sabía que si ampliaba su negocio podría ahorrar lo suficiente como para hacer realidad sus sueños. Cada día trataba de ahorrar un poco de dinero, pero era difícil ahorrar mucho.

Entonces, un amigo le habló de PADME, un programa en Benin asociado con la organización internacional ACCION. PADME vio que Fatouma tenía el empuje para triunfar y le aprobó un préstamo de 130 dólares. Fatouma usó el préstamo para comprar hortalizas a granel a un costo más bajo, lo que mejoró sus ganancias. Un segundo préstamo de 260 dólares le permitió comprar todavía más y seguir ahorrando. Ahora, gana alrededor de dos dólares por cada cesto de zanahorias y un poco más por cada kilogramo de papas.

Estas pueden parecer utilidades pequeñas, pero para Fatouma y su familia han significado grandes cambios. Antes de los préstamos, apenas podía ahorrar 13 dólares por año para invertir en su pequeño puesto, y luchaba para mantener a sus tres hijos. Hoy, dos de ellos están en la escuela y el más pequeño está ansioso de seguirles los pasos.

"Los préstamos me han ayudado mucho", dice. "Puedo comprar medicinas y hay bastante comida para los niños. Ahora ya no vivo preocupada".



**Jean-Exuvara Jolimeau**  
**Croix-des-Bouquets, Haití**

En la cálida y polvorienta población haitiana de Croix-des-Bouquets, con materiales humildes y herramientas básicas se crea una efusión de líneas y formas intrincadas. La transformación tiene lugar gracias a

la dedicación y destreza de escultores en metal extraordinariamente talentosos, cuyo continuo retumbar y martillar ha atraído a compradores, diseñadores y coleccionistas durante 50 años.

A principios de la década de los 50, el escultor Georges Liautaud comenzó a crear escenas bidimensionales, sinuosas y elegantes, de la vida haitiana y de mitología y fantasía. Su capacidad de crear arte reconocido internacionalmente, partiendo de tambores de petróleo reciclados y metal de desecho, dio origen a una escuela de artistas y artesanos cuyos miembros más jóvenes descubren cada día nuevas técnicas y temas.

Jean-Exuvara Jolimeau es uno de esos artesanos. Jolimeau aprendió su oficio de su hermano, quien, como muchos otros en Croix-des-Bouquets, es un magnífico artesano independiente. Jean-Exuvara Jolimeau trabaja de las seis de la mañana a las seis de la tarde, creando obras de las que brota su amor por la calidad. Es imposible imaginar una artesanía mejor, en sus ángeles y láminas, que presentan metal reciclado recubierto con hoja de oro y en las que utiliza un proceso que le enseñó el consultor de diseño Frederic Alcantara. No hay bordes ásperos ni puntas agudas con las que uno pueda cortarse. Incluso con sus herramientas primitivas — cinceles de hierro, martillos, cepillos de metal y papel de lija — Jolimeau crea obras de arte que se venden extremadamente bien en Estados Unidos y Europa.

Las obras de Jolimeau en hoja de oro se han vuelto tan populares que él ha tenido que entrenar a otros artesanos en el lento e intrincado proceso. Y de eso se trata la ATA (Aid to Artisans) de crear y aumentar el empleo de los artesanos talentosos que comparten con nosotros su amor y su oficio.



**Tatyana Panova**  
**Otradniy, Rusia**

Tatyana Panova vive en Otradniy, población de 50.000 habitantes situada a dos horas de la capital regional rusa de Samara. Cocinera profesional, Tatyana trabajó durante 16 años como tal en uno de los

principales restaurantes de su pueblo, pero problemas de salud la obligaron a dejar su trabajo en el restaurante. El marido de Tatyana trabajaba en la industria del petróleo, pero rara vez cobraba su salario a tiempo, de modo que la familia — que incluye a dos hijos — no podía contar con un ingreso regular. Como necesitaban más ingresos y Tatyana quería que sus hijos recibieran educación, ella comenzó su pequeño negocio propio. Preparaba pastelitos rellenos, iba al mercado local y allí los vendía a los comerciantes. Sus pasteles se vendían bien, y pensó que podría sacar partido de ello. Unos años después, despidieron a su marido de la refinería de petróleo y el negocio de los pasteles de Tatyana alimentó a los cuatro miembros de la familia. Trabajaba largas horas, pero siempre andaba corta de dinero. "Las mujeres rusas acostumbran trabajar con empeño porque sienten una fuerte responsabilidad de cuidar de sus hijos", dice. Luego, en el verano de 1999, le dieron la oportunidad de hacer más productivo su empeñoso trabajo. Oyó hablar de FINCA, y decidió inscribirse en "Talismán," uno de los primeros grupos de FINCA en Rusia. Invirtió su primer préstamo en carne, azúcar y otras materias primas y empezó a preparar almuerzos completos para distribuir en el mercado. Consiguió varios clientes permanentes, que esperaban pacientemente todos los días a que llegara su almuerzo. Con un segundo préstamo, Tatyana invirtió en materias primas para hacer pasteles, en particular el kurniki, una pastel ruso tradicional relleno de papas y carne. Encontró algunos cafés que aceptaron vender sus productos, y ahora vende de 200 a 250 pasteles y 40 almuerzos diarios. Su marido ha vuelto a trabajar en la refinería de petróleo, y su hijo también ha encontrado trabajo allí. Gracias a las ganancias de la madre, la hija de Tatyana puede ahora asistir a un colegio técnico. Cuando no está estudiando, ayuda a su mamá en su negocio. Tatyana sueña con comprar con su próximo préstamo una cocina de gas nueva y moderna y, tal vez, en el futuro, un pequeño automóvil que le ayude a entregar comidas a sus clientes. De su conexión con FINCA, dice, "FINCA hace lo justo al ayudar a las mujeres — ellas son siempre el principal sostén de sus familias".



**Lola Tasuna**  
**Manila, las Filipinas**

La vivienda de Lola Tasuna en Manila se alza frente a una zanja de desagüe que corre junto a la acera. Ella y las cinco personas con quienes vive son ocupantes sin título. Como sus vecinos, viven en refugios

construidos con materiales de desecho. A los 72 años, Lola debería disfrutar de una jubilación cómoda, ganada a lo largo de una vida de trabajo arduo, pero sabe que podrá comer sólo si trabaja todos los días.

Su trabajo es hacer lámparas de querosén, una necesidad en un vecindario donde los apagones son frecuentes. Compra frascos limpios a cinco centavos el frasco, les pinta las tapas, les pone mechas y les coloca manijas de metal. Los vende a 10 y 25 centavos, según el tamaño. Con la ayuda de sus parientes, puede hacer hasta 300 lámparas diarias, lo que rinde 30 dólares netos.

Para Lola, la vida es más fácil de lo que era antes de que pudiera permitirse comprar frascos limpios. Entonces tenía que buscar cada mañana en los montones de basura para encontrar los frascos. Los lavaba en un cubo de agua fría y les arrancaba con las uñas las etiquetas y la suciedad.

El orgullo que siente Lola por el trabajo de sus manos y su capacidad de ganarse la vida resplandece a pesar de su desalentador entorno. No se siente pobre, no actúa como pobre ni habla como pobre. En un país donde no existe un dispositivo de seguridad de servicios sociales, Lola sabe que ella es una sobreviviente. □

---

*(Las historias y fotografías de las semblanzas fueron provistas por ACCION International (<http://www.accion.org>); fotografía de Rohanna Mertness), Aid to Artisans (<http://www.aidtoartisans.org>), la Foundation for International Assistance (FINCA) (<http://www.finca.org>), y Opportunity International (<http://www.opportunity.org>).*

## □ DATOS BREVES SOBRE MICROEMPRESAS

---

- El gobierno de Estados Unidos define como "microempresa" una firma que tiene 10 o menos empleados (incluso trabajadores que son miembros de la familia y no reciben salario) y es de propiedad y operada por alguien que es pobre.
- La Ley de Microempresa para la Independencia (Microenterprise for Self-Reliance Act), aprobada por el Congreso de Estados Unidos en 2000, estipula que la mitad de todos los fondos de microempresa de la USAID se destinen a las personas muy pobres, definidas actualmente como aquéllas que viven con menos de 1 dólar por día, o aquéllas de quienes se determina que se encuentran en la mitad inferior del sector de la población que vive por debajo de la línea de pobreza de su país.
- La estrategia del gobierno de Estados Unidos para apoyar el desarrollo de microempresas se concentra en reformas de políticas y reglamentaciones que apoyan las condiciones de desarrollo comercial, el acceso al desarrollo de negocios y el suministro de microfinanciamiento.
- Las firmas con cinco o menos empleados representan la mitad de la fuerza laboral no agropecuaria en América Latina y las dos terceras partes de la fuerza laboral no agropecuaria en África.
- En Indonesia, las firmas con cinco o menos empleados representan casi la mitad del total del empleo en el sector de manufactura, mientras que las firmas pequeñas constituyen un 18 por ciento adicional.
- En Tailandia, las microempresas y las pequeñas empresas representan más del 97 por ciento del total de firmas en los sectores de manufactura, comercio y servicios. Las microempresas generan el 71 por ciento del empleo total en el sector de servicios y comercio.
- En Bangladesh, más del 90 por ciento de las firmas que participan en el negocio de 350 millones de dólares de exportación de camarones son microempresas.
- El promedio de financiamiento anual de la USAID a las microempresas durante los últimos cinco años ha excedido los 160 millones de dólares. En el año fiscal 2002, este apoyo llegó a más de 3,7 millones de micromprensarios, de los cuales, más de las dos terceras partes son mujeres.
- En Sudáfrica, 87.000 de las 90.000 firmas en el sector de la construcción son microempresas o pequeñas empresas.
- Según un estudio realizado por el Grupo de Consulta para Ayudar a los Pobres, un consorcio de 29 organismos públicos y privados de promoción del desarrollo, el ingreso semanal, en El Salvador, de los miembros de FINCA (Foundation for International Assistance), una institución internacional de préstamos de microcrédito, aumentó un promedio del 145 por ciento; en India, la mitad de los miembros de SHARE, un grupo de microcrédito, elevó sus ingresos por encima del nivel de la pobreza, y en Bangladesh, casi todas las niñas de las familias clientes del Banco Grameen recibieron educación escolar, en comparación con el 60 por ciento de las niñas de familias que no son clientes.
- Los prestatarios de préstamos muy pequeños de instituciones que brindan apoyo a la microempresa, tuvieron tasas de pago de la deuda que sobrepasan el 95 por ciento.
- Según Opportunity International, un organismo humanitario sin fines de lucro que suministra préstamos pequeños a los más pobres de los trabajadores en 25 naciones en desarrollo, en 1999, el 96 por ciento de sus 176.147 clientes pobres pagaron sus préstamos a tiempo y a las tasas de interés del mercado. Se informó también que esos préstamos resultaron en la creación de 276.886 empleos.
- En septiembre de 2003, la Fundación Agha Kan para el Desarrollo Económico (AKFED) recibió una licencia bancaria para establecer el Primer Banco de Microfinanciamiento (FMFB) en Kabul, Afganistán. La institución, con un capital inicial de 5 millones de dólares, será la primera de su clase que se crea conforme a la nueva estructura reglamentaria del país. Se concentrará en microempresas y en empresas pequeñas en sectores de la población particularmente desatendidos y los pobladores de las zonas montañosas rurales.
- El acceso al programa de Crédito para el Sur de Iraq (ACSI) está dirigido a proveer financiamiento a

microempresas y empresas pequeñas y medianas, con particular concentración en las empresas y firmas de propiedad de mujeres. ACSI, ejecutado por CHF International, funciona actualmente en las gobernaciones de Jajiaf, Karbalah, Babil y Bagdad y pronto se extenderá a Basora y Qadissiya. Hasta enero de 2004, se habían desembolsado 1.025 préstamos por un valor total de 2,35 millones de dólares.

- La Asamblea General de las Naciones Unidas designó el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito y ha invitado a gobiernos, el sistema de las Naciones Unidas, organizaciones no gubernamentales interesadas y otras entidades de la sociedad civil, del sector privado y de los medios de comunicación a colaborar en dar más relieve y expandir la capacidad de los sectores del microcrédito y el microfinanciamiento. □

## FONDOS DE LA USAID DESTINADOS A LA MICROEMPRESA POR PAIS Y REGION, AÑO 2002

(Miles de dólares E.U.)

Región	País	Micro - financiamiento	Política financiera	Servicios de desarrollo empresarial	Política facilitadora	Total
<b>AFRICA</b>	Benin	\$900	\$100	\$973		\$1,973
	Eritrea	\$600		\$300		\$900
	Etiopía	\$200		\$1,281		\$1,481
	Ghana	\$294		\$2,947		\$3,241
	Guinea			\$953		\$953
	Kenya	\$101	\$280	\$1,725	\$200	\$2,306
	Malawi	\$541				\$541
	Mali	\$796		\$718		\$1,514
	Mozambique			\$3,264		\$3,264
	Namibia			\$95		\$95
	Nigeria	\$3,300				\$3,300
	R.D. del Congo	\$1,187				\$1,187
	Senegal	\$3,236		\$1,224		\$4,460
	Sudáfrica	\$1,298	\$300	\$1,225		\$2,823
	Tanzania			\$1,993	\$550	\$2,544
	Uganda	\$882		\$750		\$1,632
	Zambia			\$886	\$135	\$1,021
	Zimbabue	\$1,300		\$500		\$1,800
<b>Total</b>		<b>\$14,636</b>	<b>\$680</b>	<b>\$18,834</b>	<b>\$885</b>	<b>\$35,035</b>
<b>ASIA</b>	Bangladesh	\$344		\$1,400		\$1,744
	Filipinas	\$3,798	\$447	\$389		\$4,634
	India		\$1,300			\$1,300
	Indonesia	\$334	\$636	\$200	\$714	\$1,884
	Mongolia	\$1,300		\$820		\$2,120
	Nepal	\$600				\$600
	Vietnam	\$350				\$350
<b>Total</b>		<b>\$6,726</b>	<b>\$2,383</b>	<b>\$2,809</b>	<b>\$714</b>	<b>\$12,632</b>
<b>EUROPA DEL ESTE</b>	Azerbaiyán	\$3,714		\$1,930		\$5,644
	Bosnia	\$750				\$750
	Bulgaria	\$2,710				\$2,710
	Croacia	\$864				\$864

Región	País	Micro - financiamiento	Política financiera	Servicios de desarrollo empresarial	Política facilitadora	Total	
<b>EUROPA DEL ESTE</b>	Kazajistán	\$2,007	\$7		\$1,318	\$3,332	
	Kirguistán	\$2,206	\$116		\$480	\$2,802	
	Kosovo	\$692				\$692	
	Macedonia	\$0				\$0	
	Moldova	\$1,528				\$1,528	
	Polonia	\$31				\$31	
	Región de Europa del Este	\$500				\$500	
	Rumanía	\$959				\$959	
	Rusia	\$5,852	\$1,800			\$7,652	
	Tayikistán	\$1,735	\$279		\$200	\$2,214	
	Turkmenistán			\$520		\$520	
	Ucrania	\$1,949		\$4,090	\$1,500	\$7,539	
	Uzbekistán	\$2,820	\$205			\$3,025	
	<b>Total</b>		<b>\$28,319</b>	<b>\$2,407</b>	<b>\$6,540</b>	<b>\$3,498</b>	<b>\$40,763</b>
	<b>AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE</b>	Bolivia	\$1,750		\$750		\$2,500
Brasil		\$750				\$750	
Ecuador		\$4,347	\$145			\$4,492	
El Salvador		\$1,976	\$704	\$4,500		\$7,180	
Guatemala		\$801		\$1,700		\$2,501	
Guyana					\$1,600	\$1,600	
Haití		\$3,000				\$3,000	
Honduras		\$251		\$581		\$832	
Jamaica		\$1,000		\$500		\$1,500	
México		\$2,900	\$600			\$3,500	
Nicaragua		\$1,400				\$1,400	
Perú		\$4,094		\$9,300		\$13,394	
República Dominicana		\$0				\$0	
Trinidad		\$97				\$97	
<b>Total</b>		<b>\$22,365</b>	<b>\$1,449</b>	<b>\$17,331</b>	<b>\$1,600</b>	<b>\$42,745</b>	
<b>ORIENTE MEDIO</b>	Cisjordania/Gaza	\$650				\$650	
	Egipto	\$21,000				\$21,000	
	Jordania	\$3,150				\$3,150	
	Marruecos	\$696				\$696	
<b>Total</b>		<b>\$25,496</b>				<b>\$25,496</b>	
<b>VARIOS PAÍSES</b>		<b>\$11,931</b>	<b>\$38</b>	<b>\$1,182</b>	<b>\$38</b>	<b>\$13,188</b>	
<b>SUMA TOTAL</b>		<b>\$109,472</b>	<b>\$6,956</b>	<b>\$46,696</b>	<b>\$6,735</b>	<b>\$169,859</b>	

Fuente: Información de USAID sobre resultados de microempresas, año 2002

---

## LECTURAS ADICIONALES (en inglés)

---

Allderdice, April and John H. Rogers. *Renewable Energy for Microenterprise*. Golden, CO: National Renewable Energy Laboratory. NREL/BK-500-26188. November 2000.  
[http://www.nrel.gov/villagepower/vpconference/vp2000/handbooks/microenterprise\\_handbook.pdf](http://www.nrel.gov/villagepower/vpconference/vp2000/handbooks/microenterprise_handbook.pdf)

Burjorjee, Deena M., Rani Deshpande, and C. Jean Weidemann. *Supporting Women's Livelihoods: Microfinance that Works for the Majority — a Guide for Best Practices*. New York: United Nations Capital Development Fund, Special Unit for Microfinance. January 2002.  
[http://www.uncdf.org/english/microfinance/reports/thematic\\_papers/gender/supporting/](http://www.uncdf.org/english/microfinance/reports/thematic_papers/gender/supporting/)

Cheston, Susy and Lisa Kuhn. *Empowering Women through Microfinance*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign. January 2002.  
<http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerintro.htm>

Cohen, Monique. *Making Microfinance More Client-Led*. *Journal of International Development*, Vol. 14, No. 3, April 2002, pp. 335-350.

Crane, Christopher A. *Overcoming the "Poverty of Dignity" with Microfinance*. Washington, D.C.: InterAction, Monday Developments, April 14, 2003.  
<http://www.opportunity.org/press/mediacoverage/InterAction-%20Mon%20Devel%20Article.pdf>

Espenhahn, Sarah and Gil Wilkins. *Powering Development*, *The World Today*, Vol. 58, No. 3, March 2002, pp. 22-24.

*The Global Development Alliance: Expanding the Impact of Foreign Assistance Through Public-Private Alliances*. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. 2003.  
[http://www.usaid.gov/our\\_work/global\\_partnerships/gda/pnact008compliant.pdf](http://www.usaid.gov/our_work/global_partnerships/gda/pnact008compliant.pdf)

Larson, Dave. *Microfinance Following Conflict Technical Briefs*. Bethesda, MD: Microenterprise Best Practices, Development Alternatives, Inc., September 2001.  
[http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/microfinance\\_following\\_conflict\\_main\\_brief.pdf](http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/microfinance_following_conflict_main_brief.pdf)

*Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Report*. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. March 2003.  
<http://www.usaidmicro.org/new/MRR2001Report.pdf>

*Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Annex*. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. March 2003.  
[http://www.usaidmicro.org/new/Annexes\\_MRR2001.pdf](http://www.usaidmicro.org/new/Annexes_MRR2001.pdf)

Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch and Syed Hashemi. *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Focus Note No. 24. Washington D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest. 2003.  
[http://www.cgap.org/assets/images/FOCUS24\\_MDGs.pdf](http://www.cgap.org/assets/images/FOCUS24_MDGs.pdf)

*Microenterprise Development: USAID's Program Has Met Some Goals; Annual Reporting Has Limitations*. Washington, D.C.: United States General Accounting Office. GAO-04-171. November 2003.  
<http://www.gao.gov/new.items/d04171.pdf>

Prahalad, C.K. and Allen Hammond. *What Works: Serving the Poor Profitably, a Private Sector Strategy for Global Digital Opportunity*. Washington, D.C.: World Resources Institute. 2002.  
[http://www.digitaldividend.org/pdf/serving\\_profitably.pdf](http://www.digitaldividend.org/pdf/serving_profitably.pdf)

Robinson, Marguerite. *The Microfinance Revolution, Volume 1: Sustainable Finance for the Poor*. Washington D.C.: The World Bank. 2001.

Sebstad, Jennefer and Monique Cohen. *Microfinance, Risk Management, and Poverty*. Washington, D.C.: AIMS, Management Systems International. March 2000.  
[http://www.mip.org/pdfs/aims/wdr\\_report.pdf](http://www.mip.org/pdfs/aims/wdr_report.pdf)

Smith, Julie A. *Solar-Based Rural Electrification and Microenterprise Development in Latin America: a Gender Analysis*. Golden, CO: National Renewable Energy Laboratory. NREL/SR-550-28995. November 2000.  
<http://www.nrel.gov/docs/fy01osti/28995.pdf>

Snodgrass, Donald R. and Jennefer Sebstad. *Clients in Context: the Impacts of Microfinance in Three Countries*. Washington D.C.: AIMS, Management Systems International; U.S. Agency for International Development. January 2002.  
<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3262>

Stephens, Blaine. *Benchmarking Arab Microfinance*. Washington, D.C.: The Microfinance Information eXchange. December 2003.  
[http://www.microfinancegateway.org/files/14260\\_ArabBenchmarkingReport.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/14260_ArabBenchmarkingReport.pdf)

van Bastelaer, Thierry. *Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit*. Working Paper No. 234. College Park, MD: Center for Institutional Reform and the Informal Sector. February 2000.  
<http://www.gdrc.org/icm/sk-and-mf.pdf>

Yunus, Muhammad. *Poverty Alleviation: Is Economics Any Help? Lessons from the Grameen Bank Experience*. Journal of International Affairs, Vol. 52, No. 1. Fall 1998. □

---

# SITIOS CLAVES EN LA INTERNET (en inglés)

---

## UNITED STATES GOVERNMENT

### U.S. Agency for International Development

#### Microenterprise

<http://www.usaidmicro.org>

---

## INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

### African Development Bank

<http://www.afdb.org/>

### Asian Development Bank

<http://www.adb.org/microfinance/default.asp>

### The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)

<http://www.cgap.org/about/microfinance.html>

### European Bank for Reconstruction and Development

<http://www.ebrd.com/country/sector/fi/index.htm>

### Inter-American Development Bank

<http://www.iadb.org/exr/topics/micro.htm>

### International Finance Corporation

<http://www2.ifc.org/sme/>

### International Labor Organization

#### Business Development Services

<http://oracle02.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

### United Nations Capital Development Fund

<http://www.uncdf.org/english/microfinance/index.html>

### World Bank

#### Rural, Micro Finance & Small Business Development

<http://wbln0018.worldbank.org/networks/fpsi/rmfsme.nsf/>

---

## MICROENTERPRISE INFORMATION RESOURCES

### Glossary of Terms from ACCION International

[http://www.accion.org/micro\\_glossary.asp](http://www.accion.org/micro_glossary.asp)

### Microcredit Summit Campaign

<http://www.microcreditsummit.org/>

### Microfinance Network

<http://www.bellanet.org/partners/mfn/>

### MicroRate - a Rating Agency for Microfinance

<http://www.microrate.com/>

### The MixMarket - Global Information Exchange for the Microfinance Industry

<http://www.mixmarket.org/>

### Small Enterprise Education and Promotion Network

<http://www.seepnetwork.org/>

### Virtual Library on Microcredit

<http://www.gdrc.org/icm/>

---

## A SAMPLING OF MICROENTERPRISE AND RELATED ORGANIZATIONS

### ACCION International

<http://www.accion.org/default.asp>

### ACDI/VOCA

<http://www.acdivoca.org>

### Aid to Artisans

<http://www.aidtoartisans.org/>

### Appropriate Technologies for Enterprise Creation (ApproTEC)

<http://www.approtec.org/index.shtml>

**Center for Institutional Reform and the Informal Sector**

<http://www.iris.umd.edu/default.asp>

**Counterpart International, Inc.**

<http://counterpart.org/programs/edevpt>

**Development Alternatives, Inc.**

[http://www.dai.com/practice\\_areas/fbe/mse-finance.htm](http://www.dai.com/practice_areas/fbe/mse-finance.htm)

**Foundation for International Community Assistance (FINCA)**

<http://villagebanking.org/home.php3>

**Fund for Support of Microentrepreneurship (FORA)**

<http://www.forafund.ru/?pageId=31>

**Grameen**

<http://www.grameen.com/>

**Katalysis**

<http://www.katalysis.org/index.html>

**Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and Newly Independent States**

<http://www.mfc.org.pl/>

**MicroSave-Africa**

<http://www.microsave-africa.com/>

**Opportunity International**

<http://www.opportunity.org/>

**South Pacific Business Development Foundation**

<http://www.spbd.ws/spbdteam.asp>

**Trickle Up**

<http://www.trickleup.org/index.asp> □

# Perspectivas Económicas

Volumen 9 Periódico Electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos Número 1



## LA MICROEMPRESA

*fundamento del  
desarrollo económico*

---

Febrero de 2004