

---

## DEL MICROCRÉDITO EMPRESARIAL A LAS MICROFINANZAS FAMILIARES

---

La visión inicial del desarrollo de las microfinanzas en la República Dominicana fue eminentemente crediticia y exclusivamente empresarial. Se servía crédito solamente a los negocios y se fundamentaba en la premisa de que la provisión de financiamiento a los negocios de una masa pobre de la población redundaría en mejores ingresos para ese grupo y por ende en un incremento apreciable en la calidad de vida de la unidad familiar.

Así, se desarrollaron en el país una cantidad apreciable de organizaciones sin fines de lucro (ONGs), sobre todo al final de la década de los 80s y a lo largo de los 90s, que siguieron esa premisa y fueron experimentando con diversas metodologías para alcanzar esa población micro empresarial de manera significativa. La metodología de entonces de los “préstamos escalonados” dominaba el microcrédito y suplantaba en parte la ausencia de información histórico contable mientras que el requisito de al menos seis meses como negocio en operación pretendía compensar y segregar los malos inventos de los solicitantes.

A finales de los 90s, con la aparición del primer banco especializado y enfocando sus actividades en las micro y pequeñas empresas (1997) se inició un proceso de conversión desde ONGs hacia esquemas de banca regulada, inicialmente bajo la figura de bancos de ahorro y crédito. El microcrédito se tornó entonces en microfinanzas al proveer a las microempresas servicios financieros más completos, incluyendo sobre todo ahorros y, en algunos casos, microseguros. Mientras las ONGs seguían su curso enfocando el microcrédito, las instituciones reguladas se estrenaban en las microfinanzas, pero permaneciendo en el ámbito empresarial. Es decir, se servía sobre todo las necesidades del negocio, y se veía como importante el segregar los flujos del negocio de los flujos del ambiente familiar.

Poco a poco se fueron diferenciando las ONGs y los bancos regulados. Las ONGs empezaron a requerir fondos que ya los donantes no donaban mientras que los bancos regulados cargaban con los costos de la supervisión y los inmensos gastos en estructuras y tecnologías que se requerían para cumplir con las regulaciones.

El MIX Market, una empresa dedicada a la métrica de los temas de inclusión financiera, estableció recientemente (2017) un estudio comparativo de los principales indicadores financieros a nivel mundial según el esquema legal desde el que operaban las instituciones. Se encontró que, en general, los bancos regulados servían un poco menos microempresas que las ONGs, otorgaban préstamos hasta cuatro veces la media de las ONGs, y mantenían indicadores de mora ligeramente por encima de sus pares sin fines de lucro.

En República Dominicana probablemente seamos una excepción a estas tendencias, sobre todo por la presencia de algunos bancos regulados especializados que han cuidado su vocación inicial de servir a los más pobres de la escala económica del país, aunque la información estadística recogida parece indicar que mientras más estricta sea la supervisión más difícil y costoso se hace llegar a los más desfavorecidos.

En un reciente trabajo de Robert Cull y Jonathan Murdock para el Banco Mundial titulado “Microfinance and Economic Development” (noviembre 2017) se investiga la cuantía del impacto real de las microfinanzas empresariales para reducir la pobreza. Si bien es verdad que hay evidencias de la reducción provocada de la pobreza, se señala que el impacto es más bien, en promedio, modesto en reducir la pobreza, en mejorar las condiciones de vida y en potenciar los micronegocios. Luego de analizar los resultados de seis investigaciones, la visión resultante es que la evidencia empírica para apoyar las microfinanzas empresariales como mecanismo para reducción de la pobreza eran, a lo más, modestas. Los estudios muestran, sin duda, puntos brillantes y de éxitos, y demuestran que, en general, los microcréditos empresariales benefician los negocios. Lo que no queda claro es el enlace entre la mejoría de los negocios y la reducción de la pobreza en el ámbito familiar.

Y es que el principal problema de la pobreza tiene la doble cara de la falta de recursos, por un lado, y por otro, la incertidumbre y lo impredecible del acceso a esos recursos. Entonces, los resultados de lo expuesto, lejos de ser una crítica a las microfinanzas empresariales, son una invitación a expandir la visión de las microfinanzas desde un ámbito meramente empresarial hacia un ámbito un poco más familiar, facilitando a los hogares un flujo adicional de fondos cuando los necesiten. La microfinanza deviene entonces una fuente de liquidez, dando origen a las **microfinanzas familiares**.

Esta visión puede ser novedosa para las instituciones dedicadas a las microfinanzas que son entonces invitadas a enfocar también al mercado de miles de empleados que no tiene especial interés en poner un negocio y operar por cuenta propia, pero que necesitan financiamiento para mejorar su bienestar. No se trata de dejar las microfinanzas empresariales sino en pensar de un modo diferente y más amplio, sin perder de vista a las microempresas, e incluir el ámbito familiar.

**Mario Dávalos**

Presidente-Fondo para el Financiamiento de la Microempresa

