PN-ABL-759

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number: 936-5450

2. Contract/Grant Number: DHR-5450-A-00-9084-00

3. Publication Date: 12/91

4. Document Title/Translated Title:

5. Author(s)
1. Meyer, Richard L.
2.
3.

6. Contributing Organization(s):

7. Pagination: 19p.

8. Report Number: ESO # 1908

9. Sponsoring A.I.D. Office: R&D/EID

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)
1.
2.
3.
4.
5.
6.

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official: M. Brinkerhoff, R&D/EID

14. Telephone Number: (703) 875-4491

15. Today's Date: 7/23/92

DO NOT write below this line

16. DOCID

17. Document Disposition: DOCRD [ ] INV [ ] DUPLICATE [ ]

AID 590-7 (10/88)

PN-ABL-759
ISN 78248

Economics and Sociology
Occasional Paper No. 1908
(Spanish Version of ESO #1909)

EXPERIENCIAS Y LECCIONES RECIENTES DE PROGRAMAS DE CREDITO DE APOYO A MICROEMPRESAS EN PAISES EN DESARROLLO

por

Richard L. Meyer

Diciembre 1991

Seminario Internacional Sobre
Programas y Estrategias de Crédito Para
El Desarrollo de la Agricultura
Diciembre 3 - 4, 1991
Santiago, Chile

Agricultural Finance Program
Department of Agricultural Economics
and
Rural Sociology
The Ohio State University
2120 Fyffe Road
Columbus, Ohio 43210-1099

Sumario

Las agencias internacionales han apoyado activamente a los programas de microempresas durante la última década. Se han realizado diversas evaluaciones y se han identificado sus éxitos y fracasos. Una evaluación particularmente buena fue la realizada por la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID). Este documento resume los aspectos más destacados de esta evaluación, identifica las características de proyectos exitosos y analiza ocho problemas de política relacionadas con el desarrollo de las microempresas.

EXPERIENCIAS Y LECCIONES RECIENTES DE PROGRAMAS DE CREDITO DE APOYO A MICROEMPRESAS EN PAISES EN DESARROLLO

por

Richard L. Meyer*

INTRODUCCION

En los últimos años, las agencias internacionales y los especialistas en desarrollo han centralizado una atención considerable en las empresas rurales no agrícolas. Las micro-empresas y las empresas de pequeña escala han sido también el tema de muchos estudios recientes. Parte de este interés se debe al reconocimiento creciente de que las estrategias de industrialización moderna de gran escala de las décadas anteriores han fracasado en resolver muchos problemas de subempleo y pobreza (Liedholm y Mead). En los últimos años una visión bastante popular ha sido el considerar el apoyo a las microempresas como una manera efectiva de estimular la contribución del sector privado al crecimiento y a los objetivos de equidad de los países en desarrollo. Organizaciones no gubernamentales (ONGs) y organizaciones privadas voluntarias (OPVs) han llegado a ser especialmente ac-

Profesor en la Universidad del Estado de Ohio. Este documento y la conferencia fueron apoyados parcialmente por la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID). El autor agradece a Nelson Aguilera Alfred por sus comentarios en una versión anterior de este trabajo y a Silvia Cuevas por su traducción de la versión en Inglés. Errores y omisions son de responsibilidad exclusiva del autor.

tivas en apoyar los programas de crédito, entrenamiento y asistencia técnica para las empresas rurales y urbanas de pequeña escala. Las agencias internacionales han canalizado una parte importante de su apoyo financiero a las ONGs y OPVs en lugar de a las agencias de gobierno.

Existe un debate considerable acerca de la manera apropiada de proporcionar apoyo a las microempresas. Muchos programas han recomendado tasas de interés bajas y otros subsidios para ayudar a empezar o expandir los negocios. Los críticos de este enfoque reclaman que estos programas están condenado a los mismos fracasos que los experimentados por los programas de crédito para pequeños agricultores en los años 1970 y 1980 (Adams y Von Pischke).

Diversas agencias internacionales han conducido evaluaciones de sus experiencias de apoyo a las empresas pequeñas y microempresas. Estas evaluaciones pueden encontrarse en informes preparados por Ashe y Cosslett; Boomgard; Carter, Innamorati y McCarthy; Dessing; International Labor Office; Jackelen; Webster (1990); y Webster (1991).[1] Un tema común analizado en estas evaluaciones se refiere a la subsistencia de los programas de apoyo a las microempresas porque las agencias han sido criticadas por apoyar muchos programas que no pueden continuar operando después que el apoyo se termina.

Una de las agencias más activas en los programas de microempresa durante la última década ha sido la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID). En 1988 y 1989, la AID realizó y publicó una importante evaluación de sus experiencias en el desarrollo de microempresas (Boomgard). A pesar de que la información utilizada era en cierta medida

[1] Un análisis de estas evaluaciones puede encontrarse en Meyer (1991b).

débil, en general esta evaluación es más completa y significativa que las otras. Por consiguiente sus resultados son útiles para plantear problemas acerca de las microempresas en los países en desarrollo. El propósito de este trabajo es resumir brevemente la evaluación de la experiencia de la AID en el desarrollo de las microempresas, y utilizar sus resultados para plantear el tema de política acerca del desarrollo de la microempresa. Se espera que estos temas generales serán aplicables para la situación que enfrenta Chile al tratar de estimular el desarrollo de empresas pequeñas y microempresas. La siguiente sección de este trabajo presentará la evaluación de AID y la tercera sección analizará problemas de política.

LA EXPERIENCIA DE AID

La evaluación representó un importante esfuerzo de parte de AID para evaluar el desempeño de sus proyectos de microempresas (Boomgard). La evaluación se concentró en la identificación de proyectos y programas con probada efectividad en generar y mantener beneficios de desarrollo y en analizar los factores determinantes de su éxito. A través de todo el estudio, las microempresas fueron definidas como firmas que emplean 10 trabajadores o menos.

A mediados de los años 1980, la AID estaba involucrada en por lo menos 87 proyectos o programas de microempresas en 35 países. Una muestra de 32 proyectos y programas ubicados en veinte países fue seleccionada para un detallado estudio del desempeño de los programas financiados por AID. Estos programas fueron seleccionados porque la asistencia estaba dirigida a la microempresa y porque existía algun análisis del

impacto en los beneficiarios. En casi todos los casos, el proyecto o programa ya sea empezó sus operaciones en los años 1980 o la AID empezó a involucrarse en el proyecto en esa época. La información fue obtenida de evaluaciones ya existentes y de visitas a terreno en diez países. Se seleccionaron siete programas de Asia, incluyendo el programa de gran escala de Indonesia BKK, once programas de Africa y veintitres de América Latina. Ellos están siendo implementados por organizaciones privadas voluntarias, agencias de gobierno y asociaciones de crédito. Algunos programas proporcionan a sus beneficiarios solamente crédito, mientras que otros proporcionan además entrenamiento y asistencia técnica.

En el estudio se identificaron tres enfoques diferentes para el desarrollo de la empresa. El enfoque de la **formación de la empresa** intenta ayudar a los grupos en mayor desventaja o a individuos en la economía de subsistencia a desarrollar negocios viables. Los programas que siguen este enfoque atienden a una proporción relativamente grande de empresarios nuevos y ofrecen un variedad de servicios dirigidos a la creación de nuevos negocios. En la mayoría de los casos estos esfuerzos resultan en la generación de ingreso más que en la creación de nuevos empleos.

El enfoque de la **expansión de la empresa** trata de mejorar el desempeño de las microempresas ya existentes. Este enfoque enfatiza el apoyo crediticio de un gran número de microempresas. La promoción de las microempresas a empresas de pequeñas escala se produce más bien por la selección natural que por el esfuerzo del proyecto.

El enfoque de **transformación de la empresa** trata de graduar a los empresarios desde las microempresas a las empresas de pequeñas escala, a menudo proporcionando una mezcla integral de crédito, entrenamiento y asistencia técnica. Las firmas que reciben la

ayuda son típicamente algo más grandes que aquellas comprendidas en los otros dos enfoques de manera que la generación de empleo juega un papel relativamente importante. Tanto el enfoques de formación como el de trasformación están orientados hacia cambios y ponen un gran énfasis en la asistencia técnica y el entrenamiento. El enfoque de expansión, por otro lado, trata de apoyar las empresas existentes y esto significa una orientación limitada al crédito.

Se encontró que seis de los programas y proyectos de la muestra enfatizaban la formación de empresa, veintidos la expansión de empresa y catorce la transformación de empresa. En América Latina un número relativamente pequeño de programas enfatiza la formación de empresas, mientras que en Asia y el Cercano Oriente una proporción relativamente grande de programas están en la categoría de expansión. Los programas de la muestra fueron evaluados bajo tres criterios: el impacto en el beneficiario, la eficacia del costo y la subsistencia institucional.

Los resultados principales de la evaluación de la AID se resumen en el Cuadro 1. La información sobre la expansión de la empresa se presenta en las columnas tres, cuatro y cinco. La columna tres presenta los resultados de estos programas en conjunto. Debido a la heterogeneidad de este grupo, los resultados para los seis programas que operaban básicamente como instituciones financieras se presentan por separado en la columna cuatro y los resultados para el resto de los programas se resumen en la columna cinco. En muchos casos falta información y en otros casos hubo una variación amplia entre los programas dentro de un grupo en particular. Por esta razón, algunas de las diferencias en los valores

promedios parece grande pero no son significativas estadísticamente, como se señala en la columna siete.

La mayoría de los programas de microempresa atienden solamente a unos pocos cientos de clientes; la excepción son las instituciones que atienden a miles. Las mujeres representan una parte significativa del total de beneficiarios en todos los programas. Los programas de formación y transformación tienden a atender a un porcentaje mayor de firmas manufactureras comparado con otros tipos de firmas, pero las diferencias no son significativas. Los costos promedio de estas programas también son más altos, pero no significativamente más altos como podría esperarse debido a la gran cantidad de entrenamiento y asistencia técnica proporcionada a sus clientes.

El promedio del monto de los préstamos en los programas de transformación sobrepasa los US$3.000 comparado con los US$500-700 en otros programas. Estos resultados sugieren que los intentos de promover las microempresas a empresas de pequeña escala requieren un cambio suficientemente grande en la firma como para justificar un crédito relativamente grande. El monto relativo del préstamo puede verse comparando el monto promedio de préstamo en relación con el Producto Nacional Bruto (PNB) per capita. Los programas de transformación proporcionan préstamos que son en promedio diez veces el promedio PNB per capita, mientras que los otros programas proporcionan préstamos de aproximadamente una a dos veces el PNB per capita.

La mayoría de los programas proporcionan de 25 a 45 por ciento de sus préstamos para financiar capital fijo. Las instituciones financieras en los programas de expansión proporcionan principalmente capital de trabajo lo que es consistente con sus objetivos de

ayudar a los clientes a hacer mejoramientos marginales en sus negocios. Al prestar mayormente capital de trabajo, estas instituciones también enfrentan requerimientos de personal menos estrictos.

La información en las últimas tres líneas del Cuadro 1 entrega alguna indicación comparativa de la eficacia de los costos y la subsistencia financiera de los programas. Debido a los moderados servicios proporcionados y a sus operaciones de gran escala, el costo promedio del programa es más bajo para los programas de expansión con un promedio de menos de $0.50 por dolar prestado. Los programas de transformación cuestan en promedio el doble de esa cantidad, mientras que los programas de formación cuestan seis veces más. Un buena indicación de la habilidad del programa para recuperar los costos se refleja en la tasa de interés cobrada en los préstamos. Los programas de expansión cobran un interés real promedio de hasta 25 por ciento, mientras que los otros programas tienen un elemento de subsidio alto porque ellos cobran solo de 0 a 3 por ciento. Aún las tasas relativamente altas en los programas de expansión no cubren los costos del programa.

El desafío de recuperar los costos se complica aún más por problemas de cumplimiento en al pago de los préstamos. Los programas presentan atrasos en los pagos que fluctúan entre un 16 a un 24 por ciento en promedio. Si solo la mitad de estos atrasos resultara efectivamente en pérdidas, 8 a 12 por ciento de pérdidas en préstamos son aún muy altas para que la mayoría de los programas puedan sostenerse sin una constante inyección de fondos externos. Los programas de expansión son los que están más cerca de llegar a ser autosuficientes, pero los otros programas están lejos de ello. La autosuficiencia financiera está cerca de ser alcanzada en los programas mejor manejados, los cuales limitan

su asistencia a servicios financieros de bajo costo, tales como los programas BKK y KUPEDES en Indonesia. Se observó que los programas de crédito que luchan por llegar a ser autosuficientes, aún cuando sus metas sean inalcanzables, generalmente se desempeñan mejor que aquellos que esperan continuar con apoyo externo. Organizaciones que trabajan como negocios que deben sobrevivir en base a sus ingresos se comportan en forma diferente que si no están sometidas a esta prueba del mercado.

La evaluación concluye que los programas de asistencia directa que están orientados a mejorar el comportamiento de las microempresas sin intentar transformarlas en negocios más complejos tienen un record de éxito mayor que los programas de transformación más ambiciosos. Ellas típicamente proporcionan préstamos de capital de trabajo pequeños con procesos de selección de clientes eficientes, desembolsos rápidos y una seguridad razonable de disponibilidad de préstamos más grandes después del pago. Los beneficiarios son pobres, pero no los más pobres de todos. Los beneficios del programa para cada cliente son modestos, pero incrementan el ingreso de muchos clientes en lugar de crear una gran cantidad de empleo. Las organizaciones que implementan estos programas adoptan una actitud de negocios destinada a alcanzar un gran volúmen de préstamos y a operar en una área de mercado suficientemente grande para alcanzar economías de escala. La evaluación también identificó importantes factores cualitativos que afectan el comportamiento institucional, tales como una misión clara, un liderazgo enérgico, un personal dedicado y bien capacitado, un sistema de información bien manejado y la capacidad de adaptarse a circunstancias diversas.

PROBLEMAS DE POLITICA EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

La evaluación de la AID, junto con otras evaluaciones citadas pero no discutidas en este trabajo plantea diversas materias acerca del desarrollo de la microempresa. Ellas están brevemente resumidas aquí para contribuír al análisis de las microempresas en Chile.

1. **¿En qué forma el ambiente macroeconómico afecta el desarrollo de las microempresas?** Las evaluaciones de las agencias de desarrollo frecuentemente destacan que se debe tomar en consideración el ambiente en que funciona la microempresa cuando se diseñan los proyectos de apoyo. Pero se ha proporcionado escasa evidencia concreta acerca de la forma en que el ambiente afecta el éxito o el fracaso de los proyectos de apoyo a las microempresas. Se discute que las políticas frecuentemente están sesgadas hacia las empresas de gran escala y discriminan contra las de pequeña escala (Liedholm y Mead; Little, Mazumdar y Page). Se ofrece poca orientación, sin embargo, respecto a cuales políticas pueden ser más cruciales en afectar su desempeño y respecto a si los programas de apoyo deberían posponerse si se juzga que el ambiente es muy desfavorable para las firmas de pequeña escala.

2. **¿Cuál es el potencial de desarrollo de las microempresas y las empresas de pequeña escala en la economía?** Hay un considerable debate acerca del potencial de desarrollo de las empresas de pequeña escala en la economía y acerca de si es o no económicamente eficiente prestarles ayuda. Por un lado, Liedholm y Mead sostienen que ellas son usuarios de capital y de trabajo eficientes. Por otro lado, Snodgrass[2] discute que las empresas pequeñas en los países de bajos ingresos son depósitos de excedentes de trabajo. Solo unas

[2]Este trabajo se incluye en la publicación DEVRES.

pocas tienen el potencial para transformarse en empresas medianas y grandes y es difícil identificarlas anticipadamente. Las políticas que explícitamente favorecen las firmas pequeñas, proporcionándoles subsidios a través de la aplicación diferencial de salarios mínimos, impuestos, cuotas, etc., pueden realmente inhibir su transformación en firmas medianas. Snodgrass recomienda un apoyo activo del gobierno para las firmas de pequeña escala sólo si está basado en el desempeño de estas firmas como es el caso de Taiwan y Corea del Sur. El desafío, por supuesto, es diseñar un programa que limite la asistencia sólo a aquellas firmas que lo merecen.

3. **¿Cuál es el tipo de enfoque más apropiado para el desarrollo de la microempresa?** La evaluación de la AID concluye que el enfoque de expansión de empresas ha sido generalmente más exitoso que el de formación o transformación de empresas. Este enfoque intenta hacer solamente mejoramientos marginales en las firmas a las que ayuda. Se consideró también un enfoque de ayuda minimalista, es decir, la asistencia está en gran medida limitada al crédito, con sólo pequeñas cantidades para entrenamiento o asistencia técnica. Este enfoque está basado en un proceso de autoselección entre las firmas en lugar de intentar predeterminar cuáles son las más exitosas. Los críticos de este enfoque, sin embargo, discuten que muchas microempresas necesitan mucho más ayuda que las que proporcionan los programas minimalistas.

4. **¿Qué tipo de crédito debiera hacerse disponible?** El enfoque minimalista sostiene que los prestamos deberían ser i) no dirigidos y ii) usados para financiar capital de trabajo. Los programas de crédito dirigido implican que los diseñadores del programa saben mejor lo que los prestatarios deberían hacer con sus fondos. Esta es una implicación altamente

presuntuosa, si se considera la gran variación que existe entre las microempresas. Los programas de crédito no dirigido, por consiguente, operan bajo la presunción de que los prestatarios saben mejor como usar sus recursos de manera que los programas concentran sus esfuerzos en simplemente proporcionar una fuente de préstamos confiable. También se sostiene que los programas que están dirigidos a grandes préstamos de inversión de largo plazo para los prestatarios cometen una equivocación alentando a las microempresas a hacer grandes aumentos en la escala y el alcance de sus operaciones, los cuales ellos pueden no ser capaces de manejar. Por esta razón, muchos programas enfatizan el capital de trabajo de corto plazo sobre los préstamos de inversión.

5. **¿Cómo diseñar un programa de apoyo a las microempresas que asegure su subsistencia en el largo plazo?** Diversos factores contribuyen a la subsistencia. Primero, los costos deben mantenerse bajos ofreciendo solamente un conjunto mínimo de servicios a los participantes; este factor ayuda a justificar el enfoque minimalista. Segundo, la escala de operaciones debe ser grande. Miles de microempresas deben ser atendidas, en lugar de algunos cientos como es el caso más frecuente. Tercero, el límite de la tasa de interés debe ser fijado lo suficientemente alto como para cubrir los costos de operación, los riesgos de no pago y la inflación. Partidarios de las microempresas a menudo discuten que las tasas de interés deben ser bajas, pero encuestas de los empresarios muestran que un acceso rápido y eficiente es más importante que tasas de interés bajas. Las tasas de interés deben ser altas con el objeto de cubrir los costos de hacer préstamos pequeños. Cuarto, la recuperación de los préstamos debe ser alta. Los programas no podrán subsistir a menos que puedan mantener sus tasas de pérdida en no más del cinco por ciento. Es imposible

aumentar las tasas de interés lo suficiente como para compensar por la alta tasa de no pago. Quinto, la movilización de ahorros necesita ser enfatizada, tanto como una manera de proporcionar servicios financieros a las microempresas como para obtener recursos financieros que son independientes de los gobiernos y las agencias de desarrollo.

6. **¿Cuál es el papel apropiado para las ONGs y las OPVs?** Las ONGs y las OPVs tienen algunas ventajas comparativas en la asistencia a las microempresa. Usualmente ellas se indentifican más cercanamente con la gente pobre, su orientación es de terreno de manera que pueden entender mejor los problemas que enfrentan los empresarios y ellas están a menudo más comprometidas en mejorar este estrato de la sociedad. Las ONGs y los OPVs, sin embargo, enfrentan frecuentemente diversos desafíos. Muchas no son operadas de una manera comercial, a menudo carecen de destreza empresarial y de negocios, y muchas tienen poco personal y una mala organización. Aunque ellas a menudo eventualmente esperan llegar a ser instituciones financieras, para muchas el mejor servicio que ellas pueden prestar en el corto plazo es el de actuar como intermediarios entre los programas participantes, las instituciones bancarias y las agencias de gobierno. Con el tiempo, ellas pueden desarrollar la capacidad para proporcionar servicios más complejos.

7. **¿Es la graduación de la microempresa un objetivo factible?** Muchos programas de crédito microempresarial especializados aspiran establecer con sus participantes una relacion bancaria regular, pero la evidencia disponible sugiere que este proceso de graduación raramente ocurre. En operaciones altamente subsidiadas, hay pocos incentivos para la graduación ya sea del participante o del programa. Las posibilidades para graduación serían de alguna manera mayores cuando los programas de microempresas ayudan a los

participantes a obtener préstamos comerciales de los intermediarios financieros formales. La información obtenida por los intermediarios acerca de los prestatarios debería contribuír al desarrollo de una relación comercial de más largo plazo. Puede haber lugar, sin embargo, para que algunos programas de microempresa se transformen en instituciones financieras si las instituciones financieras existentes no intentan atender al sector.[3]

8. **¿Cuál es el papel apropiado de los donantes en el desarrollo de la microempresa?** Las agencias internacionales de desarrollo probablemente estarán interesadas en el desarrollo de la microempresa durante los próximos años, de manera que es probable que existan fondos externos disponibles para programas de apoyo de microempresas en muchos países en desarrollo. Las agencias de desarrollo pueden jugar un papel ayudando a desarrollar el potencial del sector de empresas de pequeña escala, pueden ayudar a transferir experiencias exitosas entre países y pueden financiar entrenamiento y servicios técnicos. El papel de las agencias de proporcionar recursos crediticios está menos claro. El acceso de las microempresas a los recursos externos que las agencias internacionales proporcionan es en general escaso y los mercados financieros locales son generalmente adecuados para proveer préstamos para microempresa. Si los fondos de las agencias se usan para incrementar el abastecimiento de crédito interno, se debe tener cuidado en que las tasas de interés no sean subsidiadas y que los fondos no estén dirigidos a usos finales específicos que pueden ser inconsistentes con los objetivos del prestatario.

[3]Esta posibilidad es analizada por Boomgard, pero parece haber pocos casos en los cuales esto ha ocurrido realmente.

CONCLUSIONES

Hay grandes diferencias en los enfoques sobre el desarrollo de las empresas entre las agencias de desarrollo, pero por lo menos existen cinco puntos emergentes en los que parecería existir acuerdo. Primero, las agencias están cada vez más preocupadas acerca de la autosuficiencia del proyecto. Esta preocupación surge de la crítica que muchas actividades apoyadas por las agencias de desarrollo ya sea fracasan durante la duración del proyecto, o no pueden alcanzar un nivel de autosuficiencia adecuado, de manera que ellas fracasan una vez que el apoyo se acaba. Es por eso que muchas evaluaciones buscan identificar los factores que contribuyen a la autosuficiencia del proyecto.

Segundo, parece haber una disminución en la preocupación de las agencias acerca del uso que los prestatarios hacen de los préstamos y del impacto que tiene sobre ellos. Algunos años atrás, las agencias de desarrollo estaban involucradas fuertemente en dirigir el uso de los préstamos de manera que los fondos se canalizaran en lo que llamaban propósitos de producción. Existe también preocupación acerca de medir el impacto de los proyectos en los pobres. Actualmente, hay un mejor entendimiento de la dificultad en medir el impacto debido a la intercambiabilidad (fungibilidad) de los fondos prestados. Parece existir ahora una mayor aceptación de que se puede suponer un impacto positivo si los empresarios valorizan el programa lo suficiente como para pedir prestado, pagar y convertirse nuevamente en prestatarios.

Tercero, el ambiente macroeconómico en el cual funcionan las firmas de pequeña escala fue mencionado en diversas evaluaciones como un factor que debería ser considerado

cuando se diseña un proyecto de apoyo de microempresa. Se proporcionan pocas indicaciones, sin embargo, acerca de qué debería ser específicamente evaluado en la preparación del proyecto además del problema general de la política sesgada hacia las industrias de gran escala. La posición extrema es que los proyectos no deben ser ni siquiera emprendidos a menos que el medio ambiente macroeconómico mejore primero.

Cuarto, parece empezar a existir un acuerdo acerca de las característica de un proyecto de apoyo de microempresas y empresas de pequeña escala exitoso. Debería ser minimalista proporcionando pocos servicios además de los préstamos, llegar a miles de beneficiarios, operar sobre una base comercial con tasas de interés lo suficientemente altas para cubrir los costos y con un esfuerzo vigoroso para recuperar los préstamos. Los grupos de préstamos solidarios se consideran a menudo como un medio eficiente para prestar y recuperar préstamos. El énfasis está dirigido a alcanzar a los pobres como los usuarios de los préstamos, pero no está dirigido a un uso en particular. Los préstamos deberían dirigirse hacia la expansión de la empresa, que a la formación o la transformación. Las instituciones que implementan los proyectos deberían ser seleccionadas cuidadosamente y muchas de ellas mismas necesitan ayuda antes de que puedan operar programas de préstamos eficientemente.

Quinto, las ONGs y OPVs son consideradas como las instituciones de implementación preferidas, pero existe preocupación acerca de cuantas son realmente capaces de esta tarea. Tal como las agencias de gobierno, muchas requieren un considerable fortalecimiento debido a que su vigorosa defensa y compromiso con los pobres no es suficiente atributo para operar un programa viable. Una combinación de actividades de gobierno y no

gubernamentales donde cada uno puede trabajar en sus áreas de ventajas comparativas podría ser el mejor enfoque en muchos países.

Las microempresas pueden jugar un papel importante en las economías de desarrollo. Ellas pueden usar recursos subutilizados y pueden proporcionar empleo e ingresos a personas que no son absorbidas por los negocios de gran escala. Las microempresas a menudo representan el punto de partida para firmas que eventualmente llegarán a ser más grandes. Los problemas que enfrentan las microempresas no deben ser subestimados, sin embargo, como lo demuestra su alta tasa de fracaso en muchos países. No es sorprendente, por lo tanto, que las instituciones comerciales de préstamos consideren difícil atender a esta clientela riesgosa y el porqué es importante saber de los éxitos y fracasos de los programas especializados de microempresas. Estas experiencias ayudan a identificar las formas en que se puede ayudar a hacer los proyectos de microempresa autosuficientes.

Cuadro 1

RESULTADOS CRUCIALES DE LA INVESTIGACION

Item	Formación de Empresa	Expansión de Empresa: Total	Expansión de Empresa: Institución Financiera	Expansión de Empresa: Programa de Micro Empresa	Trans-formación de Empresa	Significancia Estadística*
Número de Proyectos	6	22	6	15	14	--
Promedio de Años en Operación	3.7	4.0	7.3	2.7	2.3	si
Número Promedio Beneficiarios Anuales	328	87,871	393,172	642	264	si
Porcentajo Promedio de Mujeres Beneficiarias	59	43	41	43	27	no
Porcentaje Promedio de Beneficiarios en Manufactura	54	40	23	44	60	no
Costo Promedio del Programa por Beneficiario ($)	948	575	N.R.	575	2,549	no
Monto Promedio de Préstamo ($)	508	705	676	714	3,261	si
Préstamo Promedio a PNB per Capita	1.3	1.2	2.2	0.9	10.2	si
Porcentaje Promedio de Préstamos para Capital Fijo	25	20	9	26	45	no
Costo Promedio del Programa por Dólar Prestado ($)	3.24	0.46	0.51	0.43	1.08	si
Tasa de Interés Real Promedio	3	23	17	25	0	no
Porcentaje de Préstamos Morosos (%)	24	17	22	16	18	no

*Estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

REFERENCIAS

Adams, Dale W and J.D. Von Pischke, "Microenterprise Credit Programs: Deja Vu," Economics and Sociology Occasional Paper No. 1823, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, The Ohio State University, April 1991.

Ashe, Jeffrey and Christopher E. Cosslett, Credit for the Poor: Past Activities and Future Directions for the United Nations Development Programme, Bureau for Programme Policy and Evaluation, UNDP, New York, 1989.

Boomgard, James J., "A.I.D. Microenterprise Stocktaking: Synthesis Report", A.I.D. Evaluation Special Study No. 65, A.I.D., Washington, D.C., December 1989.

Carter, Peter, Maurizo Innamorati and Stephen McCarthy, "A Review of the European Investment Bank's Lending to SSE in the ACP Countries", Small Enterprise Development: An International Journal, Vol. 1, No. 2, June 1990, pps. 4-13.

Dessing, Maryke, "Support for Microenterprises: Lessons for Sub-Saharan Africa", World Bank Technical Paper No. 122, World Bank, Washington, D.C., 1990.

DEVRES, "Policy Reform for Broad-Based Growth: A Research Workshop, Final Report," Washington, D.C., May 13, 1991.

International Labor Office (ILO), "Rural Small Industries and Non-Farm Employment: A Progress Report on Research and Operational Activities", Technology and Employment Branch, Geneva, 1990.

Jackelen, Henry R. Improving the Use of Credit in the UNCDP Programme, Volume 1, Policy Planning and Evaluation Unit, United Nations Capital Development Fund, New York, June 1989.

Levitsky, Jacob, "USAID Microenterprise Stocktaking Evaluation", Small Enterprise Development: An International Journal, Vol. 1, No. 2, June 1990, pp. 51-54.

Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications", International Development Paper No. 9, Michigan State University, East Lansing, Michigan, 1987.

Little, Jon M. D., Depak Mazumdar, and John M. Page, Jr., Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies, Oxford University Press, Oxford, 1987.

Meyer, Richard L., "Financing Rural Nonfarm Enterprises: Implications for Asia," in Measures for Rural Employment Generation, Report of APO Symposium, Asian Productivity Organization, Tokyo, 1991a.

Meyer, Richard L., "Supporting Micro and Small Scale Enterprises: What Can Be Learned from Donor Programs?" Economics and Sociology Occasional Paper No. 1894, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, The Ohio State University, August 1991b.

Webster, Leila, "Fifteen Years of World Bank Lending for Small and Medium Enterprises", Small Enterprise Development: An International Journal, Vol. 1, No. 1., March 1990, pp. 17-25.

Webster, Leila, "World Bank Lending for Small and Medium Enterprises", World Bank Discussion Paper No. 113, World Bank, Washington, D.C., 1991.