

SESIÓN 1. INTRODUCCIÓN A LAS MICROFINANZAS

¿Qué relación tienen las finanzas con el desarrollo? ¿De qué estamos hablando: de desarrollo o de banca?

Cuando personas, instituciones u organizaciones interesadas en la problemática del desarrollo se plantean acercarse al sector microfinanciero, frecuentemente se preguntan sobre qué supone esto realmente, y si se están situando en la óptica adecuada.

En el marco de este curso, veremos que las microfinanzas se insertan coherentemente entre los instrumentos y medios de que disponemos para promover el desarrollo. Aunque podrían tratarse como un sector económico y lucrativo más, lo cierto es que los objetivos sociales están muy presentes en el sector, sus métodos, sus objetivos y su público destinatario. El curso muestra que las finanzas, con un enfoque correcto, pueden ser un medio (satisfactor) para cubrir algunas necesidades de desarrollo.

La potencialidad de las microfinanzas, en todo caso, no es tal que permita una aplicación en cualquier contexto o situación. Se trata de una herramienta que afecta principalmente a un aspecto (el económico) que frecuentemente no es el único que debe considerarse en el marco del desarrollo o la lucha contra la pobreza. Por otro lado, deben estudiarse las limitaciones de un instrumento que puede requerir compromisos, y no es recomendable en todos los casos.

¿Qué son los microcréditos y las microfinanzas?

Generalmente se identifica al sector microfinanciero con la concesión de pequeños préstamos a personas pobres, que pueden así desarrollar actividades económicas rentables de forma autónoma.

La realidad del sector microfinanciero, sin embargo, es mucho más amplia, y recoge situaciones y servicios tan diversos como la concesión de créditos a microempresas con varios empleados, la contratación de seguros de salud, o la recogida de pequeños depósitos. La tradicional oferta de crédito se ha ampliado a servicios como el ahorro, los seguros o las transferencias a pequeña escala, por lo que en el sector se habla de microfinanzas, frente a la anterior terminología centrada en “microcréditos”.

La evolución del sector, por otro lado, no ha afectado sólo a los servicios ofrecidos. También las metodologías han ido evolucionando, y actualmente conviven modelos de bancos comunales, préstamos grupales, individuales y otros.

El papel protagonista de las llamadas Instituciones Microfinancieras (IMF) también refleja un sector variado, en el que conviven organizaciones de distintos tipos, desde pequeños grupos independientes que funcionan sin apoyo exterior hasta bancos cuasi-convencionales, pasando por ONG, Cooperativas de crédito y otras instituciones especializadas.

El conocimiento adecuado del sector y sus posibilidades en términos de metodologías, instituciones, regulación, servicios ofrecidos etc. es fundamental para entender qué puede ofrecer este instrumento, sus limitaciones y la línea más apropiada de acción en cada caso.

Las microfinanzas suponen una herramienta importante para los programas de desarrollo desde la base, pero no todos los programas de microfinanzas son iguales, ni todos los problemas pueden afrontarse basándose en las microfinanzas.

¿Qué servicios financieros queremos?

Para estudiar las microfinanzas, conviene situarse en primer lugar en el lugar de quienes van a utilizar estos servicios, para entender la utilidad que pueden aportarles.

Tanto si vivimos en países del Norte como del Sur, en el centro o en las periferias del sistema, podemos pararnos un segundo frente a nuestra entidad financiera y preguntarnos: ¿qué productos y servicios me puede ofrecer, que yo necesite?

El sistema financiero ofrece productos y posibilidades muy variadas: cuentas corrientes, préstamos hipotecarios, avales, depósitos a plazo, compra de acciones, fondos de inversión, líneas de crédito... Avanzando un poco más allá del análisis de productos, podemos definir las necesidades de fondo a las que responden. Hacer este ejercicio nos lleva a identificar tres servicios esenciales que nos ofrece el sistema financiero.

1. Reducir nuestra vulnerabilidad

Disponer de algunos servicios o productos financieros puede mejorar nuestra seguridad frente a los cambios. Nos pueden ayudar a disponer de importes para la adquisición de bienes de primera necesidad o que mejoran nuestras condiciones de vida¹, bien sean mediante una compra programada o respondiendo a imprevistos.

Esta función se proporciona fundamentalmente mediante 3 tipos de productos:

a. Ahorro recuperable

Posibilidad de depositar una cantidad de forma segura, para que pueda ser retirada en condiciones de liquidez previamente pactadas. Se articula mediante cuentas corrientes, libretas de ahorro, depósitos o cualquier otro producto de pasivo a corto plazo pero también pueden realizar esta función otros productos con mayor rentabilidad e inicialmente diseñados para ser oportunidad de inversión (fondos de inversión, bonos, acciones, derivados...) que ofrezca la liquidez requerida por el cliente en cada caso concreto.

b. Seguros

¹ Capítulo aparte merecería la adquisición de bienes superfluos (a débito o a crédito) que se puede entender como una realidad del mercado pero no como una verdadera necesidad.

Los seguros están dirigidos a ofrecer al cliente una determinada cantidad en caso de ocurrir un evento predefinido en contraprestación al pago previo de cuotas periódicas. La cantidad se puede suministrar en dinero (ej. seguros de vida) o en especie (ej. seguros médicos).

c. Crédito al consumo o para vivienda

Si no se dispone de importe líquido para adquisición de algún bien se debe recurrir al crédito. El acceso a crédito nos permite acceder a bienes costosos como la vivienda en propiedad pero también puede ayudarnos a solventar situaciones difíciles a corto plazo como el pago del alquiler o las matrículas de escolarización. Este servicio se proporciona mediante las distintas modalidades de préstamo (personal, hipotecario...) y crédito (líneas de crédito, tarjetas de crédito...).

2. Aprovechar las oportunidades de inversión

Emprendedores y empresas necesitan tener acceso a fondos para mantener y hacer crecer sus negocios. Una empresa o una persona emprendedora pueden acceder a fondos de tres formas:

- retirada de ahorro acumulado previamente para su inyección en la empresa.
- acceso a crédito (préstamo, línea de crédito...) a corto o largo plazo.
- captación de capital social, ofreciendo participación en el negocio.

En este mismo capítulo se pueden incluir los productos de inversión que, directa o indirectamente, finalmente se colocarán en los proyectos empresariales, en administraciones públicas (deuda pública) u otras inversiones. Nos referimos en este caso a fondos de inversión, productos bursátiles y otros similares, que permiten canalizar el ahorro de unos a la inversión de otros de diferentes maneras.

3. Ser vehículo para los pagos y cobros

El tráfico mercantil ágil se consigue con la utilización de servicios y medios de pago que son útiles para todos los agentes económicos, desde grandes empresas hasta familias. Gracias a la disposición de una cuenta se pueden realizar de forma más cómoda y segura operaciones habituales como cobrar la nómina, pagar la luz y el agua, hacer transferencias etc.

Además de cuáles son los servicios que queremos, cabe plantearse cómo deben ser, qué características deben tener para ajustarse a nuestras necesidades y expectativas. Podemos señalar las siguientes:

- a. accesibles: cercano y sin limitaciones (físicas o psicológicas) para su utilización.
- b. seguros y predecibles.
- c. flexibles: amplia gama de servicios adaptados a nuestras necesidades particulares.
- d. eficaces: destinan el dinero a los proyectos con buen balance rentabilidad / seguridad / liquidez.
- e. eficientes: coste de intermediación reducido que permite ofrece bajos coste al crédito y alta rentabilidad al ahorro y la inversión.

¿Existen los servicios financieros que queremos?

Aunque el sistema financiero de los países de mayor renta es manifiestamente mejorable (en especial en lo que se refiere a su sobredimensionamiento y a prácticas que provocan recurrentes crisis financieras) podemos concluir que cumple su función básica de movilizar los excedentes de ahorro a iniciativas rentables, tendiendo a optimizar los recursos y a un cierto control del riesgo. La exclusión financiera está aún presente en estos casos, pero se trata de un fenómeno minoritario.

Sin embargo, en los países empobrecidos, el Sistema Financiero es muy débil y no cumple su adecuadamente su función; la exclusión financiera es generalizada, y los posibles clientes de servicios financieros afrontan al menos tres tipos de dificultades:

1. **Barreras de acceso económicas:** en forma de montos mínimos muy superiores a lo que resulta apropiado para la población de bajos ingresos. La escala de las operaciones puede hacerlas poco interesantes para la banca tradicional, y las comisiones suelen tener también mínimos que harán menos atractivo el servicio para sus posibles demandantes. La falta de garantías, colaterales o avales es un problema añadido. En algunos países es necesario más de un 100% de la renta per capita anual para abrir una cuenta, por ejemplo, lo que de hecho imposibilita disponer de ella a la mayoría de la población.
2. **Barreras sociales y culturales:** para gran parte de la población no es habitual la relación con entidades financieras tradicionales, poco interesadas en ese público. En ocasiones se suma a esto el problema de alfabetización, o de utilización de lenguas oficiales que no coinciden con amplios sectores indígenas. La necesidad de un nivel mínimo de “alfabetización financiera” es remarcada también, como requisito para acceder en condiciones apropiadas al mercado financiero.
3. **Barreras físicas y de documentación:** la población rural tiene un acceso difícil a sucursales, que pueden ser muy distantes. Los requerimientos habituales de cédula o carnet de identidad, títulos de propiedad inmobiliaria, contratos de trabajo o nómina, prueba de domicilio etc. pueden ser una barrera definitiva para muchas personas.

Las microfinanzas en los países del Sur tratan de dar respuesta a estas tres dificultades, que son especialmente excluyentes para las mujeres, con menores ingresos, mayores dificultades culturales, mayor grado de informalidad en sus relaciones económicas, y menor acceso a títulos de propiedad o documentación básica. El microcrédito proporcionado por instituciones creadas *ex profeso* por ONGs con este cometido es la realidad más conocida de los instrumentos financieros al servicio de los/las empobrecidos/as. Sin embargo todas las sociedades, incluso las más pobres, necesitan servicios financieros en su vida cotidiana para dar respuesta a gastos importantes (previstos o no) o para aprovechar las oportunidades.

En resumen se trata de ver qué servicios podemos ofrecer con nuestro programa para dar oportunidades de:

- ahorro (mantener los pequeños ahorros en sitio seguro),
- acceso a pequeñas sumas de forma habitual (recuperación de ahorro y línea de microcrédito).
- acceso a grandes sumas de forma esporádica (recuperación de ahorro, microcrédito, microseguro)
- medios de pago (transferencias, tarjetas, remesas)

¿Cómo se explica el avance de las microfinanzas?

La oferta de servicios financieros a personas excluidas del sistema formal no es nueva, pero sí es destacable el éxito de los programas microfinancieros en la actualidad, que supera a cualquier precedente de trabajo en este ámbito. Esta tendencia creciente de los programas microfinancieros se explica por dos motivos básicos:

1. Su respuesta tecnológicamente apropiada y novedosa a las necesidades de servicios financieros de amplias capas de población excluidas del sector formal, y deficientemente atendidas por medios informales.
2. El decidido apoyo desde diferentes instancias, que incluyen a la cooperación internacional (Banco Mundial, Agencias, Gobiernos), fundaciones privadas, gobiernos locales etc.

El cuadro 1 muestra las ventajas que las instituciones microfinancieras han podido recoger del sistema formal e informal. Al igual que las alternativas informales (familiares, prestamistas etc.) las microfinanzas logran una cercanía adecuada, procedimientos y montos adaptados, y una menor exigencia de garantías y documentos. Por otro lado, son capaces de ofrecer servicios profesionales, con buena disponibilidad de fondos y tipos generalmente inferiores a los de prestamistas.

Cuadro 1. Ventajas que pueden aprovechar las instituciones microfinancieras.

Del sector informal	Del sector formal
Préstamos sin necesidad de garantías inmuebles.	Confianza y estabilidad institucional.
Cercanía y conocimiento del cliente física y culturalmente.	Tendencia a la eficiencia y profesionalidad en las operaciones.
Procedimientos sencillos y rápidos.	Disponibilidad de fondos.
Adaptación de montos y plazos a clientes de escasos recursos.	Tipos de interés en general más bajos que el sector informal (muy variable según la institución microfinanciera de que se trate).

Fuente: Gutiérrez Goiria (2009)