

Caracterización y alcance de la actividad microfinanciera

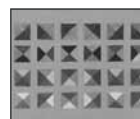
Principales instrumentos microfinancieros

Francisco Joaquín Cortés García*

La actividad microfinanciera está adquiriendo una especial importancia en nuestros días como instrumento de desarrollo, tanto en los países del Tercer Mundo como en los países desarrollados. En este artículo se abordan la caracterización de la actividad microfinanciera en el ámbito global, así como los principales productos microfinancieros que están contribuyendo a paliar los efectos de la exclusión financiera de millones de personas en todo el mundo, especialmente en un mundo en el que sólo el 20 por 100 de la población mundial tiene acceso a los servicios bancarios convencionales.

Palabras clave: desarrollo y crecimiento, actividad bancaria y macroeconomía.

Clasificación JEL: E44, 011.



COLABORACIONES

1. Concepto de microfinanzas. La actividad microfinanciera

El origen inmediato de las microfinanzas, tal y como son concebidas en la actualidad, lo podemos encontrar a finales de la década de los setenta del siglo pasado. Su origen geográfico se remonta a Asia (Bangladesh), pero pronto se empieza a desarrollar actividad microfinanciera en la América Latina, donde adquiere una gran importancia en la lucha contra la pobreza, la financiación usuraria y el subdesarrollo, y donde se da una evolución especialmente significativa tanto desde el

punto de vista cuantitativo como desde el punto de vista cualitativo.

Crear empleo y riqueza, reducir la dependencia y la pobreza, incrementar la productividad, poner en valor recursos y capacidades, y apoyar a colectivos desfavorecidos, especialmente mujeres, son los objetivos más recurrentes de la actividad microfinanciera en los países con problemas estructurales de pobreza. Esencialmente se pretende apoyar a sectores subfinanciados y potencialmente rentables que tienen posibilidades de desarrollo productivo a corto y medio plazo si se da una mayor implicación de las entidades de financiación en cuanto a la dotación de productos y servicios financieros.

* Director de Responsabilidad Social Corporativa de Cajamar

Posteriormente, y en especial debido a los procesos migratorios del Sur al Norte, las microfinanzas han empezado a arraigar en los países opulentos, es decir, en los países que convencionalmente se denominan *desarrollados*. Las microfinanzas en estos países están contribuyendo a paliar los efectos de grandes bolsas de pobreza urbanas y poblaciones deprimidas del ámbito rural.

La industria microfinanciera (IMF) ha adquirido un cierto grado de madurez en nuestros días, si bien su impacto macroeconómico sigue siendo muy reducido. Si en su *paleohistoria* está ligada a programas públicos subvencionados, en la década de los noventa comienza a adquirir un mayor peso el criterio de la sostenibilidad y de la eficiencia sobre el de subsidiación.

En concreto, la subsidiación puede generar importantes ineficiencias, tales como un exceso de demanda microcrediticia que puede llegar a implicar altas tasas de impago, un excesivo e injustificado apalancamiento de los prestatarios, y, en consecuencia, una mayor insostenibilidad financiera de las IMF. Pero también, un exceso de financiación desincentiva el seguimiento de las inversiones crediticias, tanto en su aspecto estrictamente financiero como en lo referente a la evolución del proyecto de autoempleo o microempresarial financiado.

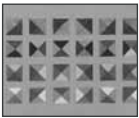
El progreso alcanzado en el ámbito de la institucionalización de la actividad microfinanciera está teniendo repercusiones muy positivas en lo que concierne a la solvencia y sostenibilidad de las propias IMF; hecho que, a su vez, está permitiendo ampliar el catálogo de instrumentos financieros ofertados por dichas instituciones a las familias con las rentas bajas. La institucionalización de la actividad microfinanciera, por tanto, permite una mayor adecuación de la propuesta de las instituciones oferentes a las necesidades reales de los colecti-

vos sociales en riesgo de exclusión financiera.

En su concepción moderna la primera acción significativa en el ámbito de la actividad microfinanciera se asocia al premio Nobel Mohamed Yunus y a la creación del Grameen Bank en 1976. Desde entonces dicha IMF, junto a su Fundación, y en colaboración con otras instituciones, han ayudado a más de 11 millones de personas en todo el mundo. En concreto, Grameen Bank, en el periodo 1976-2006 concedió 5.400 millones de dólares, con una tasa de devolución del 98,3 por 100. En dicho periodo, igualmente, ha apoyado a casi seis millones de prestatarios (5,89 millones), de los que en torno al 96 por 100 han sido mujeres.

Casi 60.000 aldeas han sido beneficiarias de la actividad crediticia de esta IMF. La Fundación Grameen ayuda en países como Bangladesh, India, China, Filipinas, Indonesia, Timor Este, Arabia Saudí, Uganda, Ruanda, Egipto, Túnez, Nigeria, Marruecos, Bolivia, El Salvador, Honduras, República Dominicana, Haití, México y Estados Unidos. Se puede decir, por tanto, que la entidad dispone de una amplia red de oficinas realizando actividad microfinanciera. En concreto, cuenta con más de 2.000 sucursales repartidas por todo el mundo. Y su objetivo actual es extender su modelo de *banca* de los pobres a África y a las zonas más decaídas de las grandes metrópolis.

El éxito de esta fórmula llevó a Naciones Unidas a considerar los microcréditos como un instrumento capital para erradicar la pobreza de cara a los Objetivos del Milenio (2015) al centrarse en actividades del sector informal, al movilizar el microahorro, al combatir las prácticas de usura, al permitir una mayor igualdad de género en el acceso a la actividad económica, al facilitar el flujo de las remesas, etcétera.



COLABORACIONES

De todos modos, hay que decir que los microcréditos no son la panacea. Deben ser concebidos como un instrumento más para la gestión del desarrollo, pero existen múltiples problemas estructurales que es preciso abordar en otra escala muy diferente a la propiamente microfinanciera.

En los años 70 la mayoría de los organismos públicos y ONG de desarrollo consideraban que conceder créditos a personas sin garantías reales o personales, sin trayectoria crediticia, y en situación de extrema pobreza, tenía un riesgo de falencia elevadísimo, prácticamente insostenible de cara a plantear una actividad financiera desubsidiada y autosuficiente. Sin embargo, la experiencia, en términos generales, ha demostrado que la tasa de morosidad de la actividad microcrediticia es sorprendentemente baja. Hasta 1995 el Grameen Bank dependió de ayudas externas, pero la baja tasa de morosidad, la mayoría de los casos relacionada con retrasos y con la falta de sincronización entre la generación de ingresos y el programa amortizativo, más que por quebrantos en sentido estricto, demostró que el proyecto podría ser sostenible y podría tener unos efectos sociales imprevistos.

2. Microfinanzas y desarrollo

La vinculación entre crecimiento económico y desarrollo financiero es ya muy antigua. Los pensadores politécnicos de los años finiseculares del XVIII y las primeras décadas del XIX, muchos de los economistas clásicos, Schumpeter, Keynes, etcétera, ya observaron una estrecha relación, y, por consiguiente, una estrecha correlación positiva, entre infraestructuras financieras y crecimiento económico.

Las microfinanzas pueden contribuir a estabilizar el consumo, a crear cierto mercado local como requisito de un incremen-

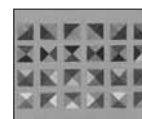
to futuro de la prosperidad económica. E, igualmente, pueden vertebrar cierta acumulación de capital local, precisamente fijándolo al territorio y permitiendo crear empleo, una mayor cohesión social de las comunidades locales, y, sobre todo, un mayor crecimiento económico.

Las microfinanzas, en términos generales y a partir de los pocos estudios de carácter empírico realizados en este sentido, no han tenido un especial impacto a nivel macroeconómico. La dualización de las economías en los países más pobres, así como la existencia de un gran sector de economía informal de difícil cuantificación, son las principales causas del hecho de que realmente no se produzca un impacto visible de la actividad microfinanciera en el ámbito macroeconómico, incluso en aquellos países en los que presenta una mayor tradición y, en consecuencia, un mayor grado de desarrollo y maduración.

Pero tampoco podemos permitirnos caer en el pesimismo en torno a la actividad microfinanciera, pues a escala microeconómica sí existen evidencias de una mejora de la calidad de vida de las personas a las que van dirigidas, así como de una cierta acumulación de capital local, y por consiguiente endógeno, que puede permitir un incipiente crecimiento económico sostenido. Además, muchos de los efectos de las microfinanzas son inapreciables por su acusado carácter intrafamiliar. Es mucho más interesante desde el punto de vista humanitario, aunque por supuesto más desconocida, la intrahistoria de la actividad microfinanciera que su propia historia oficial.

3. Las entidades microfinancieras

El origen de la mayoría de los casos de IMF, entendidas en sentido estricto, se en-



COLABORACIONES

cuenta en la actividad de las propias ONG de desarrollo, canalizando éstas las donaciones con las que se nutre o se subsidia dicha actividad. Por lo general, se parte de la actividad microcrediticia, y, paulatinamente, las IMF que logran sobrevivir por haber alcanzado un mínimo de estructura de autosuficiencia van adquiriendo una estrategia orientada a completar y complementar el proceso de intermediación financiera, captando microahorros y depósitos entre los miembros de la comunidad local, y proporcionando microcréditos y microfinanciación en general a las microempresas; y, más tarde, tras la consecución de un mínimo proceso de maduración de la institución y de su capacidad de producción, todo un nutrido catálogo de productos y servicios financieros y parafinancieros acordes con las necesidades de aquellos segmentos de la población con mayores riesgos de exclusión financiera, económica y social.

La morfología de las IMF ofrece una realidad y una casuística muy dispar y polimórfica, si bien, en muchos casos, las distintas instituciones existentes en una comunidad local se complementan entre sí, propiciando alianzas entre ellas, o entre ellas y donantes u organismo públicos. Igualmente, se puede dar el caso de colaboraciones entre las IMF detallistas y las IMF de carácter mayorista.

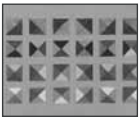
En contra de lo que pudiera parecer a simple vista, las necesidades financieras de los más pobres no tienen por qué ser homogéneas; y la pluralidad y diversidad tipológica de las IMF son tanto la prueba de dicha heterogeneidad como de los distintos planteamientos financieros posibles a la hora de atender las necesidades de los colectivos y segmentos más desfavorecidos. Se puede decir, por tanto, que la fórmula jurídica de la IMF dependerá de los objetivos planteados a la hora de abordar el proyecto, pero también de las fuentes

de financiación y de los recursos de los que se dispone, así como del planteamiento estratégico definido para el desarrollo de su actividad.

Con este planteamiento, cuando hablamos de IMF podemos estar hablando tanto de ONG como de organismos públicos; de cooperativas y mutualidades de crédito como de entidades financieras convencionales sometidas al regulador; de uniones de crédito y bancos comerciales, a los que se le exige que destinen una parte de su actividad crediticia a colectivos pobres, como de diversas entidades parabancarias e instituciones multilaterales. Igualmente podemos estar hablando de IMF reguladas y de IMF no reguladas, es decir, de entidades con un alto grado de institucionalización y de formalización, y de entidades microfinancieras con un claro déficit institucional.

En este sentido, es preciso advertir que existe una alta correlación empírica de signo positivo entre regulación y sostenibilidad en el ámbito de las IMF. Pero resulta igualmente cierto, al menos desde el punto de vista empírico, que existe una alta correlación negativa, y especialmente preocupante, entre desarrollo institucional de las IMF y desvinculación de los colectivos y segmentos poblacionales más pobres; con mayor riesgo de exclusión financiera, económica y social; y, por consiguiente, con las rentas más bajas.

Joanna Ledgerwood (Ledgerwood, 1995, 111) realiza una clasificación de las IMF atendiendo al grado de *formalidad* de dichas instituciones. Por un lado habla de *instituciones formales*, que serían «aquellas que están sujetas no solamente a las leyes y regulaciones generales sino, además, a supervisión y regulaciones bancarias específicas.» Por otro, habla de *instituciones semiformales* para referirse a «aquellas entidades registradas sujetas a todas las leyes relevantes, incluyendo la



COLABORACIONES

ley comercial, pero son informales porque, con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión bancaria.» Finalmente habla de *proveedores informales*, refiriéndose a «aquéllos a los que no aplican ni leyes específicas bancarias ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse recurriendo al sistema legal».

En la actualidad, existe un agitado y profundo debate entre dos concepciones, aparentemente extremas, en torno a la actividad microfinanciera. Por un lado nos encontramos con una concepción de las microfinanzas que centra su enfoque en el alcance; y, por otro lado, nos encontramos con una concepción que lo centra esencialmente en la sostenibilidad.

4. Los beneficiarios de las microfinanzas

En contra de lo que pudiera parecer ante una aproximación muy superficial al desarrollo y la cooperación, y tal y como venimos diciendo desde el principio de este trabajo, no todos los pobres son iguales. La estructuración y el enfoque de la actividad microfinanciera deben basarse en un análisis de las necesidades del segmento social al que se dirigen. Los pobres o los colectivos financieramente excluidos o en riesgo de exclusión, aunque de forma intuitiva pudiera parecer lo contrario, no son un colectivo homogéneo. Presentan muchas diferencias entre sí y muchas discontinuidades sociales.

En efecto, hay proyectos microempresariales y proyectos de autoempleo, generalmente muy vinculados a sectores económicos con una gran presencia de la economía informal, a los que las microfi-

nanzas podrían dotarlos de cierta estabilidad económica a partir de un apalancamiento financiero asumible por el promotor. En otros casos, por el contrario, nos encontramos con proyectos microempresariales dotados de cierta estabilidad económica y financiera, pero con importantes limitaciones para crecer por diversos motivos. En este caso, un buen servicio microfinanciero local podría contribuir a que contaran con posibilidades de expansión geográfica o funcional, permitiéndoles acceder a los beneficios del alcance y de la escalabilidad económica, es decir, acceder a economías de gama (crecimiento funcional) y a economías de escala (crecimiento territorial).

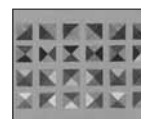
Existen muchos y muy diversos factores que determinan el modelo microfinanciero a adoptar. Las necesidades específicas de financiación de los microagentes económicos, los efectos sociales y los modelos estratégicos adoptados en el ámbito de las microfinanzas van a depender de múltiples factores específicos. Sin ánimo de ser exhaustivos, dichos factores podrían ser los que siguen: ámbito geográfico, género, etnicidad, sector económico dominante, y grado de informalidad de la economía local.

Ámbito geográfico

La caracterización del área geográfica en la que se va a desarrollar la actividad microfinanciera es capital, tanto para plantear una estrategia de apoyo financiero como para diseñar productos y servicios microfinancieros adecuados. No es igual, por ejemplo, hacer microfinanzas en un medio rural que en un medio urbano.

Género

El género también es importante en las microfinanzas. Las mujeres, sin lugar a



COLABORACIONES

dudas, son las grandes beneficiarias de la actividad microfinanciera. Es el eslabón más débil de las sociedades más empobrecidas. En la mayoría de los casos no cuentan con autonomía financiera y capacidad de decisión a la hora de determinar el destino final de los ingresos familiares. Esta situación de falta de capacidad de decisión obviamente estimula su exclusión financiera y el recelo de las IMF a concederles financiación.

La microfinanciación a mujeres es mucho más eficiente y genera un mayor bienestar que la realizada en el segmento de hombres. En general son más responsables y mucho más sensibles a la reputación social. Presentan menores tasas de morosidad y falencia, así como un mayor equilibrio entre inversión y capacidad de ahorro. Es decir, son el colectivo que mejor transforma la actividad microfinanciera en bienestar social.

Etnicidad

Por su parte, la etnicidad es un factor también de carácter estratégico y de definición de la oferta. Hacer microfinanzas en países pobres de religión islámica no es lo mismo que hacer microfinanzas en culturas hindúes. En los países islámicos existe una normativa y acervo consuetudinario en el ámbito bancario muy específicos (KHAYAT, 1996): la banca islámica no permite que el dinero sea tratado como un objeto; el dinero debe ser tratado de forma productiva; la banca no debe pagar o cobrar intereses, etcétera.

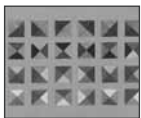
5. Instrumentos microfinancieros

Con el concepto de instrumentos microfinancieros nos vamos a referir al conjunto de productos y servicios financieros, parafinancieros/parabancarios y sociales

puestos al servicio de las comunidades locales por las IMF a partir de la actividad propiamente microfinanciera. Los catálogos de instrumentos microfinancieros pueden llegar a ser los mismos que los que ofertan las entidades financieras convencionales, si bien el planteamiento y la estructuración de la oferta deben ser bien distintos. En efecto, la esencia o el contenido de fondo de los productos y servicios asociados a la actividad financiera convencional se pueden replicar en la actividad microfinanciera, pero existen claras diferencias de planteamiento que no se pueden obviar. La ausencia de garantías y los objetivos sociales directos son los elementos decisivos que permiten, en general, establecer la, en muchos casos difícil de definir, línea de demarcación entre la actividad microfinanciera y la actividad financiera convencional.

No obstante lo dicho, los productos financieros más recurrentes son los microcréditos y los depósitos de ahorro, es decir, los productos directamente implicados en la intermediación financiera clásica

Los instrumentos microfinancieros, en multitud de casos, son creados al margen del proceso general de intermediación de una economía nacional o regional y del que se benefician las grandes instituciones financieras convencionales, confundiendo la actividad financiera mayorista con la minorista. Y, además, por un lado, los instrumentos microfinancieros tienen que generarse en un marco de mayor implicación y corresponsabilidad con la economía local; y, por otro, tienen que ofrecer servicios de capacitación económica o financiera que tradicionalmente no ofrecen las instituciones financieras convencionales. No hay que olvidar que la capacitación, el conocimiento profundo del medio local y el seguimiento material de los proyectos financiados constituyen rasgos consustanciales a la actividad microfinanciera.



COLABORACIONES

Aunque, como hemos reconocido anteriormente a lo largo del presente trabajo, la actividad microfinanciera se ha asociado históricamente a los microcréditos, su limitado desarrollo y maduración en el tiempo han permitido ir introduciendo, en el ámbito de la innovación productiva, instrumentos financieros que puedan cubrir una gran parte de las necesidades de los colectivos y segmentos sociales más empobrecidos y con seculares problemas de exclusión: microahorro, microseguros de vida, microseguros de salud, envío de fondos (remesas de emigrantes), *microleasing* y *microrrenting*, fondos de pensiones, fondos mutuales de garantía, instrumentos y sistemas de pago, desarrollo de monedas sociales y bancos del tiempo, asesoramiento, monitoreo y capacitación financiera, etcétera.

Hoy en día sería especialmente reduccionista e inexacto, por no decir injusto, confundir o identificar microfinanzas con microcréditos. Las microfinanzas deben incluir el flujo completo de la intermediación con objeto de movilizar los recursos locales existentes. En efecto, en los principales modelos microfinancieros la actividad microcrediticia necesita ir acompañada de instrumentos de microahorro y de la creación paulatina de instrumentos de ahorro fiables.

La propia sostenibilidad de las IMF, o de la propia actividad microfinanciera en las comunidades locales, requiere buscar un equilibrio entre ahorro y crédito. Y además requiere de la incorporación de la formación y la asistencia técnica en el ámbito de las microfinanzas. La búsqueda de un balance más o menos equilibrado entre inversión crediticia y pasivos financieros, es decir, entre créditos y depósitos de ahorro, no sólo contribuye a la sostenibilidad de las IMF en términos de balance, sino que también contribuye a la sostenibilidad en términos de gestión, pues la fi-

nanciación a través de depósitos es relativamente barata.

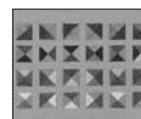
De hecho, las familias de renta baja, que son el objetivo fundamental de la actividad microfinanciera, tienen necesidades complejas y muy diversas, por lo que el catálogo de instrumentos debe ser más o menos amplio. A modo de ejemplo, y sin pretender ser exhaustivos, los productos más requeridos por los clientes de bajos ingresos (1): el crédito productivo; los instrumentos de ahorro flexible; los seguros de vida, accidente o salud; los créditos de vivienda; los servicios de ahorro, crédito y seguro; los instrumentos de tramitación y movilización de remesas; y los servicios transaccionales y derivados.

En general, los instrumentos microfinancieros suelen tener unas características similares comúnmente aceptadas por los profesionales que trabajan en el ámbito de las IMF: los importes nominales suelen ser de baja cuantía; en ellos prima el corto sobre el largo plazo; van dirigidos a sectores productivos informales; la mujer es la gran beneficiada; etcétera.

La gama de productos y servicios que ofertan las IMF, es decir, la gama de instrumentos microfinancieros con la que pretenden paliar los efectos de la exclusión financiera, es muy variada desde el punto de vista cuantitativo. En unos casos se ofertan los productos más básicos, y, en otros, se ofertan catálogos de instrumentos microfinancieros mucho más amplios, prácticamente parangonables con los de las entidades financieras comerciales convencionales.

Los productos y servicios que ofertan las IMF se pueden englobar en alguno de los siguientes grupos o categorías: intermediación financiera; desintermediación financiera (productos desintermediados); productos parafinancieros o parabanca-

(1) Felaban/WWB (2005).



COLABORACIONES

rios; servicios de asistencia técnica y consultoría financiera o empresarial; servicios de movilización financiera; y servicios sociales.

5.1. Microfinanciación

Los productos de crédito son los elementos esenciales en la actividad microfinanciera; y en muchos casos se ha confundido el complejo conjunto de instrumentos y de actuaciones asociados a esta actividad con la propia actividad microcrediticia. De hecho, dada su importancia, queremos dedicarle un poco más adelante un apartado específico.

No obstante lo dicho, sí queremos destacar una serie de generalidades para la actividad microcrediticia.

En primer lugar, aunque parezca obvio, hemos de decir como punto de partida que el coste financiero para el prestatario, generalmente un microempresario, debe ser menor que la propia rentabilidad esperada de la actividad a financiar. Y esto deben saberlo tanto la IMF como el beneficiario de la operación crediticia.

En segundo lugar, como regla general de la actividad microfinanciera y microcrediticia, es que el objeto fundamental de los productos y servicios es la actividad productiva en el seno de las comunidades locales, adquiriendo una especial importancia la puesta en valor de las economías familiares.

Se puede decir con rotundidad, en este sentido, que familia y microempresa están complejamente entrelazadas desde el punto de vista productivo y microfinanciero. Y necesariamente ha de ser así. En muchos casos la microfinanciación de productos de consumo permite liberar recursos para la actividad productiva; y en este caso no se está financiando directamente dicha actividad, pero sí se está ha-

ciendo de forma indirecta.

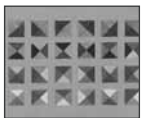
Los préstamos pueden concederse de forma individual o de forma colectiva y solidaria. En este último caso, especialmente ventajoso para la estabilidad de la actividad microfinanciera, la IMF juega un gran papel potencial de dinamización de la comunidad local promoviendo la creación de grupos de ayuda mutua y de riesgo compartido.

La *colectivización* de crédito permite, como es obvio, un menor riesgo para la IMF, pero también un menor riesgo para el conjunto de los prestatarios y, por consiguiente, para el conjunto de la comunidad. Con la formación de grupos de apoyo mutuo para obtener financiación, el riesgo se diluye y se hace más sistémico. No hay que olvidar que las garantías que se aportan por parte de los prestatarios son, en la mayoría de los casos, de carácter meramente informal.

La creación de estos grupos permite una mejor autoselección de los prestatarios por parte de aquéllos, pues los integrantes se conocen entre sí (2); pero también permite una mayor presión social, pues la falencia o el impago por parte de uno de los miembros repercute directamente en todo el grupo. Estos grupos son, sin lugar a dudas, un mecanismo de control financiero muy eficiente; aunque en muchos casos, y dada la covarianza entre los miembros, en periodos de crisis pueden generarles profundos problemas, muchos de ellos insubsanables, a la IMF. En muchos casos se exige ahorro voluntario (microahorro) para cubrir la posible falencia de determinados miembros del grupo.

La homogeneidad del grupo, así como una dimensión razonable del mismo, son requisitos esenciales para su eficiencia. La homogeneidad permite una mayor uni-

(2) Se contrarresta el problema de la información asimétrica.



COLABORACIONES

ficación de los intereses; no obstante aumenta el riesgo de covarianza, sobre todo de cara a la gestión de profundas crisis de carácter cíclico. Los grupos de reducida dimensión también permiten una mayor posibilidad de acuerdos, así como un mayor conocimiento mutuo entre los miembros, un mayor autocontrol y una mejor y más eficiente autoselección.

Además, entre las ventajas de la concesión de créditos grupales es preciso destacar el ahorro de costes, especialmente de costes de transacción. Pero también permite una más eficiente y una más fácil movilización de los ahorros locales.

La creación de estos grupos mutuales puede acabar desembocando en uniones o cooperativas de crédito (*caisses villageoises*); es decir, pueden acabar constituyéndose en entidades financieras con un cierto grado de formalización, e incluso pueden llegar a incorporarse al sector estatal regulado.

Entre los grupos mutuales más importantes podemos destacar las asociaciones de crédito y ahorro rotativo, los bancos de comunidad, los colectivos de solidaridad, etcétera.

Pero también existen ciertos riesgos relacionados con la concesión de microcréditos grupales. En concreto, Joanna Ledgerwood menciona los siguientes (Ledgewood (1999), p.83):

- Registros deficientes y falta de aplicación de las condiciones de los contratos.
- Potencial de corrupción y control por parte de un líder poderoso dentro del grupo.
- Posible riesgo de covarianza por actividades productivas vinculadas.
- Problemas generalizados de pago (efecto dominó).
- Participación limitada de las mujeres en grupos mixtos.
- Altos costos iniciales (en especial de tiempo) para formar grupos viables.

- Debilitamiento potencial del grupo ante la eventual ausencia del líder.

- Mayores costos de transacción para prestatarios (el tiempo invertido en las reuniones y la realización de algunas funciones administrativas voluntaria).

Por último, hemos de decir que el crédito concedido individualmente precisa de un mayor conocimiento del potencial prestatario. Es mucho más relacional.

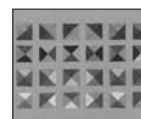
5.2. Microahorro

Ante los productos microfinancieros de crédito o de financiación, no tienen menor importancia los productos de ahorro, sobre todo si se concibe la actividad microfinanciera desde un enfoque sistémico. Un ejemplo especialmente emblemático de la implantación conjunta de instrumentos de microcrédito e instrumentos de microahorro, vinculados entre sí, es el Banco Rakyat de Indonesia.

Como hemos dicho en más de una ocasión, el ahorro cierra el ciclo de la intermediación, y, por consiguiente, es vital para la estabilidad de la actividad microfinanciera y de las IMF. No obstante, aunque hay que hablar de una importancia del microahorro al menos similar a la de los microcréditos, es preciso destacar las diferencias en cuanto a la complejidad de ambos tipos de instrumentos genuinos de la intermediación microfinanciera.

Los productos de ahorro tienen una mayor complejidad porque, en este caso, adquiere una especial importancia para el prestatario la estabilidad macroeconómica, y, en especial, la erosión monetaria o inflación.

De este modo, las microfinanzas, y en concreto el microahorro, están íntimamente relacionados con la macroeconomía y el marco de estabilidad del país. Precisamente la existencia de un marco



COLABORACIONES

de estabilidad adecuado es el que podría propiciar que las IMF asuman el proceso de intermediación financiera completo. No obstante, siempre estarán sometidas a los procesos de autorización de los organismos competentes, y tendrán que dotarse de los fondos de reservas y seguros de depósito necesarios para ejercer la actividad microfinanciera desde el punto de vista del microahorro. Además, las IMF deberán dotarse de mecanismos de control interno genuinos para los pasivos bancarios, muy distintos a los requeridos para la gestión microcrediticia.

En efecto, las altas tasas de inflación son un gran desincentivo para el ahorro, y mucho países empobrecidos adolecen de este problema, si bien no con las dimensiones de décadas pasadas. Por tanto, si en los microcréditos la estabilidad macroeconómica no era tan relevante, en el ámbito de los microahorros sí adquiere una especial importancia. Y sobre todo, resulta fundamental un marco regulatorio eficiente y un órgano supervisor adecuado.

Pero a pesar de este requisito macroeconómico esencial para movilizar el ahorro, hay que decir que las IMF, en general, no han concedido el mismo grado de importancia al microahorro que al microcrédito, especialmente aquellas IMF que dependen de donantes exógenos.

No obstante, tal y como reconocen los más prestigiosos profesionales de las microfinanzas, hay que advertir de entrada que el microahorro es esencial para los pobres; es una necesidad financiera tan imperiosa para ellos como el microcrédito o la microfinanciación. De hecho, en muchos casos, las dificultades financieras de las familias pobres son originadas precisamente por la inexistencia de instrumentos fiables de ahorro, teniéndose que recurrir al ahorro del dinero físico en las viviendas, con el coste evidente de la erosión financiera, el robo o el incendio; o la

utilización de otros activos no seguros como instrumentos de ahorro (existencias agrícolas o ganaderas, por ejemplo).

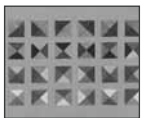
En muchos casos la inexistencia de entidades fiables y próximas, que reporten confianza a los ahorradores, impide movilizar los ahorros locales, generando importantes ineficiencias. De ahí que la experiencia nos diga que la inmensa mayoría de las IMF no formales no hayan desarrollado productos de ahorro.

La existencia de seguros de depósitos de carácter sistémico constituye un elemento esencial para paliar los efectos de la *información asimétrica*, pero también pueden ser un problema en términos de *riesgo moral*. En efecto, la existencia de seguros de depósitos puede llevar a los directivos de las IMF a asumir mayores riesgos que los que asumirían en ausencia de dichos seguros de depósitos.

Además de un marco macroeconómico estable y eficiente, y un marco regulatorio adecuado, la utilización de instrumentos de ahorro requiere de una gestión específica de la IMF, pues ésta debe demostrar constantemente a los impositores su reputación y su solvencia. Los impositores desean que su dinero esté seguro, pero que también rente y que esté disponible cuando sea necesario. Prácticamente las mismas necesidades genéricas del ahorro genérico: rentabilidad, seguridad y liquidez.

Los instrumentos de ahorro generalmente utilizados son muy similares, en el fondo, a los propios de las entidades comerciales convencionales. Hablamos de cuentas de ahorro y cuentas corrientes a la vista y de depósitos a plazo.

En muchos casos el ahorro va ligado a la microfinanciación, y no se puede disponer de él hasta que se amortice la totalidad del crédito; pero, en otros casos, el ahorro es de libre disposición y de carácter voluntario. En el primer caso, el ahorro obligato-



COLABORACIONES

rio, persigue dos objetivos esenciales y que son especialmente relevantes tanto para la IMF como para la microempresa: actuar como garantía pignoratícia; y obliga a la microempresa a generar fondos de estabilidad, paliando los efectos de un apalancamiento excesivo.

El ahorro obligatorio permite que los prestatarios vayan generando recursos suficientes para atender las amortizaciones de los microcréditos.

5.3. Microseguros

Unos instrumentos que están adquiriendo una especial relevancia y originalidad de planteamientos en la actividad microfinanciera son los microseguros, tanto en su versión de vida como en su versión de salud. No obstante, su incidencia todavía es escasa, a pesar de su alta complementariedad con el resto de instrumentos microfinancieros.

Los microseguros pueden ir asociados a los microcréditos. Un ejemplo siempre de referencia en este sentido es el Banco Grameen, que establece un fondo de seguro para atender contingencias tales como la muerte del prestatario, evitando así, en el caso de que se dé esta circunstancia, un importante lastre para las familias que han perdido al principal generador de recursos.

Un caso emblemático igualmente, si bien en otro sentido, es el de la Fundación Tierra Nueva de Ecuador, cuyo proyecto está relacionado con la implantación de seguros de salud con primas asequibles para las familias con rentas más bajas y mediante la implantación de un sistema actuarial sostenible.

El planteamiento de fondo de esta iniciativa es la consideración de que la pobreza no solamente conlleva situaciones de deterioro de la salud, sino que también

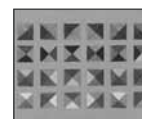
una mala salud desemboca en gravísimas situaciones de pobreza, de dependencia y de exclusión financiera. «Estamos —dice Cordero Sanz— ante un círculo vicioso: renta baja, por ende mala salud, y por ello renta baja.» (Cordero Sanz, 2006, p. 145). Salud y desarrollo presentan una correlación positiva, pues las personas más pobres son las más propensas a tener problemas de salud, y, por consiguiente, a caer en situaciones de dependencia.

El programa de microseguros de salud, para que sea sostenible y autofinanciable, ha de darse entre colectivos con capacidad de pago, y se basa en los principios de solidaridad y de mutualismo. El modelo ha de ser sostenible a través de un equilibrio actuarial entre primas y prestaciones. Las prestaciones han de estar muy estandarizadas y han de ser básicas para garantizar unas primas asumibles para las familias con rentas muy bajas. Tienen que paliar los efectos de riesgo moral y de selección adversa que se palián con sistemas universales. Se basan en una cultura de la prevención.

6. Conclusiones

La breve historia de las microfinanzas pone de manifiesto el positivo efecto que han tenido en las comunidades locales, precisamente allí donde se han podido desarrollar con éxito instrumentos e instituciones microfinancieros acordes a las necesidades de las comunidades locales.

En nuestros días, en este mundo globalizado y con tendencias deshumanizantes, las microfinanzas tienen más sentido que nunca. En concreto, permiten capitalizar pequeños proyectos empresariales, muy interrelacionados entre sí en el ámbito local, dando posibilidades a la creación de sistemas productivos locales, y, sobre



COLABORACIONES

todo, permitiendo la actividad económica y productiva a un mayor número de miembros familiares.

No obstante, hemos de decir que la actividad microfinanciera no es ajena a los grandes problemas macroeconómicos de los países en los que se desarrolla: cambiarios, inflacionarios, etcétera. Un marco macroeconómico estable contribuye sin lugar a dudas a un mayor desarrollo de la actividad microfinanciera, aun cuando persistan los recurrentes problemas de informalidad económica, exclusión financiera y dualización de la economía.

Las microfinanzas pueden contribuir a estabilizar el consumo, a crear cierto mercado local como requisito de un incremento futuro de la prosperidad económica. E, igualmente, pueden vertebrar cierta acumulación de capital local, precisamente fijándolo al territorio y permitiendo crear empleo, una mayor cohesión social de las comunidades locales, y, sobre todo, un mayor crecimiento económico.

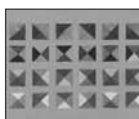
No obstante, las microfinanzas, en términos generales y a partir de los pocos estudios de carácter empírico realizados en este sentido, no han tenido un especial impacto a nivel macroeconómico. La dualización de las economías en los países más pobres, así como la existencia de un gran sector de economía informal de difícil cuantificación, son las principales causas del hecho de que realmente no se produzca un impacto visible de la actividad microfinanciera en el ámbito macroeconómico, incluso en aquellos países en los que presenta una mayor tradición y, en consecuencia, un mayor grado de desarrollo y maduración.

Pero tampoco podemos permitirnos caer en el pesimismo en torno a la actividad microfinanciera, pues a escala microeconómica sí existen evidencias de una mejora de la calidad de vida de las personas a las que van dirigidas, así como de

una cierta acumulación de capital local, y por consiguiente endógeno, que puede permitir un incipiente crecimiento económico sostenido. Además, muchos de los efectos de las microfinanzas son inapreciables por su acusado carácter intrafamiliar. Es mucho más interesante desde el punto de vista humanitario, aunque por supuesto más desconocida, la intrahistoria de la actividad microfinanciera que su propia historia oficial.

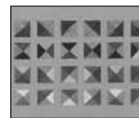
Bibliografía

- [1] ALMEYDA, G. (1996): *Money Matters: Reaching Women Microentrepreneurs with Financial Services*, Washington.
- [2] BENNET, L. (1997): «A Systems Approach to Social and Financial Intermediation with the Poor», *Conference on Sustainable Banking with the Poor*, nov. 3-7, Bangkok.
- [3] CHRISTEN, R. P. (1997): *Banking Services for the Poor: Managing for Financial Success*, ACCION Internacional, Washington.
- [4] CORDERO SANZ, C. (2006): «Los sistemas de aseguramiento de la salud de bajos coste como herramientas de desarrollo. El caso del sistema de medicina prepagada Fundación Tierra Nueva-Ecuador», en GALINDO, A y DE LA CUESTA, M. (Coords.) (2006): *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.
- [5] FELABAN/WWB (FEDERACIÓN LATINOAMERICANA DE BANCOS / WOMEN'S WORLD BANKING) (2005): «Bancarización para la mayoría: microfinanzas rentables y responsables».
- [6] HULME, D. & MOSLEY, P. (1996): *Finance against Poverty*, Routledge, London.

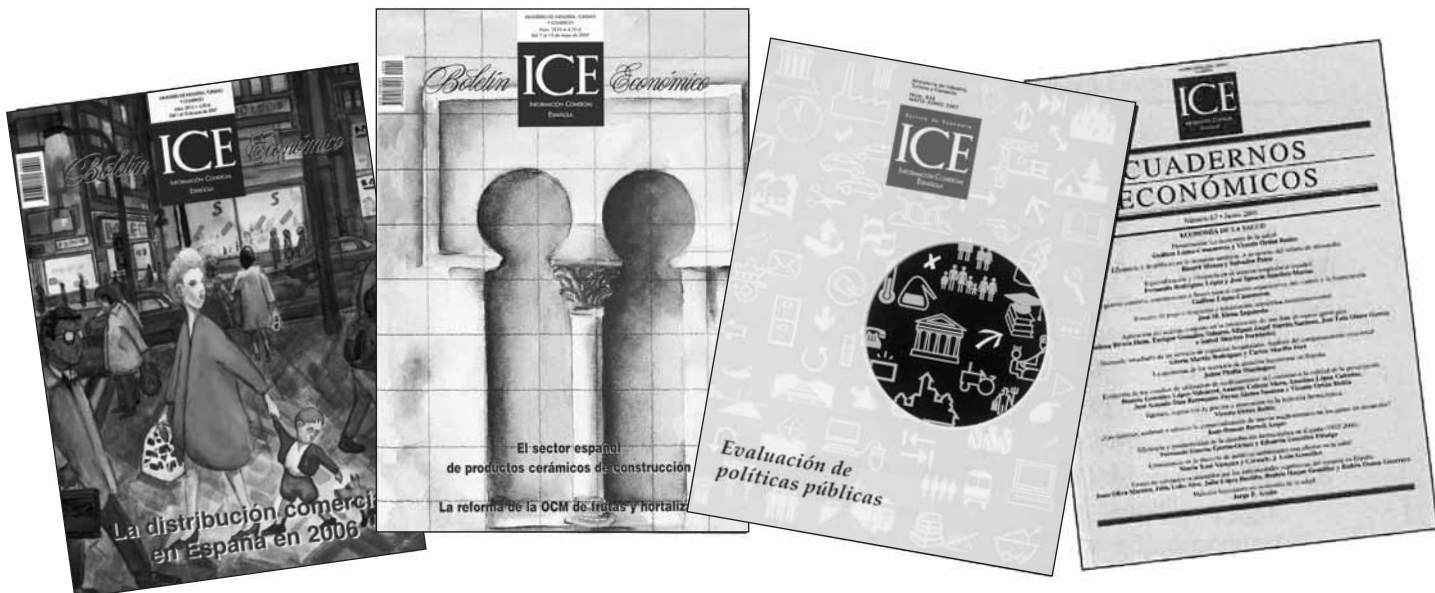


COLABORACIONES

- [7] KHAYATT, D. (1996): *Private Sector Development*, WB, Washington.
- [8] LEDGERWOOD, J. (1999): *Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*, Banco Mundial, Washington.
- [9] MORDUCH, J. (1999): «The microfinance promise», *Journal of Economic Literature*, 37, pp. 1569-1614.
- [10] PAXTON, J. (1996): *A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions*, World Bank, Washington.
- [11] RAZETO, L. (1990): *Economía popular de la solidaridad: identidad y proyecto en una visión integradora*, PET, Santiago.
- [12] SCHULDT, J. (1997): *Dineros alternativos para el desarrollo local*, Universidad del Pacífico, Lima.
- [13] ZELLER, M. & MEYER, R. L. (Eds.): *The Triangle of Microfinance*, John Hopkins University Press, Baltimore and Londo.



COLABORACIONES



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

en

INTERNET



www.revistasICE.com