



MICROFINANZAS

10 tesis

1. Las microfinanzas son importantes.

La existencia de instituciones financieras que captan localmente ahorros y los otorgan localmente como créditos tiene una importancia decisiva para un desarrollo económico equilibrado.

La movilización de ahorros del país siempre debe constituir la primera fuente para el desarrollo de una economía nacional. Los ahorros captados se otorgan como pequeños y microcréditos en la región. Eso es lo que las instituciones microfinancieras (IMFs) hacen con un volumen por transacción muy bajo, pero de manera eficiente alcanzando grupos de la población que generalmente no tienen acceso a servicios financieros, por ejemplo en regiones rurales. La palabrita “micro” en estos casos se refiere únicamente al monto (de los ahorros y de los créditos) y no al tamaño de la IMF.

2. Las microfinanzas son más que un nicho.

El grupo meta de las microfinanzas no comprende solamente a las capas marginadas de la población, sino también – según el estado de desarrollo del país respectivo – grandes hasta muy grandes partes de la población tanto en regiones urbanas como rurales.

El grupo meta de las microfinanzas no son mendigos, sino todas las personas que son capaces – aunque sea en un nivel bajo – de mantenerse a si mismos. Si bien los clientes de las microfinanzas son pobres, son clientes a tomar en serio y no limosneros. Las microfinanzas funcionan tanto en zonas rurales como en zonas urbanas. Las microfinanzas constituyen una vía probada de llevar el ahorro y el crédito adonde los bancos no van. Por otro lado esto significa para la IMF la necesidad de una presencia local en zonas "inatractivas".

3. Las microfinanzas son más que solamente microcrédito.

Las microfinanzas comprenden el ahorro, el crédito y otros servicios.

El microcrédito ocupa en general el primer plano de la discusión internacional. Las microfinanzas comprenden no obstante todos los servicios financieros que son de importancia para las capas pobres de la población. Son justamente las capas pobres de la población que tienen una demanda en ahorros seguros. Los clientes necesitan (y desean) asesoramiento en sus actividades comerciales y una previsión contra los riesgos de la vida. Las IMFs responden en general a esta demanda con una tecnología crediticia muy intensa en cuanto a trabajo (y asesoramiento) y ofreciendo un producto simple de seguro.

4. Las microfinanzas – lo decisivo es el acceso, no el precio.

En muchos países amplias partes de la población no tienen acceso a servicios financieros; por eso están dispuestas a pagar precios relativamente altos por estos servicios.

El volumen absoluto de los intereses no es decisivo. Donde los clientes no obtienen crédito o solamente a precios muy altos (por ejemplo 20 % por día), resultan ventajosas también tasas de interés por ejemplo del 60 % por año. A menudo se aceptan tasas de interés por depósitos inferiores a la tasa de inflación, ya que eso se considera como precio por el depósito seguro del dinero.

5. Las microfinanzas no son (solamente) caridad, sino un negocio interesante.

El mandato social es una característica esencial de muchas IMFs, al mismo tiempo las microfinanzas pueden y deben ser beneficiosas a nivel de la institución individual.

Muchas IMFs se fundaron para permitir a determinados grupos meta el acceso a servicios financieros. Para muchas IMFs, y entre ellas sobre todo las ONGs, el mandato social ocupa el primer plano. Las ONGs reciben a menudo ayuda financiera masiva en el marco de la ayuda a los países en vías de desarrollo. En cuanto estas ayudas financieras acaben, las ONGs se liquidan en general. Justamente cuando una IFM persigue objetivos sociales, no debe descuidar la condición marginal de generar „beneficios suficientes“. Solamente las IMFs, que operan permanentemente de manera beneficiosa, pueden sobrevivir a mediano y a largo plazo y prestar sus servicios de manera duradera.

Primero la cobertura de costes, como mínimo, ocupa el primer plano. La generación de beneficios sirve a financiar otras inversiones (por ejemplo en el equipo con tecnología de información) y a abastecer aún a capas de la población más amplias / en el caso individual más pobres con servicios financieros pudiendo realizar financiación cruzada dentro de la IMF.

Algunas IMFs en África, Suramérica y Asia, pero también en Europa del Sureste demuestran que las IMFs pueden operar de manera beneficiosa y duradera. Los operadores de estas IMFs sin embargo se distinguen de bancos “normales” por el volumen de sus beneficios esperados: En vez del Shareholder Value predomina el Stakeholder Value.

6. Las microfinanzas requieren de profesionalidad y disciplina.

Para que las IMFs puedan operar a mediano plazo de manera beneficiosa deben disponer de la suficiente profesionalidad y disciplina.

Las IMFs sólo pueden sobrevivir y mantenerse en la competencia (con bancos y proveedores informales de servicios financieros) si prestan sus servicios de manera profesional. Sólo quienes saben su oficio como IMF, pueden sobrevivir sin ayuda externa. Eso significa concretamente que en el área de la otorgación de créditos se debe establecer una cartera sana y que hay que captar los ahorros de manera eficiente. El manejo de grandes números de transacciones requiere de una formación sólida por parte del personal de las IMFs. Esta también es necesaria para responder a las diferentes demandas (que aumentan con la

creciente institucionalización) por parte de los clientes, pero también por parte de las autoridades de regulación.

La disciplina interna comprende un gobierno corporativo que funciona y la renuncia a Insider Lending. Y solamente quienes insisten frente a sus clientes en la disciplina (de pago) tienen una base sólida para sobrevivir. La profesionalidad y la disciplina por lo tanto son virtudes elementales en el negocio de las microfinanzas.

7. Las microfinanzas significan buena organización y técnica.

Las microfinanzas no se caracterizan por volúmenes altos, sino por grandes números de transacciones.

La concentración de un gran número de depósitos pequeños y la otorgación de muchos créditos pequeños no requieren particularmente de técnicas sofisticadas de análisis, sino más bien una organización eficiente. Eso es muy importante porque los clientes no viven solamente en la capital o en centros urbanos, sino están repartidos por todo el país. Estos dos factores juntos – grandes cantidades de transacciones y la organización descentralizada – sólo se pueden manejar con personal bien capacitado y con un equipo técnico apropiado. Las microfinanzas por lo tanto no quieren decir papel y lápiz sino hardware robusto y software eficiente.

8. Las microfinanzas requieren de productos orientados en el grupo meta.

Productos adaptados a las necesidades de los clientes constituyen una condición previa importante para la existencia duradera de IMFs.

Las microfinanzas significan „productos que corresponden a los grupos meta“ – es decir productos simples que se pueden ofrecer a una clientela grande, que son „fáciles“ de comprender y aprender y que pueden ser administrados bien con un sistema de tecnología de información. Esto contribuye de manera decisiva a la estabilidad de IMFs. Permite al mismo tiempo abastecer con servicios financieros a los clientes en regiones rurales.

9. Las microfinanzas a largo plazo sólo son posibles con depósitos propios.

A largo plazo, el refinanciamiento externo debe ser reemplazado por propias fuentes de refinanciamiento (por ejemplo depósitos de ahorro). En la fase inicial las IMFs necesitan fondos externos para poder alcanzar rápidamente la cobertura de costes y efectos económicos positivos. Los depósitos obligatorios de ahorro que parcialmente están previstos, en general son demasiado pocos para poder constituir a corto o mediano plazo una base de refinanciamiento suficiente para la otorgación de créditos. Fondos internacionales favorables / gratuitos sólo están disponibles por un tiempo limitado – cuando se suprimen estas posibilidades de financiamiento, la IMF respectiva a menudo ya no está en condiciones de cumplir sus fines de negocio. Por eso, las IMFs deben disponer a mediano plazo de propias fuentes de refinanciamiento para poder existir de manera independiente.

Una salida para los institutos consiste en combinar la otorgación de créditos y el ahorro. Al mismo tiempo la captación de pequeños y micro depósitos es una oferta importante para amplias partes de la población. La otorgación de créditos depende aquí de ahorros previos (en general muy bajos), por el contrario sin embargo no hay derecho automático a un crédito, ya que hay que **examinar de manera individual** el riesgo de cada crédito.

10. Sólo las instituciones microfinancieras formales son estables a largo plazo.

Muchas IMFs empiezan su actividad como ONG informal fuera del sector bancario formalizado y por lo tanto sin control por la supervisión bancaria. Como en la mayoría de los países sólo bancos autorizados pueden captar ahorros, las IMFs dependen de fuentes de financiamiento externas. La transformación en banco formal resulta ser apropiada para poder operar de manera sostenible y para poder ofrecer, al mismo tiempo, a sus clientes un producto importante. De esta manera la IMF está sujeta a las autoridades correspondientes de supervisión y debe cumplir los requisitos de calidad de estas autoridades. A largo plazo esto sirve tanto a la IMF como a sus depositantes.

Los requisitos legales y prudenciales para bancos comerciales, por ejemplo en cuanto a la dotación de capital propio, a menudo ni son apropiados para las IMFs ni pueden ser cumplidos por estas. Por eso hay una tendencia creciente de crear un marco legal diseñado especialmente para las IMFs, que considera la situación específica de las IMFs. Como ejemplos se pueden mencionar los Rural Banks en Filipinas y las Cajas de Ahorro y Crédito Popular en México.

El proceso de formalización igual que la obligación de actuar de manera empresarial constituyen sin embargo para muchas IMFs un umbral psicológico. A menudo han sido creadas como contraconcepto a los bancos formales y el mandato social predomina en general su autoconciencia.