

Comienza la “era de los servicios microfinancieros”



La serie de notas Focus constituye el principal medio por el cual el CGAP divulga las prácticas óptimas en materia de financiamiento para microempresas entre los gobiernos, los donantes y las instituciones privadas y financieras.

Rogamos dirigir sus comentarios, contribuciones y solicitudes de otros números de esta serie a:

CGAP Secretariat
1818 H Street, NW,
Washington, DC 20433

Tel: (202) 473 9594

Fax: (202) 522 3744

Correo electrónico:
CGAP@Worldbank.org

WWW:
<http://www.cgap.org>

Desde la “era del crédito agrícola” (entre los decenios de 1950 y 1970) hasta la “era de la microempresa”, los mecanismos institucionales y diseños de productos que han caracterizado a los servicios financieros para los pobres estuvieron basados en la imagen dominante de las personas necesitadas. En primer lugar, la identificación del pobre con el pequeño campesino marginal llevó al desembolso de préstamos agrícolas de instituciones especiales, en muchos casos estatales, que utilizan donaciones externas y préstamos en condiciones favorables. Más adelante, la identificación de los pobres con las mujeres empresarias dio lugar a la concesión de préstamos para capital de trabajo cada vez más cuantiosos, ofrecidos por organizaciones voluntarias a las mujeres pobres organizadas en grupos de responsabilidad común.

Cualesquiera que sean las ventajas e inconvenientes de estas soluciones – y la experiencia nos ha enseñado muchas cosas al respecto–, los argumentos en que se basaban eran claros, aun cuando quizá ahora nos parezcan simplistas. Los agricultores necesitan préstamos para sus cosechas. Las empresarias pobres necesitan un suministro constante de préstamos de fácil reembolso que crezcan al ritmo de sus negocios.

Complejidad y variedad

Al entrar en la “era de los servicios microfinancieros” y comenzar a ocuparnos de “los hogares vulnerables con necesidades variadas y medios de subsistencia complejos”¹, ¿tenemos una idea clara sobre los tipos de productos financieros que serán necesarios o las instituciones que los van a ofrecer? ¿Sabemos realmente qué significan los “servicios financieros” para los hogares pobres? La “complejidad” y la “variedad” son palabras que, en vez de contribuir a aclarar conceptos, amenazan con alejarnos de la claridad conceptual.

Podemos ya observar que los servicios de ahorro y de seguros, así como de crédito, ocuparán un lugar importante en la nueva complejidad. Así pues, parece que el “crédito agrícola” y el “crédito a las microempresas” van a perder el monopolio de que gozaban en nuestra imaginación, y que los productos uniformes y sencillos, como un “paquete de trigo híbrido”, o los préstamos comerciales de un año del Grameen Bank, habrán de caer de su pedestal.

Pero, ¿qué es lo que va a ocupar su lugar? ¿Cómo podemos encontrar productos que tengan en cuenta el infinito número

de usos que los pobres dan a los servicios financieros, siendo a la vez fáciles de comprender y de aplicar y con instituciones que puedan supervisar esos productos y recuperar sus costos a partir del margen de ganancia? En la presente nota se intenta dar respuesta a la primera pregunta, la relativa al diseño de los productos.

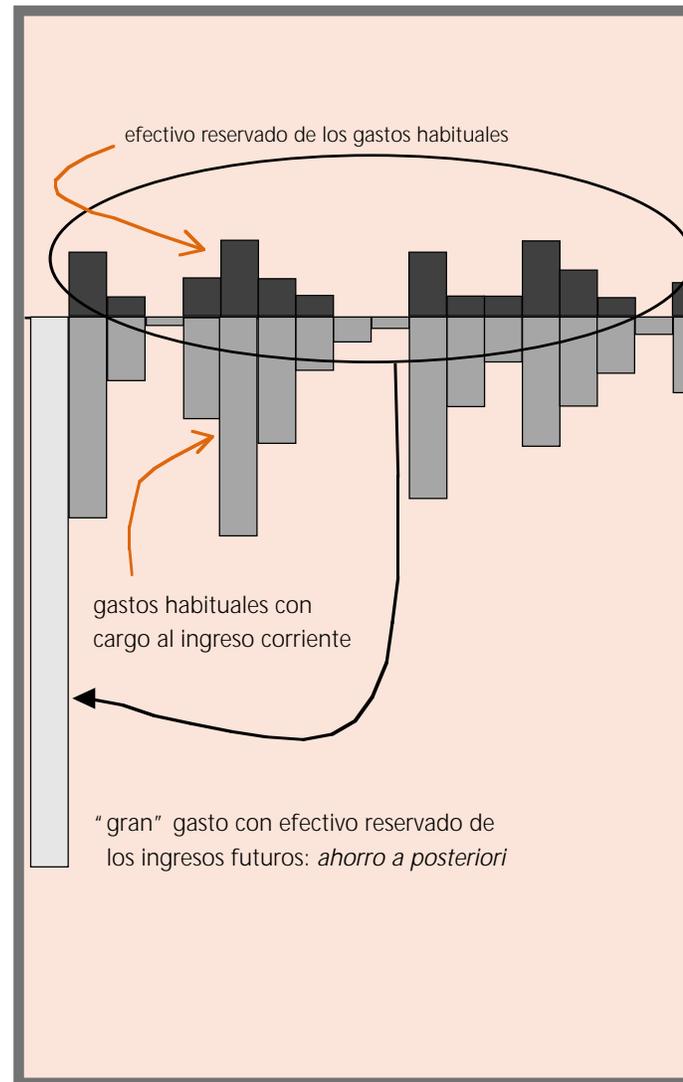
La función de los servicios financieros: administrar el dinero

La función de los servicios financieros –desde el punto de vista del usuario– es ayudar a administrar el dinero. Este es su objetivo principal, y así es como los utiliza la gente. En la era del crédito a la agricultura y a las empresas, olvidamos el hecho de que los prestatarios tienen muchas otras necesidades de administración del dinero, además de financiar sus cosechas o empresas.

Los servicios financieros permiten a las personas distribuir sus gastos a lo largo del tiempo. Ello significa sencillamente que si uno no puede pagar *ahora*, con los ingresos corrientes, puede pagar con el ingreso *pasado* o *futuro*, o con una combinación de ambos.

Como nuestros ingresos no llegan siempre en armonía con nuestros gastos, todos necesitamos ese tipo de servicio. Los pobres lo necesitan no menos que otros grupos de personas. De hecho, **quizá lo necesiten todavía más**. No sólo porque sus ingresos sean inciertos e irregulares (como suele ocurrir) sino también porque el monto absoluto del dinero que manejan es muy pequeño. En consecuencia, todo lo que no sea un gasto mínimo requerirá sumas de dinero mayores de las que disponen en ese momento: en el bolsillo, en la cartera o en casa. Prácticamente todo tipo de gasto les obligará a buscar una manera de financiarlo en su totalidad o en parte con los ingresos de ayer o de mañana.

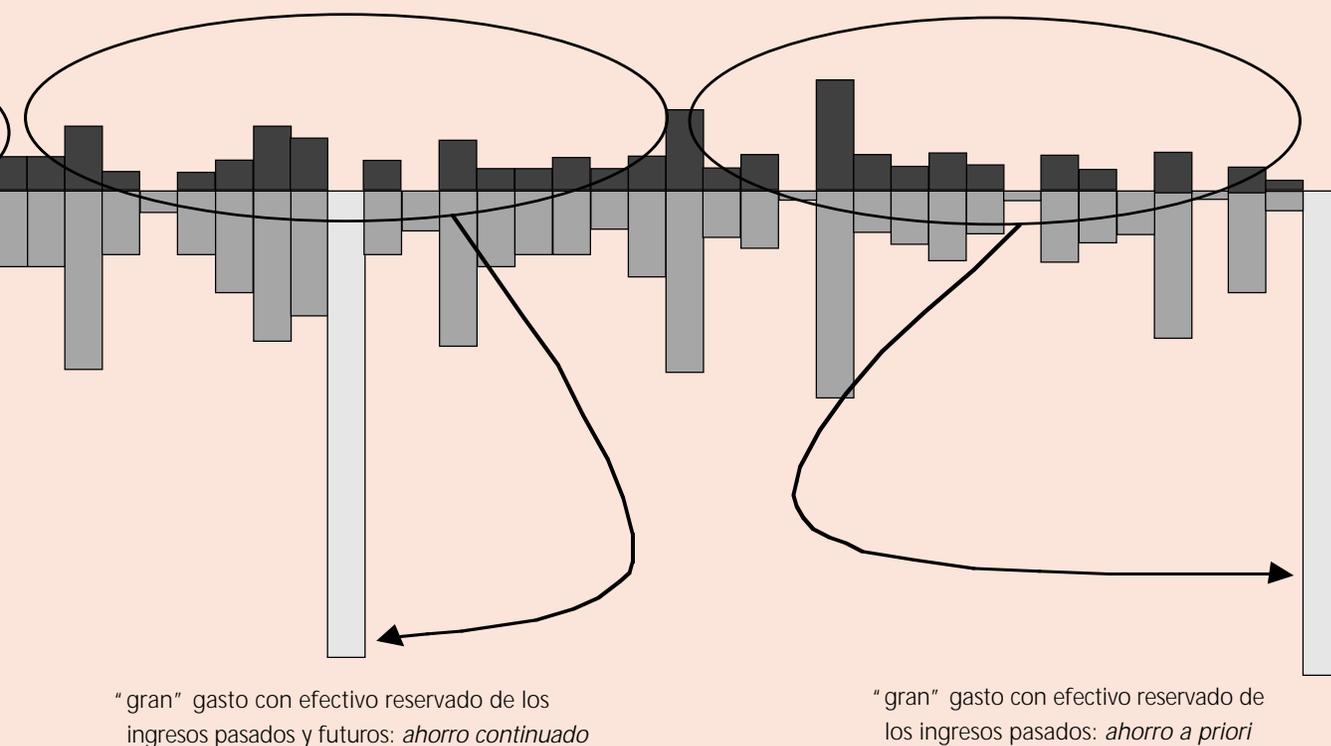
Quiero señalar que me estoy refiriendo a gastos *de todo tipo*, y no sólo a los relacionados con los insumos agrícolas o con las microempresas. Los grandes hitos de la vida personal y familiar – nacimiento de un hijo, educación, matrimonio, constitución de un hogar, jubilación y muerte– y las emergencias, ya sean personales (como



enfermedades y accidentes) o de otro tipo (como ciclones, incendios, inundaciones y sequías) obligan a gastar sumas mayores de las que se tienen habitualmente. Además de las necesidades, están las oportunidades: de invertir en tierras, negocios, construcciones y artículos que permitan vivir más cómodamente, como ventiladores y televisores. Todo supone gastos que obligan a los pobres a buscar la manera de usar los ingresos pasados y futuros, además de los disponibles en el momento presente.

¿Cómo pueden los pobres utilizar los ingresos pasados y presentes para financiar todos estos

GRÁFICO 1: AHORRO A PRIORI, A POSTERIORI Y CONTINUADO



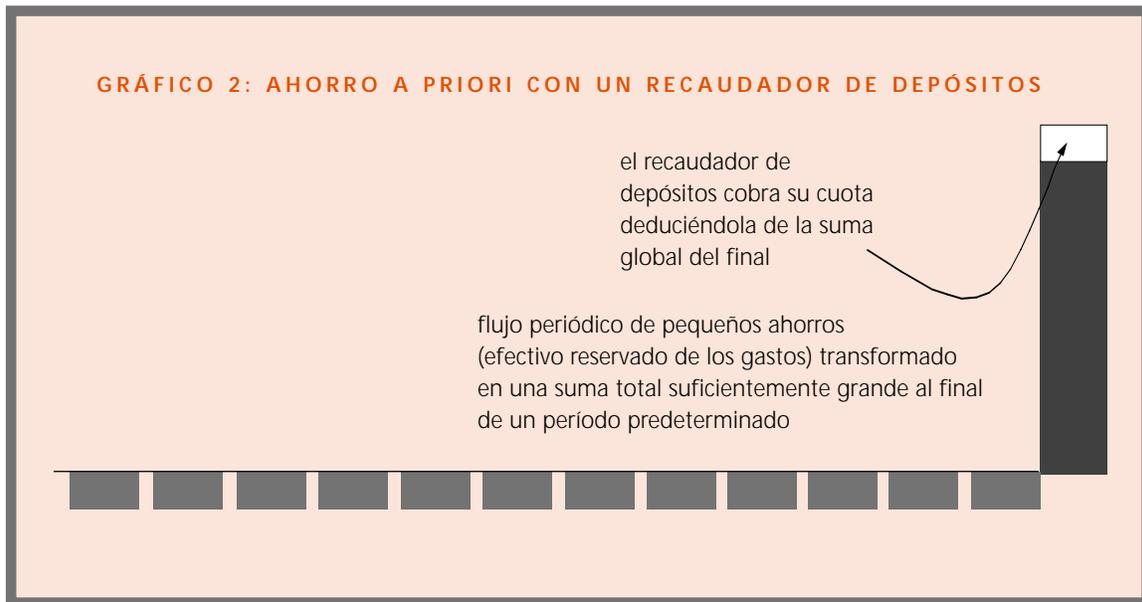
En éste y en los demás gráficos, el eje horizontal representa el tiempo y el vertical indica el valor del efectivo

gastos, tan variados y acuciantes? Lo hacen de muchas maneras, pero podemos resumirlas en tres estrategias principales que podemos llamar "ahorro a priori", "ahorro a posteriori" y "ahorro continuado". Su significado aparece ilustrado en el gráfico adjunto. Vamos a analizarlos por separado, desde el punto de vista de un hogar pobre de un país en desarrollo.

Ahorro a priori

El ahorro a priori –economizar dinero ahora para poder gastarlo en el futuro– es difícil para los pobres. Por extraño que parezca, ello *no* se debe principalmente a que tengan poco o nada que

ahorrar (aunque es posible que sea ese el caso). La dificultad está, no tanto en encontrar recursos de los cuales *ahorrar*, sino más bien en los problemas prácticos de ahorrar *a priori*. Es muy difícil encontrar un lugar seguro para guardar el dinero en efectivo. Las oportunidades formales de hacerlo –bancos e instituciones similares– no suelen ser accesibles. El dinero guardado en la vivienda de un barrio de tugurios o de una aldea está expuesto a numerosos peligros: lo pueden robar, se puede perder o quemar o se lo puede llevar el viento o el agua. Alguien se lo puede apropiar: una madre política autoritaria, familiares con historias tristes y maridos alcohólicos y



violentos. Además, ¿cómo se puede guardar algo, aunque sólo sean unos centavos, cuando los niños tienen hambre?

Como es tan difícil mantener dinero en efectivo, los ahorros conseguidos cuando no se gastan todos los ingresos del pasado se suelen acumular en especie – en ganado, hojalata para el techo y hasta árboles. Estos métodos de ahorro tienen algunas ventajas: los cerdos pueden tener crías, los árboles al crecer pueden adquirir un valor muchas veces superior al del plantón original. Pero también tienen desventajas. El cerdo puede morir. La hojalata se puede oxidar. Por encima de todo, cuando uno quiere hacer efectivo el valor de esos ahorros “en especie”, la cosa se complica. Se puede vender un cerdo para tener dinero con que comprar medicinas, pero quizá en ese momento los precios de los cerdos sean más bajos de lo normal, ¿y qué se puede hacer con los 10 dólares que sobren una vez compradas las medicinas? Quizá lo mejor sea gastarlos, si no se tiene un lugar adecuado para guardar el efectivo. Existe también el problema de cómo protegerse de la lluvia si se vende la hojalata. Finalmente, y sobre todo, ¿cómo y dónde economizar el dinero para la compra inicial de la hojalata?

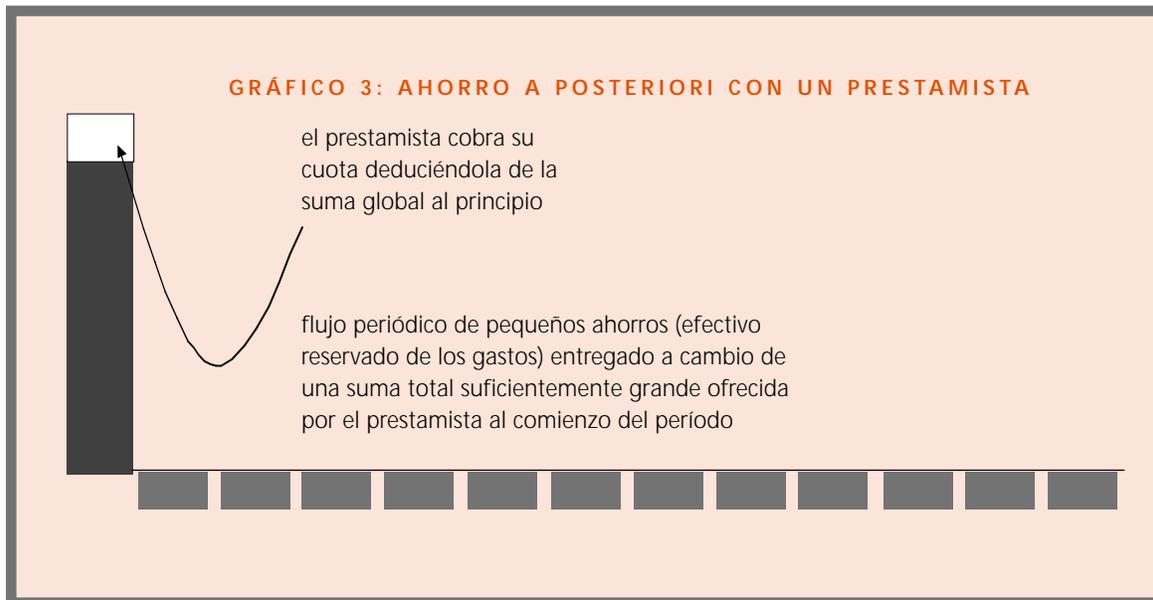
Estas desventajas obligan a los pobres a pagar un alto precio para ahorrar dinero en efectivo –mucho más alto del que usted y yo pagamos-. Este alto precio

se expresa de dos maneras: elevados niveles de riesgo y tasas de interés bajas, o incluso negativas. En todo el mundo los pobres confían sus ahorros a personas e instituciones que no son del todo fiables. Estos “guardianes del dinero”, como familiares, patronos y tenderos, tienen a su cuidado inmensas sumas de dinero de los pobres, y algunas veces les estafan. Decenas de miles de clubes de ahorro informal de todo tipo surgen diariamente en todo el mundo, y muchísimos son administrados de manera ineficiente o fraudulenta. Y, sin embargo, los pobres persisten en utilizar estos métodos de alto riesgo, por falta de alternativas mejores. Los más vulnerables son los más pobres, los que más probabilidades tienen de ser analfabetos e impotentes.

Encontrar un lugar seguro para guardar el dinero puede resultar caro. Los “recaudadores de depósitos” –personas que se dedican a recoger y guardar los ahorros de sus clientes pobres– hacen lo mismo que una caja de ahorros, pero la mayor parte de ellos cobran por el servicio, en vez de pagar intereses. En África occidental, lo normal es que esos recaudadores de depósitos recojan los ahorros cada día, y que cobren el ahorro de un día al mes por el servicio.

Ahorro a posteriori

No es de extrañar que, cuando se recibe de imprevisto un contrato de matrimonio para la hija,



alguien cae enfermo o surge la oportunidad de comprar a bajo precio un cochecito de tracción manual, son pocos los hogares pobres que han ahorrado suficiente dinero a priori para hacer el desembolso necesario. La solución podría ser recurrir al ingreso futuro, es decir, ahorrar a posteriori. Para ello, tienen que encontrar a una persona o institución que esté dispuesta a adelantarles dinero con cargo a sus futuros ingresos. Muchas veces comienzan acudiendo a los amigos o vecinos que (por haber ahorrado algunos fondos a priori) estén en condiciones de concederles un préstamo. Éstos pueden ofrecerse sin interés, si se da por supuesto que el hogar que recibe ahora el empréstito devolverá el favor en otra ocasión. Con intereses o sin ellos, los préstamos se reembolsarán reteniendo una parte de los ingresos futuros. Algunos prestamistas prefieren que les devuelvan el dinero en pequeñas cuotas, y en ese caso el prestatario puede reembolsar la cantidad recibida a medida que logra recortar una pequeña parte de sus gastos cotidianos. Sin embargo, muchos de los préstamos del sector informal se devuelven de una sola vez. En tal caso, el prestatario tiene que encontrar una manera de ahorrar la cantidad total del préstamo a priori, lo que, por definición, es difícil para los hogares que han decidido ahorrar a posteriori precisamente por haber comenzado enfrentando tantos problemas para ahorrar a priori.

Los prestamistas suelen representar un costo mayor que los recaudadores de depósitos. La razón es sencilla: a diferencia de éstos, aquéllos tienen que suministrar inicialmente la suma total del capital y corren con el riesgo de incumplimiento del contrato. En el caso de los recaudadores de depósitos, es el cliente quien corre ese riesgo. Además, el prestamista tiene que adquirir información que le permita decidir cuánto puede arriesgarse a adelantar a sus clientes, mientras que el recaudador se limita a devolver lo que el cliente consiguió ahorrar, y es el cliente quien tiene que averiguar si el recaudador es de confianza.

El ahorro, base de todos los servicios financieros

El hecho de que los recaudadores de depósitos y los prestamistas urbanos ofrezcan servicios fundamentalmente semejantes, aunque en sentido inverso, no es sólo cuestión de interés estético. Demuestra que el dinero depositado en manos del recaudador y el que se reembolsa al prestamista proceden exactamente de la misma fuente: *el dinero que se reserva de los gastos diarios por un acto de voluntad*. Esta es una definición bastante válida del ahorro, y estos depósitos y reembolsos son precisamente una forma de ahorro.

GRÁFICO 4: AHORRO CONTINUADO EN UNA ASOCIACIÓN DE AHORRO Y CRÉDITO ROTATORIO



La aceptación de dinero en depósito y la concesión de préstamos son formas alternativas de administrar el ahorro. Ambas transforman una serie de ahorros en una suma total más considerable, suficiente para pagar la boda de la hija, o el entierro de un abuelo, o la compra de un cochecito. Los servicios financieros para los pobres podrían definirse con precisión como “servicios de administración de dinero que ayudan a los pobres a convertir sus ahorros en sumas suficientemente elevadas para atender una necesidad”.

Esta definición sitúa el ahorro en la base de los servicios financieros, en vez de relegarlo a una alternativa olvidada a los préstamos.

Ahorro continuado

Este concepto puede resultar más claro al investigar lo que significa “ahorro continuado”. Para ilustrarlo, consideremos un servicio que los pobres pueden organizar y de hecho organizan con frecuencia por su propia cuenta: los clubes de ahorro. Éstos a veces adoptan la forma de *asociación de ahorro y crédito rotatorio*. En ellas, los miembros se ponen de acuerdo para reunirse periódicamente, por ejemplo, una vez por semana, tantas veces como miembros son, por ejemplo 12 (véase el Gráfico 4). En cada reunión, cada uno de los miembros aporta una suma fija de dinero, por ejemplo, un dólar, en tanto que uno de los doce miembros se lleva los \$12 aportados ese día. Después de doce reuniones, todos han

aportado doce cuotas de un dólar y se han marchado con una valiosa suma de \$12. El orden en que se retira la suma puede decidirse por mutuo acuerdo, por sorteo o por subasta.

Como normalmente no hay costos asociados, la función de este mecanismo es clara: convierte una serie de ahorros en una suma apreciable –los ahorros se realizan en parte antes de que llegue la suma, y en parte después (salvo en el caso del primero y el último en recibir la suma). Además, y sobre todo, este mecanismo lleva implícita una forma de seguro, por ejemplo, frente a riesgos inmobiliarios y de salud. Así se puede observar claramente en el caso sencillo del seguro de un vehículo. Cuando alguien asegura su automóvil, realiza una serie de pequeños ahorros periódicos –quizá anuales o mensuales– en forma de pagos de la ‘prima’. Cuando el automóvil choca contra un poste del alumbrado, la compañía de seguros abona una suma suficientemente elevada² –que, con suerte, le permitiría pagar las reparaciones–, después de lo cual se continúan pagando las primas hasta que se produce un incidente semejante.

Lo que hacen los servicios financieros es transformar los ahorros en sumas suficientemente cuantiosas, cualquiera que sea su uso, su marco cronológico y su valor, e independientemente de la forma como combinan las tres grandes estrategias posibles para efectuar esa transformación: ahorro a priori, ahorro a posteriori y ahorro continuado.

Conclusión: hacia la definición de productos de microfinanciamiento adecuados

Por ello, la primera condición de un producto financiero adecuado es que *facilite el depósito del ahorro efectuado* (recordando que el “ahorro” puede adoptar la forma del reembolso de un préstamo o del pago de una prima de seguro, así como de “ahorro” en su acepción más general). Los sistemas de depósito resultan prácticos cuando son de fácil acceso, periódicos, frecuentes, rápidos, seguros, flexibles y asequibles. Lo ideal sería un recaudador de depósitos del barrio que pasara todos los días, sin dejar uno, y pudiera aceptar depósitos a la vista con un mínimo de papeleo pero con la seguridad absoluta de que el depósito será debidamente acreditado a la cuenta del cliente.

El segundo requisito de un buen producto financiero es que *facilite el retiro de la suma global* (recordando, asimismo, que el acceso a esa suma puede adoptar la forma de un retiro del ahorro, de un préstamo o de un desembolso del seguro, según la estrategia empleada). Este sistema debería tener normas absolutamente claras, de forma que el acceso a la suma retirada resulte tan mecánico como el retiro de efectivo de un cajero automático con una tarjeta de débito. Debería ser de fácil acceso y estar disponible a horarios convenientes y sin necesidad de mucho papeleo ni esperas.

El tercer requisito es aceptar depósitos de muy distinta *cuantía*. Como el efectivo de que disponen los pobres para ahorrar sufre grandes fluctuaciones, conviene aceptar, siempre que sea posible, *cualquier* suma (incluidas las más pequeñas). No obstante, hay algunas circunstancias en que puede estar justificada la imposición de cantidades fijas, tanto desde el punto de vista del usuario como de la institución, ya que promueven la disciplina. En tal caso, los depósitos deberán ser pequeños (para que puedan utilizarlos los más necesitados) pero admitiendo

la posibilidad de hacerlos en *múltiplos de la suma mínima*, en beneficio de quienes pueden aportar algo más que esa suma. Por ejemplo, en los fondos matrimoniales de la India meridional, los usuarios pagan cada semana una suma fija, que debe ser múltiplo de 10 rupias (unos 20 centavos de dólar). En muchas asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, los miembros más adinerados pueden tener varios “nombres” en el programa, lo que les permite depositar y retirar sumas mayores.

El cuarto requisito es ofrecer una gran variedad de *plazos* para canjear los ahorros por la suma global. Como todos los demás, los pobres deben estar en condiciones de financiar los alimentos de mañana además de la matrícula escolar del próximo año y los costos de jubilación del siglo siguiente. Cuando esos canjes son a más largo plazo, algunos usuarios quizá prefieran *renunciar a la posibilidad de hacer líquidos* sus ahorros. Es decir, quizá prefieran proteger el ahorro de la tentación de retirar los fondos y usarlos mientras no haya transcurrido un cierto período de tiempo o mientras no se haya producido un determinado acontecimiento. Hay que reconocer y atender esta preferencia.

El quinto requisito es el de ofrecer una gran variedad de *estrategias de canje*. Las personas deben ser capaces de retirar los ahorros previos y futuros, lo que significa que necesitan del ahorro a priori, a posteriori y continuado. Sin ello, no es probable que puedan hacer realidad su potencial de ahorro. Por ejemplo, si sólo se les ofrecen préstamos (servicios de ahorro a posteriori) quizá no puedan aprovechar su capacidad de realizar ocasionalmente ahorros de escaso valor, sobre todo si el préstamo tiene un calendario de reembolso a cuotas fijas o poco frecuentes.

Estos cinco requisitos están vinculados al diseño de los productos. Otros requisitos serán importantes en la era del microfinanciamiento del siglo XXI: los relacionados con las instituciones que deben suministrar los productos y con el entorno jurídico, normativo y económico en que esas instituciones podrán prosperar. Pero mientras no tengamos claro qué tipo de productos queremos ofrecer, ni por qué, será prematura toda orientación sobre la forma de diseñar instituciones de microfinanciamiento sostenibles y respaldar su funcionamiento.

¹ Tomado de Matin, I., D. Hulme y S. Rutherford. 1999. 'Financial Services for the Poor and the Poorest: Deepening Understanding to Improve Provision'. Finance and Development Programme Working Paper Series, Institute of Development Policy Management, Universidad de Manchester, Reino Unido. Puede consultarse en línea en la siguiente dirección: http://www.man.ac.uk/idpm/idpm_dp.htm#F_DWP.

² En este artículo no se establecen diferencias entre los mecanismos (como las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio) en que los ahorros puestos en común se devuelven a quien hizo el ahorro en proporción a la contribución de cada uno, y otros dispositivos (observados en muchas formas de seguro) en que los ahorros puestos en común se distribuyen en forma desigual entre los interesados, según las pérdidas que sufran. Puede verse un breve examen de ambos en Stuart Rutherford, *The Poor and Their Money* (Oxford University Press, India, 2000). Se publicó una versión anterior como documento de trabajo del Institute for Development Policy and Management, de la Universidad de Manchester, en 1999.

El presente número de *Focus* ha sido redactado por Stuart Rutherford, de SafeSave.

Traducción: División de Servicios de Traducción del Banco Mundial/Luis Eduardo Arango;
Edición: Tiphaine Crenn; Producción: Valerie Chisholm; EarthWise Printing, Gaithersburg, MD
(301) 340-0690.



Printed on recycled paper