

LAS FINANZAS DE LOS POBRES



RESUMEN EJECUTIVO

No. 37-2006

boletín técnico.

El mundo de las microfinanzas es relativamente nuevo, sobre todo en México. Su aparición retardada se debe a falsas premisas que adoptaron por largo tiempo no sólo la llamada sociedad civil y los empresarios, sino también los gobiernos anteriores.

Creencias como la de que los pobres están fuera del mercado, cuando en realidad constituyen la base de la pirámide; que no pueden pagar altas tasas de interés, cuando son los únicos que pagan los intereses usurarios de los agiotistas; que no ahorran, desconociendo que para los pobres el ahorro es un sacrificio del consumo presente, en aras de una previsión, y no lo que les sobra después de consumir, y la creencia de que la banca de desarrollo debía ser de subsidio, son algunos de los paradigmas falsos que habían impedido el desarrollo de las microfinanzas en México.

Afortunadamente están surgiendo modelos exitosos en varias partes del mundo que echan por tierra esos paradigmas falsos, y que están siendo emulados en México con realismo, estimulan la competencia y tienden a satisfacer la amplia demanda de servicios financieros de la amplia base de la pirámide que constituyen los pobres.

COMITÉ TÉCNICO NACIONAL DE MICROFINANZAS

Por el Lic. Jesús Villaseñor G.

ÍNDICE TEMÁTICO

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL 2006

Presidente

Dr. Marco Antonio Cerón Grados

Presidente del Consejo Técnico

C.P.C. Sergio Federico Ruiz Olloqui Vargas

Secretario CDN y Director General IMEF

IQ MBA Juan Carlos Erdozáin Rivera

COMITÉ TÉCNICO NACIONAL DE MICROFINANZAS

PRESIDENTE

Ing. Emilio Illanes Díaz Rivera

INTEGRANTES

Ing. Emilio Illanes Díaz Rivera

Lic. José Antonio Correa Martínez

Lic. Luis Heriberto García Muñiz

Lic. Luis Alberto Güemez Ortiz

C.P. Fernando Obregón González

C.P. Carlos Villagomez Castro

Dr. Alejandro Violante Morlock

Lic. Antonio Velasco Gómez

M.C. e Ing. Ricardo Skertchly M.

Ing. Norberto de Jesús Roque Díaz de León

Dr. Luis Haime Levy

Mtro. Francisco J. Rodríguez M.

Dr. Humberto Valencia Herrera

Ing. Adalberto Palma Gómez

Lic. Aarón Silva Nava

Lic. Humberto Pérez Rocha

Lic. Francisco Mendoza

Lic. Rodrigo Villar Esquivel

Lic. Jesús Villaseñor

Lic. Carlos Provencio

Lic. Ignacio Cobos Mojica

Lic. Jesús Alejandro Arreola Prado

Lic. Miguel Ramírez Barber

Lic. Xavier Enriquez

Lic. Isabel Álvarez López
Coordinadora del Comité Técnico
Nacional de Microfinanzas

I. Cuestión de enfoques

II. Los verdaderos paradigmas

III. El futuro

I. CUESTIÓN DE ENFOQUES

Cuando no se conoce lo suficiente de un asunto es inevitable cometer errores de apreciación y generar o creer en paradigmas falsos.

Así, al hablar de los pobres desde fuera y a distancia, se les atribuyen conductas vistas desde el lado equivocado de la oferta (con el enfoque de quien les quiere vender u ofrecer algún producto o servicio) y, en consecuencia, evaluando desde esa perspectiva su escasa capacidad de pago o de compra. Eso se asemeja a la descripción de "niña pobre" que daba, me parece que Mafalda (la de las tiras cómicas) porque, según ella, es aquella niña que tiene una casa pobre, un auto pobre, un chofer pobre, servidumbre pobre, ropa pobre, que viaja a lo pobre, etc. Es decir, que tiene de todo, aunque "pobre".

La verdad es que, lo que sí iguala a una niña pobre con una niña rica -pero a condición de ser visto con un **enfoque de demanda**- son las necesidades de ambas: techo, comida, vestido, educación, traslado, verse bonita, darse sus gustitos, aprovechar oportunidades y tener su guardadito para los tiempos malos o imprevistos, para citar sólo algunos ejemplos sencillos y elementales. Las verdaderas diferencias entre ambas niñas están en la manera y el grado en que una y otra satisfacen sus respectivas necesidades, que en esencia son iguales.

II. LOS VERDADEROS PARADIGMAS

Es natural que en cualquier campo de actividad económica existan ideas equivocadas, pero lo notable en el campo de las microfinanzas es que existen paradigmas falsos no en uno ni dos, sino prácticamente en todos los ámbitos que las integran, v.gr., sobre la existencia y el verdadero tamaño del mercado de los pobres, sus hábitos de consumo, cumplimiento de sus compromisos, su solidaridad y lealtad, etc.

Se tiende al simplismo de dividir a los pobres respecto de los ricos -y desde la óptica de éstos- por una raya imaginaria que pretende establecer una simetría a la inversa, en una proyección extra-lógica hacia abajo, pero sin mayor análisis y sin el apoyo de experiencias concretas en el mundo de los pobres. Lo que mejor ilustra lo anterior es la falsa creencia derivada de que si los ricos ahorran porque tienen satisfechas sus necesidades básicas, los pobres, al tener su consumo al nivel de subsistencia, no podrían hacerlo porque no disponen de recursos excedentes, y así por el estilo en otros temas sobre los que enseguida se anotan unos breves comentarios derivados de la experiencia, que se contraponen con ideas equivocadas en áreas relativas a las finanzas de los pobres.

El mercado de los pobres

Descubrir que los pobres constituyen un mercado (de hecho un gran mercado), está llevando a toda una revolución económica al nivel mundial, donde la clave consiste en adecuar los productos o servicios a la capacidad económica de ese mercado, considerado como la base de la pirámide.

La respuesta acertada no consiste en ofrecerles bienes o servicios de segunda o tercera calidad, sino de la misma que se ofrece al mercado en general, pero de manera que los pobres los puedan adquirir.

Lo antes dicho explica, por ejemplo, el secreto del éxito del cambaceo o venta de puerta en puerta de los famosos "aboneros", que no venden barato, sino dos o más veces más caro que lo normal pero le facilitan al ama de casa la adquisición del producto, se lo llevan a su domicilio y se lo cobran ahí mismo, mediante pagos "fáciles": en abonos. Ni qué decir sobre el precio tan alto, calculado por litro, del agua que les surten algunas pipas a habitantes de lugares totalmente carentes de ese vital líquido.

Crédito que no lo parece

El mismo principio de adecuar la oferta a la demanda o "poner las cosas fáciles" y en el sitio apropiado,

explica el éxito comercial del crédito al consumo de las grandes cadenas comerciales y la popularidad de las tandas que son, a la vez, una forma de ahorro y de crédito combinados: de ahorro para quien recibe la tanda al final de la cadena, y de crédito para quien la recibe al principio.

Otra modalidad de ahorro-crédito, muy parecido a las tandas y que tuvo un enorme éxito en México, cuando por causa de las pasadas crisis desapareció o se encareció exageradamente el crédito bancario, fue el autofinanciamiento que, por cierto, ni siquiera ha sido regulado por las autoridades financieras sino por las de comercio.

Y hablando del crédito, nadie pone en duda que los pobres lo necesitan enormemente y para prueba está la existencia de los agiotistas y los altos intereses que les cobran los que, por cierto, podrían ser el indicador más evidente del alto grado en que aquéllos necesitan del crédito.

La verdad sobre las tasas

A propósito de los niveles de las tasas de interés, vale la pena hacer algunas reflexiones sobre el por qué éstos son mayores en las microfinanzas que en el resto de los mercados institucionales.

Una primera consideración está en entender que la tasa de interés pasiva de las entidades prestamistas no es un concepto simple sino agregado; lo integran: a) el precio de los recursos prestables, o sea, la tasa de interés pasiva, b) los costos y gastos de captación, que están compuestos por todas las erogaciones directamente relacionadas con el proceso de captar el dinero, tales como los sueldos de los promotores y cajeros, la promoción y publicidad, etc., c) los gastos por la administración y custodia del dinero, como son los de su traslado, vigilancia, las fianzas y los seguros contra asaltos, d) los costos de las inversiones en instalaciones, como bóvedas y cajas fuertes y equipos, sistemas y tecnología, e) los riesgos de falta de recuperación del dinero prestado o invertido que, en su caso, habría que

reponer con cargo a las reservas de capital, f) las contingencias por variación del tipo de cambio, si se incurre en endeudamiento en moneda extranjera, que habrá que proteger mediante coberturas (que tienen un costo) o con la aceptación de las pérdidas, que también les cuestan a los accionistas, etc.

Aunado a lo anterior debe tomarse en cuenta que en las microfinanzas no sólo estamos hablando de multitud de transacciones muy pequeñas, cuyo número incrementa su costo unitario, sino de la atención personalizada que exige una clientela que dispone de muy pocos conocimientos financieros. En esta materia, aunque resulte paradójico, la manera más eficiente de atender a los más pobres es con la tecnología más avanzada, precisamente por tratarse del procesamiento de un enorme volumen de transacciones de muy bajo valor unitario. Apoyarse, por ejemplo, en sistemas altamente computarizados, de identificación dactilar digitalizada, que permitan operar fuera de línea y sin reprocesos, no solamente elevan grandemente la seguridad de las transacciones, sino que le facilitan a la clientela el acceso a los servicios y abaten sensiblemente los costos unitarios.

Tasas de interés y rendimiento económico

En la medida en que se desciende en la escala económica de las opciones financieras se ve que, a niveles altos de poder adquisitivo de la población, éstas son múltiples y pueden alcanzar un alto grado de sofisticación; al nivel de los más pobres, en cambio, sus opciones tienden a reducirse a sólo dos: tener crédito o no tenerlo. A su vez, el conseguirlo puede tener para el acreditado un rendimiento económico también extremo, de todo o de nada: lograr su propósito de compra de materia prima, siembra, cosecha, fumigación, vacunación etc., o no lograrlos y perder todo. Es decir, la oportunidad y el acceso al crédito tienen su precio; por ello también los pobres están tan dispuestos a pagarlo cuando su necesidad por obtener el crédito es muy alta y su rendimiento es más que proporcional a su costo.

De no ser por el costo de oportunidad del crédito frente a los altos rendimientos de su aplicación productiva, no se explicaría la racionalidad de los altos intereses que los pobres están dispuestos a pagar a los agiotistas.

Por cierto, es relevante poner en el contexto adecuado a los niveles de las tasas de interés institucionales en las microfinanzas frente a los indudablemente altos de los agiotistas. Además, hay que reconocer con objetividad que el nivel de las primeras ya no aparece tan alto cuando se compara con el muy similar que aplican las entidades bancarias en las tarjetas de crédito para quienes no son pobres.

Los riesgos de la cartera

Por mucho tiempo se creyó que prestarles a los pobres significaba un gran riesgo. Lo único de cierto en eso era que se trataba de un riesgo desconocido que había que aprender a administrar, no de que en realidad fuera tan alto. De hecho, la cartera vencida en las microfinanzas llega a ser menor que en las demás carteras de crédito de la banca.

La clave está en tener una adecuada administración de esa cartera, que inicia con una buena selección del sujeto del crédito, sigue con la evaluación de su capacidad de endeudamiento y pago, continúa con el seguimiento cercano de la aplicación de los recursos prestados y de la evolución de su actividad económica y termina con la cobranza oportuna y efectiva, para empezar otra vez, en un nuevo ciclo.

Prevenir o remediar

Algo muy común no sólo en el mundo de las microfinanzas sino en la banca en general, es la de remediar los créditos incobrables con cargo a muy elevadas reservas del capital de los accionistas, en lugar de preferir la política preventiva (en mi opinión menos costosa); aunque es el camino más complejo, pero más seguro y sano. Incurrir en los costos que

implica analizar mejor los riesgos de crédito, ofrecer asesoría a la clientela, así como dar seguimiento cercano y personalizado a la cartera y a la cobranza, así como a la actividad económica de los acreditados, eleva el nivel de compromiso recíproco entre la institución y su clientela y refuerza la cobranza.

Sin duda resulta superficialmente atractivo irse por el camino fácil de acumular reservas y castigarlas en lugar de hacerse a la tarea, sin duda más compleja, de ofrecer servicios financieros personalizados, pero la verdad es que la clientela, cuando se siente atendida, no sólo responde con lealtad sino con compromiso. El resultado es una cartera vencida increíblemente baja y sin que haga falta un ejército de cobradores!

Pero de nada o muy poco serviría en este contexto disponer de la mejor tecnología, que no es más que el "con qué" (las herramientas), si no se contara con el personal idóneo el "quién". Verlo en otro orden de prioridad es, simple y llanamente, equivocarse de plano. De ahí la primordial importancia que tiene no solamente la selección sino, sobre todo, la capacitación del personal. Por cierto, debería llamarse así: "personal" y no "capital, recurso o factor humano", porque son ellos son personas y no cosas.

Políticas de desarrollo

Sorprende la enorme brecha que existe en México entre el tamaño del mercado y el correspondiente al sector de las microfinanzas, frente a la madurez y el dinamismo que han alcanzado en países con mayor grado de pobreza en éste y en otros continentes.

Las posibles explicaciones para lo anterior son diversas. Por una parte, la acción del Estado había inhibido en México la participación del sector empresarial, que se enfrentaba a la "cultura de no pago" a que le acostumbraron las recurrentes condonaciones otorgadas por la banca gubernamental con suma facilidad, por cuestiones muchas veces políticas.

Otra causa, también originada en las políticas oficiales, ha sido el subsidio a las tasas de interés que no reconocen los altos costos de transacción de las microfinanzas y dejan fuera del mercado a otros actores económicos que no tienen la capacidad económica del Estado; paradójicamente, al final de cuentas éste también termina por agotar sus recursos a fondo perdido y deja colgados, con las manos vacías, a los pobres que pretendía favorecer.

Una tercera causa ha sido la falta de regulación, que llevó a la casi clandestinidad y, en todo caso, a la informalidad, a las entidades de ahorro y préstamo y figuras similares que, por lo mismo y la falta de verdaderos apoyos en asistencia técnica, se limitaron en su crecimiento, y peor sucedió cuando otras, por su audacia y ambición crecieron demasiado, sin control, y defraudaron a su clientela.

Dádivas para los pobres

La actitud paternalista de muchas políticas oficiales, que confunde dar un pez con enseñar a pescar, también está presente en muchas entidades filantrópicas de la sociedad civil, que ven con escrúpulos mal entendidos el cobrarles a los pobres el costo de algunos de los servicios que se les proporcionan.

No puede negarse que hay situaciones en que las necesidades de los sujetos de la atención -por circunstancias extraordinarias o por estar incapacitados- sólo se resuelve con dádivas, pero si esos sujetos tienen potencial, lo mejor que puede hacerse por ellos es brindarles oportunidades para que puedan valerse por si mismos y no se conviertan en pedigüños perpetuamente incapaces.

En este punto vale la pena hacer notar la trascendencia del otorgamiento del premio Nobel de la Paz a Mohamed Yunus, considerado con toda razón el padre de las microfinanzas, por el hecho de que se entrega por primera vez a una persona que actúa en la economía real y en el campo de los negocios, ante-

riormente vedado. El mensaje es claro y poderoso: la paz se refuerza combatiendo a la pobreza y a ésta, con la generación de riqueza mediante la contribución de quienes saben cómo hacerlo: los empresarios.

¿Por qué ahorran los pobres?

Afirmar que los pobres no ahorran por ser pobres - cuando en la realidad ahorran, casi siempre en especie y en una proporción mayor de quienes tienen un mayor ingreso- es una aberración elemental, porque ignora que los pobres ahorran por **necesidad**. Decir lo contrario es desconocer la definición elemental en economía de que "el ahorro es la posposición de un consumo presente"; de que es un acto de sacrificio y de previsión, no de administración de excedentes.

En consecuencia, suponer falsamente que el ahorro es lo que les sobra a las personas después de consumir, pasa por alto que es más bien la necesidad de prever lo que los lleva a aceptar el sacrificio de un consumo presente en aras de satisfacer un imprevisto. Doy un par de ejemplos: aun los campesinos pobres, que están en el nivel de subsistencia, prefieren guardar en lugar de comerse hoy unos granos, para sembrarlos en el momento propicio; en ese caso optan por consumir algo menos nutritivo o quizá pasar hambre en el presente, ante la expectativa de una buena cosecha que mejore su alimentación y su bienestar futuros o, al menos, para seguir teniendo algo que comer más adelante. Otro caso, menos extremo pero muy común, es el ahorro (también en especie) que consiste engordar unos puerquitos o gallinitas para poder

darse más adelante el gusto de un festejo, hacer frente a un imprevisto o intercambiar posteriormente el animalito por otro producto que, con lo que tienen, no les alcanza para comprar hoy.

Todos sabemos que ahorrar en dinero, en lugar de hacerlo en especie, tiene sus ventajas: se puede disponer de él en cualquier momento, se puede fraccionar sin límite de monto y de número de veces, no se daña con el mal tiempo ni por enfermedades, puede crecer por el rendimiento de los intereses, etc., cosa que no sucede con la mayoría de las mercancías, salvo por efecto de la inflación, que en el largo plazo es el mayor enemigo de los pobres y del ahorro monetario.

Lo que más valoran los pobres y que les puede animar a ahorrar en dinero es darles la confianza de que su patrimonio estará debidamente resguardado y no tanto por la tasa de interés que se les ofrezca; de ahí la enorme importancia de que esta actividad sea debidamente regulada y supervisada.

Por otra parte, vincular el ahorro al crédito como condición previa a su otorgamiento es una práctica común en las entidades de ahorro y crédito, pero no por ello la más acertada. Las motivaciones para ahorrar en nada se le parecen a las de pedir un préstamo -más bien son contrarias- y si para prestarles se condiciona a los pobres a ahorrar en dinero, lo harán por necesitar del crédito, pero resignados, con resistencia y sin estímulo para acrecentarlo y mantenerlo en el largo plazo. Esa práctica va en contra de la formación del hábito del ahorro.

III. EL FUTURO

La única manera de entender las finanzas de los pobres es verlas desde su posición: con enfoque de demanda. A partir de sus necesidades.

Las microfinanzas son un negocio noble; el mercado es enorme y las necesidades de su clientela también, pero a largo plazo quien sale ganando es quien no abusa. Como se ha dicho con sobrada razón: "los pobres, no por serlo son tontos".

Por fortuna la competencia entre las entidades de microfinanzas está creciendo a pasos agigantados y permanecerá en el mercado sólo la institución que asuma un verdadero compromiso con sus clientes.

Ellos seguirán siendo leales con quien los trate con respeto, no se burle de su inteligencia y les ofrezca un verdadero valor agregado.

ESTIMADO SOCIO

boletín técnico

Cualquier comentario, observación o sugerencia a este Boletín favor de hacerlo llegar directamente al autor.

Lic. Jesús Villaseñor González

Estrategias de Negocios Jesús Villaseñor y Asociados

e-mail: jjevigo@yahoo.com.mx