

LAS MICROFINANZAS Y LOS BANKOMUNALES

Las Micro Finanzas

El término micro finanzas hace referencia a un movimiento que comenzó con Muhammad Yunnus y el Grameen Bank en 1976. De manera amplia el término se asocia con “pequeños créditos”, pero en realidad se refiere actualmente a una importante industria del sector financiero, que ha encontrado especial auge en Asia y Latino América, aunque cada día aparece con mayor fuerza en el escenario Africano. Esta industria ha favorecido millones de personas en todo el mundo y se ha convertido en una de las más importantes herramientas en la lucha contra la pobreza.

Si bien el término acuñado mundialmente es el de micro finanzas, nosotros preferimos hablar de *servicios financieros*, pues este último hace referencia a servicios diversos, donde el crédito o micro crédito es tan solo uno de ellos. Lo que se pretende es facilitar el acceso de millones de personas a servicios financieros amplios y de calidad, que abarquen el crédito, el ahorro, la inversión, los seguros, etc.

El acceso a servicios financieros es una necesidad altamente sentida en las poblaciones, hasta el punto que algunos consideran que debe ser contado dentro de los derechos humanos fundamentales, pues las personas que no tengan acceso a estos servicios, se encuentran en franca desventaja frente al resto de los individuos que si tienen acceso a este tipo de servicios. Acceder a servicios financieros de calidad significa que no sólo podemos acceder a crédito, elemento indispensable para poder lograr independencia y crecimiento económico, sino a ahorro y/o inversión. Si no podemos colocar los pocos o muchos excedentes temporales o ahorros que tengamos producto de nuestro trabajo en lugares seguros y rentables, corremos el riesgo de que se desvaloricen o se pierdan, agravando aún más la pobreza.

Ahora bien, lograr acceder a estos servicios no es tarea fácil y si bien la industria micro financiera se ha desarrollado ampliamente en el mundo, aún quedan millones de personas con limitado o ningún acceso a estos servicios. Para enfrentar esta enorme tarea se han desarrollados muchos programas y estrategias. Dos de las más conocidas son las llamadas “**up grading**” y “**down grading**”. La primera consiste en hacer que las organizaciones no bancarias como las ONGs, que se

quieran dedicar a dar servicios financieros a los sectores excluidos, se especialicen de tal manera que puedan ser reguladas por los órganos oficiales de supervisión y de esta manera tengan acceso a los fondos o ahorros del público. Con esta fuente de captación de recursos del público, se supone que estas instituciones están en capacidad de satisfacer mejor la demanda de crédito y ahorro que tanto se requiere.

La estrategia de **Down Grading** al contrario, lo que busca es que los entes ya regulados como la banca comercial, desarrollen metodologías y tecnologías que les permitan atender eficientemente las necesidades de los sectores tradicionalmente no atendidos por ellos. Esta tendencia ha adquirido cada día más fuerza y con mayor frecuencia vemos el nacimiento de bancos especializados en micro finanzas o productos diseñados por los bancos comerciales existentes, especialmente diseñados para ese público.

Ambas estrategias han sido acompañadas con variadas metodologías que pasan por temas como créditos individuales, créditos colectivos, garantías solidarias, garantías recíprocas, etc., generando una verdadera gama de productos y servicios que han establecido una, hasta ahora estable, industria de las micro finanzas.

La Respuesta de Fundefir y los Bankomunales

Para Fundefir y su modelo de Bankomunales, el acceso a servicios financieros de los sectores populares, puede ser tratado desde una visión totalmente distinta a la tradicional. Lo innovador del modelo, es un cambio importante en el paradigma microfinanciero, donde el problema puede ser resuelto con la utilización del dinero de los mismos grupos que se pretende atender, de allí la frase: **“Los pobres pueden ser auto financiables”**.

Yunus y el Grameen Bank mostraron al mundo que los pobres son financiables, Fundefir y los Bankomunales con K, están demostrando que pueden ser auto-financiables

El punto de partida es que en los sectores populares existen suficientes recursos humanos y económicos como para que puedan desarrollar su propio mecanismo de acceso a servicios financieros, tanto de crédito como de ahorros. Esta realidad

la hemos podido demostrar durante más de 10 años de trabajo tanto en Venezuela, como en réplicas de distintos tamaños en países tan disímiles como España, Senegal, Brasil, Colombia y Bolivia.

El estudio del comportamiento de los sectores populares con respecto a los servicios financieros, nos indicó la existencia de múltiples y variados mecanismos informales de crédito y ahorro, ampliamente utilizados por la gente cuando no se tiene acceso a servicios financieros formales. El análisis nos enseñó que estos mecanismos son utilizados en culturas muy variadas (América Latina, Asia, África, Europa), bajo distintos nombres y modalidades, pero que reflejan la existencia de capitales que pueden ser utilizados para la captación de fondos y el otorgamiento de crédito, si se establecen los instrumentos metodológicos necesarios para hacer funcionar adecuadamente la oferta y la demanda local de crédito.

En términos generales se trata de reproducir el modelo financiero formal, pero a escala local. En toda sociedad o grupo donde exista un grado de diversidad económica, existirán excedentes y necesidades temporales de recursos financieros. Así, por ejemplo, en una comunidad podemos encontrar que un agricultor que siembra granos, tiene excedentes en los tiempos de cosecha y necesidades en los tiempos de siembra. Paralelamente, otro agricultor que siembra raíces u otra persona, con una actividad económica distinta, como por ejemplo comerciante, tendrán igualmente excedentes y necesidades en tiempos distintos. Lo adecuado debe ser entonces, desarrollar un mecanismo seguro para armonizar esta oferta y demanda local de dinero, sin necesidad de recurrir a fuentes externas de financiamiento

Los Bankomunales son un intento de lograr esta armonía entre oferta y demanda local del recurso dinero, sin necesidad de utilizar complejos y costosos instrumentos foráneos para prestar servicios financieros. Para ello la clave está en desarrollar un mecanismo seguro y rentable que estimule por un lado la captación de fondos, y por el otro, el otorgamiento de crédito a costos razonables.

La Micro Inversión

El mecanismo que desarrollamos y nos permite captar los fondos locales de manera rentable, lo hemos denominado "*micro inversión*". En los Bankomunales, las personas no ahorran de la manera tradicional, sino que invierten en acciones que permiten constituir el capital de crédito de la organización, para satisfacer la demanda local de crédito. De

esta manera, el dinero aportado por los socios del Bankomunal, permite otorgar créditos a los mismos socios, obteniendo una ganancia por el servicio prestado.

Este mecanismo difiere de la tradicional utilización del ahorro como mecanismo de captación, ya que se genera una inversión que puede o no ser rentabilizada, en función a la manera en que los fondos se colocan. Mediante este mecanismo la gente local no ahorra sino que invierte en el Bankomunal, de esta manera, la oferta de dinero puede ser rentabilizada, mientras que la demanda es satisfecha a costo razonable.

Así mismo, en el modelo Bankomunal los créditos no son dados a terceros, pues no buscamos reproducir el modelo de los prestamistas (Money lenders), sino establecer un mecanismo local económico y justo, mediante el cual las necesidades de unos, pueda ser satisfecha con la oferta de otros. Se trata así de un sistema virtuoso que impide la especulación y facilita el aprendizaje. Para ello, los créditos y la inversión sólo se dan entre socios y no con terceros, de modo que las personas son al mismo tiempo clientes e inversionistas. Es muy importante remarcar esta diferencia pues, si bien nuestra tarea consiste en desarrollar un modelo que facilite el acceso a servicios financieros, lo queremos hacer dentro de un marco de justicia y no de especulación. Para Fundefir y los Bankomunales al menos, no se trata simplemente de ofrecer un servicio, sino que éste debe ser otorgado de manera justa tanto para los inversionistas, como para los clientes de crédito.

Este **binomio inversionista-cliente** nos facilita regular otro problema a la hora de prestar servicios financieros a los sectores populares, la tasa de interés. Si actúo como inversionista seguramente estaré interesado en cobrar altas tasas de interés, pero como al mismo tiempo soy cliente del Bankomunal, querré pagar tasas bajas de interés. De esta manera, el mecanismo es auto regulado, ya que mis deseos como inversionista, deben ser armonizados con mis deseos como cliente.

La Educación Financiera

Ahora bien, la necesidad de servicios financieros es tan importante y la motivación para acceder a ellos tan grande, que vemos allí la oportunidad de utilizar esta necesidad para generar más valor que una simple transacción económica y utilizarlo para el desarrollo de un modelo, que no solo facilita el acceso a servicios financieros, sino que permite educar financiera y organizativamente a las personas.

Creemos que la pobreza de algunos sectores es más fácil de ser superada si la persona tiene educación financiera, pero aquí no nos referimos exclusiva, ni especialmente, al uso de conceptos e instrumentos contables o administrativos, sino fundamentalmente al **cambio de la visión que se tiene sobre dinero**.

Para muchas personas de bajos ingresos económicos, la visión que se tiene del dinero, está envuelta en una mezcla de valores morales y culturales, que no favorece la generación de riqueza. Por lo tanto, se hace necesario, transformar esa visión mediante la relación con prácticas financieras, diseñadas para cambiar esos valores y establecer conceptos más propensos a favorecer el bienestar económico. Un ejemplo de esto es el concepto de micro inversión, que no sólo estimula una tendencia al lucro, sino que fortalece la creación de capacidades y valores que impulsan el uso productivo del recurso dinero.

En el modelo de Bankomunales la educación, y no sólo el acceso a servicios financieros, es fundamental, por ello hemos dedicado grandes esfuerzos metodológicos para que la educación práctica se instaure en los usuarios del modelo. Muchos de los formatos, procedimientos e instrumentos financieros utilizados, están diseñados con el propósito de no solamente educar en el manejo del dinero, sino en transformar la visión que sobre este recurso se tiene, de tal manera que tienda a favorecer capacidades generadoras de riqueza económica, contrario a muchos de los valores actuales que no contribuyen a producir riqueza económica.

Diferencia con Otros Modelos Locales

Tal como hemos explicado, el modelo de Bankomunales con K, se diferencia de la mayoría de los programas de micro crédito porque no utiliza como fuente de financiamiento recursos externos, sino única y exclusivamente aquellos que provienen de los propios socios de la organización. Existen, sin embargo, algunos modelos que tienen mecanismos locales de captación de fondos, como por ejemplo, las cooperativas de ahorro y crédito, que pueden lucir similares a la utilizada por los Bankomunales. Tal y como hemos señalado, una diferencia fundamental con estos modelos, es que el instrumento de captación de recursos utilizado por ellos, es el ahorro, mientras que en los Bankomunales, es la micro- inversión.

Ahora bien, más allá de este importante contraste, existen también diferencias conceptuales básicas que nos parece importante remarcar para entender a plenitud el modelo de Bankomunales. Veamos algunas de ellas:

1.- Mecanismo de Captación de Fondos (Ahorro Vs Inversión): La diferencia en el mecanismo de captación de fondos, no es semántica, sino que conlleva implicaciones mucho más profundas. El ahorro es por definición **"pasivo"**, es decir, sólo se refiere al acto de colocar mi dinero y esperar pasivamente a que me regrese su valor, más los intereses generados. Esto tiende a generar una **"visión pasiva"** del individuo frente al grupo, pues independientemente de la ejecutoria de la organización, las personas recibirán **"pasivamente"** los intereses, producto del dinero colocado en ahorros.

La inversión por el contrario, es un concepto **"activo"**, que a diferencia del ahorro, obliga a las personas a sentirse como **"sujeto de acción"**, es decir, como co-responsable del rendimiento que el dinero pueda tener, dependiendo de la ejecutoria de la organización. Los socios no están como los ahorristas, pasivamente esperando los intereses, sino activamente buscando el rendimiento, por lo cual debo asegurar, un uso adecuado del recurso. Desde el punto de vista educativo, como vimos antes, este es un elemento clave para transformar la visión pasiva que las personas tienen con respecto al dinero y a la organización.

Concepto de Propiedad: Otro elemento central que perfila esta diferencia entre el modelo cooperativista y el modelo de Bankomunales, es el **concepto de propiedad**. A nuestro juicio, en muchas de las cooperativas de ahorro y crédito, la propiedad es **"difusa"**, pues no se sabe muy bien, quién es propietario de qué. Si a eso le sumamos que en muchas de las organizaciones de este estilo, los capitales no pueden regresar íntegramente a sus dueños, vemos más claramente que el concepto de propiedad es confuso. Una de las principales características de los Bankomunales es que la propiedad está perfectamente definida en los Certificados de Aporte Patrimonial o acciones. En el modelo Bankomunal todo socio sabe que es dueño de un capital específico, representado en las acciones que posee. Esas acciones pueden ser retiradas por el accionista en el momento que lo desee, con las restricciones normales de disponibilidad. Esta propiedad perfectamente definida, ayuda enormemente a la **formación de conceptos individuales de propiedad** y la definición de derechos individuales. Lo asociativo en

un Bankomunal es la suma de participaciones individuales, y por ende, no se confunde en lo colectivo. Se trata de una **suma de individuos que se asocian**, pero el individuo es el centro de la ecuación y no la sociedad. Detrás de esto se esconde una profunda diferencia filosófica, que refuerza valores asociativos a partir del individuo y no como tradicionalmente se piensa, que lo asociativo se impone al individuo.

Este matiz, filosófico si se quiere, tiene profundas consecuencias en el modelo educativo de los Bankomunales. En nuestra cultura cuando se piensa en "asociatividad", se piensa en la pérdida del individuo, cuando en realidad lo asociativo, para ser verdaderamente duradero, debe ser el resultado de la ejecución de un deseo individual, que busca asociarse, porque allí está la clave para solucionar una necesidad individual. No concebimos lo asociativo si no está estructurado sobre una sólida voluntad individual, es decir, a lo asociativo sólo llegamos si la voluntad del individuo está claramente establecida. Si no se percibe lo asociativo como una construcción desde lo individual, se tiende a desdibujar el individuo en lo colectivo y esto ha sido motivo de grandes catástrofes sociales.

Manejo de Excedentes: otra diferencia clave entre el Modelo Bankomunal y las cooperativas de ahorro y crédito u organizaciones similares, es la manera en que se manejan los excedentes. El lucro en los Bankomunales es individual y no de la organización. Esto se entiende más claramente si vemos que los excedentes que se obtienen por las operaciones de crédito, no le pertenecen al Bankomunal sino a sus socios, por lo tanto los Bankomunales son organizaciones **distributivas**, al contrario que muchas otras organizaciones donde son acumulativas, ya que o no se fomenta el lucro, o no es distribuido entre sus miembros, sino que le pertenece a la organización. En este sentido, los Bankomunales se diferencian de muchos otros modelos en que el excedente regresa a los individuos, mientras que en los otros modelos, se capitaliza hacia la organización, dando nuevamente privilegio a lo asociativo y no a lo individual. En cualquier caso, lo que llamamos lucro en los Bankomunales, si bien puede ser cuantitativamente pequeño, tienen la cualidad de enseñar y facilitar un profundo cambio en la manera en que la población concibe el recurso dinero y la manera en que el individuo se relaciona con ese recurso.

Así, la distribución de excedentes es esencial a la metodología de Bankomunales con K, pues allí se refleja el "**derecho al lucro**" que tienen los pobres, como un principio básico para la superación personal y colectiva. Los

Bankomunales, a diferencia de otros modelos, **son distributivos y no acumulativos**. Esta no es una diferencia pequeña, al menos desde el punto de vista de la formación de valores con respecto al dinero y las finanzas. Culturalmente, muchos individuos e inclusive religiones, critican el lucro y lo asocian con algo pecaminoso. Tenemos el propósito de desmitificar ese concepto, pues el lucro, permite la formación de riqueza. Si seguimos valorizándolo negativamente, especialmente entre los sectores pobres, estaremos contribuyendo a la perpetuación de la pobreza.