

POR ROBERTO ESTELLÉS ECONOMÍA, ENTREVISTA 14/09/2016

MICROFINANZAS EN EUROPA: UNA TAREA PENDIENTE



Badeut (Romania). Foto: Josep Castell

En una mañana gris —como muchas otras en Bruselas— nos encontramos con Jorge Ramírez, mánager general del European Microfinance Network (EMN). Licenciado en Economía y Administración de Empresas, realizó estudios de posgrado en el Real Instituto de Estudios Europeos y se especializó en las áreas de desarrollo económico y financiación. Desde 2012, Jorge está a cargo de la estrategia general, incluyendo proyectos relacionados con el monitoreo financiero, la gestión de proyectos o la recaudación de fondos, entre otros.

Creado en 2003, el EMN nace con el fin de asistir a la lucha contra la exclusión social y financiera. En este sentido, el EMN actúa, por una parte, como portavoz del sector financiero ante las instituciones europeas y, por otra, como facilitador del intercambio de ideas y experiencias entre los miembros de un sector caracterizado por su heterogeneidad.

Mucha gente tiende a hacer una amalgama entre los créditos rápidos al consumo (préstamos fáciles de conseguir) y los microcréditos. ¿Podría ayudarnos a corregir este error común?

Los créditos rápidos al consumo ofrecen pequeñas cuantías de dinero para financiar gastos personales. Suelen tener unos tipos de interés muy superiores a los normales y cuyo estudio de concesión, poco exhaustivo, facilita el sobreendeudamiento de los consumidores. De hecho, según datos del Banco de España, el crédito medio al consumo oscila entre el 9 % y el 9,6 % TAE (tasa anual equivalente) mientras que estas empresas ofrecen créditos en torno al 24,51 % TAE, llegando incluso a superar el 1000 % TAE.

Frente a este producto financiero encontramos los microfinanzas. Reciben este nombre puesto que se trata de la combinación de microcréditos sociales con otros servicios financieros (ej. micro-seguro, micro-leasing, banca móvil, etc.) y servicios no financieros (ej. formación, asesoramiento y seguimiento personalizado).

Estos productos tienen por objetivo facilitar la inclusión social de las personas. Compuesto mayoritariamente por organizaciones privadas (fundaciones, bancos, entidades financieras no bancarias, etc.), **el sector se define como un sector social que busca cumplir el objetivo doble de ser sostenible económicamente sin por ello alejarse de su objetivo social.**

Un correcto uso de las microfinanzas combina el acceso a la financiación con la prestación de servicios no financieros. Este acompañamiento permite incrementar las posibilidades de éxito de los negocios financiados, representando así un primer peldaño en el proceso de inclusión laboral y social.

‘Las microfinanzas son el primer peldaño en el proceso de inclusión laboral y social’

Surgidas en América Latina y en Asia en la década de los 70, ¿son comparables las microfinanzas en los países en desarrollo con las de Europa?

Si bien es cierto que hablamos del mismo fin —incluir financieramente a las personas para mejorar sus capacidades de desarrollo y por ende su inclusión social— se trata de diferentes lógicas.

La primera diferencia es el monto del crédito: en países en desarrollo este puede oscilar entre los 500 y 1.500 euros mientras que en Europa el crédito promedio es de 8.000 euros. No obstante, esta mayor cuantía se debe a que los precios son relativamente más elevados en Europa.

Otra gran diferencia reside en el tamaño del mercado: **en Europa existen 80 millones de personas financieramente excluidas, una cifra inferior a la existente en los países en desarrollo.** Además, la concentración de pobreza es también menor que en los países en vías de desarrollo. En estos países, la disfunción del sistema financiero es tal, y la necesidad de financiación tan grande, que las instituciones microfinancieras cuentan con millones de clientes (cifras considerablemente más altas que los 20.000 usuarios que tiene ADIE en Francia, la institución más grande de Europa Occidental).

Esta diferencia de escala es lo que explica que en los países en desarrollo se ofrezca un amplio abanico de servicios financieros (microcrédito, micro-seguro, micro-ahorro, micro-leasing, banca móvil, etc.) mientras que en Europa estos servicios están más limitados. Existen algunos intentos en Europa del Este donde, pese a no estar generalizados, se ofrecen productos de micro-seguro, micro-franquicia y micro-leasing.

‘En Europa, 80 millones de personas se encuentran en situación de exclusión financiera’

Más allá de las diferencias notables con los países en vías de desarrollo, ¿cuáles son las características y dimensiones del sector de las microfinanzas en Europa?

Se trata de un sector reciente en Europa que responde a la realidad de que 80 millones de personas se encuentran en situación de exclusión financiera.

Cada dos años, el EMN realiza una encuesta del sector a las más de 400 entidades que conceden microcréditos en Europa y solemos recibir únicamente el 33 % de respuestas. Con estos datos, elaboramos un informe pero sin estimar el 67 % restante. Estos informes nos permiten constatar que estamos ante un sector emergente con mucho recorrido por delante —especialmente dado su rápido crecimiento en los últimos años (con un crecimiento del 20% cada dos años).

El volumen reportado de cartera de clientes activo es de 1.500 millones de euros, con los que se otorga un total de 400.000 microcréditos al año a 250.000 clientes. Estos créditos se dividen en dos partes iguales entre microcréditos profesionales (para negocio) y microcréditos personales (para consumo). Se trata de créditos de 8.000 euros de media a pagar en un periodo de 3 años. Cabe destacar que el sector apoya anualmente a más de 125.000 entidades legales (principalmente bajo la forma legal de autónomos o pequeñas empresas).

La definición del beneficiario de las microfinanzas —personas en situación o riesgo de exclusión financiera y social— es bastante genérica. ¿Podría definir más detalladamente quiénes son los clientes de las microfinanzas en Europa?

No existe un prototipo a nivel europeo del beneficiario de las microfinanzas, dado que este perfil está ligado a la situación social y económica de cada país. No obstante, podemos definir dos grandes bloques.

En Europa Occidental las microfinanzas atienden principalmente a inmigrantes de primera o segunda generación; si bien es cierto que la situación actual en países como España hace que muchos jóvenes y mayores de 50 años sean también clientes de microfinanzas.

En Europa Oriental las microfinanzas surgen, apoyadas por la USAID, con el cambio de sistema político y económico en los años 90. Esta ayuda se focalizó en reducir la exclusión financiera rural y en potenciar a sindicatos de crédito y bancos cooperativos para incrementar su oferta de crédito, lo que explica que el perfil del beneficiario en Europa Oriental sea mayoritariamente rural.

‘No existe un prototipo a nivel europeo del beneficiario de las microfinanzas’

Uno de los grandes tabús de las microfinanzas es el tipo de interés. ¿Cuál es el tipo de interés medio de los microcréditos? ¿Se trata de una cifra excesiva? Y en su caso, ¿deberían las instituciones microfinancieras (IMF) fijar un interés similar a la banca tradicional?

Antes de nada hay que tener en cuenta las diferencias legales entre países. Mientras que países como Francia, Bélgica, Holanda, Italia o Alemania tienen un techo entorno al 9 % y 10 % en el tipo de interés anual, países como el Reino Unido u otros países de Europa Oriental no tienen esos límites.

Las principales entidades microfinancieras de Europa Occidental – ADIE en Francia, Permico en Italia, MicroStart en Bélgica – ofrecen microcréditos con un interés anual de entre 10 % y 12 %. Se trata de una cifra que no está demasiado alejada del 9 % y 9,6 % en el que oscilan los créditos personales de la banca tradicional y definitivamente más baja que la de los créditos rápidos al consumo.

No obstante hay que tener en consideración otras variables. En un sistema sin techo en el tipo de interés, este refleja los costes que supone otorgar un crédito: costes operativos, costes financieros y riesgo en el que se incurre. **Otorgar un crédito de 1.000.000 euros tiene el mismo coste operativo que uno de 1.000 euros (además de un mayor beneficio para la institución).** En otros términos, a menor cuantía del crédito, mayor coste para la institución (forzando a incrementar el tipo de interés).

Por otra parte, las IMF —a diferencia de los bancos— no pueden acceder a fuentes primarias de financiación (Banco Central) sino que tienen que financiarse mediante bancos, lo que incrementa sus gastos financieros. Además, el riesgo (como posibilidad de no devolución del préstamo) es más alto entre los clientes de microcréditos, ya que suelen ser personas que han sido rechazadas por las instituciones financieras tradicionales. A todo esto hay que añadir los servicios de asesoramiento y acompañamiento a los emprendedores, unos servicios muy costosos en recursos humanos.

Por todos estos motivos, se calcula que, para que las IMF no sufran pérdidas cada vez que desembolsan un microcrédito, deberían ofrecer este con un interés de entre el 23 % y 25 % anual. Al tener un interés entorno al 10 % y 12 % anual, Permico, MicroStart o ADIE solo pueden sobrevivir mediante ayudas públicas (mientras que en el Reino Unido y Europa Oriental, el interés sube hasta el 25 %). Además, al ser las IMF entidades sociales sin ánimo de lucro, los beneficios obtenidos se reinvierten en el programa y, por ende, en sus beneficiarios.

‘Los servicios no financieros juegan un papel fundamental en la inclusión social (y no solo financiera)’

Las microfinanzas en Europa hacen especial hincapié en el ofrecimiento de servicios no financieros, algo que, desde el propio sector, se está intentando recoger en la definición oficial de microfinanzas de la Comisión Europea. ¿Por qué se le da tanta importancia a los servicios no financieros en las microfinanzas europeas comparado con los países en vías de desarrollo?

A nivel europeo solo existe en la actualidad una *pseudo* definición de microfinanzas que establece un monto máximo de 25.000 euros y un destino de la inversión dedicado al emprendimiento. **Desde el sector se aboga por un cambio de definición (para algunos considerada obsoleta), y que, en vez de centrarse en la cuantía del crédito y el objetivo del mismo, debería hacer hincapié en el perfil del cliente (grado de exclusión), el tipo de servicio ofrecido (financiero y no financiero) y el perfil de las instituciones (entidades sin ánimo de lucro).** No se trata de un tema baladí ya que la definición es la línea de partida sobre la que se basan las instituciones europeas para el diseño de programas y ayudas para el apoyo del sector.

Es fundamental que el acceso a crédito vaya acompañado de servicios no financieros. Hay que tener en cuenta que, por su situación personal y su conocimiento de los requisitos legales y administrativos, estar con el cliente, apoyarle y asesorarle representa un servicio fundamental para el éxito del proyecto. Además, un reciente estudio de ADIE en Francia sobre la «esperanza de vida» de start-ups financiadas por bancos y otras financiadas por microcréditos y servicios no financieros muestra que el ratio de éxito de estas últimas después de 3 años es del 66 % frente a un 33 % de las empresas que no tuvieron acceso a este acompañamiento. En definitiva, los servicios no financieros juegan un papel fundamental en la inclusión social (y no solo financiera) así como en la creación de empleo a medio-largo plazo mediante el emprendimiento.

Por este motivo, el «European Microfinance Day», que se celebrará tanto en Bruselas como en los 27 países miembros de la Unión Europea el próximo 20 de octubre, tiene por lema *«Creating opportunities beyond microcredit»* [Creando oportunidades más allá del microcrédito] con el objetivo de concienciar a las personas con la importancia no solo de ofrecer servicios financieros a personas excluidas financieramente, sino de acompañar al microcrédito de servicios no financieros como forma de asegurar el éxito de los proyectos.