

Mercado Financiero

- [MERCADO FINANCIERO](#)
 - [DINERO Y BANCA](#)
 - [Funciones y origen del dinero](#)
 - [Funciones específicas del dinero](#)
 - [La banca comercial](#)
- [LOS SISTEMAS FINANCIEROS Y EL DESARROLLO](#)
 - [2.1 Importancia del sistema financiero](#)
- [UN ACERCAMIENTO A LA MICROEMPRESA EN GUATEMALA](#)
 - [Importancia de la microempresa en Guatemala](#)
- [4. LAS MICROFINANZAS: EL MERCADO EMERGENTE](#)

DINERO Y BANCA

1.1 Funciones y origen del dinero [1]



A medida que los grupos sociales crecen, aumenta el grado de especialización y división del trabajo, el trueque resulta cada vez más inconveniente, engorroso, y costoso en términos de tiempo y esfuerzo.

La función principal del dinero en un sistema económico es facilitar el intercambio de bienes y servicios, es decir, reducir el tiempo y esfuerzo requeridos para llevar a cambio el intercambio.

La función del dinero es permitir que el intercambio se lleve a cabo lo más "económicamente" posible a fin de facilitar el grado óptimo de especialización, con el correspondiente aumento de la productividad.

1.2 Funciones específicas del dinero

El dinero cumple tres funciones específicas, éstas son:

Servir como medio de intercambio



DINERO



BIENES Y/O SERVICIOS

El dinero es el medio de intercambio generalmente aceptado para el intercambio de bienes y servicios. No es precisamente por su valor intrínseco ni por el reconocimiento oficial por parte de algún gobierno, sino es por la certeza de que será aceptado por otras personas para intercambiar otros bienes y/o servicios que necesita.

Unidad de cuenta

El dinero es el común denominador que se utiliza para comparar los valores de los demás bienes y servicios y también es usado para medir y comparar la riqueza.

BIENES Y/O SERVICIOS

COMUN



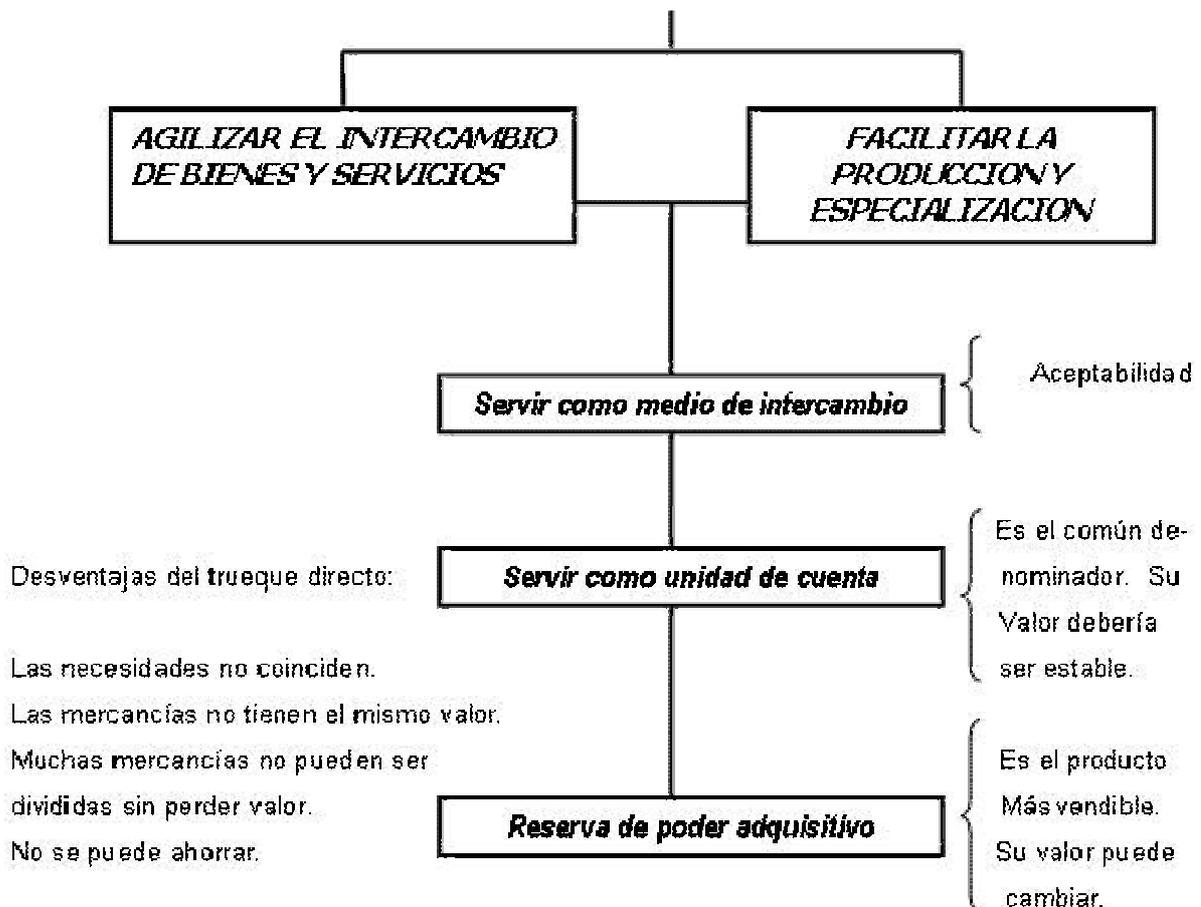
DENOMINADOR

Reserva de poder adquisitivo

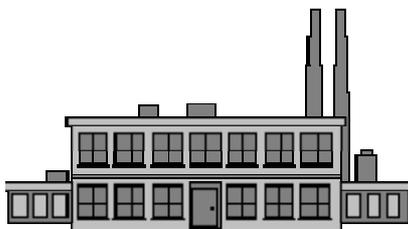


El dinero también se usa como reserva de poder adquisitivo o reserva "precaucionaria", teniendo la certeza que siempre será aceptado en la compra de bienes y servicios en el momento que se disponga comprar. Aunque la reserva podría hacerse con un bien no perecedero, ningún bien podrá ser más "vendible" o más "líquida" como el dinero mismo.

FUNCIONES DEL DINERO



1.3 La banca comercial [\[2\]](#)



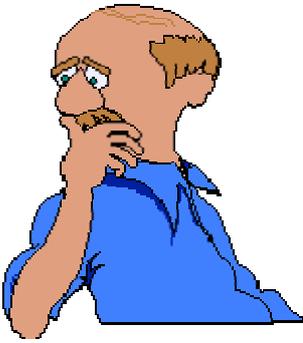
Los bancos manejan dinero y proporcionan servicios financieros. En un sentido más formal, un banco recibe depósitos del público -de individuos, empresas y en ocasiones de gobiernos. Con los recursos obtenidos de esta fuente los bancos efectúan préstamos a otras personas -individuos o empresas- o invierten en valores. Los bancos cubren sus gastos y obtienen sus ganancias de la diferencia entre la tasa de interés que cobran sobre sus préstamos, o el retorno que perciben de sus inversiones, y la tasa de interés que pagan sobre sus depósitos -que en ocasiones puede ser cero, dependiendo del tipo de depósito.

La diferencia entre los bancos comerciales y otros tipos de intermediarios financieros es que los bancos comerciales aceptan "depósitos a la vista", es decir, depósitos contra los cuales se pueden girar cheques.



El servicio que el banco comercial brinda al público es muy real, ya que protege los fondos de los depositantes contra los peligros de pérdida y robo, sino que también proporciona un método seguro y conveniente de transferir fondos a través del uso de cheques.

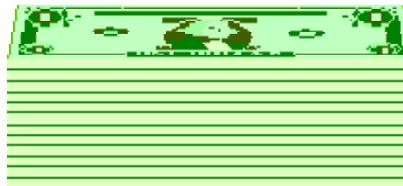
Problemas del banquero



El negocio de un banquero se puede describir como "negociante en deudas". La diferencia de los banqueros con los comerciantes y manufactureros es que mantienen relativamente pocos activos tangibles, ya que éstos consisten casi solamente de las deudas de gobiernos, empresas e individuos. La otra diferencia es que para los bancos, los depósitos a la vista implican la obligación de hacer efectivo el valor del depósito contra su demanda en cualquier momento.

Un banco se encuentra técnicamente insolvente cuando ya no puede cumplir su obligación de convertir en efectivo todas las demandas que se le presenten. Para evitar esta situación el banco debe procurar ganar suficiente dinero y evitar pérdidas para mantenerse en el negocio, esto se logra a través de un **adecuado manejo de los activos y pasivos del banco**.

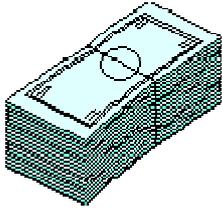
Reservas



Las reservas de un banco comercial consisten en efectivo en bóveda, por un lado, y por otro lado, de los depósitos que los bancos mantienen en el banco central.

Los **bancos comerciales** en todas partes del mundo están obligados a mantener reservas *mínimas* equivalentes a cierto porcentaje de sus depósitos. Este porcentaje es variable y se le denomina **tasa de encaje legal**. Cuando las reservas bancarias son mayores que

las reservas mínimas se dice que el banco está *sobre-encajado* y cuando las reservas son menores que las mínimas se dice que el banco está *desencajado*.



Sobreencajado



Desencajado

Depósitos



Los tipos de depósitos son: **A plazo fijo, a la vista y de ahorro.** La importancia de cada tipo varía para cada país, sin embargo para la mayoría los más importantes son los depósitos a la vista y los depósitos de ahorro. El encaje legal es menor para un depósito de ahorro que para un depósito a la vista.

La tasa de interés



La tasa de interés es el precio que se paga por el uso temporal de fondos prestables, y generalmente se expresa como un tanto por ciento anual, aunque la duración del préstamo naturalmente puede ser por un período mayor o menor.

Muchas veces se habla de la tasa de interés como si fuera el "precio del dinero," pero lo más correcto sería referirse como "precio del crédito".

Existen diferentes tasas de interés y la diferencia se debe a la diferencia en la duración y los riesgos de los préstamos. Cuanto más corta sea la duración de un préstamo y cuanto menor sea el riesgo involucrado, más bajo será el interés sobre el préstamo.

La función principal de la tasa de interés como la de cualquier otro precio en el mercado es igualar la oferta de fondos prestables con su demanda.

2. LOS SISTEMAS FINANCIEROS Y EL DESARROLLO

2.1 Importancia del sistema financiero



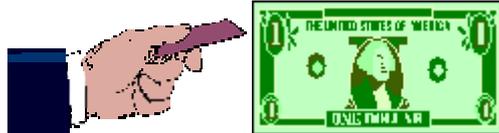
El sector financiero es un **sector de servicios, intermedia entre la oferta y demanda de servicios financieros** y ofrece a las partes del mercado involucradas la posibilidad de tramitar sus transacciones financieras, de tal forma que un **sector financiero bien desarrollado es prioritario para el desarrollo de la economía.**

En muchos países en vías de desarrollo la prestación de servicios financieros se limita a ciertos factores y a determinados grupos de clientes.

Como se señaló anteriormente, **las instituciones financieras formales están sujetas a leyes y reglas específicas**, que por lo general, son más amplias que en cualquier otro sector, esto se debe a la importancia del sector en el ámbito de la economía y en el ámbito político. Las intervenciones del gobierno o del banco central pueden adoptar diferentes formas y conciernen asuntos como: **la estabilización o ajuste del tipo de cambio, la influenciación del clima de las inversiones y la tramitación de las finanzas gubernamentales.**

Si bien los países difieren en la escala de intervención de gobierno y en el grado hasta el cual han estabilizado y reestructurado sus economías, la tendencia es a **confiar más en el sector privado y en las señales del mercado para la asignación de recursos.** Para obtener todos los beneficios de la confianza en las decisiones voluntarias del mercado, se necesitan sistemas financieros eficientes.

El concepto "**sistemas financieros**" hace referencia a las diversas formas **de ahorro y préstamo** y a las transacciones de paga bancarias. Cuando se habla de mercado financiero debe entenderse que se trata de la **oferta y demanda** de servicios financieros. En una misma sociedad pueden coexistir tres tipos de agentes económicos que ofrecen servicios financieros.



1) Servicios financieros formales: Son ofrecidos por agentes institucionales bajo la supervisión de las autoridades monetarias. Se ubican en este sector los bancos privados, estatales, comerciales e instituciones financieras especializadas.

2) Servicios financieros semi-formales :
Son agentes institucionales pero no pertenecen al sector bancario. Se ubican en este sector cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito y programas de ONGs.

3) Servicios financieros informales: Los agentes y las motivaciones son muy diversas. Pertenecen a este sector una red familiar o comunal que facilita el acceso a dinero, bienes y servicios. En este sector se ubican usureros, prestamistas, familiares y amigos.

Un sistema financiero ofrece servicios que son esenciales en una economía moderna. El empleo de un medio de intercambio estable y ampliamente aceptado reduce los costos de las transacciones, facilita el comercio y, por lo tanto, la especialización en la producción. Los activos financieros con rendimiento atractivo, liquidez y características de riesgo atractivas estimulan el ahorro en forma financiera. Al evaluar las opciones de inversión y supervisar las actividades de los prestatarios, los intermediarios financieros aumentan la eficiencia del uso de los recursos. El acceso a una variedad de instrumentos financieros permite a los agentes económicos mancomunar el riesgo de los precios y del comercio. **El comercio, el uso eficiente de los recursos, el ahorro y el asumir riesgos son la base de una economía en crecimiento.**

Experiencias poco exitosas que han llevado a instituciones financieras a la insolvencia, ante la imposibilidad de los prestatarios de atender sus préstamos han llevado a los gobiernos a tener que intervenir para reestructurar intermediarias financieras.

El desarrollo de una estructura financiera más robusta y equilibrada mejorará la capacidad de los sistemas financieros para contribuir al crecimiento.

A pesar del reciente desarrollo del sistema financiero en América Latina, aún persisten serias dificultades para llegar con servicios financieros a los micro, pequeños y medianos empresarios y a personas que por su situación marginada no tienen o tienen poco acceso al ahorro y recepción de préstamos; sólo el 2% de las microempresas tienen acceso al crédito en la microrregión. Como resultado que las instituciones financieras formales no han representado una alternativa para las micro, pequeñas y medianas empresas se habla del concepto de "microcrédito". Este concepto hace referencia a intervenciones de instituciones "no bancarias" que buscan facilitar el acceso de este sector a los servicios financieros. Dichas intervenciones buscan estructuras autosostenibles a mediano y largo plazo y para los sectores buscan constituirse en una alternativa con relación a los sistemas financieros tradicionales.

Es importante señalar que la concesión de créditos y otras formas de prestación de servicios por parte de los donantes en los países en vías de desarrollo no siempre han sido exitosas. La creación de intermediarias financieras con fondos donados frecuentemente ha provocado la formación de entidades de financiamiento aisladas del mercado financiero local. La dependencia de los fondos de donantes, la falta de capital propio, la gestión deficiente y las influencias políticas son algunos de los factores que han influido para que muchos de los bancos de desarrollo creados con fondos donados hayan sido deficitarios.

"La mayoría de los fondos revolventes vinculados a un proyecto fueron creados sin tomar en cuenta para nada las estructuras financieras existentes. A veces, tuvieron un efecto perturbador en los servicios financieros formales e informales y en las estructuras de poder locales. Resultó que por una organización frecuentemente mala, un método de trabajo no profesional, una organización y administración deficiente, y una política de intereses y cobro, estos fondos no fueron capaces ni de lograr la necesaria sostenibilidad, ni de incorporarse en los sistemas existentes" [3]

Si analizamos el mercado de las micro y pequeñas empresas, podemos observar que existe un mercado potencial sumamente grande, estimado en el caso de Guatemala, en 824,000 empresas. Si por otra parte, analizamos el mercado financiero formal, podemos concluir que los servicios ofrecidos no llegan al segmento de mercado mencionado. Podemos concluir que existe una brecha de mercado que intenta ser abarcada por las organizaciones de microcrédito.

UN ACERCAMIENTO A LA MICROEMPRESA EN GUATEMALA

[4]

3.1 Importancia de la microempresa en Guatemala

La microempresa en los países en vías de desarrollo, ha sido considerada como un camino de salvación para las personas que trabajan diariamente para conseguir el sustento propio y familiar, como es el caso de Guatemala.

Datos más concretos indican que en Guatemala, el 80% de los 11 millones de habitantes viven en la línea de pobreza. El desempleo y subempleo se sitúa arriba del 50% de la Población Económicamente Activa -PEA-.

En Centroamérica, de 2.3 millones de personas, aproximadamente el 80% de ellas son autoempleadas y el 20% son patronos y asalariados en la microempresa. Para Guatemala, se estima que 800,000 personas conforman el sector microempresario teniendo la misma proporción de autoempleados, patronos o asalariados que en Centroamérica.

Según un estudio sobre la caracterización de la economía informal, realizado por la Fundación para el Análisis y el Desarrollo de Centroamérica -FADES- [\[5\]](#), las microempresas se clasifican como de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada. Para el caso de Guatemala, predominan las microempresas de subsistencia. Según profesionales con experiencia en el área de financiamiento a la micro y pequeña empresa, el 50% se ubican en el grupo sin perspectivas de crecimiento, el 30% con escasas perspectivas y el 20% en el grupo con altas perspectivas de crecimiento, esto indica las pocas posibilidades de competir en el mercado globalizado porque son unidades económicas muy pobres, dirigidas principalmente al consumo familiar.

Se define como microempresa en términos cuantitativos, a aquellas unidades económicas que tienen hasta 10 trabajadores y cuyas ventas anuales promedio no sobrepasan los EUA\$50,000; y como pequeña empresa a las que poseen entre 10 y 20 empleados, con ventas anuales inferiores a EUA\$100,000.

Tomando en cuenta la clasificación de las microempresas, las características de la microempresa de subsistencia en aspectos cualitativos son:

- Baja capitalización, que redundan en: Baja productividad de mano de obra, bajos ingresos y escasa capacidad de reinversión en la producción.
- Nacen por la necesidad de sobrevivencia y por falta de empleo.

Sin embargo, no se debe caer en el error de generalizar que las actividades que las microempresas realizan son únicamente del sector informal, afirmando que las microempresas son exclusivamente para pobres de la ciudad y del campo con el propósito de vivir en la subsistencia marginal, o bien, pensar que las ocupaciones en su conjunto, son la clave del desarrollo nacional.

Por lo anterior, se concretiza que:

- Es un error creer que todos los empresarios de la microempresa tienen los mismos problemas y necesidades
- Existen diferentes tipos de empresarios:

- a. L@s que heredan un negocio y tienen conocimientos base para trabajar;
 - b. L @ s que deciden independizarse:
 - c. L @ s que por presiones económicas, toman la decisión de iniciar una empresa sin una visión empresarial, únicamente tienen el propósito de sobrevivir.
- Es importante considerar la percepción de ser empresari@ y no confundir que ser microempresari@ implica ser pequeñ@ o inferior y que por lo tanto, esto influya en la forma de operar, producir y comerciar.
 - Existe la tendencia que por su "independencia", l@s microempresari@s no se relacionen entre sí y/o con pequeñ@s, median@s y grandes empresari@s que permita asociaciones de carácter gremial, lo cual evitaría competir con grandes empresas y por el contrario, permitiría trabajar en nichos de mercado.
 - Para cada caso y según su clasificación dentro del sector microempresarial, es necesario identificar el tipo de capacitación, financiamiento y asistencia técnica que se requiere, por ejemplo para los temas de: Comercialización, mercadeo, desarrollo empresarial, acción colectiva, actitud positiva al cambio, aumento de la competitividad personal, seguridad para asumir riesgos, seguridad social, sistema de información y un régimen legal y fiscal apropiado, según sus necesidades y problemas.

4. LAS MICROFINANZAS: EL MERCADO EMERGENTE

La concesión de microcréditos no sólo constituye un instrumento fundamental para combatir la pobreza y la marginación social, sino que también es una actividad remunerada desde el punto de vista comercial.

El microcrédito se ocupa de ofrecer alternativas de crédito a alrededor de 500 millones de microempresari@s y sus familias que hasta ahora no lo han tenido, o lo han recibido en muy pequeña cuantía. Abre un mercado calculado en EUA\$100 millones a nivel mundial. Actualmente las instituciones especializadas en microcrédito sólo cubren el 5% de las necesidades existentes.

La microfinanciación se está convirtiendo en un sector profesional y organizado, abriéndose un espacio en el sistema financiero convencional. Se están promulgando leyes a su medida, se están creando fondos de inversión y algunas instituciones están obteniendo índices de rentabilidad superiores a los bancos.

La microfinanciación es presentada por algunos como mercado emergente, a la vez que como una de las soluciones a la pobreza, la microfinanciación parece capaz de reconciliar la economía con la dimensión social y el lucro con el desarrollo. Revoluciona los esquemas mentales tradicionales, convirtiendo el beneficio en un motor de desarrollo.

El microfinanciamiento se define como el suministro de crédito, ahorros y servicios a sectores más pobres de la población. Al proveerse estos servicios a los hogares de escasos recursos, se ofrecen oportunidades para que los pobres creen, posean y acumulen bienes y para fomentar el consumo.

Entidades pioneras en el ámbito del microfinanciamiento en América Latina, como es el caso de BancoSol en Bolivia, han demostrado que los segmentos de la población tradicionalmente excluidos por las instituciones del sector financiero formal pueden convertirse en un mercado para el suministro de servicios bancarios innovadores y comercialmente viables.

El microfinanciamiento representa un importante cambio de orientación con respecto a experiencias anteriores en el suministro de crédito a los pobres, a través de instituciones financieras con tasas de interés subvencionadas y tasas de recuperación muy bajas o inexistentes.

Las instituciones de microfinanciamiento exitosas son, principalmente, organizaciones locales que prestan servicios a un considerable número de personas pobres, y que además, son viables desde el punto de vista comercial.

A pesar del creciente número de instituciones de microfinanciamiento, según cálculos, éstas han penetrado sólo el 2% del mercado total de servicios de microfinanciamiento.

Los programas de microfinanciamiento , son costosos debido al pequeño tamaño de sus préstamos y porque los bancos no pueden aplicar en ellos, sus mecanismos tradicionales y estructuras de gastos generales.

El microcrédito se basa, en que con pequeños préstamos y acceso a otros servicios financieros, personas muy pobres, pueden salir por ellas mismas de la pobreza creando o expandiendo pequeños negocios.

- [\[1\]](#) Tomado de: Dinero y Banca. Julio H. Cole. Tercera Edición, Universidad Francisco Marroquín, Julio de 1997. Págs. 1-9.
- [\[2\]](#) Tomado de: Dinero y Banca, et.al.
- [\[3\]](#) Los Servicios Financieros. Documento de política sectorial de cooperación al desarrollo. Países bajos.
- [\[4\]](#) Tomado de: Manos creadoras: Un acercamiento a la microempresa en Guatemala. Presentación de un video documental identificando y caracterizando los diferentes estratos de la microempresa en Guatemala. PROMOCAP/GTZ. 14 de julio de 2000. Págs. 1-4.
- [\[5\]](#) Para más información ver: FADES 1995.