



UNIVERSIDAD
DE LA REPUBLICA
URUGUAY

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

Trabajo de Investigación Monográfico para obtener el
título de Contador Público

LAS MICROFINANZAS EN URUGUAY

Montevideo, marzo de 2010

Andrea Altamirano
Federico Brunereau

Tutor: Cr. Fernando Crescente

ABSTRACT

Las microfinanzas han tenido un desarrollo importante en las últimas décadas, extendiéndose por el mundo entero.

En nuestro país también han crecido y evolucionado, se han perfeccionado metodologías existentes y adaptado las experiencias de otros países a nuestro contexto.

Este trabajo propone conocer la realidad de las microfinanzas en Uruguay, a través de una aproximación a los principales actores, su forma de actuar y operar. Previamente, se entendió necesario analizar el desarrollo que han tenido las mismas en el mundo, luego en América Latina a través de la experiencia de algunos países, y por último, el que tienen en Uruguay, a través de las principales instituciones que trabajan en microfinanzas.

Por último, se concluye, que es viable la existencia de una institución que se dedique pura y exclusivamente a las microfinanzas en nuestro país, que las mismas son una herramienta de impulso al desarrollo y que los servicios microfinancieros contribuyen a la disminución de la pobreza.

*A nuestras familias, por tantos
años apoyando nuestros estudios.*

AGRADECIMIENTOS

Por el apoyo y colaboración a Zully Altamirano y Mariana Rodríguez, a los entrevistados por su tiempo y especialmente al Profesor Fernando Crescente, por su paciencia y colaboración.

CONTENIDO

Capítulo 1 Introducción

1.1	Presentación.....	1
1.2	Objetivo y alcance	2
1.3	Exposición de los motivos.	3
1.4	Metodología.....	4
1.5	Estructura.	5

Capítulo 2 Microfinanzas

2.1	Qué son las microfinanzas.....	7
2.2	Nacimiento de las microfinanzas.....	9
2.3	Muhammad Yunus y su experiencia con el Grameen Bank	11
2.4	Enfoques sobre el papel de las microfinanzas.....	15
2.5	Diferencia entre microfinanzas y finanzas tradicionales.....	17
2.6	Programas asistenciales y las microfinanzas. Similitudes y diferencias.	20
2.7	Ética en microfinanzas y responsabilidad social: la discusión sobre el nivel de la tasa de interés.....	22
2.8	Metodologías Crediticias.....	28

Capítulo 3 Características de una empresa microfinanciera

3.1	La Gestión.....	31
3.1.1	Gestión comercial.	31
3.1.2	Recursos humanos	34
3.1.3	Gestión de riesgos.....	35
3.1.4	Uso de tecnología en los procesos.....	40
3.2	Estructura financiera	44
3.2.1	Financiamiento.....	44

3.2.2 Tasas de interés	46
Capítulo 4 La experiencia en los países de América latina	
4.1 Chile.....	49
4.2 Bolivia	52
4.3 Perú	54
4.4 México	57
Capítulo 5 Regulación y políticas en Uruguay	
5.1 Marco jurídico de las Pymes.....	60
Tamaño del mercado	63
5.2 Normas Banco Centralistas.....	64
5.3 Políticas impulsadas desde el ámbito internacional en nuestro país.....	67
5.3.1 Banco Interamericano de desarrollo.....	68
5.4 Otras Instituciones	70
Oikocredit	70
PlaNet Finance.....	71
5.5 Políticas de desarrollo – Líneas de acción de DIPRODE, CND y MIDES.....	73
Dirección de Proyectos de Desarrollo.....	73
Corporación Nacional para el Desarrollo.....	75
Mides.....	75
Capítulo 6 Las experiencias en nuestro país	
6.1 FUCAC	78
6.2 COSSAC.....	82
6.3 Un techo para mi país.....	83
6.4 BROU microfinanzas.....	85
6.5 Fundasol.....	90
6.6 Grameen Uruguay	93
Capítulo 7 Consideraciones Finales	
¿Es viable una institución que se dedique pura y exclusivamente a las microfinanzas?	98

¿Las microfinanzas son una herramienta de impulso al desarrollo? ...	99
Los servicios microfinancieros, ¿contribuyen a la disminución de la pobreza?	101
ANEXO	103
BIBLIOGRAFÍA	107

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 PRESENTACIÓN

Las microfinanzas nacen, en su versión moderna, en los años 70, como una solución desesperada a un grave problema de pobreza. Éste es, factor común para el desarrollo exitoso de las mismas.

Con el paso de los años se han extendido a prácticamente todos los países del mundo. Uruguay no ha sido la excepción.

Hoy, después de 35 años del exitoso comienzo de Muhammed Yunus y su banco Grameen, entre otros¹, las microfinanzas han evolucionado. Existen metodologías crediticias definidas, conceptos establecidos y nuevas formas de organización. Lo mismo en cuanto a la capacitación de personal, gestión de riesgos y utilización de tecnologías. Todo ello, es clave para el éxito en la institución de microfinanzas.

En nuestro país por su parte, las primeras experiencias surgen en la década de los 80, con el surgimiento de ONG's que comenzaron prestando pequeños montos de capital, o asesorando sobre diversos temas de gestión a productores o artesanos, que vendían su producción a una misma industria o cooperativa.

1 Ver 2.2 Nacimiento de las microfinanzas

Nuestro país, cuenta con menores guarismos de pobreza y los mejores niveles de educación², que son de las cosas que más diferencia a Uruguay del resto de los países de América Latina. También es uno de los países con menos población del continente, por lo que la realidad uruguaya de las microfinanzas, presenta particularidades propias, diferenciándose así, de las experiencias de otros países.

1.2 OBJETIVO Y ALCANCE

El objetivo principal de este trabajo es conocer cómo se desarrollan las microfinanzas en nuestro país, conocer sus actores y su forma de operar.

En base a este objetivo, se plantean ciertas preguntas:

La primera es cómo son las microfinanzas en nuestro país. Lógicamente quedará respondida a través de las entrevistas realizadas.

Otra de las preguntas que surgió en el proceso previo de recopilación de información, era si realmente el prestigio del que gozan las microfinanzas, en cuanto a que son consideradas acciones de responsabilidad social, se corresponde con la actividad desarrollada, o si en realidad, solamente se le otorga esa cualidad por la labor de Muhammed Yunus.

² Ver anexo sobre indicadores

Se plantea también, si es viable una institución que se dedique pura y exclusivamente a las microfinanzas, dada la realidad de nuestro país, que lógicamente es diferente al resto de los países de América.

Es necesario explicar, si esa visión que reina en el mundo de las microfinanzas de que los servicios microfinancieros eliminarán la pobreza del mundo, es aplicable a nuestro país.

Para ello, se describirá brevemente las regulaciones y políticas en Uruguay y expondrá un resumen de las entrevistas mantenidas con diversas instituciones dedicadas a microfinanzas, extrayendo de ellas algunas conclusiones e intentando responder a las anteriores inquietudes, a través de la comparación con las características que presentan las microfinanzas en el mundo, puntualmente en América Latina.

1.3 EXPOSICIÓN DE LOS MOTIVOS.

Se eligió desarrollar este tema debido a la trascendencia pública que ha adquirido, gracias al impulso que se les ha dado en nuestro país, a través de las políticas de DIPRODE y en especial, por la creación de República Microfinanzas S.A.

Hay varios trabajos que versan sobre la viabilidad de las microfinanzas en nuestro país, o de cuáles serán las políticas a impulsar por el gobierno sobre el particular.

Sin embargo, no abundan trabajos descriptivos de la realidad de oferentes de servicios microfinancieros en Uruguay.

Motiva entonces, el recopilar al menos, parte de esa experiencia y sobre todo, establecer un punto de referencia de cuáles son las políticas de las instituciones, cómo se organizan y cómo trabajan en nuestro país.

1.4 METODOLOGÍA

Éste trabajo está basado especialmente:

- en recopilación de trabajos descriptivos sobre distintos aspectos de experiencias existentes;
- entrevistas a responsables de las principales instituciones que se dedican a microfinanzas.

En la recopilación se acudió a múltiples fuentes, tales como: monografías, trabajos de investigación, artículos publicados, libros relacionados con el tema, etc.

En cuanto a las entrevistas, fueron contactados directores, gerentes o encargados de cada una de las instituciones, con el objetivo de conocer cómo trabajan y qué percepción tienen del mercado.

1.5 ESTRUCTURA.

En el Capítulo 1, se realiza una introducción del tema, comenzando por la presentación. Luego se desarrolla el objetivo y alcance de la monografía, el fundamento del tema, la metodología y la organización con que se presenta el trabajo.

En el Capítulo 2, se desarrolla lo que son las microfinanzas en el mundo. Se define qué son, su nacimiento y la experiencia de Muhammad Yunus en el Banco Grameen. Se detallan distintos enfoques sobre el papel de las microfinanzas, hay un planteo de las discrepancias entre microfinanzas y las finanzas tradicionales; también las similitudes y diferencias entre programas asistenciales y las microfinanzas. Se expone qué es la ética para las microfinanzas y se describen distintas metodologías crediticias utilizadas por las instituciones microfinancieras.

En el Capítulo 3, se describe aspectos relacionados con la organización de una institución de microfinanzas, la gestión comercial, de capital humano y el uso de la tecnología. También se detalla cómo es la estructura financiera y en particular la fijación de la tasa de interés y la forma de financiarse.

El Capítulo 4, describe las experiencias en países latinoamericanos, tratando particularmente las experiencias de Chile, Bolivia, Perú y México.

En el Capítulo 5, se expone la realidad en nuestro país. Se especifica la normativa legal que define a las microempresas y las regulaciones bancocentralistas referentes a créditos a microempresas, exponiéndose las políticas que los distintos organismos internacionales, bancas de segundo piso y consultorías

realizan en nuestro país. También, se describe brevemente lo que se hace desde el gobierno, para impulsar a las microfinanzas.

El Capítulo 6, describe la actividad realizada por las instituciones que trabajan en microfinanzas.

En el Capítulo 7, se exponen las conclusiones, en base al trabajo desarrollado.

CAPÍTULO 2

MICROFINANZAS

2.1 QUÉ SON LAS MICROFINANZAS

Una buena definición de qué son las microfinanzas, es la que maneja República Microfinanzas SA en el documento “Mi única garantía son mis manos”: *“El concepto de Microfinanzas engloba al conjunto de actividades orientadas a la prestación de servicios financieros a sectores de la población que han sido históricamente excluidos del sector bancario tradicional.”*

Según el Instituto de Desarrollo Cooperativo³, dentro de los servicios financieros que alude esta definición se encuentran:

- *Microcrédito*
- *Microahorro*
- *Microseguros*
- *Microleasing*
- *Microfactoring*
- *Transferencias de dinero*

³ Carella, A., Microfinanzas y Desarrollo - Instituto de Desarrollo Cooperativo, (2008)

Queda claro que el concepto de microfinanzas es más amplio que el de microcréditos, aunque algunos trabajos los tratan como sinónimos.

Las microfinanzas, como forma de incluir a los “*históricamente excluidos*” se apoyan en dos supuestos⁴: por un lado, en que la falta de acceso a servicios financieros es uno de los motivos principales de la pobreza en muchos países. Por otro, en que el crédito es un factor “*determinante*” para el desarrollo de emprendimientos, que den sustento a las familias afectadas por la pobreza y sean un puntal en la mejora de la realidad de dichas familias y de la comunidad en su conjunto.

Dentro de las personas excluidas del Sistema Financiero Tradicional (SFT), generalmente se encuentran personas con muy bajos ingresos, poco nivel de instrucción, desempleados, con trabajo precario o microempresarios no formales.

Los motivos fundamentales para dicha exclusión son, entre otros:

- los productos ofrecidos no se adecuan a las necesidades de estas personas;
- el alto costo que implica atenderlos;
- la falta de antecedentes crediticios;
- la escasez de agencias y sucursales en las zonas periféricas, donde se encuentra mayor concentración de clientes con perfil para microfinanzas.

El concepto de las microfinanzas basado en el crédito como impulsor de emprendimientos, fue el imperante hasta la década del setenta, pues se entendía, que una de las principales barreras al “*crecimiento económico era la*

⁴ Argandoña, Ishikawa, More, - La responsabilidad social de las instituciones microfinancieras: contribuyendo a la reducción de la pobreza, IESE (Marzo 2009)

falta de capitales” para su financiación y el “microcrédito era una solución adecuada”⁵.

Luego de varias experiencias, se entendió que las necesidades de los micro emprendedores, eran más amplias, trascendiendo los servicios financieros.

Hoy en día se entiende que hay necesidad de contar con formación en la gestión empresarial, principalmente en gestión humana, en gestión comercial y en establecer una red de contactos útiles. Esto último puede traducirse en aprender a tratar al personal y a manejar herramientas como planillas electrónicas para el mejor control de clientes, pedidos, stocks, compras, costos, etc. También implica negociar con clientes y proveedores, transmitir las ventajas que el producto o servicio brindado tienen y lograr relacionarse con personas que potencien las oportunidades de crecimiento.

2.2 NACIMIENTO DE LAS MICROFINANZAS

El concepto visto anteriormente, fue producto de variadas experiencias y perfeccionamiento a lo largo del tiempo.

Desde hace cientos de años, existen indicios de préstamos a los más pobres, ya sea en dinero o semillas para el cultivo, ganado, etc.

⁵ Argandoña, Ishikawa, More, - La responsabilidad social de las instituciones microfinancieras: contribuyendo a la reducción de la pobreza, IESE (Marzo 2009)

Alrededor de 1700, Jonathan Swift funda el Sistema Irlandés del “Fondo de Préstamo” destinado a asistir a los pobres de esa región⁶.

En 1847, Federico W. Raiffeisen crea la “La Asociación para la obtención de pan y frutas”, con la idea de ayudar a combatir la pobreza extrema en Weyerbush, Alemania.

A partir de allí, se fundaron varias cooperativas basadas en el principio de Raiffeisen, que consistía en la “ayuda a través de la autoayuda”. En 1864, se creó la Asociación de Cajas de Crédito de Heddesdorf, la cual es considerada como la primera cooperativa rural⁷.

A mediados del siglo pasado, después de la Segunda Guerra Mundial, se necesitaban fuentes de financiamiento en Europa para poder reconstruir su economía y fortalecer los sectores más vulnerables. Es por este motivo, que aparecen varias instituciones dedicadas a brindar financiamiento sin operar como banca tradicional.

Recién en la década del 70, surge la concepción moderna de microfinanzas.

Entre las principales instituciones fundadas, está el ejemplo del Banco Dagang de Bali, Indonesia, el que se inició a través de un programa de microcréditos realizado por un aprendiz de sastre que buscaba la forma de reinvertir su dinero. Su esposa lo convenció de que era más rentable prestar montos pequeños a otras personas, que depositarlo en el banco al 5%⁸.

⁶ Microcrédito. Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. Revista: Escuela de Administración de Negocios, Núm. 63, mayo-agosto, 2008. Universidad EAN Colombia

⁷ Internationale Raiffeisen-Union – Historia - <http://www.iru.de/> (Dic 2009)

⁸ Las microfinanzas: el próximo mercado emergente. UNCTAD Comunicado de Prensa 22/10/98-APD/7

En América Latina, el pionero fue Acción Internacional, organizada en 1963 por Joseph Blatchford junto a un grupo de estudiantes de derecho⁹.

En un principio, reunieron fondos de donaciones realizadas por compañías privadas, para financiar su proyecto de ayuda comunitaria. En 1973, comienzan a brindar pequeños créditos para negocios familiares, ya que descubren un sector importante de empresas informales, que no tenían acceso a préstamos comerciales, debido a las altas tasas de interés existentes.

En el mismo año, surge el paradigma internacional de las microfinanzas en el mundo: Muhammed Yunus y el banco Grameen.

2.3 MUHAMMAD YUNUS Y SU EXPERIENCIA CON EL GRAMEEN BANK¹⁰

En 1974, una gran hambruna azotaba Bangladesh, causando desolación y desesperanza entre la población.

Yunus dictaba clases de economía en la Universidad de Chittagong y al notar esta situación, sintió la necesidad de colaborar de alguna manera con su pueblo.

⁹ ACCION – Historia <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1119> (enero 2010)

¹⁰ Yunus, M. El banquero de los pobres. 1997

En primera instancia, organizó un llamado a las autoridades y a la prensa de su país, para poder ayudar a enfrentar dicha crisis.

Posteriormente, junto a un grupo de estudiantes, comienza a desarrollar programas para extender la producción en la estación invernal seca, además de enseñar a los granjeros a cultivar mejor sus tierras, en Jobra un pueblo cerca de la universidad en la que impartía clases.

En 1976, mientras visitaban las familias más pobres de Jobra, en un intento de prestar ayuda, conocen a una joven mujer que tejía taburetes de bambú para subsistir y darle de comer a sus hijos. Esta mujer compraba diariamente el bambú que necesitaba a un costo de 5 *takas* (22 centavos de dólar aproximadamente), los cuales le eran prestados por los intermediarios y luego, al final del día, debía vender sus taburetes a un precio de 5 *takas* y 50 *poishas*. Obtenía así, un beneficio diario de tan sólo 2 centavos de dólar.

Otra alternativa era obtener el préstamo con un prestamista, pero esto resultaba más costoso y bastante más arriesgado.

La situación de pobreza era tal, que había muchas personas trabajando de esta forma para poder subsistir.

Yunus y sus estudiantes conforman una lista con las personas que trabajaban de esta manera, con la idea de prestarles el dinero necesario para comprar la materia prima, y que luego puedan comercializar sus productos por su cuenta, sin estar obligados a vendérselos a los comerciantes.

La nómina se compuso de 42 personas, que necesitaban en total 856 *takas*, unos 27 dólares aproximadamente.

Yunus presta esta cantidad para ser distribuida entre las 42 personas, con la finalidad de que se utilice para comprar las materias primas y lograr la

independencia económica de los prestatarios, quienes devolverán la suma recibida en el momento que puedan y sin intereses.

De esta forma, nace lo que hoy conocemos como el Banco Grameen.

Yunus recurre al Banco Janata, uno de los más importantes del país en ese momento, solicitando un préstamo para los más pobres. El préstamo tardó seis meses en hacerse efectivo, pero en diciembre de 1976, Yunus logra obtenerlo y comenzar con su proyecto de microcréditos.

“A partir de enero de 1977, momento en que Grameen inició su andadura, fui estudiando cómo se gestionaban préstamos en otros sitios y aprendiendo de sus errores.”

“A la hora de estructurar nuestro programa de créditos, decidí hacer exactamente lo contrario de lo que hacían los bancos tradicionales. Para superar la barrera psicológica que suponía renunciar a tanto dinero de golpe, opté por instaurar un programa de pagos diarios. Hice las cuotas de los préstamos tan pequeñas, que las prestatarias apenas notasen los pagos. Y para facilitar la contabilidad, decidí pedir la devolución del importe total de los préstamos a lo largo de un año exacto. De ese modo, un préstamo de 365 takas podía pagarse a razón de 1 taka al día en el transcurso de un año.”

Los préstamos son otorgados a un grupo de cinco personas en situaciones similares, que se ayudan y controlan mutuamente, bajando de esta forma los riesgos de morosidad, o posible desinterés por parte de los prestatarios.

“Actualmente, el mecanismo de liquidación de préstamos de la institución se resume de la fórmula siguiente:

- Los préstamos duran un año.
- Las cuotas se pagan semanalmente.

- Los pagos de devolución de préstamos comienzan una semana después de la entrega del mismo.
- La tasa de interés es del 20%.
- La cantidad de préstamo reintegrada semanalmente equivale al 2% del total prestado y ese total se devuelve en cincuenta semanas.
- Los intereses que se abonan equivalen a 2 *takas* semanales por cada 1000 del importe total del préstamo.”

Por otro lado, se incentiva a las prestatarias a formar un fondo común para las necesidades del grupo, aportando un 5% del importe de su préstamo. Cada prestataria podrá solicitar un préstamo de dicho fondo sin intereses, siempre que las demás integrantes del grupo estén de acuerdo con los fines para los que se utilizara el dinero, y que dicho préstamo no supere del 50% del total depositado en el fondo. *“En 1998, la cantidad total acumulada en el conjunto de los fondos grupales superaba los 100 millones de dólares (sobrepasando, salvo contadas excepciones, el valor neto de todas las demás empresas de Bangladesh).”*

En 1982, el Banco Grameen contaba con 28.000 miembros.

Recién en setiembre de 1983, Grameen es designada una Institución Financiera formal, compuesta en un 60% propiedad del Estado y 40% propiedad de los prestatarios.

A fines de la década del 80, la metodología de Grameen comienza a aplicarse en otros países, comenzando en Indonesia en 1987. Luego se extiende a Filipinas, India, Nepal, Vietnam, y China.

En 1985, comienza en Estados Unidos y en Europa. Y a mediados de la década de los 90, se reproduce en América Latina y África.

Hoy en día, Grameen es conocido en el mundo entero y ha logrado llevar adelante múltiples proyectos de desarrollo para millones de personas.

“El Banco Grameen cuenta con 1.417 sucursales, opera en 50.936 pueblos o localidades”. “El número total de prestatarios es de 4,3 millones, de los que el 95% son mujeres”¹¹.

Desde que se creó, en 1976, ha brindado más de 4.700 millones de dólares en concepto de préstamos a los más pobres, con una morosidad menor al 1,2%.

El trabajo de Yunus en Grameen Bank, fue reconocido en 2006, con el premio Nobel por parte del Comité Noruego, “*por su esfuerzo a través del microcrédito para crear desarrollo económico y social desde abajo*”.¹²

2.4 ENFOQUES SOBRE EL PAPEL DE LAS MICROFINANZAS

A raíz del desarrollo que las microfinanzas han tenido en el mundo, han surgido dos formas antagónicas de interpretarlas, estas son la óptica “*minimalista*” y la “*maximalista*”.

Los “minimalistas”, presuponen que las microfinanzas son un fin en sí mismo, las consideran una actividad financiera “progresista” que “permite mejorar el acceso

¹¹ Yunus, M. El banquero de los pobres. (1997)

¹² http://nobelpeaceprize.org/en_GB/laureates/laureates-2006 (febrero 2010)

a los servicios financieros permanentes a un costo menos elevado para el prestatario”¹³. Consideran que el fin social es una consecuencia secundaria.

Para ellos, las discusiones sobre si la tasa de interés es alta, no es un problema, puesto que mientras sea menor a la mejor alternativa existente, es considerada adecuada.

La gran crítica que recibe esta concepción, es que a pesar de tener de fondo, una aparente caridad, las instituciones que se dedican a las microfinanzas, en realidad están lucrando con la necesidad de los beneficiarios. Sin embargo, es gracias a la existencia de este lucro, que esas instituciones realizan microfinanzas y a pesar de ello, no dejan de tener un aporte positivo para la sociedad.

Por su parte, los “maximalistas” creen que las microfinanzas son un instrumento para mejorar la calidad de vida de los beneficiarios. Consideran que *“el microcrédito es ante todo un instrumento de desarrollo. Pertenece a la misma categoría de los programas que se concentran en la lucha contra el sida, la mortalidad infantil o el analfabetismo. Ninguno de estos programas es evaluado en base a su rentabilidad, pero sí en función de su eficacia en atender a las poblaciones más desfavorecidas”*¹⁴. Esta es la visión que comparten organismos internacionales, gobiernos y ONG.

En palabras de Yunus: “cuando consigues beneficios, se eleva tu posibilidad de convertirte en un usurero, mientras que nosotros precisamente lo que queremos, es mantener a los avariciosos al margen”¹⁵.

¹³ Sos Faim, - El paradigma comercial en microfinanzas y sus efectos sobre la inclusión social, Zoom Microfinance N°16, (2005)

¹⁴ Van Maanen G., Microcredit, sound business or development. (2004)

¹⁵ <http://www.rnw.nl/es/español/article/el-desarrollo-de-las-microfinanzas-olvida-los-más-pobres> (enero 2010)

La gran crítica que recibe esta concepción, es que haber conseguido tanta atención en ámbitos sociológicos, sobre todo políticos y la lógica necesidad de dar soluciones a la pobreza, hace que ciertas veces “*se manipule el impacto y la percepción*” de la actuación de un grupo de actores (sobre todos gobiernos, ONG), permitiendo que muestren el cumplimiento de objetivos de esos actores pero no siempre los de los beneficiarios¹⁶.

2.5 DIFERENCIA ENTRE MICROFINANZAS Y FINANZAS TRADICIONALES

El concepto de finanzas tradicionales se asocia principalmente a la actividad que desarrollan los bancos comerciales de plaza. Sin embargo, el concepto es más amplio y engloba también a las cooperativas de ahorro y crédito, casas financieras y demás instituciones reguladas por la autoridad monetaria; en nuestro país el BCU.

Por su parte, las microfinanzas son desarrolladas por instituciones de Microfinanzas (IMF), dentro de las que se encuentran Organizaciones No Gubernamentales (ONG), cooperativas de productores, cooperativas de ahorro y crédito, las llamadas “*credit unions*”, bancos de desarrollo y bancos comerciales.

¹⁶ Vontrat Lino, E. - Las microfinanzas desde un punto de vista de la etnología económica. (2008)

Estos últimos destinan parte de sus fondos y estructura a brindar principalmente microcréditos, ya sea como una unidad de negocios (lo que se denomina “*downscaling*”) o a través de una fundación patrocinada por el mismo.

También existen diferencias en la propiedad y estructura del capital, forma de organización, el financiamiento y por supuesto en los clientes¹⁷.

Con respecto a la propiedad, las Instituciones de Intermediación Financiera (IIF), tienden a estar compuestas por acciones (en nuestro país nominativas), en poder de particulares o instituciones de inversión, los cuales tienen un claro perfil inversor, buscando obtener un beneficio de ello. Pueden ser también, en el caso de nuestro país, cooperativas de ahorro y crédito.

Las IMF por su parte, son ONG’s, o la evolución de éstas hacia un banco comercial (denominado *upgrading*) con marcado perfil hacia el microcrédito, instituciones creadas especialmente para atender microcréditos, cooperativas de productores, o agencias de ejecución de políticas públicas.

Con respecto a la organización, las IIF tienen por lo general, una casa central en donde se centralizan las decisiones estratégicas y de mayor riesgo, muchas agencias y/o sucursales donde se ejecutan las mismas y se desarrollan los negocios. Tienen una estructura generalmente muy burocrática a fin de poder cumplir razonablemente con la abultada regulación banco centralista.

Por su lado, las IMF suelen tener una cúpula donde se trazan los lineamientos generales y pequeñas unidades descentralizadas (a veces unipersonales), con potestades suficientes para tomar decisiones, al menos hasta un cierto límite.

¹⁷ Carella, A., Microfinanzas y Desarrollo, Instituto de Desarrollo Cooperativo, (2008)

El financiamiento de las IIF puede obtenerse a través de depósitos del público, obligaciones subordinadas, líneas de créditos de corresponsales o bancos de segundo piso, mientras que el financiamiento de las IMF se obtiene generalmente, a través de líneas de crédito de organismos de cooperación internacional, canalizados a través de programas de cooperación con el país y administrados por alguna oficina estatal, líneas de crédito de bancos comerciales, donaciones, fondos propios y reinversión de las ganancias financieras.

En etapas más avanzadas, las IMF captan fondos de los beneficiarios, de forma voluntaria y otras forzosas.

Por último, los clientes de las IIF pueden ser desde pequeños productores y asalariados a empresas multinacionales, todos con justificada capacidad de repago y cumpliendo adecuadamente con los requisitos de la propia institución prestamista o de la autoridad reguladora; en nuestro caso el Banco Central (BCU).

En las IMF los clientes suelen ser organizaciones o personas de muy bajos recursos, generalmente sin la documentación adecuada para cumplir con las regulaciones de la banca tradicional y/o banco centralistas; ó que el atenderlos, implica muchas veces, mayores costos que los ingresos esperados para las IIF.

2.6 PROGRAMAS ASISTENCIALES Y LAS MICROFINANZAS.

SIMILITUDES Y DIFERENCIAS.

Los programas asistenciales buscan brindar asistencia específica a poblaciones de alto riesgo con necesidades básicas insatisfechas.

Consideran temas tales como salud, educación, alimentación y vivienda. Eventualmente, existen programas de trabajo que apuntan a la reinserción de las personas al mercado laboral. Existen también subsidios a los aportes a la seguridad social, buscando fomentar el empleo, aunque estos no serían específicamente programas asistenciales, si bien el objetivo final es el mismo.

Suelen delinarse las políticas y procedimientos a aplicar en un alto nivel administrativo, tales como oficinas de Presidencia (OPP, DIPRODE, etc.), ministerios (MIDES, MTSS, MEC, MVOTMA, etc.), o Intendencias. Mediante su ejecución, ya sea a través de instituciones del Estado, o mediante convenios con privados, se busca actuar sobre un tema específico, minimizando la carencia de esas necesidades en el grupo en que se actúa.

La financiación generalmente, es una mezcla de presupuestos de esos ministerios, con algún tipo de aporte de parte de organismos internacionales de colaboración, como ser BID, Corporación Andina de Fomento, etc. y no suelen requerir una contrapartida directa del beneficiario.

Por su parte, las microfinanzas buscan llevar los servicios financieros, principalmente productos de crédito, a personas que por distintos motivos quedan excluidos de operar con instituciones tradicionales.

Esos motivos pueden ser, entre otros, la falta de ingresos para asegurar el repago, falta de bienes para garantizar el préstamo, falta de formación financiera para conocer la utilidad de los servicios bancarios, los malos o nulos antecedentes crediticios, localización geográfica alejada de centros poblados con acceso a instituciones que brinden servicios bancarios, los altos costos que, en proporción al capital que solicitarían, significan operar con una institución bancaria tradicional.

Tal como se describe en el punto 2.1 “Qué son las micro finanzas”, las IMF no solamente prestan esos servicios financieros, sino que a través de su forma particular de operar, intentan brindar herramientas más allá del simple apalancamiento, fomentando la actividad en grupo, en algunas experiencias fomentando la transmisión de conocimiento entre los miembros de la comunidad a través de una especie de *benchmarking*, capacitando en cuestiones tales como el cooperativismo, en organización y presupuestación, etc.

A su vez, la financiación de las empresas de microfinanzas, suele comenzar con aportes de distintos organismos internacionales, del propio Estado, o de capital propio de las IMF, pero que en general, salvo excepciones, tienden a largo plazo, a ser autosustentables.

En definitiva, mientras que los programas asistenciales son financiados con fondos provenientes de organismos internacionales, o con gasto público y buscan paliar una carencia puntual, (mediante la llamada inversión social, y sin otro retorno explícito que la mejora de los indicadores de salud, educación, alimentación o vivienda según el programa asistencial de que se trate), las IMF son financiadas generalmente con alguna combinación de fondos públicos, de líneas de crédito de organismos internacionales y/o de capital propio, pero a largo plazo, suelen convertirse en actividades autosustentables.

Con su intervención, suelen incidir positivamente en la sociedad, mediante la posibilidad que tienen los beneficiarios de cambiar su realidad económica a través de un proyecto que genere autoempleo, incidiendo también en otros aspectos de la vida del beneficiario y su entorno inmediato.

Las microfinanzas por sí mismas no cambian directamente nada, sino que el resultado final está ligado a la voluntad, iniciativa, inteligencia y oportunidades generales del beneficiario.

2.7 ÉTICA EN MICROFINANZAS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL:

LA DISCUSIÓN SOBRE EL NIVEL DE LA TASA DE INTERÉS.

Un punto muy álgido en las microfinanzas, es sin dudas, el alto nivel de la tasa de interés que se suelen cobrar por los microcréditos.

Según Goodwin, citado por A.Argandoña¹⁸, los argumentos para esto suelen ser:

- Aunque no son perfectamente sustituibles, las alternativas a los microcréditos suelen ser prestamistas y créditos personales al consumo de bancos, cooperativas de ahorro y crédito o casas financieras, que son opciones más caras que el promedio de tasa de interés para créditos a

¹⁸ Argandoña, A., La dimensión Ética de las microfinanzas IESE (abril 2009)

PYMES de las IIF (Tope máximo de interés BCU vigente al 1/1/2010: 56.048% consumo vs 32.784% pymes¹⁹)

- La alta rentabilidad de las microempresas (sobre todo si actúan dentro de la informalidad), lo que permite pagar altas tasas de interés, dada la convicción de que el *spread* entre rentabilidad del negocio y tasa de interés será positivo. Sin embargo, muchos emprendimientos no tendrán una rentabilidad lo suficientemente alta como para acceder a un microcrédito.
- En países con alta inflación, la tasa nominal suele ser alta para contemplar este fenómeno.
- La tasa de interés real suele ser alta, pues incluye una prima de riesgo. Generalmente, el público objetivo de las microfinanzas, es considerado de alto riesgo, especialmente por su vulnerabilidad a los vaivenes económicos y no existen adecuados instrumentos para mitigar este riesgo (adecuada justificación de ingresos, historial, garantías, seguros, etc).
- La tasa de interés debe cubrir los costos de financiación de las instituciones microfinancieras. La financiación es una combinación de fondos públicos o donaciones (las cuales se supone tienen costo muy bajo o nulo), capital propio (con un costo de oportunidad medio - medio alto), y financiación de terceros, la cual dado el riesgo de la actividad, no suele ser muy barato. Algunas instituciones se financian también con depósitos voluntarios o forzosos de los prestatarios.
- La tasa de interés debe cubrir los costos operativos de la institución microfinanciera. La dispersión de los clientes, el bajo monto de los

¹⁹ Topes de usura - http://www.bcu.gub.uy/autoriza/sgoioi/tasas_usura.htm

préstamos (lo que impide la economía de escala), la necesidad de recursos humanos calificados y el costo de la tecnología, hacen que los costos operativos sean elevados, incluso a veces mayores que para atender créditos al consumo²⁰.

- Si las empresas microfinancieras fracasan, tendrán costos adicionales, pero si tienen éxito, entrarán nuevos competidores, por lo que su ventaja podría desaparecer.

En resumen, los altos tipos de interés suelen estar justificados por la estructura de costos de las instituciones microfinancieras, el contexto donde se desarrollan y por el riesgo inherente de los prestatarios.

La tasa de interés que cobrarán entonces, se moverá en un rango cuyo límite inferior será el punto de equilibrio de las operaciones (salvo, como dijimos, que se trate de una institución que opere exclusivamente con donaciones, la cual no podrá continuar trabajando si no logra un flujo constante de ellas), y el límite superior será el nivel por encima del cual a ningún prestatario le resulte rentable obtener un microcrédito.²¹

Entonces, dado esos límites, surgen dos preguntas: ¿en qué nivel fijar la tasa? y ¿existe alguna obligación ética de la empresa de microfinanzas para con quienes queden excluidos de acceder al microcrédito debido al nivel de tasa que se fija?

En un mercado en competencia, el prestatario recurrirá a la opción más económica, con lo cual la brecha entre la tasa mínima y máxima, tendería a ser nula y no existiría problema.

²⁰ Cr. Martín Machado – Gerente de FUCAC

²¹ Argandoña, A., La dimensión Ética de las microfinanzas IESE (abril 2009)

Pero, el mercado de las microfinanzas es muy imperfecto²² y poco competitivo, debido a que en su mayoría son individuos que no encajan en el perfil de cliente objetivo de la mayoría de las IIF de plaza, por lo que la tasa resultante tenderá a acercarse al límite superior.

Entonces, dado que estará más próxima al límite superior, ¿cuál será el valor justo que adquiera la tasa de interés? Para evaluar si una tasa es justa²³, es necesario tener en cuenta el contexto cultural y económico; y en base a ello determinar variables que a grosso modo, pueden agruparse en tres grandes grupos:

- Las referentes a los oferentes o prestamistas
- Las referentes al contexto
- Las referentes a los prestatarios.

Las variables de los prestamistas a considerar son entre otras: la cantidad de oferentes, el costo que cada uno de estos tenga para brindar de forma eficiente los servicios y el costo de la financiación de cada uno.

Las variables del contexto son: las expectativas que prestamistas y prestatarios se formen de la economía en general, las alternativas de crédito existentes y los requisitos para acceder a ellas; las regulaciones que impongan un límite superior a la tasa de interés y demás políticas estatales que de alguna forma incidan en las microfinanzas, como ser subsidios a determinadas actividades y fondos públicos destinados a empresas de microfinanzas, entre otras.

²² Entrevista con Cr.Martin Machado – FUCAC

²³ Tasa de interés, Escuela de Salamanca:

http://es.wikipedia.org/wiki/Escuela_de_Salamanca

Las variables de los prestatarios: la viabilidad del proyecto y la capacidad de repago, la rentabilidad y vulnerabilidad de la actividad específica de cada uno y las garantías de que disponga, lo cual determina su riesgo inherente.

El precio que resulte de dicho mercado se aproximará a un precio justo objetivo. Entonces, no se puede afirmar que una tasa de interés por ser alta no será justa, salvo que el prestamista tome partido de la necesidad o ignorancia del beneficiario del microcrédito, o no preste un servicio efectivo y no aporte valor al beneficiario.²⁴

Puede pasar, que las empresas de microfinanzas no cuenten con los recursos para aplicar una tasa justa para cada caso²⁵ (de acuerdo a las variables de cada beneficiario), o pretenda mejorar sus ganancias a fin de atraer nuevos inversores, o crear margen para ampliar sus operaciones u obtener mejores resultados. De esa forma es posible que opte por cubrirse con una tasa un poco más alta para todos los prestatarios.

En estos casos, de existir beneficios extraordinarios, podrían destinarse a subsidiar la tasa para ciertos clientes, o destinarlos a actividades sociales, como también a subsidiar la expansión de sucursales a fin de llegar a más beneficiarios.

Lógicamente, para un cierto nivel de tasa, quedarán por fuera aquellos beneficiarios cuya rentabilidad individual no sea suficiente, al menos, para hacer frente a los pagos de capital e intereses al prestamista, de forma de obtener un beneficio para sí y poder hacer frente al repago.

Pero, si se supone que para la sociedad en su conjunto resulta conveniente asistir a un individuo menos favorecido (pues se estará ayudando a salir de la pobreza a

²⁴ Elegido J.M “el precio justo, tres señales de la escuela de Salamanca”

²⁵ En nuestro país todas las instituciones tiene tasa de interés genérica.

alguien que está en peor condición y no puede hacer frente regularmente a los pagos), dado el beneficio general que obtiene la sociedad, se justificaría las tasas de interés establecidas por las IMF.

Entonces, se vuelve relevante determinar quién debe hacer frente a la diferencia entre lo que la institución de microfinanzas fija como tasa de interés, y lo que el beneficiario está en condiciones de pagar.

Una primera posibilidad, es que, el resto de los clientes de la institución “financien” a estos clientes más pobres. Esta es una situación asimilable a lo que ocurre en nuestro país con el sistema mutual de asistencia médica (FONASA): los pacientes sanos financian la atención de los enfermos. El problema que se presenta en las microfinanzas, es si realmente es justo que los clientes con buena rentabilidad o menos pobres, financien negocios con poca rentabilidad o a beneficiarios más pobres aún.

La segunda opción sería que el estado, organismos internacionales, organizaciones sin fines de lucro o particulares, a través de donaciones, cubran esta brecha entre los ingresos financieros y los gastos operativos, brindando capital a muy bajo costo (o costo nulo), a las instituciones de microfinanzas para que éstas puedan reducir sus tasas hasta el nivel que los beneficiarios están en condiciones de pagar.

En esta opción, la sociedad en su conjunto, a través del estado por ejemplo, estaría compensando a la institución microfinanciera, por el beneficio extra que obtiene la primera a través de la asistencia a alguien muy pobre, por parte de la segunda.

La otra opción, es que cada institución destine de forma voluntaria parte de sus beneficios o lo que destina a actividades de Responsabilidad Social Empresaria

(RSE), u otras actividades similares si es que las tiene, a subsidiar las tasas de los préstamos a los más necesitados o actividades que tienen impacto más favorable en la sociedad.

Independientemente de cómo se financie esa brecha, más individuos obtendrán asistencia, apalancando sus posibilidades de cambiar su realidad económica, y favoreciendo así, la salida de la pobreza, objetivo de las microfinanzas.

2.8 METODOLOGÍAS CREDITICIAS

Debido principalmente a la falta de garantías, se han desarrollado distintas metodologías para el otorgamiento de préstamos, de forma de adaptar los productos a la reglamentación, cultura y tipo de beneficiarios del lugar donde la IMF desarrolla sus actividades.

Entre las principales metodologías se encuentran²⁶:

- Grupo Solidario
- Crédito Individual
- Crédito Asociativo
- Bancos Comunales

²⁶ Delfiner M., Pailhé C., Perón S., Microfinanzas: Un análisis de experiencias y alternativas de regulación MPRA (2006)

La modalidad de Grupo Solidario es la que aplican la mayoría de las instituciones, entre ellas el Grameen Bank. Consiste básicamente en formar un grupo de posibles beneficiarios que generalmente se les exige no ser parientes entre sí, los que actuarán como una garantía mancomunada donde todos responden por el incumplimiento de alguno de sus miembros. Suele otorgarse montos pequeños a algunos de los miembros y después de cierta cantidad de cuotas pagas, se les otorga al resto. A su vez los montos son escalonados en los sucesivos recreditos.

El Crédito Individual es la asistencia que una IMF le otorga a un único beneficiario que por algún motivo (voluntario o ajeno), no pertenece a ningún grupo solidario. También, puede ser que se trate de un microempresario, que necesite montos a los que no le sería posible acceder a través de un Grupo Solidario.

En esta modalidad se constituye una garantía personal o incluso se puede constituir una garantía real o prendaria, dependiendo del monto de la asistencia, no sólo como cobertura, sino también, como un motivo más de compromiso o presión para cumplir con el repago.

Por su parte, el Crédito Asociativo corresponde a la asistencia que una IMF le otorga a través de una asociación (por ejemplo de fomento rural) o cooperativa a sus miembros. Es decir, la cooperativa o asociación se encarga de distribuirlos entre sus socios y hace las veces de garante de la operación.

Suelen ser operaciones para inversiones de activo fijo, aunque también pueden ser microcréditos para compra de semillas, donde la sociedad fomento o cooperativa agraria serán los intermediarios de las operaciones y posteriormente de la cosecha, actuando como agente de retención para el repago de la asistencia.

En la metodología de Bancos Comunes, las IMF forman un grupo que actuará como intermediario entre ésta y los beneficiarios. Este grupo se encargará de la administración de los fondos que la IMF le otorgue, llamada “cuenta externa”. Lo que los beneficiarios aporten (que es un requisito para la constitución del grupo) y los intereses que produzcan por la actividad durante el ciclo del préstamo, se agrupan en la llamada “cuenta interna”.

Organizarán también un comité de crédito que evaluará y otorgará los créditos, se encargará del cobro a los mismos y posteriormente devolverá los fondos a la “institución ejecutora”. Esta modalidad es utilizada por algunas instituciones bolivianas y de otros países.

Salvo en esta última modalidad, en todas las demás para ser aprobado un microcrédito, se requiere que un promotor de créditos, un analista financiero, un ejecutivo de negocios, un facilitador o similar, concurra *in situ* para evaluar la capacidad de producir ingresos de la actividad, los gastos propios y de la familia (puesto que muchas veces se lleva solo “contabilidad de bolsillo”) y determinar la verdadera capacidad de repago. Posteriormente, se realizará un seguimiento como apoyo a la actividad y en caso de falta de pago, evaluar los motivos y encontrar soluciones acordes a las posibilidades del beneficiario.

CAPÍTULO 3

CARACTERÍSTICAS DE UNA EMPRESA MICROFINANCIERA

3.1 LA GESTIÓN

3.1.1 GESTIÓN COMERCIAL.

Con gestión comercial nos referimos a la forma en que se gestiona todo lo referente a los productos y clientes.

A diferencia de un banco comercial, que busca clientes que le otorguen buena rentabilidad, prestigio o que le permita acceder a otros clientes rentables, las IMF suelen basarse en clientes que le sean rentables pero que a través de la asistencia puedan mejorar algún aspecto de su forma de producción o calidad de vida.

De esta forma, se hace esencial tener productos no estandarizados, sino que sean adecuados a las necesidades de los beneficiarios o clientes.

Para ello, hay básicamente dos grandes áreas que se pueden considerar por separado:

- Gestión de clientes
- Gestión de productos

Para gestionar adecuadamente los clientes, hay dos líneas principales de acción. La primera consiste en conocerlos, saber donde se localizan, a que se dedican, es decir, segmentarlos por zona geográfica y rama de actividad principalmente, aunque puede profundizarse aún más la segmentación.

Luego, es necesario conocer las necesidades de cada segmento, sobre todo por rama de actividad y lógicamente, conocer sus particularidades, como por ejemplo: estacionalidad, ciclos productivos, ciclos de caja, tal vez un análisis FODA sectorial, entre otros.

Una vez conocida la necesidad de cada segmento, se está en condiciones de definir cómo serán los productos de la institución según los mismos, lo que redundará en productos más adecuados a las particularidades de cada cliente.

La otra gran línea de acción, es más común de la banca tradicional. Se refiere al hecho del trato rutinario y menos personalizado, pero sí individualizado, de gestionar cobros, proponer refinanciaciones, esperas en caso de ser necesarias o de ofrecer otros productos que la institución pueda brindar. Esta tarea por ser común no deja de ser importante, puesto que mantener baja su morosidad implicará (como veremos más adelante) ofrecer una menor tasa de interés y mejorar o mantener la reputación.

Por su parte, para la gestión de productos, necesitan apoyarse en los segmentos definidos y el conocimiento adquirido y en la determinación de necesidades de cada uno, efectuados en la primer parte de la gestión de clientes.

Según el trabajo “Banco Estado microcréditos, lecciones de un modelo exitoso”²⁷, es necesario que los productos que la institución ofrece, “*contengan una oferta de valor especializadas para cada segmento*”.

En efecto y a modo de ejemplo, dicho texto cita algunos casos concretos como ofrecer productos al transporte escolar que no incluyan pago de cuotas en los meses de vacaciones donde no reciben ingresos, es decir “*coherentes con el ciclo del negocio*”, o negociar descuentos con el proveedor de un grupo de microempresarios, por compra en volumen de un determinado insumo para todos con financiación de la IMF.

Otra opción, es que ante la necesidad de un determinado bien de capital cuyo costo es elevado para el negocio, pero el uso que le pueden dar al mismo no es intensivo (al menos en el corto plazo), es agrupar microempresarios de la misma rama de actividad, de forma que realicen la compra conjunta de un único bien y establecer un acuerdo de utilización y mantenimiento²⁸.

Otra opción, es trabajar en la asistencia a productores de una misma cadena productiva por medio de una alianza estratégica con la industria en cuestión. Consiste en brindar asistencia a los productores y/o proveedores y la industria hará las veces de agente de retención, beneficiándose a su vez, de la mejor productividad de proveedores y/o productores.

Si bien para aplicar una operativa de este tipo, es necesario contar previamente con un cierto volumen de negocios, de esta alianza es esperable que se masifique la asistencia a los integrantes de la cadena.

²⁷ Larrain, C. - BancoEstado microcréditos, lecciones de un modelo exitoso CEPAL (2007)

²⁸ Entrevista con Ec. Jorge Naya

3.1.2 RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos son uno de los componentes clave en la gestión de una empresa de microfinanzas.

Dentro del personal mínimo que una IMF debe contar, están los administrativos, de los cuales no se requieren habilidades especiales distintas a las que se requerirían para la administración de cualquier empresa y ejecutivos de cuenta, oficial de crédito o promotores, que sí requieren habilidades distintas al resto de la banca.

Más de la mitad del proceso de concesión de un microcrédito y el seguimiento posterior, está en manos de los ejecutivos de cuenta. Ellos son clave y la empresa debe necesariamente formarlos, para que su desempeño sea acorde a las necesidades.

Es imprescindible que el candidato a oficial de cuentas posea habilidades adquiridas de relacionamiento con clientes, gran capacidad de escucha y conocimientos básicos en administración²⁹. Luego de ingresado, se le capacitará en tareas específicas, principalmente capacitación de campo, en visitas personales a los clientes o beneficiarios con otro oficial de cuentas más experimentado.

Esta capacitación, será más o menos intensiva dependiendo del grado de desarrollo del mercado microfinanciero y del tamaño de la institución.

²⁹ Entrevista con Ec. Jorge Naya

3.1.3 GESTIÓN DE RIESGOS

Se entiende por riesgo, el “daño potencial”³⁰ que puede sufrir una entidad por hacer o no hacer algo.

En el ámbito bancario, este riesgo está dado por el hecho que clientes, proveedores y/o empleados puedan utilizar a la institución para cometer un acto fraudulento o sin ser fraudulento, dañen de todas formas, la reputación del banco.

El art 35.1 de la Recopilación de Normas de Regulación y Control del Sistema Financiero, define al sistema de gestión integral de riesgos y establece que los riesgos que el sistema deberá contemplar son:

- Riesgo de Crédito
- Riesgos de Mercado
- Riesgo de Liquidez
- Riesgo Operacional
- Riesgo País
- Riesgo de Cumplimiento
- Riesgo de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
- Riesgo de Reputación

³⁰ Sabella, R. Conceptos básicos de Riesgo – Modulo III curso Certificado en prevención del lavado de dinero y financiamiento del terrorismo – ISEDE (septiembre 2009)

En los Estándares Mínimos de Gestión para Instituciones de Intermediación Financiera³¹ del BCU, se definen los riesgos que se transcriben a continuación. Si bien dicha definición es para una institución de intermediación financiera, son los mismos a los que se puede exponer una IMF, aunque la dimensión particular de cada uno sea diferente.

El riesgo de crédito es *“la posibilidad de que la entidad vea afectadas sus ganancias o su patrimonio, debido a la incapacidad del deudor de cumplir con los términos del contrato firmado con la institución o de actuar según lo pactado”*.

Este es, sin duda, el mayor de los riesgos que enfrenta una institución de microfinanzas, puesto que dispone de menos herramientas para mitigarlo y los prestatarios a su vez, son considerados de mayor riesgo que en la banca tradicional.

Para evaluar el repago de un deudor, existen básicamente dos componentes³²:

- capacidad de pago
- voluntad de pago.

La capacidad de pago es un componente objetivo: el cliente puede pagar o no y es un riesgo que se mitiga a través de un buen proceso de selección y estudio del mismo. Es decir, un buen ejecutivo y comité de crédito, mediante la correcta aplicación en cada caso, de las metodologías crediticias (vistas en el punto 2.4 Enfoques sobre el Papel de las Microfinanzas y sus formas particulares de garantía), si bien no actúan como minimizador del impacto como en la banca

³¹ Estándares mínimos de gestión para instituciones de intermediación financiera – SSF – BCU (abril 2009)

³² Larrain, C. - BancoEstado microcréditos, lecciones de un modelo exitoso CEPAL (2007)

tradicional, sí son un medio de disuasión y hasta presión para cumplir con la obligación.

El componente voluntad de pago es totalmente subjetivo y generalmente presenta problemas de asimetría de la información³³, pues nadie mejor que el propio prestatario para conocer su verdadera voluntad.

Sin embargo, varios de los entrevistados para este trabajo, aseguran que la voluntad de pago de los prestatarios de las IMF, es muy superior al de los prestatarios de la banca tradicional.

Riesgo de mercado “son aquellos por los cuales el valor de las posiciones dentro y fuera de balance, puede verse adversamente afectado, debido a movimientos en las variables de mercado (básicamente las tasas de interés y los tipos de cambio entre divisas), con el consiguiente impacto en las utilidades y el patrimonio de la institución financiera”.

Se identifican entonces dos riesgos de mercado:

- Riesgo Tasa de Interés
- Riesgo Tipo de Cambio

El riesgo tasa de interés es muy bajo en las IMF, debido a que no poseen activos de tasas variables.

El Riesgo Tipo de Cambio puede afectar a una IMF en la medida que ésta no calce sus activos con sus pasivos en moneda extranjera. Generalmente se da que posee

³³ Markets with Asymmetric Information - http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/eoadv.pdf (marzo 2010)

líneas de crédito en moneda extranjera, pero, todos sus créditos son en moneda nacional.

El Riesgo de Liquidez es el que *“depende de dos dimensiones definidas como el riesgo de liquidez de fondeo (Pasiva) y el riesgo de liquidez de mercado (Activa) y de la correlación existente entre las mismas”*.

El Riesgo de Liquidez de fondeo, es el que *“Incluye la incapacidad de la institución de gestionar bajas o cambios inesperados en las fuentes de financiamiento”*. El Riesgo de Liquidez de mercado, es el que *“Proviene de las dificultades derivadas de los cambios en las condiciones de mercado que afecten la rápida liquidación de los activos con una mínima pérdida de valor”*.

Las instituciones de microfinanzas suelen tener dificultades con el fondeo.

A veces se les dificulta mantener las líneas de financiación, que generalmente son fondos de organismos internacionales, debido a que éstos son por un monto determinado de asistencia. Si quieren lograr nuevas líneas para ampliar su operativa, deben recurrir a bancos de plaza u otras instituciones de segundo piso que ofrecen financiamiento a un costo mayor, por lo que, si carecen de un mercado demandado donde colocar esos fondos, puede no ser buen negocio tomarlos.

El Riesgo Operativo se define como *“el riesgo presente y futuro de que las ganancias o el patrimonio de la entidad se vean afectados por pérdidas resultantes de procesos, personal o sistemas internos inadecuados o defectuosos, o por eventos externos.”*

Este es el riesgo interno de la institución, que por el solo hecho de funcionar se expone a fallas o fraudes. La forma de mitigarlo, es con un adecuado sistema de control interno, como lo haría cualquier organización.

El Riesgo País se define como *“el riesgo presente y potencial proveniente de condiciones y hechos económicos, sociales y políticos en otro país que pudieran afectar negativamente los intereses financieros de la institución”*.

El Riesgo de Cumplimiento se define como *“el riesgo presente y futuro de que las ganancias o el patrimonio de la entidad se vean afectados por violaciones a las leyes, regulaciones, estándares y prácticas de la industria o estándares éticos”*

Este es un riesgo de muy baja frecuencia, pero de altísimo impacto. Para su control, las instituciones deben contar con asesoramiento preciso en materia jurídica y actuar de buena fe, evitando caer en situaciones límites.

El Riesgo de Lavado de Activos *“refiere a la posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir una entidad al ser utilizada directamente o a través de sus operaciones como instrumento para el lavado de activos y/o canalización de recursos hacia la realización de actividades terroristas”*.

Generalmente, quienes se dedican al lavado de activos, suelen montar negocios que supongan un buen flujo de fondos, que los clientes sean innominados y pagan todos los tributos, de forma de poder realizar su actividad sin levantar sospechas.

Parece entonces, poco probable, que se pueda utilizar un microcrédito para justificar determinados fondos. Sin embargo, la creatividad de algunas personas no tiene límite y un correcto proceso de selección de clientes, sería la mejor forma de mitigar este riesgo.

Por último, el Riesgo de Reputación es la posibilidad de que *“las ganancias o el patrimonio de la entidad se vean afectados por una opinión pública negativa”* con o sin fundamento. *“Este riesgo puede exponer a la institución a juicios, pérdidas financieras o a una disminución en la base de clientes”*.

En general, las IMF suelen contar con gran prestigio porque la visión general que de ellas se tiene, es positiva. Sin embargo, basta con una sola actuación que deje dudas, para perder dicho prestigio.

Es importante que este riesgo se mantenga bajo, puesto que de aumentar, puede afectar la obtención de fondos públicos, donaciones o el rechazo de los clientes a acceder a la asistencia de la misma.

3.1.4 USO DE TECNOLOGÍA EN LOS PROCESOS.

Generalmente, cuando una empresa inicia actividades, es de tamaño reducido, carece de gran tecnología y el valor de su capital humano, se vuelve más relevante.

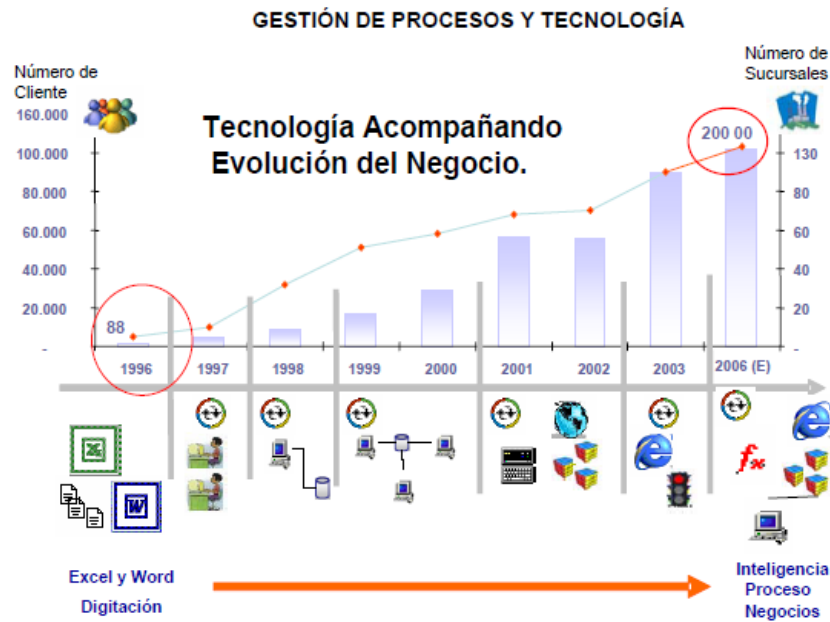
A medida que crece, va estandarizando procesos, creando procedimientos y la clave deja, en parte, de ser los recursos humanos y pasa a ser el diseño de esos procesos, de forma de permitir desarrollar un adecuado control interno y la tecnología empleada para su realización.

El proceso más importante y el que más problemas le trae a una institución de microfinanzas, es sin dudas, la concesión de los microcréditos. *“Un préstamo tiene como requisito indispensable el pago, y éste, a su vez, depende de la capacidad del prestatario por cumplir su compromiso”*³⁴. Poder determinar de forma razonable dicha capacidad, es el centro del trabajo.

Si bien el rol del oficial de crédito, sigue siendo lo más importante, a medida que el volumen de trabajo aumenta, es necesario documentar y sistematizar la información, establecer procedimientos para su análisis. Todo ello, es esencial para la aprobación del crédito.

De aquí que, en esta etapa, la tecnología se vuelve una herramienta muy valiosa.

La siguiente gráfica, muestra la relación entre el crecimiento de una institución Chilena y la integración de tecnología³⁵.



³⁴ MacLean, J. – Microfinanzas en Bolivia: aportes y perspectivas – CEPAL (2005)

³⁵ Larrain, C. – BancoEstado Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso. CEPAL (2007)

El principal desarrollo para el análisis de los prestatarios, es sin dudas, el desarrollo de *scoring*. Consiste principalmente, en un sistema para evaluar la probabilidad de que un prestatario incumpla en algún momento con las obligaciones de pago.

Se basa en información estadística de las operaciones pasadas, por lo que para su aplicación, es casi prioritario tener, al menos, cierto tiempo en el negocio y a su vez, haber almacenado información.

Nada sustituye al análisis subjetivo que realiza el oficial de crédito. Es más, éste debe necesariamente hacerlo, puesto que es la instancia donde se releva la información, que luego es sometida al *scoring*.

Según el trabajo “un modelo de calificación estadística para una institución especializada en microcréditos de Uruguay”³⁶, los oficiales de *crédito* “*utilizan el Scoring Subjetivo*”, pues, “*de la experiencia y de la interacción con el cliente, ellos logran identificar sus características más riesgosas*”.

“El gran aporte del *scoring*, es la ayuda al monitoreo de la cartera, el poder prever la actitud del prestatario frente al pago. Considerando que el *scoring* reporta si un crédito entrará en atraso, de antemano el oficial con esta información, puede organizar mejor su trabajo, de tal manera, de acercarse al prestatario más riesgoso y tratar de prevenir el atraso o que sea más costoso”.

Además de análisis por *scoring*, hay otras herramientas que se pueden integrar, siempre dependiendo del grado de desarrollo de la institución.

Por ejemplo, en varios países de América y en algún caso en nuestro país, los promotores de crédito, visitan a sus clientes con una *palm* o *netbook* equipado

³⁶ Beledo, M. L.; Gaggero, M.; Lazarini, G.- Un modelo de calificación estadística para una institución especializada en microcréditos de Uruguay FCCEyA UDELAR (2007)

con un sistema de *scoring*, donde ingresan todos los datos y ya obtienen un valor del riesgo de ese potencial cliente.

También puede pasar, que solamente carguen los datos, que son transmitidos a la oficina central para su evaluación por parte del comité de crédito³⁷. En algunos casos, esos datos son utilizados por un comité de crédito virtual³⁸, de forma de poder resolver el crédito en el menor tiempo posible y sin necesidad de contar con todos los miembros físicamente juntos.

Puede ser de utilidad, también, contar con un software ERP³⁹, de modo de integrar la información de colocaciones con el costo de cada ejecutivo, o que cada ejecutivo pueda monitorear sus propios indicadores de gestión y en caso de ser necesario, analizar su cartera y determinar las causas del deterioro y gestionar los cobros de morosos⁴⁰.

³⁷ Entrevista con Cr. Martin Machado, Fucac

³⁸ Larrain, C. – BancoEstado Microcreditos: lecciones de un modelo exitoso. CEPAL (2007)

³⁹ *Enterprise resource planning*. www.erp.com

⁴⁰ Larrain, C. – BancoEstado Microcreditos: lecciones de un modelo exitoso. CEPAL (2007)

3.2 ESTRUCTURA FINANCIERA

3.2.1 FINANCIAMIENTO

Como cualquier organización, las instituciones de microfinanzas tienen dos grandes fuentes de financiamiento:

- Fondos propios
- Fondos de terceros (Donaciones, Préstamos de organismos internacionales, Préstamos de bancos de segundo piso, Préstamos de Bancos comerciales, Emisión de bonos, Depósitos del público).

Los fondos propios incluyen los aportes de los fundadores, accionistas o socios y la reinversión de las ganancias.

Las donaciones son todos aquellos fondos que recibe una IMF sin obligación de contrapartida. Los donantes pueden ser particulares, organizaciones o empresas, y hasta el Estado.

Los préstamos de organismos internacionales, son los fondos provenientes de programas internacionales de cooperación. Algunas veces, estos fondos son sin devolución, por lo que deberían clasificarse como donaciones.

Los préstamos de bancos de segundo piso, son los provenientes de instituciones que se especializan en prestar a otras instituciones.

Los préstamos de bancos comerciales son los que otorgan a instituciones para brindar microcrédito. Esta no es una opción disponible para todas las

instituciones, puesto que generalmente las IMF no son un cliente objetivo de la banca comercial, además de que son percibidos como clientes de mucho riesgo y que generalmente carecen de garantías.

La emisión de bonos en mercados de capitales, es otra opción de financiamiento que han empleado algunas instituciones ya más desarrolladas y que operan en mercados con fuerte demanda, puesto que para ser rentable, la emisión debe ser por montos altos. Depende mucho también, del país donde operan, ya que a veces la reglamentación exige ciertas condiciones para emitir títulos de deuda.

Otro desarrollo de las IMF pioneras ha sido captar fondos del público y actuar como intermediario. Varias de las más reconocidas instituciones de América lo utilizan y es una de las principales fuentes de financiamiento hoy en día, llegando en algunos casos a casi el 50%⁴¹. En nuestro país, para hacerlo deben ser entidades reguladas por el Banco Central⁴².

Dependiendo del tipo de institución, sus fines y su tamaño será la proporción de cada especie en el financiamiento de la organización.

En el trabajo “Análisis de las Determinantes para el Desarrollo de las Microfinanzas En Uruguay”⁴³ se demuestra que hasta el quinto año una empresa de microfinanzas “tipo” no es autosustentable en nuestro país.

En esos primeros cinco años, *“Los financiadores deben comprender que las IMF tienen diferentes requerimientos de financiamiento”*⁴⁴ por lo que es esperable

⁴¹ Jansson, T. – Financiar las Microfinanzas – BID (2003)

⁴² Ver punto 5.2

⁴³ Dominguez, A., Mariño, A., Vázquez, J. - Análisis De Los Determinantes Para El Desarrollo De Las Microfinanzas En Uruguay FCCEyA UDELAR (2007)

que requieran donaciones, créditos blandos de organismos internacionales y de instituciones de segundo piso.

3.2.2 TASAS DE INTERÉS

Como se detalla en el punto 2.7, Ética en microfinanzas y responsabilidad social, el nivel de tasa de interés es un tema muy debatido.

La tasa de interés de una institución que pretenda ser, al menos autosustentable, tendrá como mínimo el punto donde se equilibran los costos operativos con los ingresos financieros, y como máximo, lo que los prestatarios estén dispuestos a pagar.

Cabe acotar que no en todos los países eso puede ser posible, debido a que existe reglamentación que fija máximos a las tasas de interés. En nuestro país dicho tope se encuentra un 60% por encima de las tasas medias de interés⁴⁵.

Los costos de una institución se integran, de los siguientes componentes:

- Costo administrativo
- Costo de financiamiento

⁴⁴ Gibbons, D. y Meehan, J. - El Financiamiento de las Microfinanzas para la Reducción de la Pobreza - Caminos para salir de la pobreza: Innovaciones en Microfinanzas para las familias más pobres- Kumarian Press (2002)

⁴⁵ Ver punto 5.2 Normas Banco Centralistas.

- Costo de morosidad

Varios de los entrevistados, informaron que, para nuestro país, los costos administrativos contribuyen por lo menos en 12 puntos de la tasa de interés. Además, los costos de los fondos utilizados, como mínimo, aportan 10 puntos⁴⁶, ya que CND presta a las instituciones aplicando un interés del 11%⁴⁷.

Entonces, sin contar la morosidad, el costo de funcionamiento implica tener una tasa “piso” del 22% en moneda nacional.

El costo de la morosidad dependerá de la gestión de cada IMF, pero si existe, es trasladado a los buenos pagadores⁴⁸. En promedio, las instituciones que son asistidas por la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), presentan en conjunto, una morosidad mayor de 5,32%⁴⁹, a los 30 días. De este modo, el costo de dicho componente en la tasa de interés final, no será nulo y según los entrevistados, aporta entre 2 y 4 puntos a la tasa, dependiendo de la institución.

Hay otros dos componentes que inciden en el momento de fijar la tasa de interés. Por un lado, está la inflación, que en los últimos años se ha ubicado por debajo del 8%, y por otro, está la ganancia que cada entidad determina.

La determinación de la ganancia depende casi exclusivamente de los fines de cada IMF.

⁴⁶ Entrevista Ec. Jorge Naya. Gerente General de Fundasol, Entrevista con Cr. Oscar Cabrera. COSSAC. Entrevista con Ec. Luis Murias, República Microfinanzas S.A.

⁴⁷ Entrevista con Cra. Anna Fusco - CND

⁴⁸ Entrevista con Ec. Jorge Naya - Fundasol

⁴⁹ Resumen de resultado programa microfinanzas CND

http://www.cnd.org.uy/index.php?option=com_content&task=view&id=140&Itemid=134
(diciembre 2009)

Algunas estarán por debajo de su punto de equilibrio, por ejemplo, hay ONG's que le ponen un "precio" al capital, entendiendo que su actividad tiene un fin educador y parte de esa educación consiste en enseñar que nada se consigue sin esfuerzo⁵⁰. Este "precio" no alcanza a cubrir los costos operativos y se financian con un flujo constante de donaciones.

Otras instituciones fijan su tasa por encima del punto de equilibrio, cubriendo sus costos y generando un pequeño margen que les permitirá ampliar su actividad.

Por último, hay instituciones que fijan sus tasas muy por encima del punto de equilibrio.

Independientemente de la ganancia que la institución pretenda obtener, parece poco probable, lograr tasas inferiores al 30% efectivo anual, si no se cuenta con donaciones.

⁵⁰ Entrevista con Rodrigo Gorga, Grammen Uruguay

CAPÍTULO 4

LA EXPERIENCIA EN LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Investigando las experiencias de América Latina, se encontró que existe abundante material de estudio producido por organismos internacionales, lo que garantiza de cierta forma, la rigurosidad y veracidad de dichos trabajos.

A pesar de ello, es importante, al menos, exponer brevemente la experiencia de algunos de los países de América Latina más destacados en la materia, y poder contrastar con la existente en nuestro país.

4.1 CHILE

Las microfinanzas en Chile comienzan a desarrollarse a partir de 1986, momento en que surgen las primeras instituciones dedicadas a financiar créditos orientados al desarrollo de microempresas.

Son consideradas microempresas, las *“unidades productivas o de servicios con menos de 10 ocupados, que están a cargo de trabajadores independientes o empleadores sin educación superior.”*⁵¹

En 2001, durante la visita de Muhammad Yunus a este país, se formó la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile, organismo que *“tiene como objetivo principal articular los esfuerzos públicos, privados y de la sociedad civil, en pos del desarrollo de las microfinanzas y las microempresas.”*⁵²

La Red de Microfinanzas cuenta con 24 instituciones integrantes, de las cuales 17 otorgan servicios microfinancieros⁵³:

- BancoEstado Microempresas
- Bandesarrollo Microempresas
- Banco Santander – Banefe
- Banco Nova de BCI
- Cooperativa Credicoop
- Cooperativa Oriencoop
- Corporación WWB – Finam
- Fondo Esperanza
- Fundación Crecer
- Fundación Contigo
- Fundación BanIgualdad
- Fundación Kolping Chile Fundación Trabajo para un Hermano
- Fundación Un Techo para Chile
- Inversiones para el Desarrollo - Indes
- ONG Cecades
- Caja de Compensación de Los Andes
- Universidad Alberto Hurtado

⁵¹ Valenzuela, M.E., Venegas, S. - Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: un análisis de género. CEM (2001)

⁵² Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G.
http://www.redmicrofinanzas.cl/index_files/quienes.html (Marzo 2010)

⁵³ Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G.
http://www.redmicrofinanzas.cl/index_files/quienes.html (Marzo 2010)

- Federación Chilena de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Fecrecoop)
- Programa de Economía del Trabajo (PET)
- Corporación de Desarrollo Indígena (Conadi)
- Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis)
- Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap)
- Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec)

La existencia de esta organización, es un claro signo del desarrollo del sector microfinanciero en este país, el cual cuenta con un total estimado de 1.4 millones de microempresarios. De éstos, 720.000 pertenecen al sector formal y existen unos 680.000 informales.⁵⁴

Las microempresas representan más del 80% de las empresas del país, y absorben el 38,9 % de los ocupados (2 millones de personas aproximadamente). Sin embargo, sus ventas anuales ascienden sólo al 4% de las ventas totales de las empresas.⁵⁵

Dentro del sector de las microempresas, existen distintas categorías de trabajadores y gran variedad de rubros. Las mujeres tienden a predominar en rubros como Comercio y Confección; mientras que los hombres se concentran en mayor grado en rubros tales como Servicios de Reparación y en Manufacturas y Construcción.

La oferta crediticia a las microempresas, está dada en un 61% por bancos y cooperativas y en un 39% por ONG's u otros.⁵⁶

⁵⁴ Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G. Informe Estado de las Microfinanzas en Chile 2007. Santiago 2008.

⁵⁵ Valenzuela, M.E., Venegas, S. - Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: un análisis de género. CEM (2001)

⁵⁶ Morales, L. y Yáñez, A. - Microfinanzas en Chile Resultados de la Encuesta de Colocaciones en Segmentos Microempresariales (Agosto 2007)

4.2 BOLIVIA

La experiencia de las microfinanzas en Bolivia nace en la década de los 80, durante una importante crisis económica, en la que el cierre de cuatro bancos públicos, la eliminación de control de la tasa de interés, un alto crecimiento en el sector informal, propiciaron un escenario muy favorable para el desarrollo de las mismas⁵⁷.

El comienzo fue en 1987, con la fundación de la ONG Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), *“junto con varias otras de menor tamaño y de naturaleza similar”*.

El éxito de PRODEM fue lanzar al mercado productos que funcionaron bajo la metodología de grupo solidario, (*“masivo, fácil de tramitarse y con unos plazos hechos a medida del cliente”*⁵⁸).

Para la década del 90, PRODEM era considerado uno de los *programas más exitosos del mundo*.

En pocos años, surgieron varias instituciones con productos similares que aseguraron el abastecimiento de crédito al sector microempresarial informal.

⁵⁷ Navajas, S. y Tejerina, L. - Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado? BID (mayo 2007)

⁵⁸ Ynaraja Ramírez, R. - Bolivia: una experiencia en microfinanzas. Ramón. Boletín Económico de ICE N° 2655 (del 5 al 11 de junio de 2000).

Según el trabajo “Desempeño y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia”,⁵⁹ el desarrollo de las microfinanzas ha evolucionado a lo largo del tiempo en cuatro etapas:

La primera, abarca el período de 1986 a 1991, se produce el desarrollo de tecnologías destinadas a atender a los microcréditos por parte de las ONGs.

En una segunda etapa, que va de 1992 a 1997, se formalizan varias instituciones financieras entre ellas Banco Solidario S.A. (Banco Sol).

La tercera etapa, de 1998 a 1999, fue una época de crisis en las microfinanzas de este país, ocasionada por un deterioro de la actividad económica y un incremento de la oferta de los créditos ofrecidos principalmente en zonas urbanas. Esto originó que las instituciones microfinancieras bajaran sus controles en la evaluación de los créditos, llevando directamente a un deterioro de cartera, con el consiguiente aumento de la morosidad por parte de los prestatarios.

Y en la cuarta etapa, de 2000 a 2001, las IMF se ven obligadas a realizar cambios en la metodología que utilizaban hasta el momento, innovando en productos y servicios focalizados en el sector rural y la pequeña y mediana empresa.

Actualmente, las microfinanzas en Bolivia, presentan las siguientes características:⁶⁰

- El mercado microfinanciero muestra un marcado dinamismo en su crecimiento, incrementando su cartera en un 50% entre 2002 y 2006.
- Poseen gran diversificación en el tipo de clientes.

⁵⁹ Campero, C. - Desempeño y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia. (agosto de 2002).

⁶⁰ Informe del Ministerio de Trabajo de Bolivia en la IV Conferencia Andina sobre Empleo. www.comunidadandina.org

- Existe una marcada tendencia a disminuir las tasas de interés efectivas anuales aplicadas, las cuales bajaron de 33,1% a 24% en el periodo 2002 – 2007, según datos del Banco Central de Bolivia.

Según el trabajo *“Microfinanzas en América Latina y el Caribe: Datos 2008”*, Bolivia es el segundo país de América Latina en microfinanzas.

En 2007, este país contaba con 21 instituciones que sumaban una cartera superior a los 1.000 millones de dólares y el número de microempresarios ascendía a más de 650.000, teniendo un crédito promedio de 1.552 dólares.⁶¹

“Bolivia ha logrado desarrollar una oferta de servicios financieros diversificados que se adaptan a las necesidades de los microempresarios, particularmente en las áreas urbanas del país.”⁶²

4.3 PERÚ

En Perú, al igual que en Bolivia, el desarrollo de las microfinanzas puede dividirse en tres períodos bien marcados a lo largo de su evolución.⁶³

⁶¹ Microfinanzas en América Latina y el Caribe: Datos 2008. Fondo Multilateral de Inversiones. BID. www.iadb.org/mif

⁶² MacLean, J CEPAL Microfinanzas en Bolivia: aportes y perspectivas.. Santiago de Chile, (agosto 2005)

En un principio, existían pocas instituciones especializadas en microfinanzas, las cuales ofrecían servicios poco uniformes y a tasas de interés muy elevadas.

En una segunda etapa, se fortalecieron las instituciones existentes, manteniendo sus elevadas tasas de interés, pero brindando productos más homogéneos y mejor desarrollados. También surgieron nuevas entidades.

Y una última etapa, que se caracteriza por un mercado más competitivo, en donde cada institución intenta captar los clientes de su competidor, lo que conduce lentamente a la reducción de las tasas de interés y a una mejora en la calidad de los créditos ofrecidos a los prestatarios.

Las instituciones que integran el mercado peruano de microfinanzas son:

- ONGs
- más de 160 cooperativas de las cuales 90 operan en Lima
- Edpymes
- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
- Financieras
- Cajas Municipales de Ahorro
- 2 Bancos (MIBANCO Y CREDISCOTIA)
- Bancos Comerciales (a través de sus divisiones especializadas, *downscaling*)

Los servicios microfinancieros en Perú, han experimentado una demanda creciente en los últimos tiempos, producto de la realidad económica del país, de la pobreza existente, así como de las dificultades para el acceso a créditos tradicionales.⁶⁴

⁶³ Bourgeois, R. Proyecto Asomif Perú– Fomin. Consolidacion De Las Microfinanzas En Las Regiones Del Perú. Setiembre, 2009.

⁶⁴ PCR -Informe Sectorial Sector Microfinanzas En El Perú. Enero 2010.

Esto conlleva a su vez, a un desarrollo paulatino de las instituciones microfinancieras, las cuales a junio de 2009, contaban en promedio con una cartera de colocaciones formada en un 57% por créditos a microempresas, siendo la morosidad del 4,7% en promedio.

El importante desarrollo microfinanciero en Perú, es producto de la regulación existente, así como de las innovaciones realizadas por las instituciones microfinancieras en productos como cheques, cajeros automáticos, seguros, transferencia de fondos, etc.

A fines de 2009, los créditos a microempresas ascendían a 1.651.000 (24,2% del número total de créditos), sumando 11.867 millones de dólares, es decir 11,8% del importe total de créditos.⁶⁵

Después de México, Perú se ubica en el segundo puesto en número de clientes de servicios microfinancieros de América Latina y el Caribe, siendo el país con mayor cartera crediticia y contando en su mayoría con entidades financieras reguladas.⁶⁶

⁶⁵ Oxfam Novib Microfinanzas en el Perú. Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas. (setiembre 2009). COPEME. Iniciativa Microfinanzas..

⁶⁶ del Pozo Loayza, C. - Nivel De Competencia En Las Microfinanzas, Evidencia Para El Perú.

4.4 MÉXICO

Hoy en día, México es el país de América Latina que posee mayor número de clientes en microfinanzas.⁶⁷

Sin embargo, para llegar a tener el desarrollo que tiene, ha enfrentado varios cambios en la estructura del sistema financiero.

En los años 80, se produce un importante proceso de nacionalización de los bancos, como resultado de una gran crisis financiera a principios de esta década. En los 90, se da una privatización que termina con la crisis financiera de 1994. A partir de 1995 se produce una reforma bancaria que permitió la reparación del sistema y la posterior consolidación del mismo.⁶⁸

Desde el año 2000, el sector microfinanciero mexicano, ha experimentado cambios y tendencias muy positivos.

Crecimiento en cantidad y calidad de las instituciones privadas, surgimiento de nuevas instituciones, aumento en la cantidad de créditos concedidos, desarrollo a otros sectores, como lo son las zonas rurales, son las particularidades destacadas del mismo.

Las instituciones dedicadas a brindar microcréditos en México, son reconocidas por utilizar metodologías grupales, caracterizándose además, por ser las más rentables de la región.

⁶⁷ del Pozo Loayza, C. - Nivel De Competencia En Las Microfinanzas, Evidencia Para El Perú

⁶⁸ Gessaghi, M., Gehrke M. - *Benchmarking* de las microfinanzas en México: Desempeño y transparencia en una industria creciente. Agosto 2007

Conforman una cartera de 4240 millones de pesos mexicanos, teniendo aproximadamente 1.5 millones de clientes, de los cuales el 70% vive en áreas rurales y un 90% son mujeres.

Brindan varios tipos de productos, de los cuales, el crédito productivo es el más destacado. Además utilizan distintas metodologías de acuerdo al tipo de cliente objetivo.

Estas instituciones otorgan préstamos promedialmente bajos (7256 pesos, aproximadamente 560 dólares) y tienen una morosidad promedio de 3,25% a 30 días.

La buena rentabilidad que poseen, es producto de sus altas tasas de interés, siendo en promedio del 63,8%. *“La tasa nominal en México es (a pesar de la similitud en las tasas anuales de inflación), prácticamente el doble de lo que cobran sus pares en América Latina.”*⁶⁹

Una institución que logró destacarse fue el Banco Compartamos S.A., la cual emitió certificados bursátiles en la BMV en el año 2002. Fue la primera empresa de este tipo que emite deuda en el mercado bursátil.

En 2006, comienza a operar como institución de banca múltiple. En ese año, tenía una cartera de 2975 millones de pesos y atendía a más de 616.500 clientes, en 187 sucursales del país.

⁶⁹ Cotler, P. Rodríguez Oreggia, E. Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México. Un estudio de caso. Junio 2007

El 20 de abril de 2007 *“Banco Compartamos realizó su oferta pública inicial de acciones en la que colocó el 30% de su capital a través de la Bolsa Mexicana de Valores.”*⁷⁰ .

Es de destacar, que en esta ocasión, Banco Compartamos colocó acciones a un precio de 40 pesos cada una, cerrando ese día en 52.93 pesos, lo que representó un incremento del 32.33%.

*“México representa uno de los mercados más dinámicos en América Latina con muchas oportunidades para el crecimiento del sector, debido a la alta demanda de servicios financieros populares y la poca oferta de instituciones financieras tradicionales en un país de 100 millones de habitantes.”*⁷¹

⁷⁰ Ceremonia del Listado de las Acciones de Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple (“COMPART”) en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Palabras del Lic. Guillermo Prieto Treviño 3 de mayo de 2007

⁷¹ Gessaghi, M., Gehrke M. - *Benchmarking* de las microfinanzas en México: Desempeño y transparencia en una industria creciente. Agosto 2007

CAPÍTULO 5

REGULACIÓN Y POLÍTICAS EN URUGUAY

5.1 MARCO JURÍDICO DE LAS PYMES

La ley 16.170 crea la Dirección Nacional de Artesanías y Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME), la que tendrá a su cargo la ejecución del programa de Formulación e Implementación de Políticas para el Desarrollo y Fomento de Artesanías y Pequeñas y Medianas Empresa, cuyo cometido será planificar, coordinar y realizar actividades de promoción y fomento, a nivel nacional e internacional, de la producción resultante del desarrollo de las artesanías y de las pequeñas y medianas empresas nacionales.

El Decreto 54/992, reglamenta dicha ley y establece de forma prioritaria el cumplimiento de determinadas líneas de acción:

- acciones de fomento
- acciones de información
- acciones de coordinación de esfuerzos
- acciones de modernización

El decreto 504/007 por su parte, establece la categorización de una unidad económica como micro, pequeña o mediana empresa, se determinará en función

del número de personal ocupado, conjuntamente con su facturación anual, conforme los límites cuantitativos que se establecen:

Empresa	Personal Ocupado:	Ventas anuales (sin IVA) menores a:
Micro	1 a 4	2.000.000 UI
Pequeña	5 a 19	10.000.000 UI
Mediana	20 a 99	75.000.000 UI

Fuente: Elaboración propia según Dec. 504/07

El decreto entiende como personal ocupado, tanto a las personas empleados en la empresa, como sus titulares y/o socios, por los cuales se realicen efectivos aportes al BPS.

Establece también, que no se consideran a aquellas empresas que cumpliendo las condiciones, estén controladas por otra empresa que supere los límites anteriormente establecidos o pertenezcan a un grupo económico que en su conjunto supere dichos límites.

Hay también políticas de beneficios e incentivos para las Pymes. Por ejemplo, la Ley 17.554 establece que la Corporación Nacional para el Desarrollo y las Instituciones de Intermediación Financiera, podrán ofrecer líneas de crédito específicas, a los efectos de financiar proyectos viables del sector artesanal.

También la Ley 18.362, establece que en las contrataciones y adquisiciones que realicen los Poderes del Estado, Entes Autónomos, Servicios Descentralizados, Gobiernos Departamentales y otros organismos públicos, se dará prioridad a los bienes, servicios y obras públicas, fabricados o brindados por micro, pequeñas y medianas empresas.

La Ley 13.013, ya establecía preferencias para las licitaciones o compras directas de bienes, productos, maquinarias, equipos y artículos nacionales, por lo que la Ley 18362, viene a complementar la prioridad por las pymes.

La Ley 18083 de Reforma Tributaria, establece un pago mensual mínimo por concepto de IVA para los contribuyentes comprendidos en el literal E del Artículo 52 del Título 4 del Texto Ordenado⁷².

Posteriormente, la ley 18.568, otorga a los contribuyentes que inicien actividades y queden comprendidos en el artículo 30 de la ley 18083⁷³, el beneficio de tributar de acuerdo a la siguiente escala:

Ejercicio	Pago
1º	25%
2º	50%
3º	100%

Igual tratamiento prevé dicha ley respecto a los aportes jubilatorios patronales al BPS para dichos contribuyentes.

Por último, el Decreto 199/007, reglamenta el denominado monotributo establecido por la ley 18083. El mismo fue modificado y complementado por los decretos 306/007 y 365/009. Básicamente permite a trabajadores independientes, o que tengan como colaborador al cónyuge y desarrollen su actividad en la vía pública, en espacios reducidos, tributar una cifra menor a la prevista por el art. 30 de la ley 18083.

⁷² contribuyentes cuyos ingresos no superen anualmente el monto que establezca el Poder Ejecutivo.

⁷³ pago mensual mínimo por concepto de IVA para los contribuyentes comprendidos en el literal E del artículo 52 del Título 4 del Texto Ordenado

TAMAÑO DEL MERCADO

Si bien no es objeto de este trabajo determinar el tamaño del mercado⁷⁴, es relevante al menos, enunciar a cuánto éste asciende, puesto que ayuda a entender mejor su realidad.

Según el documento “Uruguay en cifras 2009” del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), hay 120.576 “*entidades jurídicas con Actividad Económica...*”, de las cuales 102.116, es decir 85% son microempresas.

Sin embargo, la reglamentación existente, considera solamente a las unidades económicas registradas según la normativa, pero omite que existen muchas más que no lo están.

Según el trabajo “*Análisis de los determinantes para el desarrollo de las microfinanzas en Uruguay*”⁷⁵, basados en los datos de la encuesta continua de hogares para 2006, estimaron que podían haber alrededor de 200.000 micro y pequeñas empresas de las cuales, 78.000 eran informales.

Un estudio de mercado realizado por la consultora Planet Finance para una institución bancaria de plaza, afirma que las empresas informales son 78,177, las microempresas 110.214 y las pequeñas 12.409.

Según este mismo trabajo, el 54% de las microempresas se ubican en Montevideo. El 77% de los microempresarios entrevistados tiene necesidades de financiamiento, aunque sólo el 37% ha obtenido un crédito en los últimos 3 años.

⁷⁴ Si bien siempre es bueno conocer las dimensiones de un mercado para su estudio, la metodología para hacerlo sería propia de la ciencia estadística o en su defecto econométrica, lo que nos excede ampliamente.

⁷⁵ Dominguez, A, Mariño, A., Vazquez, J., Análisis de los determinantes para el desarrollo de las microfinanzas en Uruguay (2007)

El 74% de los entrevistados piensa obtener un crédito y el 52% podrían pagar una cuota entre \$1.000 y \$5.000⁷⁶.

5.2 NORMAS BANCO CENTRALISTAS

En el seminario “Las Microfinanzas: situación actual y el camino a recorrer”⁷⁷, el Cr. Juan Pedro Cantera, de la Superintendencia de Servicios Financieros del BCU, dijo que el microcrédito “*para el sector bancario, (es) el otorgado a unidades productivas caracterizadas como microempresas según el decreto 504/2007*”.

Es con esta definición “que (tienen que) trabajar porque existe un decreto que define a la micro y pequeña empresa”, agregó.

Con respecto a la tasa de interés, dice que “son relativamente bajas, lo que da indicios de que dichos créditos están suficientemente garantizados y/o no tienen una potencial morosidad diferente a la de la media de empresas” y supone entonces, que las “microempresas que operan con el Sistema Bancario tienen características de desarrollo distintas” de las que operan con las IMF.

Pero, para créditos menores al 0,04% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos (RPBB)⁷⁸, “*los bancos no tienen ninguna condición establecida por la*

⁷⁶ Estudio de Mercado Planet Finance (julio 2009)

⁷⁷ Presentación en el seminario “Las Microfinanzas: situación actual y el camino a recorrer” diciembre de 2008. http://www.presidencia.gub.uy/_web/audionet/2008/12/12_2008.htm

⁷⁸ 52.000 UI, \$104.000 o USD 5.000

regulación”, quedando a su criterio la política de crédito a aplicar y el control del riesgo asumido, lo que sí es controlado por el BCU.

Para los créditos mayores al 0,04% de la RPBB y en MN menores a 0,6% de la RPBB⁷⁹ y en ME menores al 0,2% de la RPBB⁸⁰, las IIF *“tienen el derecho de clasificar los créditos de acuerdo a sus propias metodologías”*, las que deben ser comunicadas al BCU.

Sin embargo, para otorgar créditos a empresas, las IIF, están *“obligados, en algunos casos por ley, en otros casos por decreto”*, a exigir:

- Certificados de DGI⁸¹
- Certificados de BPS⁸²
- Certificado Único Departamental⁸³

En palabras de Cantera, *“es una restricción significativa”* a que las IIF trabajen con *“microempresarios”* debido a que *“les cuesta la formalización”*.

La alternativa a esta imposición, que evidentemente deja a los bancos fuera de los microcréditos en el sector informal, sería utilizar la definición de la nueva ley de carta orgánica, que permite que ciertas empresas, sujetas al control banco centralista, otorguen préstamos y sean financiadas por terceros, siempre que éstos sean bancos, es decir que los bancos actúen como banca de segundo piso.

Otra opción, es que los bancos *“tercericen”* la colocación y seguimiento de créditos a ciertos segmentos, como ya ocurre con otros.

⁷⁹ 780.000 UI, \$ 1.561.000 o USD 74.000

⁸⁰ 260.000 UI, \$ 520.000 o USD 23.500

⁸¹ Art. 92 Decreto 597/88

⁸² Art. 663 ley 16170

⁸³ Art. 487 Ley 17.930

Con respecto a las regulaciones de la tasa de interés, la Ley de Usura⁸⁴ establece *“el máximo interés implícito que se puede cobrar en una operación de crédito por todo concepto”*, determinando la existencia de intereses usurarios en las operaciones de crédito, a partir del cálculo de la tasa de interés implícita.

La ley establece que el *“tope máximo de interés”* implícito que se puede cobrar en las operaciones de crédito en las que el capital efectivamente prestado (sin incluir intereses o cargos) fuera inferior al equivalente a 2.000.000 UI, para no considerarse usurero, es el 60% sobre *“las tasas medias de interés publicadas por el Banco Central del Uruguay (BCU), correspondientes al trimestre móvil anterior a la fecha de constituir la obligación”*.⁸⁵

A efectos de determinar las tasas medias de interés para su publicación, el BCU *“considerará las operaciones de créditos concedidos a residentes del sector privado no financiero informadas por las instituciones de intermediación financiera que operan en el mercado local”*, pudiendo excluir operaciones que distorsionen la realidad del mercado, cuando no se cuente con información suficiente⁸⁶.

El BCU publicará estas tasas medias y máximas diferenciando por plazo, moneda y destino del crédito al menos para tres grupos de prestatarios:

- familias
- micro y pequeñas empresas
- restantes empresas.

⁸⁴ Ley 18.212

⁸⁵ Art.11 ley 18.212

⁸⁶ Art.12 ley 18.212

Asimismo, debe publicar periódicamente, comparativos de las tasa de interés implícitas de los créditos efectivamente otorgados por las instituciones financieras, cooperativas, asociaciones civiles, de modo de informar a los consumidores y promover la transparencia del mercado⁸⁷.

Todas las publicaciones se realizarán en el Diario Oficial, en al menos, dos diarios de circulación nacional y en los sitios web del BCU.

Cabe acotar entonces, que las tasas medias de interés que divulga el BCU, son las tasas medias de las instituciones de intermediación financiera (IIF) por él reguladas, que en el caso de las microfinanzas casi con seguridad, no reflejen la realidad del mercado, puesto que muchas de las IMF no son reguladas por el BCU.

5.3 POLÍTICAS IMPULSADAS DESDE EL ÁMBITO INTERNACIONAL EN NUESTRO PAÍS

Hay varias instituciones que aportan su experiencia, trabajo, o financiamiento en para el desarrollo de las Microfinanzas en nuestro país. La más destacada es el Banco Interamericano de Desarrollo, pero hay otras instituciones trabajando.

⁸⁷ Art.13 ley 18.212

5.3.1 BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Mediante programas de financiamiento y donaciones a gobiernos y organizaciones, el Banco “ofrece soluciones para afrontar los retos del desarrollo a través de alianzas con gobiernos, empresas y organizaciones de la sociedad civil”.⁸⁸

También realiza investigaciones, brinda asesoría y asistencia técnica en actividades relacionadas con la educación, reducción de la pobreza y programas agropecuarios.

Para nuestro país, la estrategia del Banco durante el período 2005-2009, fue prestar apoyo técnico y financiero en tres áreas estratégicas⁸⁹:

- La mejora de la gestión pública y el afianzamiento de la sostenibilidad fiscal.
- La mejora de la competitividad y la profundización de la inserción internacional para lograr un crecimiento sostenido.
- La disminución de la pobreza y la inclusión social como pilar del crecimiento sostenible.

Concretamente, para las microfinanzas, el BID posee un programa de apoyo para el desarrollo productivo, cuyo objetivo principal es “*contribuir al desarrollo sustentable de emprendimientos productivos que aumenten el empleo y faciliten la inclusión social y la reducción de la pobreza*”.⁹⁰

⁸⁸ BID: <http://www.iadb.org/aboutus/index.cfm?lang=es> (Febrero 2010)

⁸⁹ BID: http://www.iadb.org/countries/strategy.cfm?id_country=UR&lang=es (febrero 2010)

⁹⁰ Programa de Apoyo a las microfinanzas para el Desarrollo productivo, Informe de proyecto. BID 2009

Según este programa, lo que se intenta es desarrollar las microfinanzas en Uruguay, a través de cuatro componentes:

- Marco de funcionamiento de las microfinanzas.
- Instrumentación de servicios financieros.
- Instrumentación de servicios complementarios para facilitar el acceso a servicios financieros.
- Fortalecimiento institucional de la infraestructura para la sostenibilidad de las microfinanzas.

Los beneficiarios de este programa se clasifican a su vez en cinco grupos:

- Emprendedores actuales y potenciales en situación de pobreza
- Micro emprendedores informales.
- Mypes formales con dificultades de acceso a servicios financieros.
- Mypes con capacidad o potencial de exportación pero con dificultades de acceso a servicios financieros orientados al comercio exterior.
- Mypes en condiciones de desarrollar sus actividades en el marco de “Clústeres” productivos.

El financiamiento para dicho programa, que en total es de 8 millones de dólares, lo brinda el BID a través de un préstamo al país, y cuya ejecución es llevada a cabo por la Dirección de Proyectos de Desarrollo (DIPRODE) de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP).

También acciona en nuestro país a través del llamado Programa FOMIN IMPACTA⁹¹, que financia hasta el 70% de proyectos de desarrollo económico local en el interior, mediante cooperaciones técnicas no reembolsables. Está dirigido a

⁹¹ <http://www.uruguayfomenta.com.uy/noticias/11-archivo-de-noticias/111-programa-fomin-impacta> (febrero 2010)

Organizaciones legalmente constituidas y sin fines de lucro, con al menos tres años de antigüedad.

5.4 OTRAS INSTITUCIONES

Hay varias organizaciones internacionales que prestan servicios en nuestro país de distinta forma, siempre en apoyo a las microfinanzas. Entre ellos se encuentran, la Corporación Andina de Fomento, la Corporación Interamericana de Inversiones, Oikocredit y PlaNet Finance. De éstas dos últimas se incluye una breve reseña de su actividad.

OIKOCREDIT

Oikocredit, que significa en griego hogar o comunidad del crédito, es una cooperativa Holandesa fundada en 1975, que apoya a una gran variedad de proyectos en todo el mundo, con créditos para el desarrollo sostenible e inversiones socialmente responsables⁹².

Busca ser, *“un canal de inversiones socialmente responsables”* de los fondos captados en emisión de acciones, a través de créditos a instituciones que

⁹² <http://www.oikocredit.org/rm/uy/doc.phtml?p=home-sas-1> (marzo 2010)

financien “*proyectos de desarrollo*” en América Latina, Asia, África, Europa Central y Oriental, con “*alto impacto social*” y “*sostenibles*”.

En América del Sur, ha estado operando durante más de 20 años, otorgando más de cien préstamos de largo plazo y otros tipos de financiación a instituciones de base cooperativa en los países de la región.

Según Cecilia Moroño, representante de Oikocredit en Uruguay, esta institución cuenta en nuestro país, con una “*cartera de inversiones que ronda los 20 millones de dólares*” con “*plazos promedio de 6 años*” e integrada por cooperativas productivas, organizaciones de salud, centros de enseñanza, centros de discapacitados, mercados de artesanos, bancos y organizaciones de microfinanzas. Concretamente, en microfinanzas, “*se ha apoyado el trabajo de: COFAC, ACAC, FUCAC, MICROFIN, CONFIAR, COOP. ARTIGAS, SAINDESUR, FUNDASOL y FEDU*”.

PLANET FINANCE

PlaNet Finance es una Organización internacional, sin fines de lucro, creada en 1998 por el economista francés Jacques Attali. Con la misión de “*aliviar la pobreza través del desarrollo de servicios microfinancieros...*”⁹³. Desde su creación, ha apoyado a más de 1.500 Instituciones Microfinancieras.

Para el logro de su misión, PlaNet Finance brinda, a través de sus ocho unidades especializadas e independientes: asistencia técnica, asesoramiento en creación de fondos microfinancieros, sistemas de *software* especializados, programas de

⁹³ http://www.planetfinancegroup.org/FR/qui_sommes_nous.php (febrero 2010)

capacitación y formación, calificación de riesgo, inversiones, servicios de micro seguros, etc.

En nuestro país, han asistido técnicamente a la ONG FUAM que, mediante un proceso de *upgrading*, crearon la empresa Impulsa SA, que funcionó de 2007 a 2009 y actualmente sólo brinda capacitación.

Recientemente, han asistido de forma similar, pero mediante un proceso de *downscaling*, al Banco República, en la creación de República Microfinanzas S.A., empresa que comenzará a trabajar a mediados de marzo de 2010.

5.5 POLÍTICAS DE DESARROLLO – LÍNEAS DE ACCIÓN DE DIPRODE, CND Y MIDES

DIRECCIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO

La Dirección de Proyectos de Desarrollo (DIPRODE), tiene a su cargo la ejecución del “Programa de Apoyo a Microfinanzas para el Desarrollo Productivo” que es financiado por el B.I.D.⁹⁴

Este programa está organizado mediante cuatro componentes⁹⁵:

- Marco de funcionamiento de las microfinanzas.
- Instrumentación de servicios financieros.
- Instrumentación de servicios complementarios para facilitar el acceso a servicios financieros.
- Fortalecimiento institucional de la infraestructura para la sostenibilidad de las microfinanzas.

Si bien el proyecto está en un proceso de avance acorde a los objetivos planteados, durante el pasado año 2009 y con apoyo de las instituciones beneficiarias, se ha logrado hasta el momento:⁹⁶

⁹⁴ Ver punto 5.3.1

⁹⁵ Programa de Apoyo a Microfinanzas para el Desarrollo Productivo. BID.

⁹⁶ DIPRODE. Memoria Anual. Diciembre 2009.

- Brindar apoyo a 18 Intendencias Municipales.
- Desarrollar 62 planes de capacitación y 53 talleres de sensibilización.
- Otorgar 1535 microcréditos.
- Brindar capacitación a 3206 microempresarios.
- También se promovieron varias acciones como forma de fortalecimiento institucional:
- Apoyo a la CND en el diseño del plan estratégico.
- Apoyo a la AIN para fortalecer acción con entidades microfinancieras.
- Plan de desarrollo de República Microfinanzas.
- 17 planes estratégicos de instituciones de primer piso.
- Desarrollo de varios planes de financiamiento.
- 17 planes estratégicos de oficinas de desarrollo municipal.
- 6 planes de desarrollo de proveedores de servicios complementarios.

Para el presente año 2010, se pretende continuar con el desarrollo de las microfinanzas en Uruguay de forma que se pueda construir un mercado de microfinanzas que beneficie a los microempresarios y emprendedores.

Para ello, se intentará fortalecer el área institucional e implementar nuevos instrumentos financieros, creando así, una oferta de productos microfinancieros acorde a las necesidades de los microempresarios.

También, se dará inicio a asesorías de acompañamiento técnico a los microempresarios, que permitirán fortalecer la capacitación ya existente; se fomentará además, la creación de nuevos productos microfinancieros, como por ejemplo el microleasing.

CORPORACIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO

La Corporación nacional para el desarrollo, a través del Programa Microfinanzas asiste, financieramente a instituciones que contribuyan al *“desarrollo sustentable de emprendimientos productivos, que aumenten el empleo y faciliten la inclusión social y la reducción de la pobreza”*. Es decir, es el pilar financiero del programa de Microfinanzas que administra DIPRODE.

Dicho programa, comenzó a operar en junio de 2008, como banca de segundo piso con las instituciones que brindan microcréditos. Para su formación, fueron *“adaptando las mejores prácticas”* de microfinanzas de la región.

Actualmente, están abocados en *“generar el mercado”*⁹⁷, aunque exigen que el prestatario reciba condiciones *“justas en monto, tasa y plazo”*.

Las entidades que reciben asistencia de la corporación, se someten a una auditoría muy rigurosa para el destino de los préstamos, por medio de la cual, se controla que exista un beneficiario final y que las tasas sean dentro de las legales.

MIDES

El Ministerio de Desarrollo Social (MIDES), posee varios programas de apoyo a la población menos favorecida de nuestro país. Concretamente, en microfinanzas posee dos programas:

- Programa de Apoyo a Emprendimientos Económicos y Socioculturales

⁹⁷ Entrevista con Cra. Anna Fusco - CND

- Economía Social de Frontera

El Programa de Apoyo a Emprendimientos Económicos y Socioculturales, está dirigido a quienes desarrollen un actividad productiva grupal con el fin de *“reinsertarse socio-laboralmente”*.

El programa que se presenta a través de un proyecto, brinda inicialmente, apoyo económico y luego, integra a los beneficiarios a un programa de capacitación.

Los fondos se pueden destinar a la *“compra de: materia prima, mercaderías, herramientas y maquinaria pequeña”*.

Se financia mediante el Fondo Binacional del Ministerio de Economía Popular de la República Bolivariana de Venezuela y de la República Oriental del Uruguay.

El otro proyecto, llamado de Economía Social de Frontera, se dedica al apoyo técnico y financiero a *“emprendimientos productivos asociativos y la promoción de experiencias de intercambio comercial micro regional desde los departamentos fronterizos con Argentina y Brasil”*

El mismo se lleva adelante a través de la implementación de varias etapas⁹⁸:

- Presentación de ideas para el desarrollo o la ampliación de un emprendimiento productivo.
- Para que las ideas presentadas puedan concretarse en proyectos realizables, se cuenta con asistencia técnica, la que permite desarrollar talleres en administración de recursos humanos, materiales y financieros, proceso de producción, ventas, etc.

⁹⁸ <http://frontera.mides.gub.uy/mides/text.jsp?contentid=2577&site=1&channel=mides>
(febrero 2010)

- Un equipo técnico realiza estudios de viabilidad socioeconómica del proyecto presentado.
- Comisiones Asesoras Departamentales seleccionan los emprendimientos a ser apoyados, a partir de los estudios técnicos realizados.
- Si el proyecto posee valor local y viabilidad socioeconómica, se adjudica el apoyo económico y la asistencia técnica.

Actualmente, convergen los dos proyectos en uno, debido a mejoras en la administración interna del Mides.

La asistencia económica ronda los 30.000 pesos, a un año de plazo y sin intereses. Este programa contempla un subsidio que, para los buenos pagadores equivale a la última cuota y en base a variables sociales que determina el ministerio, este beneficio puede llegar a ser del 50% según el caso⁹⁹.

El financiamiento se realiza a través del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) y fondos propios del ministerio.

⁹⁹ Entrevista con Ec. Nicolás Thevenet - Dirección Nacional de Economía Social –MIDES

CAPÍTULO 6

LAS EXPERIENCIAS EN NUESTRO PAÍS

Con el objetivo de conocer las instituciones de microfinanzas y su realidad en nuestro país, se analizó información disponible.

A través de entrevistas realizadas entre diciembre 2009 y febrero 2010, se observó la existencia de muchas instituciones trabajando en zonas de alto riesgo social, que brindan asistencia en microfinanzas, basándose sobre todo en la capacitación y que otorgan pequeños microcréditos.

6.1 FUCAC¹⁰⁰

La Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FUCAC), nace en 1972 como Cooperativa Federada.

Su operativa se orienta *“en servicios de crédito y microfinanzas dirigidos a familias y pequeñas unidades empresariales”*, atendiendo los sectores más

¹⁰⁰ Entrevista con Cr. Martin Machado, Gerente Financiero FUCAC

necesitados y procurando mejorar las condiciones de trabajo y consumo de los prestatarios y sus familias.

FUCAC considera que *“el financiamiento estimula la inversión de pequeños negocios, y contribuye a la creación y sostenimiento de empleos”*.

Se pretende integrar *“el crédito a la capacitación y asistencia de los microempresarios, mejorando las condiciones de crecimiento económico de los beneficiarios. Asimismo, el crédito a familias les facilita a éstas el acceso oportuno a bienes y servicios, contratación y mejora de viviendas y medios de transporte, pago de estudios y materiales educativos, solución de gastos médicos, sirviendo al bienestar de la gente como un instrumento de inclusión y cohesión social.”*¹⁰¹

Los productos que ofrecen son:

- Capital de giro
- Inversión
- Líneas de descuento de cheques
- Refacción de empresas y/o vivienda
- Tarjeta de Crédito.

La cooperativa atiende a 2.500 microempresarios, con créditos que varían entre 5.000 y los 250.000 pesos, en plazos de hasta 12 cuotas para capital de giro y hasta 36 cuotas para inversiones.

El repago de las cuotas es en forma mensual y la morosidad no sobrepasa el 2,5 % a más de 60 días. Según el entrevistado, llevan concedidos más de 4 millones de dólares.

¹⁰¹ FUCAC www.fucac.com.uy (Marzo 2010)

Asimismo, se brinda capacitación en gestión empresarial opcional para los prestatarios. Además, tienen disponible en su página *web*, un modelo de presupuestación financiera, que sirve como herramienta básica para cada microempresario. En el uso de esta herramienta, cada microempresario es asesorado y monitoreado durante el período por parte del oficial de crédito.

La metodología de trabajo se caracteriza por:

- El contacto mano a mano con el cliente, lo cual es una relación atípica para la banca tradicional.
- Cuenta con 10 Promotores de Crédito u Oficiales de Crédito, que se ocupan de visitar al cliente en su empresa, relevar *in situ* toda la información necesaria para confeccionar un flujo de fondos en base a lo que percibe y la información que le brinda el microempresario.
- El oficial de crédito realiza un primer análisis y si lo cree viable lo elevará al comité de crédito.
- La información recabada del beneficiario es transmitida *on line* a la oficina central para quedar a disposición del comité.
- El comité de crédito se reúne prácticamente todos los días y realiza un estudio caso a caso de lo propuesto por los oficiales de crédito.
- Se brinda capacitación opcional gratuita.

La cartera de FUCAC está formada en un 15% de microcréditos y el restante 85% por créditos de consumo. Posee también algunos créditos vigentes de empresas, que es un remanente de la operativa anterior a la crisis 2002, época en que se enfocaban básicamente en ese sector.

Dentro de los microcréditos, el 70% corresponde a préstamos para capital de giro, y un 30% para inversiones. Los sectores atendidos son generalmente el comercio y los servicios (no se atiende el sector agrícola), interactuando en más de 70 rubros, lo que le otorga una fuerte diversificación de cartera.

La tasa de interés es fijada en base 3 factores:

- Costo del capital
- Costo administrativo
- Ganancia

Según el entrevistado, las principales fuentes de financiamiento con que cuentan son:

- Fideicomiso en garantía
- Líneas de financiamiento con bancos de plaza
- Oikocredit
- CND

“En la actualidad, FUCAC es una organización constituida por 85.589 miembros, y está presente en todo el país a través de un conjunto de 27 cooperativas de crédito asociadas.”¹⁰²

¹⁰² FUCAC www.fucac.com.uy (Marzo 2010)

6.2 COSSAC¹⁰³

La Cooperativa de la Seguridad Social de Ahorro y Crédito, desarrolla las microfinanzas como actividad secundaria; tiene colocados 1,5 millones en esta actividad y 30 millones en actividades de consumo.

En microfinanzas atienden principalmente a tres carteras de clientes:

- Clientes de diversas actividades que se acercan a través de conocidos, funcionarios y grupos de afinidad.
- Clientes que se acercan por programas que promueve el gobierno, asistencia a productores, etc.
- Micro empresas agrarias de pocas hectáreas.

Posee oficinas en varios departamentos, sobre todo en el noreste, dado que era una zona con escasa oferta de créditos.

Trabajan con las oficinas de desarrollo de las Intendencias Municipales y las redes de las Sociedades de Fomento, por ser centros de referencia para los productores rurales. Trabajan también, con molinos, que ofician de agentes de retención.

Actualmente, la forma de atender créditos es muy poco estandarizada. Se basa mucho en la confianza, la intuición del personal de la cooperativa y un sencillo análisis de flujo de fondos. Visitan los comercios y realizan un relevamiento personal.

Actualmente, pretenden instrumentar la aplicación de un *scoring*, de forma de profesionalizar la concesión de créditos, que oscilan desde los 1.000 a 10.000 dólares en el agro y de los 1.000 a 45.000 dólares en comercios. Para éstos últimos se pide una garantía real. La morosidad asciende a 5% aproximadamente.

¹⁰³ Entrevista con Cr. Oscar Cabrera – COSSAC

La financiación es a través de fondos propios en un 15% y el resto son fondos de *OykoCredit*, CND y, eventualmente préstamos del Banco República.

Aclara que la unidad de microfinanzas no es autosustentable, pero se espera que en el mediano plazo lo sea.

6.3 UN TECHO PARA MI PAÍS¹⁰⁴

Un Techo para mi País es una institución que trabaja en Uruguay desde 2003, pero tiene varios más trabajando en otros países.

Luego de la construcción de las viviendas, preocupación central de la institución, “el techo” (forma coloquial de llamar a la institución entre los voluntarios y beneficiarios), comienza la etapa de habilitación social. Esta segunda etapa, se basa en cinco programas:

- Huertas, que incluye “Espacio Educativo” el que se desarrolla en 10 barrios para niños de 3 a 12 años y “Espacio Joven” de 13 a 19 años, que se aplica sólo, por el momento, en dos barrios.
- Microcrédito, el cual tiene dos modalidades, crédito de grupo solidario y crédito comunitario. En nuestro país se trabaja el primero de ellos.
- Capacitación en oficios, en 2009 se brindaron cursos en el área de cocina y aluminio

¹⁰⁴ Entrevista con María Pía Pirelli, Encargada de habilitación social UTPMP.

- Asesoramiento jurídico, a través de dos estudiantes de derecho.
- Salud, en el cual se busca formar monitores de salud en los barrios.

El plan de microcrédito para los beneficiarios busca *“fomentar el emprendimiento, alcanzar la sustentabilidad de sus negocios, desarrollar redes sociales, capacitar y continuar con el seguimiento de sus actividades”*.

En 2009 hubo una consultoría enfocada en la parte de microcréditos, ya que hasta ese momento la metodología utilizada en el otorgamiento de los mismos, no resultaba exitosa.

La nueva metodología consiste en convocar interesados en el salón comunal, formar grupos y brindar capacitación para que los grupos creen ciertos lazos, similar a la metodología de grupos solidarios.

Esta metodología hace más énfasis en la conformación del grupo y en educar en que el primer negocio no tiene por qué ser un éxito rotundo. Si se genera esa confianza, después postulan un segundo crédito. Se enfoca más a la educación y a la capacitación.

El grupo ejerce una especie de garantía sobre los integrantes, ya que, mientras no terminen todos de pagar, ninguno de ellos podrá solicitar otro crédito.

Existe un responsable de grupo que funciona como figura simbólica, al cual se le entrega el cheque a su nombre y debe concurrir a un banco para poder cobrarlo; esto le otorga cierto grado de *“formalismo a la situación”*.

La primer ronda de créditos, es un equivalente a 100 dólares, pero se otorga en pesos. La tasa de interés que se aplica es de 2% mensual. El préstamo se paga en cuotas semanales y los prestatarios pueden pagar sus cuotas en ABITAB.

Esos préstamos son escalonados. Cuando todos terminan de pagar la primer ronda, se pasa al siguiente nivel. Además, son otorgados a todos los integrantes a la misma vez.

En el 2009 hubo una reunión con representantes del BROU con la finalidad de formar una alianza estratégica entre ambas instituciones, mediante la cual, Techos se beneficiaría con financiación y el BROU lograría llegar a sectores más bajos a los cuales no tiene acceso.

En 2009 se otorgaron 35 microcréditos y para 2010 la meta es brindar 100 microcréditos y expenderse en los barrios.

6.4 BROU MICROFINANZAS¹⁰⁵

“En abril de 2008 el Directorio del Banco República resuelve la creación de República Microfinanzas S.A, una empresa financiera no bancaria de propiedad del Banco República, especializada en la atención del sector de microempresas.”¹⁰⁶

El motivo primordial para darle origen a esta empresa, es que el Banco República desde hace varios años se plantea trabajar en política social como una forma de

¹⁰⁵ Entrevista con Ec. Luis Murias, República Microfinanzas S.A.

¹⁰⁶ Planet Finance Hoy. Flash de Noticias. Buenos Aires, 30 de junio de 2009

llegar a la bancarización y a la integración financiera, como medio de integración social.

Según palabras de Murias, el Banco debía “*cumplir un rol respecto a ese tema y por distintos motivos, no lo estaba haciendo*”. Algunos directores que se vincularon más con el tema microcréditos, se propusieron crear una filial del banco que trabajara en microfinanzas, originando esta empresa, que operará a partir de marzo del presente año.

Para poder comenzar a trabajar, se realizó una tarea de selección de personal adecuado, constitución de la sociedad anónima y todos los pasos necesarios desde el punto de vista formal, para poder funcionar como una administrativa de crédito regulado por el banco central.

Lo que se propone, es generar una institución, que si bien, en esencia, es una sociedad anónima, tiene una responsabilidad social muy fuerte en la medida que el Banco República le delega esa política social y le propone llegar a todos los sectores no bancarizados. Fundamentalmente a microempresarios y a otros sectores de bajos ingresos, que por distintas razones, han quedado excluidos del crédito.

La razón principal para crear una filial privada, es que estos sectores informales no se pueden atender con la regulación del banco central.

Para llevar adelante esta empresa, el banco contrató los servicios de *PlaNet Finance* para realizar la asesoría en el área de microfinanzas y organizar una institución en un proceso de *downscaling*.

Planet Finance realizó un proyecto de inversión que incluye estudio de mercado, manuales de crédito, las políticas de crédito, los indicadores, estudios con

respecto a distribución de funciones, organigramas y todo lo referente a la organización de dicha sociedad.

Se hizo un plan de negocios con todo lo que ello implica: proyección de flujo de fondos estudios y análisis de proyecciones; sobre todo para el primer año.

Luego se hicieron algunos pequeños cambios por parte de los responsables de República Microfinanzas S.A, adaptando este plan en algunos puntos.

El personal seleccionado no es del banco, viene de otras instituciones financieras y fue seleccionado a través de una consultoría de personal independiente. Planet participó de esta selección junto a otros empleados del banco.

Planet propuso para este personal, un plan de capacitación en forma intensiva, realizado en varios módulos durante un mes, trabajando ocho horas por día, lo que da cuenta de lo intensivo del mismo. En la primer etapa serán 20 mujeres entre 40 y 50 años de edad.

Se comenzará con tareas de sensibilización en distintos barrios de Montevideo, concentrándose en las zonas de mayor densidad urbana, de comercios y pequeñas empresas. Principalmente, se harán tareas de promoción y reconocimiento de las zonas, apuntando a entrenar el personal en calle.

Al inicio, estos oficiales de crédito, llenarán solicitudes a través de formularios extensos, que permitan obtener todos los indicadores necesarios para el posterior análisis del crédito.

En principio, no se va a contar con aprobación automática. Los créditos serán evaluados a través del comité de crédito. Recién en junio se espera comenzar con un nuevo software utilizado en muchas microfinancieras de América Latina.

La financiación de República Microfinanzas S.A. está a cargo del Banco República, el Capital Autorizado asciende a 200 millones; hasta el momento el Capital Integrado es de 15 millones de pesos. El plan de negocios prevé que a partir del cuarto año, se llegue al equilibrio, logrando así, la autosustentabilidad.

República Microfinanzas asistirá a aquellos microempresarios cuyos ingresos anuales no superen los 4 millones de pesos, para no entrar en conflicto con la unidad pymes del banco, brindando préstamos de hasta 120 mil pesos como máximo, tanto para capital de giro e inversiones. También ofrecerá préstamos destinados a mejoramiento y arreglo de la vivienda.

Los préstamos serán brindados en forma individual.

Se intentará integrar otros sectores que no tienen acceso al crédito por alguna razón, como por ejemplo los trabajadores independientes que quieran arreglar su casa, empleadas domésticas, etc., que no tienen un recibo de sueldo, con lo cual no pueden justificar su ingreso en otra institución.

Para el cobro de los préstamos, se va a utilizar la red física del BROU. Se piensa abrir una cuenta bancaria a cada uno de los prestatarios, apostando así a la bancarización. Se brindará además, educación en cajeros, Y Cada prestatario podrá pagar las cuotas en el BROU, ABITAB, RED PAGOS o por medio de débito de su cuenta bancaria. Se van a habilitar también, pagos parciales de las cuotas.

La tasa de interés a aplicar será alrededor del 30% para préstamos de un año y para aquellos que superen los 12 meses la tasa será 40%.

Se buscará mitigar los riesgos de la siguiente manera:

- Intentar trabajar con la mayor cantidad de microempresarios formales posible.
- No se brindará, en principio, créditos para creación de empresas.
- Se exige un año de antigüedad de las empresas.
- Se estima que la fidelización de los clientes llegará al 60%.
- No se brindarán créditos demasiado grandes.

República Microfinanzas va a contar con dos sectores:

- Sector microfinanzas
- Centro de servicios de *call center* del BROU.

Este último será utilizado para promocionar la sección de microcréditos y en principio, sólo le va a brindar servicios al banco, pero en un futuro, se podría brindar servicios de *call center* a otras empresas.

“Con objetivos y políticas claramente definidas, República Microfinanzas S.A. está destinada a constituirse en el principal proveedor de productos y servicios de microfinanzas del Uruguay”.

*“En un escenario donde las posibilidades de inversión y expansión de miles de microempresarios se ven truncadas al no tener acceso al sistema financiero tradicional, ésta nueva empresa está llamada a desempeñar un rol preponderante en la promoción de la inclusión financiera y en el desarrollo económico y social del país.”*¹⁰⁷

¹⁰⁷ Calloia, Fernando. *“Mi única garantía son mis manos”* República Microfinanzas (Uruguay) S.A. Planet Report. Setiembre 2009.

6.5 FUNDASOL¹⁰⁸

“FUNDASOL es una asociación civil sin fines de lucro constituida el 21 de diciembre de 1979”¹⁰⁹, buscando canalizar hacia los productores y cooperativistas de las cooperativas fundadoras de esta asociación civil, parte de la abundante cooperación internacional, para financiar el desarrollo que había en aquellos años.

A mediados de la década del 90, comienzan a centrarse en los microcréditos, al constatar que la oferta de la banca tradicional hacia las cooperativas, era abundante.

Actualmente, brinda capacitación y asesoramiento empresarial en gestión, así como *“apoyo para la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, emprendimientos asociativos, y el desarrollo de los existentes.”¹¹⁰*, es decir, tiene 3 grandes líneas de acción:

- *Capacitación.*
- *Asesoramiento a instituciones y empresas.*
- *Apoyo financiero a microempresas.*

En las líneas de apoyo a microempresas, se otorgan más de 10 millones de dólares anuales en préstamos, que en promedio, no superan los 1.000 dólares cada uno.¹¹¹

¹⁰⁸ Entrevista Ec. Jorge Naya. Gerente General de Fundasol

¹⁰⁹ FUNDASOL www.fundasol.org.uy (Marzo 2010)

¹¹⁰ FUNDASOL www.fundasol.org.uy (Marzo 2010)

¹¹¹ Entrevista Ec. Jorge Naya. Gerente General de Fundasol.

Para Fundasol, el objetivo principal es ayudar a la gente en dos áreas primordiales:

- la generación y estabilidad del empleo, y
- la mejora continua de los ingresos.

Dice Naya: *“nosotros sostenemos fervientemente que el microcrédito tal cual se lo aplica, con la metodología que empleamos nosotros, es un instrumento de formación”*

El contar con oficiales de crédito, es esencial a la hora de recabar información, formalizar el crédito y seguimiento del mismo después de otorgado.

“El oficial de crédito no es un colocador de créditos, sino que se acerca a quien tiene una pequeña empresa para tratar de entender el negocio, quien teniendo formación básica (en administración) ha aprendido a sacar información a través de indicadores indirectos, viendo la realidad del microempresario.”

De esta forma, los recursos humanos con que se cuenta, son considerados fundamentales en esta institución y por ello son bien remunerados.

Según palabras de Jorge Naya la clave está en la *“calidad de los oficiales de crédito”*, por lo tanto, se realiza capacitación continua a los mismos.

Cuentan con cinco oficiales de crédito para Montevideo, uno en Treinta y Tres, uno en Durazno y otros doce que trabajan en distintos departamentos, ocupándose del microcrédito en sectores rurales (Proyecto Uruguay Rural).

En el mes de marzo de 2010, incorporará un nuevo oficial en Soriano.

Cada solicitud de crédito nuevo, es estudiada en el Comité de Crédito, contando con la información brindada por el analista u oficial de crédito correspondiente. No se utiliza *scoring* en esta etapa de concesión de los créditos, ya que se considera muy importante la relación que se establece entre el oficial de crédito y

el prestatario, siendo imposible la captación por parte de una máquina de ciertos elementos subjetivos que son determinantes a la hora de la evaluación.

Las renovaciones de crédito se realizan en forma automática para quienes hayan realizado puntualmente los pagos de su préstamo.

Los préstamos que brindan son productos a medida de las necesidades de cada prestatario, tanto en el monto como en el plazo, de acuerdo al estudio que efectúa el oficial de crédito. El monto máximo brindado equivale a 70.000 UI, aunque ocasionalmente, otorgan montos cercanos a los 200.000 pesos.

El plazo máximo establecido para el pago, es de 12 meses para capital de trabajo y 36 meses para inversiones.

Las tasas de interés nominales que manejan, van del 30,6 al 39,7% en pesos, en UI es del 13,8% y en Dólares es 11,37%.

Por su parte, la mora, medida a 30 días, es de un 5% y la incobrabilidad es menor al 2%.

Para la construcción de la tasa de interés, toman en cuenta cuatro componentes:

- El costo del fondeo.
- El costo administrativo.
- El costo de los créditos incobrables.
- Tasa de ganancia.

Si bien Fundasol es una entidad sin fines de lucro, el entrevistado reconoce que su tasa de interés está levemente por encima del equivalente a los tres primeros componentes.

La actividad microfinanciera de Fundasol, se financia con 5 millones de dólares procedentes de capital propio, generado a través de créditos no reembolsables obtenidos en los comienzos de la fundación y la consecuente ganancia financiera,

un millón procedente del programa del Ministerio de Ganadería (MGAP), PUR (Proyecto Uruguay Rural) y en menor medida, con recursos de las intendencias de Treinta y Tres, Durazno y Soriano. También han recibido asistencia de la Corporación Nacional para el Desarrollo.

“Hoy en día, después de más de 29 años brindando apoyo al empresario colaborando en el desarrollo de su gestión, FUNDASOL ha capacitado a más de 18.965 personas, otorgado más de 87.000 préstamos por un importe de 100:000.000 de dólares y brindado más de 898 servicios de Asesoría, en esta categoría están incluidos los creadores de empresas, los titulares y empleados de empresas existentes, los cooperativistas y los productores agropecuarios, tanto a nivel nacional como en América Latina.”¹¹²

6.6 GRAMEEN URUGUAY¹¹³

Grameen Uruguay se forma en el año 2000 mediante el trabajo de un grupo de gente que adoptó la metodología y el nombre de Grameen Internacional para esta institución.

De este primer grupo sólo queda algún miembro en su Consejo Directivo. Este grupo contó con capacitación para su comienzo de Grameen Argentina, que es parte de una red de Grameen Internacional.

¹¹² FUNDASOL www.fundasol.org.uy (Marzo 2010)

¹¹³ Entrevista con Rodrigo Gorga, Grameen Uruguay.

Grameen Uruguay, si bien recoge la filosofía y aplica la metodología original de Gramen Bank, adaptada a la realidad uruguaya, no tiene vínculos ni recibe apoyo de esta última. Está registrada como institución de capacitación.

Su actividad no se centra en los microcréditos, sino en la capacitación. El programa está dirigido principalmente a mujeres. Los grupos no son cerrados, pero no se ha tenido experiencia muy favorable con los hombres.

Los grupos se forman a través de los referentes barriales, quienes facilitan el contacto con el barrio donde van a trabajar.

Existe un operador de campo o capacitador quien se ocupa del trabajo de construcción de las redes, contacta un referente en el barrio, y a partir de ahí, se trata de hacer la convocatoria. Se encarga de las recorridas, contacto con los referentes, formación de los grupos, que en las primeras semanas *“tienen mucha rotación”*.

Realiza también, toda la capacitación en plan de negocios, en trabajo de grupos, lo cual tiene una carga social muy importante, ya que se trabaja con gente en situación de pobreza.

El capacitador es un facilitador que cubre los tres o cuatro meses de la evaluación y formación del plan de negocios.

Se otorga el crédito y luego continúa el seguimiento y la capacitación en algunos temas. La capacitación es principalmente sobre el plan de negocios de cada uno de los prestatarios.

En la primera etapa se capacita sobre la filosofía de Grameen, su historia, la formación de un grupo y el fortalecimiento entre los integrantes del mismo.

La capacitación es grupal, mediante talleres donde todos trabajan y participan conjuntamente. La misma dura de tres a cuatro meses en el plan de negocios.

En ese período se estudia todo el plan y su organización, proyección, etc. Luego se presenta la solicitud de crédito.

Los préstamos son individuales, escalonados dentro del grupo. Ese grupo se utiliza como mecanismo de coerción, ninguno puede recibir un crédito si hay uno que no pagó.

Se constituye también un fondo común del grupo poniendo plata semanalmente para imprevistos. Si alguno no puede pagar su cuota semanal, se saca de ese fondo, quedando morosa para con el grupo.

El primer préstamo es de 3000 pesos como máximo. En una segunda etapa se brinda un re crédito. El plazo es de seis meses y las cuotas se pagan semanalmente aplicando la tasa de crédito social del BROU. La cuota es de 124 pesos semanales aproximadamente.

Se utiliza esta tasa de interés, en principio, porque se considera que es una forma de valorar el servicio, porque es fácil seguir su evolución y es la más baja del mercado.

Se trabaja en una escala muy chica, entonces el atractivo nunca es el crédito en sí mismo, sino que se le debe valorar la capacitación y a partir de ahí, el acceso al crédito. En la actualidad, hay menos de 50 créditos activos.

Se financian con donaciones y actualmente, cuentan con financiamiento de CND y con un proyecto de la Unión Europea para Uruguay y Paraguay, el cual apoya a diez grupos, durante 30 meses (zonal 14 La Teja, Tres Ombúes, Belvedere y zonal 17 Cerro, Santa Catalina, Casabó).

Además hay otro proyecto con la Intendencia de San José y DIPRODE para formar cuatro grupos en Ciudad del Plata.

En Grameen trabajan tres operadores de campo en el proyecto de Unión Europea y dos en San José. Cada proyecto tiene a su vez, un coordinador y existe además, un coordinador general de Grameen. En el área administrativa trabajan dos secretarías y un contador.

También se está recibiendo capacitación para los operadores en Fundasol. Se busca fortalecer las redes con las demás instituciones que brindan microcréditos, canalizando a otras instituciones (IPRU por ejemplo), a aquellas emprendedoras que al desarrollarse, necesitan un crédito mayor.

En el año 2007 se trabajó con el MIDES y actualmente se mantiene esa relación de trabajo.

Lo destacable de Grameen es que, vinculándose al sector público, favorece a los emprendedores, usando como ventaja, la metodología que aplica.

CAPÍTULO 7

CONSIDERACIONES FINALES

Se ha descrito brevemente qué son las microfinanzas y expuesto sobre algunos puntos que las caracterizan.

En base a esos puntos estudiados, es posible conocer cómo es la realidad en nuestro país, las normas que definen y regulan la actividad de las microempresas por un lado y la actividad financiera en relación a las microempresas, por otro.

Se ha detallado también, cuáles son las políticas referentes a las microfinanzas que se aplican en el país, por parte de organismos internacionales de cooperación y del propio Estado.

Otro punto investigado es cómo actúan, en rasgos generales, las instituciones de Microfinanzas en nuestro país, que fue el primer objetivo planteado, y el cual, quedó respondido en las entrevistas.

Las instituciones entrevistadas son representativas, por lo que, las conclusiones extraídas dan cuenta de la realidad nacional.

Cabe preguntarse, si es viable una institución que se dedique pura y exclusivamente a las microfinanzas, dada la realidad de nuestro país.

¿Es viable una institución que se dedique pura y exclusivamente a las microfinanzas?

Hay distintos trabajos que sostienen, que existen aproximadamente 200.000 microemprendimientos, y que un 74% de ellos, es decir 154.000, estarían dispuestos a obtener un crédito para satisfacer sus necesidades de financiamiento.

Basándose en estos datos, es posible afirmar que si bien el mercado potencial uruguayo puede llegar a ser reducido, la existencia de instituciones microfinancieras es posible.

A su vez, trabajos mencionados expresan que en los primeros años (cuatro o cinco en promedio), las IMF no logran llegar a su punto de equilibrio.

Uno de ellos cita que un impedimento al desarrollo de las microfinanzas podría ser los topes establecidos a las tasas de interés, debido a que los costos que requiere una institución microfinanciera en esos primeros años, no logran solventarse cobrando la tasa máxima permitida¹¹⁴. Las nuevas instituciones, deberán contar, previamente, con un colchón financiero para mantener su actividad durante el período previo al equilibrio.

Al tratarse entonces, de un mercado de poco volumen y requerir un colchón financiero por tanto tiempo, se presenta dificultoso para una institución, lograr la auto sustentabilidad, lo que ha llevado, a que en nuestro país, la mayoría de quienes se dedican a las microfinanzas, tengan otra fuente de ingresos.

¹¹⁴ Domínguez, A, Mariño, A., Vázquez, J., Análisis de los determinantes para el desarrollo de las microfinanzas en Uruguay (2007)

En el caso de las ONG “*maximalistas*” puras, se financian con el flujo de las donaciones, programas de cooperación de organismos internacionales, o fondos propios. En otros casos, poseen un set de medios de financiación, por ejemplo lo producido por otras actividades.

Dentro de esas otras actividades, la más común es poseer una porción mayoritaria de su cartera en créditos al consumo. Estos créditos se brindan a una tasa de interés mayor (en más de 20 puntos), que la de créditos a micro y pequeñas empresas.

Se concluye entonces, que si bien, se requiere de un período, en el que se hace necesario contar con respaldo financiero, nada impide que una institución, trabajando exclusivamente en microfinanzas, sea viable a largo plazo.

De este modo, uno de los Bancos más importantes del país, apostó a este mecanismo, para el desarrollo de República Microfinanzas S.A., una institución especializada en atender a los sectores microempresarios, como medio de integración social.

¿Las microfinanzas son una herramienta de impulso al desarrollo?

Como se citó en el punto 2.4, Enfoques sobre el papel de las microfinanzas, existen dos posturas extremas con respecto a la interpretación de las microfinanzas. El enfoque maximalista, que considera que el microcrédito es, ante todo, un instrumento de desarrollo y el enfoque minimalista, que considera

que las microfinanzas son una forma de de obtener servicios financieros a menor costo para el prestatario y el fin social de los mismos, es considerado secundario.

En nuestro país hay pocas entidades que se comportan según el enfoque maximalista de las Microfinanzas, es decir, no valorando su rentabilidad, sino su eficacia en atender a las poblaciones más desfavorecidas.

Las que sí se pueden considerar maximalistas en forma pura (Grameen Uruguay y Un techo para mi País), poseen baja cobertura en el mercado, con menos de 100 asistencias por año, de ahí que, su peso relativo es ínfimo.

Las instituciones que, sin ser maximalistas puras (por ejemplo Fundasol), demuestran tener preocupación por el bienestar social de los menos favorecidos, lo expresan a través del servicio de brindar capital y asistencia a emprendedores, que no tienen posibilidad de acceder a otras fuentes de financiamiento en la banca tradicional. Estas instituciones, si bien obtienen un beneficio realizando microfinanzas, el mismo es mínimo.

Existen también, otras instituciones (FUCAC, por ejemplo), que se dedican a las microfinanzas, aunque su actividad principal es brindar créditos al consumo. En estas instituciones conviven internamente los intereses comerciales de maximizar la utilidad, que generalmente está detrás de los créditos al consumo, y los intereses sociales de las microfinanzas, que buscan maximizar el impacto social positivo de su labor.

Se podría decir entonces, que si bien existen varios tipos de instituciones en Uruguay, que actúan con diferente modalidad, siguen en distintos grados, alguno de los dos enfoques.

En mayor o menor medida, todas contribuyen a mejorar las condiciones de vida y trabajo de los prestatarios, por lo tanto, impulsan el desarrollo social.

Por último, se plantea el interrogante, si la visión que afirma que las microfinanzas disminuirán la pobreza del mundo, es también aplicable en nuestro país.

Los servicios microfinancieros, ¿contribuyen a la disminución de la pobreza?

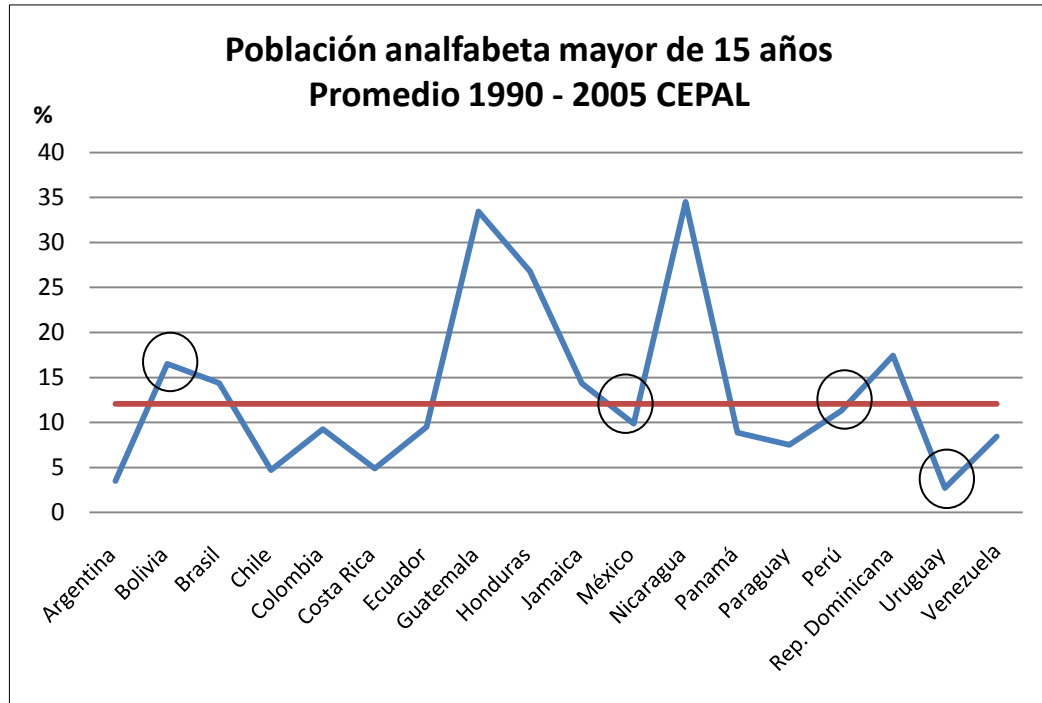
Para que las microfinanzas sean efectivas, deben abarcar más que un microcrédito, deben integrar a los individuos excluidos al resto de los servicios formales y brindar formación organizativa, de forma de potenciar sinergias que efectivamente les permitan mejorar su calidad de vida para salir de la situación de pobreza en que se encuentran.

En el último tiempo, la actividad microfinanciera ha obtenido un importante apoyo organizativo de parte de la Dirección de Proyectos de Desarrollo (DIPRODE), a partir del programa del BID. Las principales instituciones financieras son favorecidas así con este apoyo, posibilitándoles el desarrollo de sus proyectos microfinancieros.

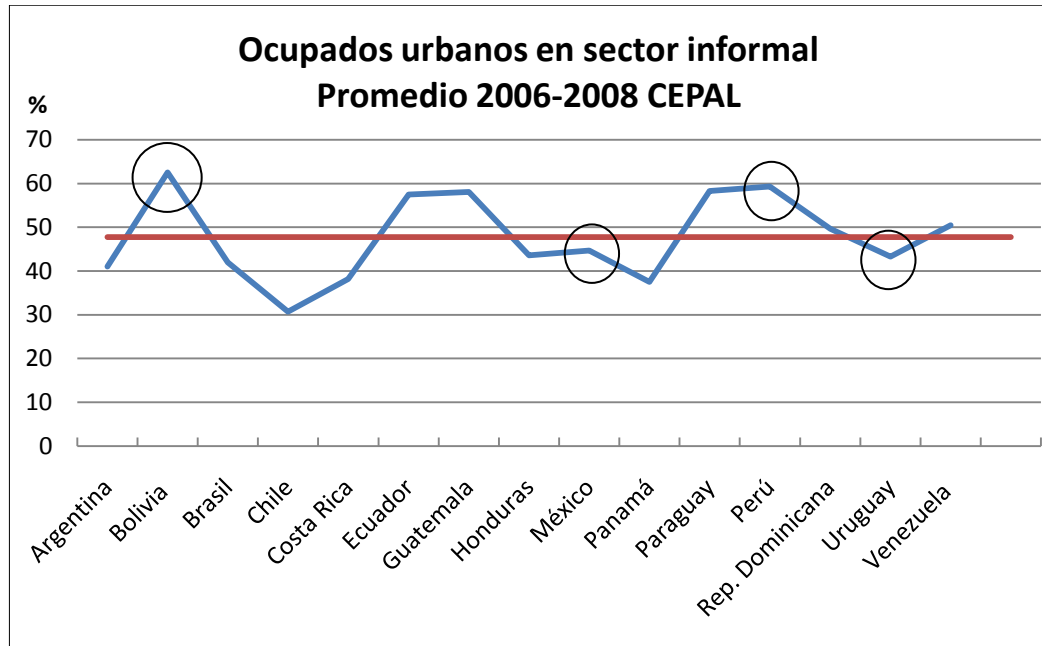
Esto contribuye a la existencia en plaza de estas instituciones, con buen desempeño en el mercado, con bajos índices de morosidad, que apuestan al crecimiento y buscan continuamente nuevas formas de financiamiento para extender sus programas.

A través de los mismos, esas instituciones brindan ayuda a los sectores más necesitados, lo que contribuye, sin dudas, a la disminución de la pobreza, puesto que, de esta forma, estarían ayudando a esas personas, a mejorar su calidad de vida a través del financiamiento brindado.

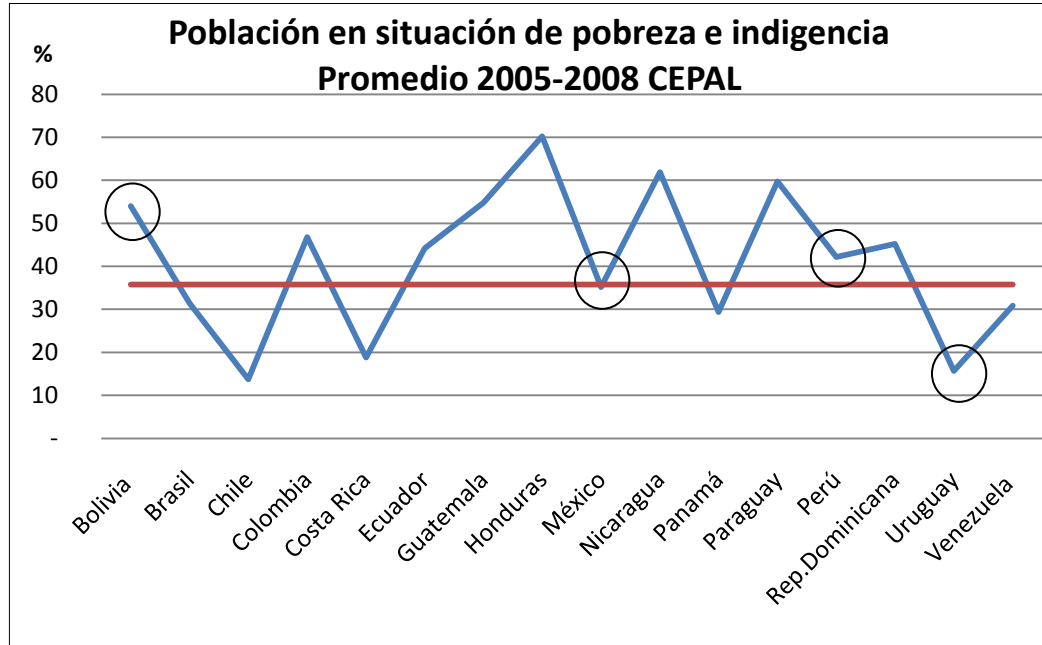
ANEXO



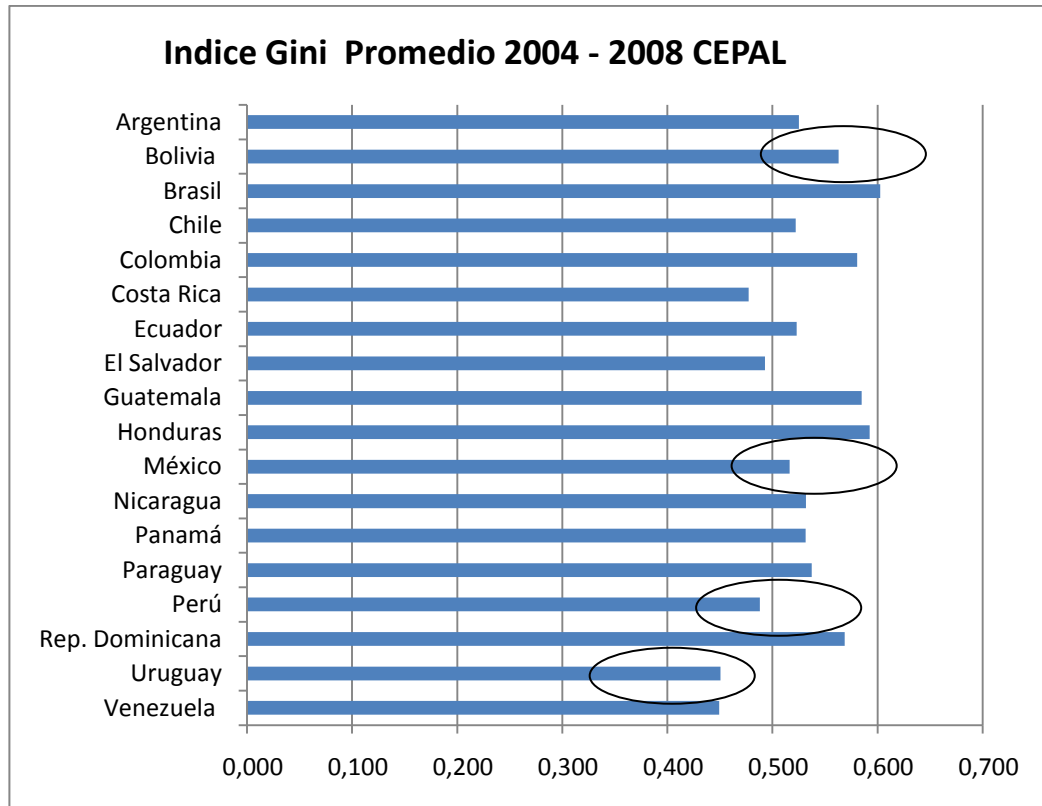
Fuente: elaboración Propia En base a datos CEPAL



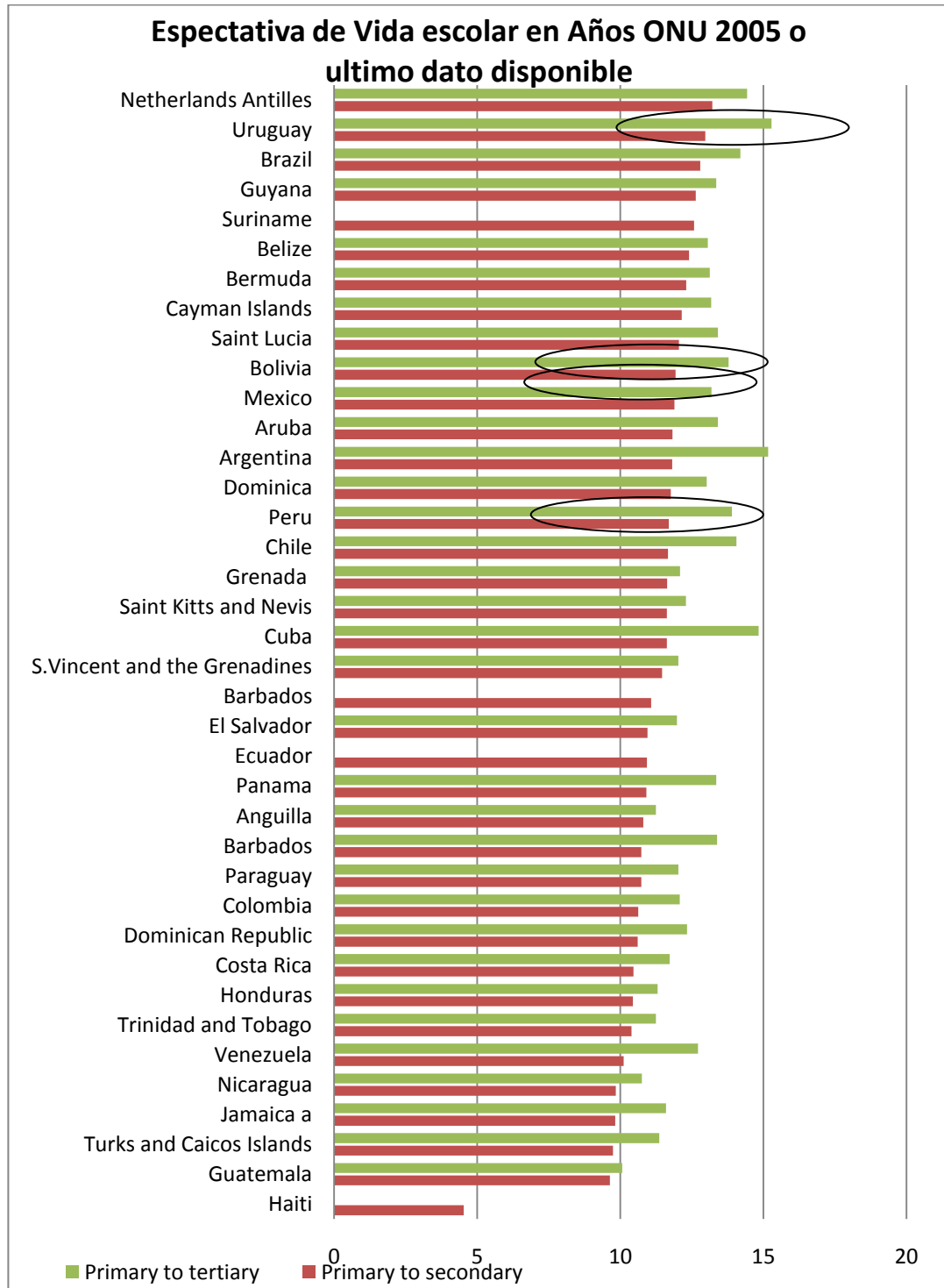
Fuente: elaboración Propia En base a datos CEPAL



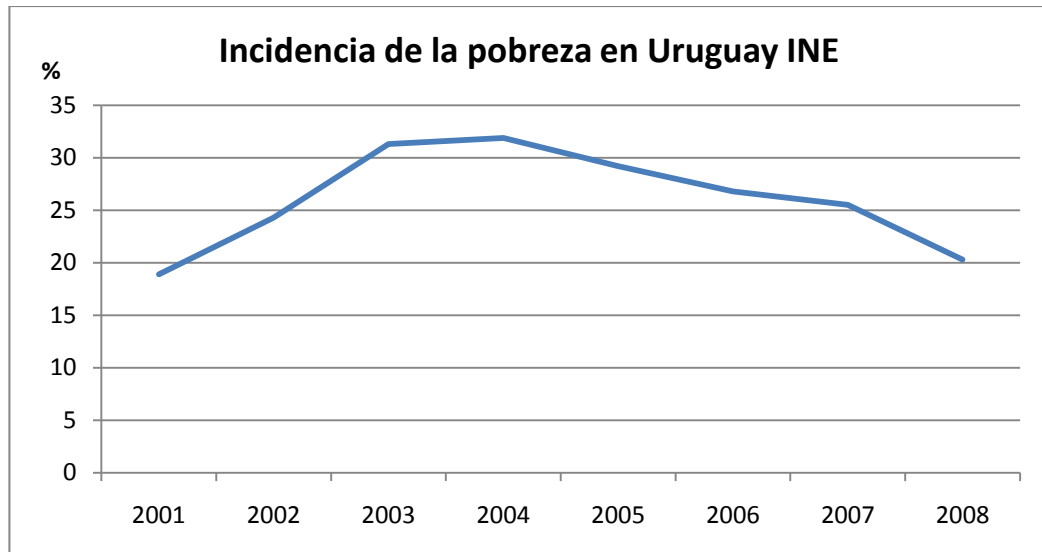
Fuente: elaboración Propia En base a datos CEPAL



Fuente: elaboración Propia En base a datos CEPAL



Fuente: Elaboración propia en base a Total Enrolment, School Live Expectancy And Expenditure On Education – Unesco <http://stats.uis.unesco.org/unesco/tableviewer> (feb 2010)



Fuente: elaboración Propia En base a datos INE

BIBLIOGRAFÍA

- Argandoña, A. - La dimensión Ética de las microfinanzas - IESE (abril 2009)
- Argandoña, A., Ishikawa, A., Morel, R. - La responsabilidad social de las instituciones microfinancieras: contribuyendo a la reducción de la pobreza, IESE (Marzo 2009)
- Beledo, M. L.; Gaggero, M.; Lazarini, G.- Un modelo de calificación estadística para una institución especializada en microcréditos de Uruguay FCEyA (2007)
- Bourgeois, R. - Proyecto Asomif Perú- Fomin. Consolidacion De Las Microfinanzas En Las Regiones Del Perú. (Setiembre 2009)
- Calloia, F. - “Mi única garantía son mis manos” República Microfinanzas (Uruguay) S.A. Planet Report. (Setiembre 2009).
- Campero, C. - Desempeño y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia. (agosto de 2002)
- Cantera, J.P. - Presentación en el seminario “Las Microfinanzas: situación actual y el camino a recorrer”.
http://www.presidencia.gub.uy/_web/audionet/2008/12/12_2008.htm (19 de diciembre de 2008)
- Carella, A. - Microfinanzas y Desarrollo - Instituto de Desarrollo Cooperativo (2008)
- Cotler, P. Rodríguez Oreggia, E. - Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México. Un estudio de caso. (Junio 2007)
- Del Pozo Loayza, C. - Nivel de Competencia en las Microfinanzas, Evidencia Para el Perú (2008)
- Delfiner, M., Pailhé C., Perón S., Microfinanzas: Un análisis de experiencias y alternativas de regulación - MPRA (2006)
- DIPRODE - Programa de Apoyo a las microfinanzas para el Desarrollo productivo, Informe de proyecto. (2009)
- Dominguez, A., Mariño, A., Vázquez, J. - Análisis De Los Determinantes Para El Desarrollo De Las Microfinanzas En Uruguay. FCEyA (2007)
- Elegido, J.M. - “El precio justo, tres señales de la escuela de Salamanca”
- Faim, S. - El paradigma comercial en microfinanzas y sus efectos sobre la inclusión social, Zoom Microfinance Nº16, (2005)

- Gessaghi, M. Gehrke, M. - Benchmarking de las microfinanzas en México: Desempeño y transparencia en una industria creciente. (Agosto 2007)
- Gibbons, D. y Meehan, J. - El Financiamiento de las Microfinanzas para la Reducción de la Pobreza - Caminos para salir de la pobreza: Innovaciones en Microfinanzas para las familias más pobres- Kumarian Press (2002)
- Jansson, T. - Financiar las Microfinanzas - BID (2003)
- Larrain, C. - BancoEstado microcréditos, lecciones de un modelo exitoso - CEPAL (2007)
- MacLean, J. - Microfinanzas en Bolivia: aportes y perspectivas - CEPAL (2005)
- Morales, L. y Yáñez, A. - Microfinanzas en Chile Resultados de la Encuesta de Colocaciones en Segmentos Microempresariales (Agosto 2007)
- Navajas, S. y Tejerina, L. - Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado? - BID (mayo 2007)
- Novib, O. - Microfinanzas en el Perú. Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas - COPEME, Iniciativa Microfinanzas. (Setiembre 2009)
- PCR -Informe sectorial microfinanzas en Perú (Enero 2010).
- Pascale, R. - Decisiones Financieras 4ª edición.
- Prieto Treviño, G - palabras en Ceremonia del Listado de las Acciones de Banco Compartamos, S.A. - Bolsa Mexicana de Valores , (3 de mayo de 2007)
- Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G. Informe Estado de las Microfinanzas en Chile 2007. (2008)
- Revista: Escuela de Administración de Negocios - "Microcrédito. Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina." - Núm. 63, mayo-agosto, 2008 - Universidad EAN Colombia.
- Sabella, R. Conceptos básicos de Riesgo - Modulo III curso Certificado en prevención del lavado de dinero y financiamiento del terrorismo - ISEDE (septiembre 2009)
- Valenzuela, M.E., Venegas, S. - Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: un análisis de género - CEM (2001)
- Van Maanen G. - Microcredit, sound business or development. (2004)
- Vontrat Lino, E. - Las microfinanzas desde un punto de vista de la etnología económica (2008)
- Ynaraja Ramírez, R. - Bolivia: una experiencia en microfinanzas. Ramón. Boletín Económico de ICE N° 2655 (del 5 al 11 de junio de 2000).

- Yunus, M. - El banquero de los pobres - Edición 1997

Recursos internet

- ACCION: Historia <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=1119> (enero 2010)
- BID: <http://www.iadb.org/aboutus/index.cfm?lang=es> (Febrero 2010)
- BID: http://www.iadb.org/countries/strategy.cfm?id_country=UR&lang=es (febrero 2010)
- FUCAC: www.fucac.com.uy (Marzo 2010).
- FUNDASOL: www.fundasol.org.uy (Marzo 2010).
- INE: <http://www.ine.gov.bo/indice/visualizador.aspx?ah=PC3060101.HTM> (marzo 2010)
- Informe del Ministerio de Trabajo de Bolivia en la IV Conferencia Andina sobre Empleo: www.comunidadandina.org
- Internationale Raiffeisen-Union – Historia: <http://www.iru.de/> (Dic 2009)
- Markets with Asymmetric Information:
http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/ecoadv.pdf (marzo 2010)
- Microfinanzas en América Latina y el Caribe: Datos 2008.Fondo Multilateral de Inversiones. BID. www.iadb.org/mif
- MIDES:
<http://frontera.mides.gub.uy/mides/text.jsp?contentid=2577&site=1&channel=mides> (febrero 2010)
- Nobel Peace Prize: http://nobelpeaceprize.org/en_GB/laureates/laureates-2006 (febrero 2010)
- Oikocredit: <http://www.oikocredit.org/rm/uy/doc.phtml?p=home-sas-1> (marzo 2010)
- Planet Finance: http://www.planetfinancegroup.org/FR/qui_sommes_nous.php (febrero 2010)
- Radio Nederland: <http://www.rnw.nl/es/espa%C3%B1ol/article/el-desarrollo-de-las-microfinanzas-olvida-los-m%C3%A1s-pobres> (enero 2010)
- Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G:
http://www.redmicrofinanzas.cl/index_files/quienes.html (Marzo 2010)

- Resumen de resultado programa microfinanzas CND:
http://www.cnd.org.uy/index.php?option=com_content&task=view&id=140&Itemid=134 (diciembre 2009)
- Tasa de interés, Escuela de Salamanca:
http://es.wikipedia.org/wiki/Escuela_de_Salamanca
- Topes de usura - http://www.bcu.gub.uy/autoriza/sgoioi/tasas_usura.htm
- Uruguay Fomenta: <http://www.uruguayfomenta.com.uy/noticias/11-archivo-de-noticias/111-programa-fomin-impacta> (febrero 2010)

Otros Recursos

- Estándares mínimos de gestión para instituciones de intermediación financiera – SSF – BCU (Abril 2009)
- Estudio de Mercado Planet Finance (Julio 2009)
- Planet Finance Hoy. Flash de Noticias. Buenos Aires, 30 de junio de 2009
- UNCTAD: Comunicado de Prensa. Las microfinanzas: el próximo mercado emergente. 22/10/98-APD/7
- Ley 16.426 Art.2 - Desmonopolización de los seguros
- Ley 16170. Presupuesto Nacional de Sueldos, Gastos e Inversiones
- Ley 17.930. Presupuesto Nacional
- Ley 18.212. Ley de Usura.
- Decreto 597/88.