



DOCENTES DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

**XXXIII Jornadas Nacionales de Administración Financiera
Septiembre 2013**

DE LAS FINANZAS SOCIALES A LAS MICROFINANZAS

Mario Luis Perossa

Universidad Maimónides

SUMARIO: 1. Introducción; 2. Los microcréditos; 3. Las instituciones micro financieras (IMF); 4. El mercado en Argentina; 5. Conclusión.

Para comentarios: marioperossa@yahoo.com.ar

Resumen

Las microfinanzas no representan un esquema de préstamo nuevo, ya que las distintas culturas lograron en todas las épocas productos similares a los hoy definidos bajo el concepto de microfinanzas.

Si existe una clara diferencia entre las finanzas sociales –como operatoria de los estados a efectos de disminuir las necesidades básicas insatisfechas por parte de grupos en riesgo- a las microfinanzas, definidas como el conjunto de instrumentos y políticas destinados a satisfacer demandas financieras de grupos de interés que no poseen las características necesarias para el acceso al mercado comercial de crédito.

Sobre sus principales productos y las instituciones que cubren este segmento principalmente en Latinoamérica es el objeto de estudio de este trabajo.

1. Introducción

El concepto de las microfinanzas no resulta algo nuevo, ya que grupos de ahorro y préstamo que han venido funcionando durante siglos incluyen a los *susus* de Ghana, los *chit funds* en India, las *tandas* en México, los *arisan* en Indonesia, *cheetu* en Sri Lanka, los *totines* en África Occidental y *pasanaku* en Bolivia, entre otros.

A principios de la década de 1970 se llevaron a cabo programas experimentales en Bangladesh, Brasil y otros países, consistentes en pequeños créditos a grupos de mujeres pobres destinados a la financiación de inversiones para llevar adelante micronegocios. Este tipo de crédito otorgado a la formación de microempresas se basó en préstamos a grupos solidarios en la cual cada miembro del grupo avala el pago del crédito de todos los miembros. Estos programas de préstamo a la microempresa se enfocaron casi exclusivamente a apoyar actividades generadoras de ingreso dirigidos a prestatarios muy pobres, siendo las mujeres el principal grupo de interesados.

En 1974, durante la preparación del Año Internacional de la Mujer, unas cien mujeres se reunieron en Ghana para debatir sobre los temas que las preocupaban, siendo el acceso al crédito la principal preocupación, por encima de la educación, la vivienda o la atención médica pues aseguraban que accediendo al crédito les permitiría generar micronegocios a través de los cuales podrían mejorar sus ingresos y de esta manera satisfacer sus necesidades.

En la ciudad de México se realizó en 1975 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Mujeres, donde un grupo de diez mujeres comenzó a planificar el Women's World Banking, que posteriormente abrió filiales en muchos países del mundo. De hecho, el Grameen Bank y muchas instituciones de microfinanzas de América Latina, África y Asia tienen entre las mujeres como a su principal grupo de clientes.

Según Mansell Carsten, citado por Padilla y Ulloa (2008), el acceso de los segmentos pobres de la población a servicios financieros contribuye a su bienestar y al aprovechamiento de las oportunidades económicas disponibles en estos sectores. Este acceso importa, pero las microfinanzas no son el único camino para alcanzarlo. Bien conocida es la presencia habitual de agentes financieros informales (por ejemplo, prestamistas) o de mecanismos rotativos (por ejemplo, tandas) en estos estratos del mercado.

Entonces, no corresponde definir como microfinanzas a cualquier prestación de servicios financieros cuyo foco sea la población de bajos ingresos, ya que la definición de microfinanzas para este trabajo queda reservada a aquella prestación de servicios microfinancieros que se apoyan en el uso de tecnologías innovadoras, haciendo posible la expansión de estos servicios en circunstancias donde, sin la innovación, no hubiera sido posible ofrecerlos de una manera rentable y sostenible.

En términos generales, se interpreta como microfinanzas la oferta de una o más prestación de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de tecnologías innovadoras de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sosteniblemente; por lo tanto, las microfinanzas se definen como la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos incluyendo a los autoempleados. Son mecanismos innovadores de crédito y facilidades de ahorro destinados a aquella porción de la población excluida del sector financiero formal. Entonces es posible pensar el microcrédito como un instrumento -no el único- de lucha contra la pobreza, susceptible de ser utilizado desde distintas perspectivas que conducirán, lógicamente, a distintos resultados según sea la perspectiva que elijamos (Padilla y Ulloa, 2008).

2. Los microcréditos

En opinión de Lacalle, existen cinco grupos de microcréditos que abarcan todos los ámbitos de actuación en los que los microcréditos se han desarrollado con mejor o peor fortuna, donde

cada uno de ellos implica una metodología particular. Esto es, una estrategia operativa y de gestión propia para cada grupo. Esta clasificación permite además, que cada actor microfinanciero pueda operar de acuerdo a sus intereses, ya sean económicos o vocacionales, sin generar más confusión (Lacalle et al, 2010).

Los cinco grupos son:

- 1) Microcréditos contra la pobreza extrema (personas que viven con menos de un dólar al día).
- 2) Microcréditos para el desarrollo (personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas).
- 3) Microcréditos para la inclusión (personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres).
- 4) Microcréditos para emprender (personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio. Normalmente actividad económica secundaria e informal).
- 5) Microcréditos para el empleo (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

La población antes mencionada, excluida de los servicios bancarios ofrecidos por las entidades comerciales habituales, cuenta con las características particulares que presenta el sector de la población de bajos ingresos:

- No pueden ofrecer garantías aceptables.
- Presentan un alto riesgo crediticio.
- El monto de los créditos requeridos es demasiado pequeño para las instituciones que aspiran a ser rentables.

Por lo tanto es aquí donde se pone el énfasis en aquellas innovaciones tecnológicas que permiten recabar y usar información, introducir incentivos de cumplimiento en los contratos de préstamo y hallar las maneras de hacerlos más apropiados a las características de los usuarios meta y que permitan diseñar servicios financieros apropiados que responden adecuadamente a las legítimas demandas de estos demandantes.

El Microcrédito ha sido el principal instrumento otorgado por las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) en la República Argentina, entendiéndolo como la asistencia financiera para pequeños emprendimientos de carácter rural o urbano, individual, familiar o asociativo. A mitad de camino entre el mundo de las finanzas y el mundo de lo social, los microcréditos como instrumento de financiación de microproyectos productivos han tenido en las últimas décadas un notable desarrollo a nivel mundial sobre todo a partir de la amplia difusión de los logros obtenidos por el *Grameen Bank*, creado por el economista bengalí, Mohammad Yunus.

Los microcréditos surgen para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas muy pobres. La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza, enunciada por el economista Ragnar Nurke (1907-1959)¹, viene a afirmar que las personas más pobres están sumidas en un camino sin salida –en un círculo vicioso. Según Nurke, los pobres destinan sus pequeños ingresos enteramente al consumo, por lo que no tienen ninguna capacidad de ahorro ni de inversión, lo que a su vez limita las posibilidades de incrementar su renta futura. La única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un Círculo Virtuoso es mediante la inyección externa de capital (Lacalle et al, 2010).

De esta manera, pensando el problema de la exclusión desde una perspectiva distinta a la que la reduce a la pérdida de ingresos, es posible enriquecer el análisis del problema y, por consiguiente, las acciones necesarias para enfrentarlo. Así, se puede observar como los efectos de la exclusión –originada en los problemas en el mercado de trabajo– pueden llevar a un proceso de

desafiliación en tanto ruptura de vínculos relacionales. O, en un sentido aún más amplio, se puede entender la exclusión como una desigualdad en muchas dimensiones (aunque la exclusión del mercado de trabajo suele tener un efecto múltiple sobre las otras esferas): económica, social, política y cultural, entre otras. De este modo, una óptima utilización de los microcréditos será aquella que permita enfrentar la exclusión sin reducirla en su complejidad (Arnaiz, 2010).

De acuerdo con Cajamar, la industria microfinanciera ha adquirido un cierto grado de madurez en nuestros días, si bien su impacto macroeconómico sigue siendo muy reducido. En este sentido, las microfinanzas plantean la alternativa de combatir la pobreza y desarrollar la capacidad institucional de los sectores financieros descubriendo diversas maneras de prestar a los más carenciados promoviendo de esta manera el ahorro de los hogares más pobres.

Sin embargo, su marco conceptual es muy interesante ya que consideran, en el comienzo de su análisis, ciertos factores del ámbito del microempresario que pueden influenciar sobre las potencialidades de impacto positivo del microcrédito. Dicha idea la retoma Kantis (2004) exponiendo una serie de factores, en muchos casos estructurales de la población objeto, que tienden a construir u obstaculizar el nacimiento y desarrollo de los microempresarios, y por ende la potencialidad de las microfinanzas (Renaud e Iglesias, 2008).

- Condiciones económicas y sociales: la estructura social incide en el perfil de los hogares de los cuales surgen los potenciales emprendedores. Sociedades con mayor fragmentación social redundará en menores posibilidades de acceso a la educación o a ingresos básicos que les permitan ahorrar para emprender.
- Cultura y sistema educativo: la familia, el sistema educativo, las empresas en las que trabajaron antes y los medios de comunicación definen contextos especialmente influyentes sobre la cultura e inciden en la formación de la motivación para emprender. Es decir la acumulación de capital humano de un individuo, factor fundamental para el crecimiento de una microempresa, está directamente relacionado con los factores socio-educativos mencionados.
- Redes del emprendedor: la existencia de redes sociales, institucionales y comerciales puede facilitar el proceso emprendedor. La carencia de éstas por parte de las microempresas informales, especialmente aquellas denominadas verticales, limitan el acceso a canales de información
- Estructura y dinámica productiva: la estructura productiva puede contribuir en diverso grado y forma al desarrollo de competencias emprendedoras en la población trabajadora y en la formación de sus redes de relaciones. Las empresas PyME, por ejemplo, suelen ser consideradas buenos "yacimientos" de emprendedores debido a que en ellas las personas alcanzan una comprensión más global de la función empresarial que en las grandes corporaciones (Mason 1997). Los microempresarios informales tienden a no tener contacto con estas realidades productivas, lo que sumados a factores de carácter estructural (como los anteriormente mencionados) erosiona la capacidad de desarrollo de su unidad económica.

Por este motivo, muchas reflexiones insistieron en la necesidad de utilizar un grupo control en las evaluaciones de impacto social, con el fin de aislar las acciones de la IMF de estas otras variables que influyen en la evolución de la situación de los prestatarios durante el mismo periodo (Renaud e Iglesias, 2008).

Si bien desde su origen los programas de microfinanzas están ligados a programas de asistencia pública subvencionados por el Estado, en la década de los noventa comienza a adquirir un mayor peso el criterio de la sostenibilidad y de la eficiencia de las prestaciones financieras por sobre el de los subsidios de recursos a sectores de bajos ingresos.

En concreto, para Cajamar los subsidios pueden generar importantes ineficiencias, tales como un exceso de demanda de microcréditos que puede llegar a implicar altas tasas de impago,

un excesivo e injustificado apalancamiento de los prestatarios, y, en consecuencia, una mayor insostenibilidad financiera de las IMF. Pero también, un exceso de financiación desincentiva el seguimiento de las inversiones crediticias, tanto en su aspecto estrictamente financiero como en lo referente a la evolución del proyecto de autoempleo o microempresarial financiado.

De acuerdo con un relevamiento realizado por Marulanda y Otero (2005), los principales productos y características a ofrecer por las IMF son:

“La recomendación fundamental es ver a este mercado como uno con mucho potencial y donde se pueden ligar una serie de servicios como seguros, ahorros y transferencias.” Carlos Labarthe, Compartamos, México.

“Los diseños de productos y mecanismos de entrega deben considerar las fortalezas que existen en las comunidades. Además...no solo el acceso a crédito mismo pero el ahorro, sistemas e infraestructura para llevar sus productos al mercado, y los otros servicios integrales....” Carmen Velasco, ProMujer, Bolivia.

Crédito, ahorro, seguros.” Víctor Tellería, FAMA Nicaragua más Carlos Labarthe, Compartamos, México; Clara de Akerman, WWB Cali, Colombia y otros.

“Crédito, ahorro, y remesas.” Tomas Miller, BID/FOMIN, USA.

“Crédito, crédito con educación, ahorro, tecnología informática para los pobres y tal vez seguro.” Alex Counts, Grameen Foundation USA *Credit, credit with education, savings, IT businesses for the poor, and possibly insurance.”*

“Habrá más productos que permitirán que la persona de bajos ingresos pueda manejar en forma más eficiente sus riesgos y planea mejor su futuro. Esto significará que habrá un equilibrio más grande entre las oferta de productos de ahorros y los de crédito; habrá más productos de crédito dirigidos a la acumulación de activos y para inversiones tales educación, vivienda o planes de retiro.” Mónica Brand, ACCION International

“Todo lo que estimule productividad en vez de productos que estimulen consumo.” Erik Peter Geurts, Triodos Bank, Netherlands.

“Tal vez todo lo que esté vinculado a vivienda es lo que principalmente mejora la calidad de vida de los más pobres.” Rafael Llosa, Mibanco, Perú.

Analizando las fortalezas y las amenazas que presentan los microcréditos, entre las fortalezas se observa que expanden el crédito a los sectores excluidos del sistema comercial formal; les permite reducir costos a los prestatarios en la medida en que estos pueden comprar en mayor escala; los forma y educa en la mecánica crediticia permitiéndoles mejorar sus capacidades de gerenciamiento y les permite aprovechar las oportunidades que se les presentan.

En lo que a las debilidades se refiere es posible mencionar los altos costos operativos, la dependencia del fondeo externo y la reducida cartera de beneficiarios si pensamos en la sustentabilidad de las organizaciones; Arnaiz, (2010) concluye que si pensamos en los prestatarios, las debilidades suelen estar asociadas- en la medida en que el servicio de la organización se reduce al otorgamiento de dinero- a la dependencia del crédito, a la perpetuación de condiciones de vulnerabilidad y, en muchos casos, al aumento de la auto explotación por parte de los emprendedores como respuesta natural ante un aumento de las ventas.

En términos macroeconómicos, con respecto a las amenazas, ocupa un lugar de relevancia la inestabilidad político-económica acompañada por una inequitativa distribución del ingreso que no hace más que perpetuar las diferencias de oportunidades, presionando por la continuidad de prácticas asistenciales que desalientan el trabajo propio.

3. Las instituciones micro financieras (IMF)

A nivel país, Larrain (2009) considera es posible contribuir al éxito en la medida que reúna cuatro condiciones:

- i) Que la cobertura y profundidad del mercado lo sitúe entre los países más desarrollados en este campo.
- ii) Que el entorno de negocios sea propicio para el desarrollo de este mercado.
- iii) Que las condiciones de acceso al crédito, medidas a través de las tasas de interés, sean competitivas.
- iv) Que exista una masa crítica de instituciones operando en el negocio de las microfinanzas, ya sean bancos, cooperativas, instituciones especializadas, etc.

Para Larraín (2009), un elemento que ha servido para diferenciar los distintos modelos de microfinanzas en América Latina han sido los conceptos de *upgrading* y *downscaling*. El *upgrading* se refiere a la transformación de organizaciones de microfinanzas no gubernamentales (ONG) en entidades formales supervisadas por las autoridades bancarias (Berger, Otero y Schor, 2006). A su vez, el *downscaling* es el proceso a través del cual las instituciones financieras formales, tradicionalmente fuera del ámbito de las microfinanzas, se involucran en este sector (Marulanda, 2006).

El *upgrading* fue en las últimas dos décadas un factor fundamental para el desarrollo de las IMF's en América Latina. Si bien las motivaciones para el *upgrading* son variadas, Larraín (2009) opina que quizás la más importante ha sido la búsqueda de ampliar las fuentes de financiamiento para lograr a su vez un mayor volumen de préstamos. Ejemplos de esta categoría son Calpía en El Salvador), Banco ProCredit Los Andes en Bolivia, Chispa en Nicaragua, el Banco Sol de Bolivia, Finamerica de Colombia, Compartamos en México y MiBanco en Perú.

El interés por el *downgrading* se manifiesta en la rentabilidad del nicho de negocio y la diversificación de productos de las entidades ante una creciente competencia del mercado en las áreas tradicionales de las finanzas. Los representantes más significativos del *downscaling* son el Banco Agrícola de El Salvador, el Banco Solidario y Credife ambos de Ecuador, el Banco Santander/Banefe de Chile, el Banco de Crédito de Perú, el Banco Caja Social de Colombia y también por entidades estatales que entraron al sector, siendo las más emblemáticas el Banco do Nordeste de Brasil y el Banco Estado de Chile.

Los bancos comerciales de Latinoamérica también están dirigiendo su mirada hacia las microfinanzas. En algunos casos puntuales, las microfinanzas son su principal actividad, como en el caso de MiBanco en Perú o Banco ProCredit en Ecuador, mientras que para otros, se trata de un producto nuevo como en el Banco Bancafé en Honduras, el Banco Pichincha en Ecuador o el Banco Santander en Chile. En cierto modo, los bancos comerciales hacen un *downscaling* para poder servir al típico cliente microfinanciero. En el otro extremo del espectro de la regulación, se encuentran las instituciones financieras no reguladas, las cuales parecen enfocarse cada vez más en las zonas menos urbanizadas (Navajas y Tejerina, 2007).

Las ONG continúan siendo las principales IMF no reguladas, aunque también existen compañías privadas (con una clara participación de accionistas) que están surgiendo en mercados como el de Argentina.

También existe una tercera tendencia de negocios denominada *down-market*, este último modelo cuenta con varias instituciones financieras de créditos de consumo han sido pioneras en el otorgamiento de créditos a sectores de bajos recursos, lo significa la entrada de entidades dedicadas a créditos para el consumo que se orientan a los segmentos de ingresos más bajos de la población.

Un ejemplo del modelo *down-market* es el Banco Económico de Bolivia, el cual se dedicaba al consumo y luego incursionó en el sector microcrédito, aunque luego se retiró del segmento debido a una ola de sobreendeudamiento que afectó al sector.

El *down-market* ha tenido éxito en el financiamiento de créditos de consumo a las personas pero ha presentado problemas en algunas entidades cuando se aplica el crédito a la microempresa, debido a las fuertes diferencias entre los modelos. En el cuadro 1 es posible ver a las principales entidades latinoamericanas que se ubican en los primeros veinte puestos.

Cuadro Las 20 IMF más grandes (Cartera de Consumo).

LAS 20 IMF MÁS GRANDES (CARTERA CONSUMO)					
Puesto		Nombre de la IMF	País	Número de préstamos de consumo vigentes	Cartera bruta de préstamos de consumo
2008	2007				
1	2	Financiera Independencia	México	1.085.963	323.379.762
2	1	Banco Caja Social	Colombia	908.070	273.312.084
3	3	Caja Popular Mexicana	México	847.417	1.004.733.301
4	4	Crediscotia	Perú	453.871	152.669.001
5	10	EDPYME Efectiva	Perú	98.825	27.527.371
6	9	MIBanco	Perú	91.667	57.507.957
7	12	BancoEstado	Chile	88.681	53.552.990
8	8	Banco Familiar	Paraguay	85.671	40.705.348
9	n/d	CompartamosBanco	México	72.565	8.529.303
10	15	Visión Banco	Paraguay	52.422	35.156.184
11	14	CMAC Arequipa	Perú	51.522	77.709.622
12	13	CMAC Trujillo	Perú	45.197	62.681.409
13	16	CMAC Sullana	Perú	41.816	55.616.493
14	17	CMAC Huancayo	Perú	41.150	39.817.308
15	n/d	CMAC Piura *	Perú	39.613	37.754.933
16	18	Interfisa	Paraguay	39.246	14.577.907
17	n/d	Financiera Edyficar	Perú	34.482	19.407.580
18	n/d	Financiera El Comercio	Paraguay	32.431	8.764.789
19	n/d	Central Cresol Baser	Brasil	32.352	29.959.991
20	n/d	Apoyo Económico	México	31.178	15.540.474

Fuente: BID (2009) "Microfinanzas América: las 100 mejores"

Un concepto muy importante en la para la continuidad de la actividad es el de sostenibilidad, en el ámbito de las microfinanzas el concepto implica una serie de condicionantes y requisitos determinados, al menos desde el punto de vista teórico, que deben asumir e implementar las IMF.

Existe un cierto grado de consenso cuando se habla de sostenibilidades en relación a la actividad y a las instituciones microfinancieras, por lo cual es posible señalar algunas características (Cajamar):

- Desubsidiación operativa de la actividad microfinanciera ordinaria;
- Profesionalización de los agentes y de las instituciones microfinancieras;
- Una dimensión adecuada que permita escalar la producción y obtener resultados positivos, permitiendo a su vez la continua capitalización de las entidades microfinancieras;

- una activa gestión del riesgo para este tipo de productos financieros o para-financieros;
- Cierta grado de institucionalización;
- Regulación y existencia de un marco jurídico mínimo que permita garantizar el cumplimiento de los contratos;
- Equilibrio entre ahorro e inversión crediticia en el ámbito local;
- Asesoramiento financiero a los tomadores de crédito;
- Una importante cantidad de instrumentos microfinancieros que permita cubrir la mayor parte de las necesidades financieras de las comunidades locales.

Áreas clave

a) Visión

- Una declaración de su misión en la que se define el mercado objetivo y los servicios ofrecidos y que está respaldada por la administración y el personal.
- Un fuerte compromiso por parte de la administración para dedicarse a las actividades de microfinanzas como un nicho del mercado potencialmente lucrativo (en términos de personas y fondos).
- Un plan empresarial que define cómo se alcanzarán objetivos estratégicos específicos en un periodo de tres a cinco años.

b) Servicios financieros y métodos de prestación de los mismos

- Servicios financieros sencillos adaptados al contexto local y para los cuales existe una gran demanda por parte de los clientes, tal como está descrito en la declaración de la misión.
- Descentralización de la selección de clientes y la prestación de servicios financieros.

c) Estructura de la organización y recursos humanos

- Descripciones de puestos precisas, capacitación relevante y revisiones de desempeño efectuadas con regularidad.
- Un plan empresarial que especifique las prioridades de capacitación y un presupuesto que adjudique los fondos adecuados para la capacitación proporcionada a nivel interno o externo (o ambos).
- Incentivos apropiados basados en el desempeño, ofrecidos al personal y la gerencia.

d) Administración y finanzas

- Procesamiento de préstamos y otras actividades basadas en prácticas estandarizadas y manuales de operaciones; que los miembros del personal comprendan plenamente.
- Sistemas de contabilidad que generen información exacta, oportuna y transparente como ingresos en el sistema de información de la gerencia.
- Auditorías internas y externas llevadas a cabo en intervalos regulares.
- Presupuestos y proyecciones financieras realizadas de forma regular y realista.

e) Sistema de información administrativa

- Sistemas que proporcionen información oportuna y exacta sobre los indicadores clave que son de mayor relevancia para las operaciones y que son utilizados con regularidad por el personal y la administración para monitorear y guiar las operaciones.

f) Viabilidad institucional

- Personalidad jurídica y cumplimiento con los requisitos de supervisión.
- Responsabilidades y derechos claramente definidos de los propietarios, la junta directiva y la gerencia.

g) Proyectos y sostenibilidad financiera

- Lograr actuar a una escala significativa, incluyendo a una gran cantidad de clientes que tienen escaso acceso a los servicios (por ejemplo, los pobres y las mujeres).
- Lograr que la cobertura de los costos de operaciones y financieros progresen claramente para alcanzar la plena sostenibilidad (como se demostrará en los estados financieros y proyecciones financieras revisados en auditorías).

Hasta el 2008 las entidades dedicadas a las microfinanzas han experimentado interesantes crecimientos, como lo demuestra el trabajo presentado en el Cuadro N° 2, integrado por siete entidades mexicanas entre las diez primeras.

Cuadro 2 Las 10 IMF con mayor crecimiento

Puesto 2008	Puesto 2007	Nombre de la IMF	País	Cambio porcentual en el número de préstamos a la microempresa	Cambio absoluto en el número de préstamos a la microempresa	Cambio absoluto de la cartera bruta a la microempresa (US\$)
1	1	Apoyo Económico	México	238,1%	20.363	9.933.681
2	n/d	Don Apoyo	México	233,5%	8.539	1.427.896
3	n/d	Fortaleza FFP	Bolivia	193,1%	3.881	6.387.982
4	n/d	Caja Popular Mexicana	México	129,8%	1.642	775.656
5	17	CrediComún	México	117,5%	7.201	226.604
6	3	Progreseemos	México	117,3%	9.045	532.252
7	n/d	Crece Safsa	México	96,6%	6.311	1.521.378
8	n/d	FONDESURCO	Perú	94,0%	2.551	3.867.308
9	n/d	FONDESOL	Guatemala	90,9%	10.453	3.420.754
10	n/d	Conserva	México	82,4%	10.101	1.724.524

Fuente: BID (2009) "Microfinanzas América: las 100 mejores"

En una medición realizada por el BID en 2009, se ubicaron en los cinco primeros lugares las siguientes instituciones microfinancieras:

1. Credi Fé, empresa de servicios de crédito subsidiaria del Banco del Pichincha de Ecuador, ocupó el primer lugar de este ranking, siendo determinantes en su desempeño los indicadores alcanzados en el pilar de eficiencia. Esto se debe a las sinergias asociadas a los menores costos operacionales frente a la cartera que le genera a su banco matriz, el más grande del país y con presencia en todo el territorio.
2. MiBanco de Perú alcanzó el segundo lugar del ranking sustentado por su segundo lugar en el pilar de alcance, resultado de su crecimiento de 45,3% en créditos a la microempresa (superior al promedio regional y al de Perú, 20,9% y 24% respectivamente) y por su elevada captación de depósitos. Esto le permitió financiar este significativo incremento en su volumen de colocaciones.
3. La Fundación para el Desarrollo Microempresarial Misión Alianza Ecuador, D-Miro destacó en la tercera posición del ranking y en el puesto 11 del pilar de eficiencia. Sus créditos figuran entre los que tienen mayor profundidad de alcance, beneficiando a microempresarios de Guayaquil y de otras cinco ciudades de la costa ecuatoriana. Fue la institución no regulada mejor ubicada en el ranking.

4. El cuarto lugar fue para el Banco FINCA de Ecuador, que alcanzó resultados muy parejos en los pilares de alcance y eficiencia. Su expansión en número de colocaciones le permitió distribuir sus costos entre una base mayor de prestatarios, lo cual influyó positivamente sus indicadores de eficiencia. Su conversión de Sociedad Financiera a Banco a inicios de 2008 le permitirá seguir alcanzado sinergias y realzar su imagen en el mercado.
5. El Fondo Financiero Privado PRODEM S.A. de Bolivia completó el primer grupo de cinco instituciones al obtener la tercera posición en el pilar de alcance. Esto como resultado de conseguir incrementar el número de cuentas de depósitos de manera significativa, hasta 4,3 veces el número de préstamos totales, demostrando que sus productos pasivos son vitales a la horade aumentar la masa crítica de clientes en el medio rural.

Aparte de las cinco entidades mencionadas anteriormente, el trabajo del BID hace un listado de las mejores cien IMF, de las cuales se muestran las primeras treinta en el cuadro 3. Se observa que Perú está a la cabeza con 8 IMF, luego sigue Bolivia con 6 entidades, Colombia y Ecuador con 4 entidades cada una, dos IMF para Brasil y México y completan el cuadro Guatemala, República Dominicana, El salvador y Venezuela con una entidad cada una.

Cuadro 3 Las treinta mejores IMF de Latinoamérica

Puesto	Nombre de la IMF	País	Puntaje	Alcance Puesto	Eficiencia Puesto	Renuncia Puesto
1	Credi Fé	Ecuador	82,20%	21	5	1
2	MiBanco	Perú	80,90%	2	56	1
3	D-Miro	Ecuador	80,56%	23	11	1
4	FINCA - Ecuador	Ecuador	79,76%	24	16	1
5	PRODEM FFP	Bolivia	79,65%	3	58	1
6	CrediAmigo	Brasil	79,52%	9	36	1
7	FIE FFP	Bolivia	79,09%	5	63	1
8	CompartamosBanco	México	78,37%	4	72	1
9	FONDESOL	Guatemala	77,07%	39	20	1
10	BancoSol	Bolivia	76,88%	16	53	1
11	Banco ADOPEM	República Dominicana	76,83%	6	75	1
12	Central Cresol Baser	Brasil	76,14%	60	18	1
13	CrediComún	México	76,11%	76	3	1
14	FMM Popayán	Colombia	76,04%	18	57	1
15	Caja Nuestra Gente	Perú	75,95%	20	55	1
16	Banco Solidario	Ecuador	75,54%	27	50	1
17	EcoFuturo FFP	Bolivia	75,48%	8	89	1
18	WWB Cali	Colombia	75,28%	34	41	1
19	Crediscotia	Perú	75,21%	30	49	1
20	Financiera Edyficar	Perú	74,45%	17	78	1
21	CMAC Arequipa	Perú	74,39%	7	102	1
22	EDPYME Crear Arequipa	Perú	74,33%	28	61	1
23	PRISMA	Perú	74,31%	87	4	1
24	AgroCapital	Bolivia	74,25%	46	38	1
25	CMAC Sullana	Perú	73,64%	29	70	1
26	Banco Los Andes ProCredit	Bolivia	73,60%	53	43	1
27	ENLACE	El Salvador	73,24%	72	27	1
28	FinAmérica	Colombia	73,04%	25	85	1
29	BanGente	Venezuela	72,84%	26	87	1
30	FMM Bucaramanga	Colombia	72,69%	38	69	1

Fuente: BID (2009) "Microfinanzas América: las 100 mejores".

Microfinanzas Américas 100(BID, 2009) elabora un ranking de las mejores IMF de acuerdo a un criterio específico de desempeño, basado en la metodología del *MIX Global 100* compuesto por medio de la cual se busca presentar a las IMF líderes más renombradas y con alto desempe-

ño. Para medir el desempeño conjunto de cada IMF, el ranking se compone de tres “pilares” constituidos a su vez por grupos de indicadores de *alcance*, *eficiencia* y *transparencia*.

Por medio de una ponderación simple de los indicadores que componen cada pilar se obtiene una puntuación para cada uno de ellos, y finalmente un valor único. Un alto desempeño implica maximizar los resultados en diferentes áreas como lograr un mayor alcance, minimizar riesgos, reducir costos y fortalecer los retornos. Dado que maximizar los resultados en todos los frentes es frecuentemente un objetivo inalcanzable, este ranking busca un balance entre todas las medidas de desempeño en lugar de utilizar el criterio único de *escala*. Es así como en los primeros puestos aparecen todo tipo de IMF y no solamente las más grandes.

Los bajos niveles de riesgo y morosidad que tradicionalmente han mostrado las instituciones de microfinanzas se ven afectados por el sobreendeudamiento, la menor actividad económica y en cierta medida por la crisis financiera internacional originada en la crisis *subprime*. En algunos casos se han registrado niveles inusuales en la morosidad, aunque transitorios, en otros el impacto ha sido leve, y en otros los niveles de mora se han más que duplicado (BID en 2009).

Como corolario de esta situación, es que muchas instituciones han decidido tomar determinadas acciones a efectos de reforzar su análisis de riesgo. Entre las más frecuentes figuran las siguientes:

- 1) Reforzamiento de procesos de evaluación, seguimiento y recuperación de cartera. Se ha sacrificado tiempo de desembolso por un mayor tiempo en el análisis, lo cual ha reducido la presión por colocar.
- 2) Reducción de montos y plazos, además del aumento en la frecuencia de pagos.
- 3) Refinanciación y reprogramación de deudas. Antes de castigar o enviar clientes a cobranza externa, algunas instituciones están buscando rescatarlos con medidas transitorias.
- 4) Ampliación de la jornada laboral para gestiones de cobro.
- 5) Instituciones con un horario de trabajo ya establecido lo han ampliado para dedicarse exclusivamente a cobranzas.

Otras medidas menos usuales tomadas son las siguientes (BID en 2009):

- Sentido de la oportunidad para captar clientes. Francisco Moreno de la Fundación Espoir de Ecuador indica que en ese país las instituciones medianas y pequeñas se han mostrado algo más activas que sus pares de mayor tamaño, al demorarse éstas últimas en otorgar los créditos como resultado de un comportamiento más conservador. De esta forma, en algunos casos se anticipan a la evaluación de la competencia o vienen revaluando a aquellos clientes que las instituciones grandes descartaron o no tomaron en cuenta.
- Informar y educar al cliente. En El Salvador, algunas instituciones medianas apuntan a tener un contacto más directo con el cliente para orientarlo sobre los efectos de la crisis y su posible impacto en sus negocios. Esto con el propósito de vigilar la evolución del crédito y fidelizar al cliente en el momento de la recuperación.
- También se han tomado algunas medidas indirectamente relacionadas con el control de la mora, como por ejemplo: Capacitación del personal. Con el propósito de retener personal clave, las IMF están ofreciendo tanto a los agentes de crédito como a los funcionarios de las áreas de negocios y comercial incentivos no monetarios y en función de los resultados, principalmente en materia de capacitación y avance profesional.
- Postergación en la ejecución de planes estratégicos o implementación más gradual. Esto implica que las expectativas de crecimiento de las instituciones han disminuido.
- Mejora de procesos. Con ello se busca reducir tiempos y gastos operativos en los que actualmente están incurriendo las instituciones y que se han considerado normales.

- Mantener infraestructura actual. En la medida de sus posibilidades, algunas instituciones buscan no cerrar puntos de atención. Sólo aquellas que han incursionado en nuevos nichos de mercado prevén continuar ampliando su red de agencias.

Aunque muchas de las medidas anteriormente descritas han surgido como resultado de las contingencias que han tenido que enfrentar las IMF, en la mayoría de los casos se trata de prácticas muy alineadas con el sector financiero tradicional. El hecho de que la industria de las microfinanzas haya gozado de años consecutivos de crecimiento ininterrumpido—lo que ha permitido que algunas instituciones alcancen su tamaño actual— sugiere que la actividad microfinanciera está hoy más vinculada con la actividad económica que en años anteriores. Más aún, se puede ver que los clientes han crecido al ritmo de las instituciones demandando montos mayores de crédito, en respuesta a lo cual algunas IMF ya ofrecen préstamos comerciales dirigidos no sólo a corporaciones, sino también a las empresas medianas y pequeñas.

4. El mercado en Argentina

Las microfinanzas en Argentina aún se encuentran en proceso de desarrollo y se encuentra detrás del desarrollo y alcance que ha logrado las microfinanzas en otros países de América Latina donde el prestatario recibe diferentes servicios financieros. El mercado en Argentina aun limita sus servicios al otorgamiento de microcréditos destinados al desarrollo de emprendimientos productivos, otorgados sin garantías reales a partir de metodologías crediticias no tradicionales, cuyos destinatarios son personas de bajos ingresos generados a partir del autoempleo y que generalmente se encuentran en la informalidad (Mandrile, 2007).

El desarrollo actual de la industria y sobretodo el conocimiento adquirido sobre las necesidades que surgen alrededor de los microempresarios, ponen de relieve el hecho de que el mercado objetivo debe ser el de las familias y los negocios de los microempresarios, extendiéndolo a otros segmentos de las capas más pobres de la población, como por ejemplo los asalariados de menores ingresos. Así mismo se destaca la importancia de ofrecer una gama integral de servicios financieros, incluyendo desde facilidades para efectuar transacciones.

En Argentina, como instituciones microcrediticias de primer nivel es posible señalar a ProMujer, a ProTrabajo, a Argentina Microfinanzas, Microrred y Cordial; en un segundo nivel, es posible sumar a Etimos, Oikocredit y Unitus/Dignity Fund además de otras instituciones prestan servicios de capacitación y consultoría, como ser Planet Finance y Andares.

El Estado también está presente por medio de varios fondos fiduciarios, incluyendo el creado nueva ley 26.117, el FONCAP (en participación con Acción Internacional) y Fuerza Solidaria (del Banco Provincia de Buenos Aires).

Las normas aplicables a la actividad microcrediticia responden a la Ley 26.117, de Promoción y Regulación del Microcrédito, su decreto reglamentario 1305/2006 y de la Comunicación “A” 4427 del Banco Central, no existen normas específicas de regulación de las microfinanzas en Argentina.

Los aspectos propios a la constitución y registro de entidades no bancarias se encuentran regulados por la autoridad a cargo del registro público de comercio de cada provincia o por la Inspección General de Justicia en la ciudad de Buenos Aires; la intermediación en la oferta de dinero se encuentra regulada por la ley 21.526 de Entidades Financieras y las normas del Banco Central de la República Argentina y aquellos vinculados a la oferta pública, por las normas de la Comisión Nacional de Valores y demás reglamentaciones de las entidades autorreguladas.

Con respecto al mercado potencial de la Argentina, la estimación de ANDARES es que solamente en el mercado urbano, existe un mercado potencial del orden de los dos millones de emprendedores. A ello, habría que sumarle el mercado rural potencial (Mandrile, 2007).

5. Conclusión

La atención a los más pobres no debe ser contradictoria con el enfoque de comercialización que caracteriza el desarrollo de las entidades en Latinoamérica. Sin embargo, sí es claro que el microcrédito solo puede ser ofrecido a aquellos segmentos que tengan una mínima capacidad de pago y no debe ser utilizado como sustituto de los instrumentos de política social, los cuales deben continuar siendo responsabilidad de los Gobiernos.

La evidencia disponible sugiere que las ONG logran focalizar mejor su atención en créditos de menor tamaño, seguidas por las microfinancieras y luego por bancos comerciales. Sin embargo, el crédito promedio no necesariamente es un buen indicador de la atención efectiva de los segmentos de menores ingresos, lo cual hace necesario realizar mayores esfuerzos en la investigación relacionada con ese tema. De las cifras e investigaciones de la pobreza realizadas en Latinoamérica, surge que la pobreza en términos de población se concentra en las zonas urbanas, pero es en las áreas rurales donde se concentra la mayor pobreza en términos cualitativos.

No obstante los síntomas de menor dinámica que ya se vienen manifestando en la industria de microfinanzas en la región en términos de crecimiento luego de la crisis *subprime*, la reducción de márgenes e incremento de cartera en riesgo, se les plantea un desafío importante a las INF en términos de crecimiento, eficiencia y calidad de cartera, puesto que a lo largo de los últimos años han probado tener resultados acordes con los requerimientos de los diferentes proveedores de fondos.

Las dos vertientes que se han consolidado en la región conforman la oferta de servicios financieros con criterio comercial que se considera va a prevalecer como modelo en Latinoamérica en los próximos años: por una parte, la de las IMF microcrediticias, en su mayoría provenientes de una ONG, el *upgrading*; y por otra, los bancos comerciales incursionando en el segmento microempresarial y en general ofreciendo una gama de servicios financieros a la población de menores ingresos, el *downscaling*. Esta realidad crea importantes oportunidades en la región e implica un potencial de recursos suficientes movilizados de forma autosostenible para atender la enorme demanda insatisfecha.

Los desarrollos tanto de tecnología blanda como de tecnología dura, serán fundamentales para mejorar la calidad de la atención en servicios financieros a los segmentos populares de las economías latinoamericanas, pues de este modo permitirán mejorar la eficiencia así como ampliar los servicios a sectores no atendidos, con costos y riesgos razonables.

El reto de masificar en forma definitiva el acceso a los servicios financieros dependerá en forma importante del respaldo que se obtenga de los Gobiernos de los diferentes países en materia de regulación prudencial adecuada. No solo es necesario contar con un marco regulatorio específico para microfinanzas, sobre cuyo contenido existe hoy en día un gran consenso, sino que deben existir las condiciones que permitan conformar una industria de microfinanzas pujante, enmarcadas en un ambiente donde no existan límites administrativos a las tasas de interés, y en donde las condiciones de competencia no se vean distorsionadas por la presencia de entidades financieras de propiedad estatal que promuevan una competencia desleal con tasas de interés subsidiadas ó con políticas de recuperación de cartera laxas.

En materia regulatoria y de supervisión es fundamental avanzar en el análisis y la reforma de las normas que dificultan, encarecen ó impiden el suministro de los demás servicios financieros (transferencias, depósitos, seguros) a los segmentos más pobres, informales y ubicados en lugares apartados, a efectos de no entorpecer el desarrollo del sector.

REFERENCIAS

- Arnaiz, Christian (2010), El sector de las Microfinanzas en Argentina: Balance, situación actual y perspectivas, Diplomatura en Desarrollo Local y Economía Local, FLACSO.
- BID (2009), Microfinanzas América: las 100 mejores *Microfinanzas Américas 100* es una publicación del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo.
- Boza Chirino, José (2012), La riqueza de los pobres. Los Microahorros, Atlantic Review of Economics
- Cajamar (s/d) Las microfinanzas: Caracterización e instrumentos, Colección Finanzas Éticas.
- Carrió, Moira Y. - Besil, Antonio (2005), Microfinanzas. Orígenes, experiencia internacional, nacional y regional. Su importancia en el desarrollo social. FCE-UNN.
- Gutiérrez Nieto, Begoña (2007), Indicadores aparentesy subyacentes de la dependencia del subsidio de las entidades de microcrédito, Tribuna de Economía, Enero-Febrero 2007, N° 834.
- Lacalle, Maricruz et altri (2010), Glosario Básico sobre Microfinanzas, redición ampliada, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid, Cuaderno Monográfico N° 12.
- Larraín, Christian (2008), ¿Existe un modelo de microfinanzas en América latina?, CEPAL, Serie Financiamiento del desarrollo N° 220. Chile.
- Mandrile, Matteo (2007), La microfinanzas en Argentina, Voices of microfinances, IDLO Headquarters, Italy.
- Marulanda, Beatriz y Otero, María (2005) “Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características”. Acción Internacional.
- Navajas, Sergio y Tejerina, Luis (2007), Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible
- Padilla y Ulloa (2008), Gabinete sobre el estado de las microfinanzas a nivel local e internacional y su relación con el FOMMUR.
- Renaud, Juliette e Iglesias, María Florencia (2008), El impacto social de las microfinanzas. El caso de AVANZAR, Documento de Trabajo N° 18, Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), FCE-UBA.
- Rozas, Manuel (2011), Implementación de la Protección al Cliente en Microfinanzas, Centro para la Inclusión Financiera, Publicación N. ° 14.
- Saiz Álvarez, José (2010), Microcréditos y Emprendedores. Reflexiones de un prestamista, ICADE. Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales N° 80, mayo-agosto 2010