

Universidad ORT Uruguay
Facultad de Administración y Ciencias Sociales

**Microcrédito en Uruguay:
Oportunidades y Desafíos en su
Contribución a los Objetivos de
Desarrollo Sostenible**

Entregado como requisito para la obtención del título de
Máster en Dirección Financiera

Ec. Nadia Martínez - 139280
Ing. Agr. Pablo Albano - 201162

Tutor: Ec. Gustavo Michelin

2020

Declaración de autoría

Nosotros, Nadia Martínez y Pablo Albano declaramos que el trabajo que se presenta en esa obra es de nuestra propia mano.

Podemos asegurar que:

- La obra fue producida en su totalidad mientras realizábamos el Master en Dirección Financiera;
- Cuando hemos consultado el trabajo publicado por otros, lo hemos atribuido con claridad;
- Cuando hemos citado obras de otros, hemos indicado las fuentes. Con excepción de estas citas, la obra es enteramente nuestra;
- En la obra, hemos acusado recibo de las ayudas recibidas;
- Cuando la obra se basa en trabajo realizado conjuntamente con otros, hemos explicado claramente qué fue contribuido por otros, y qué fue contribuido por nosotros;
- Ninguna parte de este trabajo ha sido publicada previamente a su entrega, excepto donde se han realizado las aclaraciones correspondientes.



Nadia Martínez



Pablo Albano

Agradecimientos

En primer lugar, queremos agradecer a nuestro tutor el ec. Gustavo Michelin por el tiempo, dedicación y apoyo brindado en el desarrollo de este trabajo de investigación, y por el aporte de contactos necesarios para la realización de la tesis.

También queremos agradecer a las siguientes personas: ec. Jorge Naya, cra. Rosana Fernández, ing. agr. Carlos Menéndez, cr. Hugo López y Vera Salomón por la buena disposición que tuvieron a la hora de ser entrevistados en las conversaciones mantenidas durante el desarrollo de la investigación.

Por último, agradecer a familiares y amigos por brindarnos constantemente su apoyo y comprensión en el desarrollo de este nuevo desafío, por la paciencia que han tenido durante toda la investigación y por todo el tiempo resignado permitiéndonos estudiar, sin su apoyo la concreción de esta investigación no hubiera sido posible.

1. Abstract

El microcrédito ha tenido un desarrollo importante en las últimas décadas, extendiéndose por el mundo como una herramienta para otorgar financiamiento productivo a sectores de la población excluidos del sistema bancario tradicional y contribuir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En nuestro país también ha crecido dado que el 85% de las empresas existentes son microempresas, donde se ha adaptado las experiencias de otros países a nuestro contexto.

Este trabajo comienza analizando el surgimiento y desarrollo que han tenido en el mundo, luego en América Latina a través de la experiencia en algunos países, y posteriormente conocer la realidad de las empresas que otorgan microcrédito en Uruguay, realizando entrevistas a 4 empresas para de esta forma hacer un diagnóstico de la situación actual, cuáles son las oportunidades que deberían seguir desarrollándose, así como también, aquellos elementos que hoy son una limitante y por lo tanto deben de mejorarse.

Se concluye, que el microcrédito es una herramienta eficiente para la lucha contra la pobreza y el hambre, pero los altos costos operativos que poseen las instituciones oferentes, además del costo de fondeo, se traducen en tasas de interés elevadas para los prestatarios y menor rendimiento financiero para las instituciones microfinancieras.

El desafío está en lograr mercados competitivos y operación de escala, para de esta forma bajar los niveles de tasas de interés, dos obstáculos difíciles de superar dado el reducido mercado local. Por lo tanto, el foco tiene que apuntar a la adaptación de programas a nuestra realidad actual, aprovechar avances tecnológicos como herramienta para bajar costos operativos y utilizarla como medios de financiamiento, motivar la intervención del estado, incentivando los programas de las instituciones sin fines de lucro, potenciando el recurso humano existente y lograr entonces autosuficiencia financiera y sostenibilidad en el tiempo.

Palabras Clave:

Microcrédito, microfinanzas, tasa de interés

2.2.4.3.3.	Tasas de Interés Activas en Uruguay.....	41
2.2.4.3.3.1.	Componentes determinantes de la tasa de Interés.....	43
2.2.4.3.3.2.	Tasa de Interés de Sustentabilidad	45
2.2.5.	Microcrédito en el Mundo.....	46
2.2.5.1.	Alcances por región.....	46
2.2.5.2.	Contribución en la Inclusión Financiera	48
2.2.6.	Los Microcréditos en América Latina y el Caribe.....	49
2.2.6.1.	Evolución y Alcance	49
2.2.6.2.	Tamaño relativo de la cartera y nivel de competencia por país	50
2.2.6.3.	Niveles de Cobertura	51
2.2.6.4.	Microcrédito Formal versus Microcrédito Informal.....	53
2.2.6.5.	Niveles de Tasa de Interés Promedio por países	54
2.2.6.6.	Rentabilidad de las Instituciones Microfinancieras	55
2.2.7.	Ejemplos de Instituciones dedicadas a los Microcréditos.....	56
2.2.7.1.	La Experiencia Grameen Bank: Bases y fundamentos del sistema.....	56
2.2.7.1.1.	Sistema de Metodología Crediticia	57
2.2.7.1.2.	Modo de Operación	58
2.2.7.1.3.	Grameen II.....	59
2.2.7.2.	Experiencias de microcrédito a nivel América Latina: Fundación Microfinanzas BBVA.....	60
2.2.7.2.1.	Contexto de América Latina.....	61
2.2.7.2.2.	Caracterización y Perfil de los Clientes:.....	62
2.2.7.2.3.	Contribución en el cumplimiento de los ODS.....	63
2.2.7.2.4.	Experiencia en Colombia: Bancamía.....	66
2.2.7.2.5.	Experiencia en Perú: Financiera Confianza.....	70
2.2.7.3.	Kiva Crowfund: Tecnología a disposición de las Microfinanzas.....	74
2.2.8.	Uruguay.....	75
2.2.8.1.	Microempresas.....	75
2.2.8.1.1.	Definición legal microempresa	75
2.2.8.1.2.	Importancia de las microempresas.....	76
2.2.8.1.3.	Surgimiento de las microempresas	77
2.2.8.1.4.	Niveles de formalidad e informalidad.....	78
2.2.8.1.5.	Perfil del empresario y personal ocupado	79
2.2.8.1.6.	Acceso al financiamiento	79
2.2.8.2.	Microcrédito en Uruguay	82

2.2.8.2.1.	Características.....	82
2.2.8.2.2.	Microcrédito Rural	84
2.2.8.3.	Instituciones de Microcrédito.....	85
2.2.8.3.1.	Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay (IPRU)..	85
2.2.8.3.2.	CINTEPA.....	86
2.2.8.3.3.	FUNDASOL	87
2.2.8.3.4.	Republica Microfinanzas.....	88
2.2.8.3.5.	Programas de Desarrollo y Medio Ambiente (PRODEMA)	90
2.3.	Metodología	91
2.3.1.	Metodología de Investigación Cualitativa.....	91
2.3.1.1.	Definición de las variables.....	93
2.3.1.2.	Población objeto de estudio y muestra.....	93
2.3.1.3.	Técnicas de Recogida de Información:	94
2.3.1.4.	Interpretación y procesamiento de datos	94
2.3.2.	Objetivos y Alcance de la Investigación	95
2.3.2.1.	Objetivo de Investigación.....	95
2.3.2.2.	Objetivo Específico.....	96
2.3.2.3.	Estructura del Trabajo.....	96
2.3.3.	Resultados	97
2.3.3.1.	Características de la situación actual del microcrédito en Uruguay	
	97	
3.	Conclusiones y Recomendaciones	105
3.1.	Limitaciones y futuras líneas de investigación.....	113
4.	Referencias Bibliográficas.....	116
5.	Anexos	119
5.1.	Entrevistas	119
5.1.1.	Entrevista al Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL	119
5.1.2.	Entrevista al Ing. Agr. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General Programas de Desarrollo y Medio Ambiente, PRODEMA.....	130
5.1.3.	Entrevista a la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial, Republica Microfinanzas	137
5.1.4.	Entrevista a Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón, Emprendimientos, IPRU	146

Índice de Cuadros

Imagen 1: Distribución del rendimiento por RI	30
Imagen 2: Cambios en los RI a 2004 – 2011	31
Imagen 3: Costos de los Fondos por mercado Objetivo	32
Imagen 4: Cambios en el coeficiente de gastos operativos, 2004-2011	33
Imagen 5: Medidas de Eficiencia para dos IMFs con tamaño de préstamos promedios diferentes	34
Imagen 6: Impacto de las utilidades en las tasas de interés mundiales 2004 – 2011	34
Imagen 7: Factores que impulsan RI como porcentaje del rendimiento 2004-2011...	35
Imagen 8: Rendimiento por Intereses de las IMF	36
Imagen 9: Distribución de los componentes como porcentaje del RI %.....	37
Imagen 10: Costos de operación/Cartera Vigente.....	37
Imagen 11: Distribución de los subcomponentes como porcentaje de los Costos Operativos.....	38
Imagen 12: Costo de Fondeo/Cartera Vigente.....	38
Imagen 13: Estimaciones Preventivas/ Cartera Vigente	39
Imagen 14:Utilidad / Cartera Vigente.....	40
Imagen 15: Factores discriminantes de segmentos de microempresas atendidos por IFI e IMF.....	42
Imagen 16: Mecanismos para mitigar la problemática de la asimetría de Información	43
Imagen 17: Relación de Costo operativo y la tasa activa.....	43
Imagen 18: Pérdidas Operativas dividida por rubro	44
Imagen 19: Descomposición Tasa Activa Sustentable IMF (% sobre cartera bruta, \$ anual).....	45
Imagen 20: Cantidad de IMFs, clientes totales, clientes mujeres y mujeres pobres .	46
Imagen 21: Datos de Microfinancieras por Región	47
Imagen 22: Alcance regional del microcrédito: Familias que recibieron cobertura vs familias totales	48
Imagen 23: Cartera y número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, 2001–2012	50
Imagen 24: Tamaño relativo y nivel de competencia del microcrédito en ALC 2012	51
Imagen 25: Indicadores de cobertura del microcrédito en América Latina y el Caribe, 2012.....	53
Imagen 26: Fracción de microempresarios cuyo crédito más importante es formal	54
Imagen 27: Tasa de interés de los microcréditos y los sistemas financieros	55
Imagen 28: Retorno de las IMFs	56
Imagen 29: Distribución de Clientes de BBVA Microfinanzas	62
Imagen 30: Incremento en ventas en relación a los años de vínculo con la entidad	65
Imagen 31: Perfil de Clientes Bancamía Colombia	67
Imagen 32: Impacto y Desarrollo de los Clientes y Salida de la Pobreza	68
Imagen 33: Perfil de los Clientes: Financiera Confianza S.A.	72
Imagen 34: Impacto y desarrollo de los clientes Microfinanciera Confianza S.A.....	73
Imagen 35: Criterio de Clasificación de las MIPYMES en Uruguay según decreto ley 504/07 del 20 de diciembre de 2007.....	76

Imagen 36: Total de empresas por tamaño, sector de actividad y región, Años 2011, 2015 y variación	76
Imagen 37: Distribución geográfica de las empresas según sector de actividad y tamaño (en %), Año 2017.....	77
Imagen 38: Distribución territorial de las empresas por subregiones (en %). Año 2017	77
Imagen 39: Fuente de financiamiento para iniciar actividades por variables de seleccionadas (en %). Año 2017.....	78
Imagen 40: Naturaleza jurídica (en %). Años 2012 y 2017	78
Imagen 41: Naturaleza jurídica según variables seleccionadas (en %). Año 2017	79
Imagen 42: Tipología de acceso al crédito de las MIPYMES. Año 2017	81
Imagen 43: Tenencia de al menos un servicio bancario (en %). Años 2012 y 2017 ...	81
Imagen 44: Tasas vigentes a partir del 1º de julio de 2020 para capital menor a 2:000.000 de UI	83
Imagen 45: Tasas vigentes a partir del 1º de marzo de 2020.....	88
Imagen 46: Tasas de interés por tipo de emprendimiento.....	90

2. Cuerpo de Trabajo

2.1. Introducción

A fines del siglo pasado, las preocupaciones de las principales autoridades de la mayoría de los países del mundo y las más reconocidas organizaciones de desarrollo y bienestar social a nivel mundial eran básicamente las mismas. Entre estas inquietudes se desatacaban principalmente, los vinculados a la pobreza y el hambre; la erradicación de la pobreza extrema y el hambre, la disminución de la pobreza. El siglo pasado quedo marcado por periodos de mucha hambruna y niveles de población viviendo en pobreza y pobreza extrema elevados.

Las microfinanzas se presentan como una de las herramientas a favor del desarrollo social y económico de los países donde los índices de pobreza y vulnerabilidad monetaria son elevados. Estas pueden, desde la perspectiva de la actuación individualizada, del efecto directo sobre personas y unidades familiares, sumarse en un fenómeno global que ha permitido mejorar los niveles de vida de muchas comunidades en todo el mundo. Surgen como un paso lógico en la búsqueda de planes de financiación sostenible en el tiempo y respuesta a las imperfecciones del mercado financiero formal existente, donde, al excluir a las personas con menos recursos, les condiciona el acceso a dos únicas fuentes de financiación: los usureros o prestamistas informales, y los prestamistas cercanos como familiares y amigos, dos fuentes con altísimas tasas de interés y limitación en fondos y plazos (Torre, Sainz, San Filippo y López, 2012).

La consolidación de las microfinanzas a nivel mundial se reflejó en la Cumbre Internacional del Microcrédito celebrada en 1997 con la participación de 137 países, donde se estableció la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (CCM), con el objetivo de alcanzar en el año 2005 a 100 millones de beneficiarios de microcréditos en situación de pobreza extrema, en especial mujeres (Naciones Unidas, 1998). En el año 2000, los países miembros de las Naciones Unidas (ONU), se trazan una serie de objetivos y lineamientos a seguir, a los efectos de contribuir con el logro de objetivos enfocados en el desarrollo y bienestar social. Esos objetivos estaban encabezados por combatir la pobreza y el hambre, entre otros. Aunque se tiene claro que los servicios financieros son cruciales para la erradicación de la pobreza, no son suficientes por sí solos. Vincular los servicios financieros con la educación, puede mejorar el bienestar de los clientes y sus familias, aumentar su productividad, y reducir las tasas de abandono de programas (Daley- Harris, 2004). Al principio del milenio, se trazaron los Objetivos para el Desarrollo del Milenio (ODM), en el 2014 los ODM son sustituidos por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los cuales forman parte de la Agenda del Desarrollo de la ONU para el 2030. La Agenda para el Desarrollo está formada por 17 objetivos principales y 169 metas; constituye un plan de acción a favor del cuidado de las personas, del planeta y de la prosperidad (Naciones Unidas, 2018).

En 1998, la Asamblea General de las Naciones Unidas proclama el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito, a los efectos de reconocer la contribución del microcrédito como una herramienta o instrumento poderoso de lucha contra la pobreza y de concientizar las diferentes organizaciones, naciones y la sociedad en general sobre la importancia de los microcréditos en esas materias (Naciones Unidas, 2005).

En consecuencia, a la relevancia adquirida del microcrédito como herramienta eficiente de lucha contra la pobreza y el hambre en los países en desarrollo, el microcrédito se expande durante los primeros años del siglo XXI, alcanzando todas las regiones del mundo, pero principalmente en Asia y el Pacífico y África Subsahariana, concentrando aproximadamente un 75 % de programas de microcréditos existentes. En el mundo ha dado apoyo financiero a millones de personas en distintas regiones. De acuerdo los datos reportados a la CCM, en el 2011 en el mundo habían 3.652 Instituciones Microfinancieras (IMF), 205 millones de personas accedieron a microcréditos, de las

cuales 137 millones de esas personas eran pobres. Cifra que asciende a aproximadamente 800 millones de personas si se considera aproximadamente unos 5 miembros por familia que han tenido acceso al financiamiento gracias al microcrédito. Un acontecimiento relevante a destacar, y que corresponde a una característica propia de los microcréditos, es la especial participación que le ha dado a la mujer, apoyando en todo el mundo a 113 millones de mujeres pobres (Maes y Reed, 2012).

América Latina y el Caribe (ALC) han sido otras de las regiones donde el microcrédito ha logrado expandirse, se ha desarrollado y madurado a tal punto, que hoy cuenta con países y programas de microcrédito considerados exitosos, como ocurre con los programas de microcréditos de Perú, país con mercado de microcrédito maduro, altamente competitivo y poco concentrado, con niveles de cobertura de microcrédito de su población adulta de los más elevados de ALC. Además, existen países como Colombia, Bolivia, El Salvador, que cuentan con programas desarrollados y competitivos, aunque en menor grado que Perú.

Con relación al alcance de los microcréditos en ALC, en términos absolutos en el 2001 había 1,8 millones de clientes, alcanzando los 20,9 millones en el 2012, mientras que la cartera medida en miles de millones dólares estadounidenses paso de 1,2 mil millones a 39,35 mil millones al final 2012 (Trujillo, 2013).

Las microfinanzas continúan su trayectoria de crecimiento en todo el mundo; en la medida que el microcrédito fue colonizando diferentes regiones, las autoridades han ido comprendiendo la diferencia existente entre el mecanismo de funcionamiento de las finanzas convencionales y las microfinanzas, hecho fundamental para lograr su expansión. Para generar un contexto adecuado para el crecimiento de los programas de microcréditos se requiere un entorno para el negocio de las microfinanzas con determinados requisitos; estos van desde un marco regulatorio e institucional adecuados, transparencia de precios, pero que a su vez permitan generar mercados competitivos y desarrollados, donde las tasas de interés se regulen automáticamente por oferta y demanda. Un ejemplo de un mercado maduro y desarrollado es el mercado peruano, a diferencia del mercado uruguayo que aún tiene un marco regulatorio pobre con muchos aspectos a mejorar, pero se espera que en la medida que vaya madurando continúe ajustándose de manera que permita la generación de las condiciones necesarias para un desarrollo sostenible.

Desde el inicio de la actividad moderna del microcrédito, su aspecto más controvertido han sido las tasas de interés cobradas por las instituciones microfinancieras (IMFs). Las tasas que ofrecen son más altas que las tasas bancarias normales (a menudo, mucho más altas). Esto se debe principalmente a que inevitablemente, prestar y cobrar una suma determinada a través de miles de préstamos ínfimos tiene un costo mayor que prestar y cobrar la misma suma con unos pocos préstamos grandes. Los costos administrativos más elevados deben ser cubiertos por tasas de interés más elevadas, sin embargo, muchas personas les preocupan que las tasas de interés excesivas están explotando a los prestatarios pobres, dado que estos poseen escaso poder de negociación, y una proporción cada vez mayor de microcrédito se está trasladando a las organizaciones con fines de lucro, donde las tasas de interés más elevadas, al parecer, podrían implicar un rendimiento más elevado para los accionistas (Rosenberg, Gaul, Ford y Tomilova 2013).

La tasa de interés activa, está compuesta principalmente por cuatro componentes, donde dos de ellos representan aproximadamente el 80 % de la estructura de costos. Entre los dos principales están los costos operativos y costos de financiamiento. Los costos operativos representan más del 50% y su elevado peso responde a las metodologías utilizadas por las IMFs, las cuales requieren elevados gastos en recursos humanos, trabajando necesariamente con baja eficiencia en relación a la metodología de trabajo aplicada por la banca tradicional. El segundo componente más representativo en la estructura de costos de la tasa de interés activa, es el costo de financiamiento, el cual ha ido en aumento en el mundo en los últimos años, teniendo en cuenta que cada vez son más las IMFs que se fondean con préstamos comerciales.

Los últimos dos componentes que forman parte de la estructura de costos de la tasa de interés activa con un peso relativo menor en relación a los dos mencionados anteriormente, son las utilidades y los préstamos incobrables. Las utilidades representan el retorno financiero para la IMFs y por lo tanto vital para lograr autosuficiencia financiera. El último componente y el menos representativo en la estructura de costos de la tasa de interés activa son los gastos por incobrables, gracias a las tasas de recuperación elevadas, los niveles de incobrables son bajos, en el entorno del 2% (Rosenberg et al., 2013).

Las IMFs en otras partes del mundo han ido evolucionando y transformando sus estructuras, estrategias y modelos de negocios. De acuerdo a un reporte realizado por la *The Economist Intelligence Unit* (EIU), vale destacar como ejemplo la ONG mexicana Compartamos, quien comenzó a conceder micropréstamos a las mujeres para que invirtieran en empresas propias en los años 1990. En el año 2007 Compartamos comenzó cotizar en bolsa, hecho que generó un fuerte debate dentro de la comunidad de las ONG, en el cual hubo quienes criticaron a la compañía por lucrar excesivamente con los pobres cobrándoles tasas de interés muy altas, y alegaron que después de su ingreso a la bolsa de valores, Compartamos iba a preocuparse más por los intereses de los accionistas que por los intereses de los clientes (EIU, 2012).

Pasando al ámbito local, históricamente, las operadoras de microcrédito en el Uruguay han sido parte del sistema de bienestar social y su misión no era la autosuficiencia ni ser lucrativa. Se trata de un país con un entorno de negocios para las microfinanzas desde el punto de vista institucional muy bueno, con políticas estables, con un marco regulatorio con aspectos por mejorar. No hay un marco legislativo que aborde específicamente las microfinanzas, aunque sí existe una sólida regulación de los servicios financieros, eso hace que la fiscalización de las microfinanzas sea limitada.

Las principales instituciones microfinancieras reportan información al Banco Central, a finales de 2012, representaban alrededor de 70% de la cartera microcrediticia. Las instituciones no reguladas (las ONG) no están sujetas a las regulaciones del sistema financiero, pero deben cumplir las normas contables uruguayas. En marzo de 2013, la cartera de micropréstamos en manos de instituciones financieras ascendía a un total de 807,8 millones de pesos (alrededor de US\$39 millones), lo que representa un aumento de 24% con respecto a 2012 y con una cartera total de clientes de 23.700 (EIU, 2012).

En cuanto al marco regulatorio, si bien ha venido mejorando tiene todavía por mejorar. Se imponen techos a las tasas de interés, los cuales se calculan usando tasas que incluyen los préstamos comerciales, que, si bien son más elevados que para otros tipos de microcrédito, siguen siendo artificialmente bajos para el mercado. Este bajo nivel de los techos a las tasas de interés disuade a las empresas de ofrecer microcrédito, porque les resulta más difícil llegar a su punto de equilibrio financiero.

El contexto del mercado de las microfinanzas en Uruguay es muy diferente al de países que cuentan con programas de microcréditos desarrollados y maduros. Los programas exitosos en el mundo del microcrédito, aplican diferentes estrategias a los efectos de lograr optimizar su eficiencia operativa y de esa manera lograr disminuir el peso de este componente en la estructura de la tasa de interés de manera racional y sostenible. No existe una estrategia única, sino que pueden variar de acuerdo al contexto político social y económico de cada país, pero básicamente el enfoque de estas estrategias está en lograr escala de operación. Las economías de escala pueden neutralizar el efecto de los altos costos de operación al distribuir los costos fijos en un mayor volumen de cartera de crédito, lo que disminuiría el nivel de costos por peso prestado. Una de las estrategias muy utilizadas para lograr aumentar la escala de operación, es a través de aumentos en la base de clientes de la IMFs, por ejemplo, a través de la implementación de metodología de crédito grupal y de esa manera aumentar en eficiencia. Por su modelo de gestión de riesgo que descansa en el capital social, el

crédito grupal está limitado por la capacidad colectiva de pago del grupo, así el crédito promedio es más bajo que el crédito promedio individual (Aldasoro, 2017).

Uruguay es un país con características propias y diferentes a la de países de la región, su contexto social y económico lo hacen diferentes a contextos de países donde los programas de microcréditos han tenido éxito, primero por el tamaño país, la economía, un mercado poco profundo, un mercado joven, poco desarrollado, alta concentración de poder de mercado de los proveedores de microcrédito, por lo tanto los programas de microcréditos, se han ido adaptando a nuestra realidad y generalmente implementado adaptaciones que se apartan de las características de los programas de microcrédito que han logrado ser exitosos.

Teniendo en cuenta nuestra realidad, las mayores dificultades que afrontan los programas de microcréditos para su desarrollo, tienen que ver principalmente con lograr disminuir los costos operativos, los cuales son significativamente elevados y representan más de la mitad de la estructura de costos de la tasa de interés activa; hay que considerar que el aumento de la escala de operación como antídoto al aumento de costos operativos en Uruguay puede no ser efectivo, por tratarse de un mercado reducido. Otra dificultad que afrontan los programas locales de microcréditos, es la posibilidad de lograr bajar la concentración de proveedores de microcréditos a los efectos de incentivar mercados competitivos. El potencial de clientes a nivel local es reducido, lo cual termina siendo una fuerte limitante para IMFs que trabajan para lograr tamaños de carteras de créditos que permiten alcanzar el equilibrio financiero a los efectos de lograr la autosuficiencia financiera.

Al realizar un análisis de los mercados de servicios microfinancieros de ALC, se pudo obtener una perspectiva general de su desempeño y se pueden identificar las mejores prácticas, sin embargo, este tipo de análisis es complejo debido a la falta de información actualizada, homogénea y comparable entre países. De todas maneras y dicho esto, teniendo en cuenta la salvedad de la diferencia con el resto de los países de la región y el estrecho vínculo de los microcréditos con los sistemas de bienestar social, pensar en Uruguay, y la posibilidad de desarrollar IMFs únicamente con fines de lucro, podría llegar a ser perjudicial para la población objetivo, debido a que se caracteriza por ser el uno de los segmentos más vulnerable.

Las recomendaciones apuntan a incentivar un estructura que si bien no necesariamente sean con fines de lucro, al menos tengan la capacidad en el mediano plazo de lograr la autosuficiencia financiera. Para ello sería necesario de alguna manera la participación activa estatal, esta puede ser desde diferentes perspectivas, no solo mediante la inyección de capital que consideramos que podría ser una buena alternativa, sino colaborando a través de una mejora en los niveles educativos de la población objetivo, mediante la divulgación de la existencia de los microcréditos en la población en general y principalmente en la población más vulnerable, dando a conocer su finalidad e importancia como herramienta de financiación. Otro aspecto en el cual consideramos clave su intervención estatal y el cual consideramos clave destacar, es la implementación del uso de la tecnología desde diferentes perspectivas, por un lado como instrumento clave para abaratar costos operativos y por otro lado como herramienta para lograr financiamiento con terceros. En relación al último punto, la intervención estatal podría ser a través de la colaboración en conjunto con las IMFs existentes, en la estructuración e implantación de estructuras tecnológicas, como por ejemplo plataformas de *crowdfunding*. Estas plataformas tienen como objetivo financiar proyectos o empresas mediante la recaudación de pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas, generalmente es a través de internet. Más complejo pero posible, sería buscar la manera de incentivar a que se produzcan alianzas entre las estructuras existentes como las ONG con instituciones financieras privadas y lograr estructuras capacitadas para captar financiamiento como ocurre con la Fundación BBVA Microfinanzas.

Apostar a promover un programa de microcréditos es mucho más que la generación de un beneficio económico para el prestatario, sino que estas promoviendo su inserción laboral, comercial, ayudándolo a adquirir sentido de responsabilidad, mejorar el acceso a sistemas de salud, educación,

logrando mejorar el bienestar de la familia y por lo tanto de un segmento importante para la sociedad. El cometido final termina siendo la inserción en la sociedad de personas excluidas desde todo punto de vista y dándole una oportunidad real de salir del círculo vicioso de la pobreza.

2.2. Marco Teórico

Esta sección pretende dar un marco conceptual al tema abordado, comenzando el análisis desde el origen de los microcréditos, su vinculación con los Objetivos para el Desarrollo Sostenible, y la razón que lo llevaron a establecerse como una de las principales herramientas de lucha contra la pobreza. Luego se hará énfasis en el estudio de características de los programas de microcréditos, desde metodologías aplicadas y características en común de los programas que han logrado ser exitosos. Se hará hincapié en estudiar y de entender la estructura del comportamiento de la misma a nivel regional y finalmente en Uruguay. Entender la dinámica de los componentes de las tasas de interés, ayuda a comprender uno de los temas de mayor controversia y a su vez determinante para todos quienes participan de alguna manera en las microfinanzas.

A los efectos de poder dimensionar la magnitud y alcance que han logrado los microcréditos desde sus orígenes, se trata de entender la situación en que se encuentran, se exponen cifras que representan el alcance real que han logrado en las diferentes regiones del mundo. Se detallan experiencias exitosas en el mundo, ALC y se determina la situación de los microcréditos a nivel local en la actualidad, a los efectos de poder detectar las limitantes que apartan los programas locales de microcréditos de aquellos que han logrado tener éxito en otros países de la región. Por otro lado, determinar qué características ofrecen nuestro contexto, que sean favorables para un buen desarrollo del microcrédito y para mejorar su contribución en el logro de los objetivos.

2.2.1. Definición de Microcrédito

Existen distintas definiciones de microcrédito y todas intentan transmitir una idea en ciertos aspectos similar. Para el presente trabajo se seleccionaron aquellas que logran reflejar una idea conceptual amplia, capaz de abarcar y transmitir al lector un concepto representativo de las principales características y propósitos.

En términos generales la mayoría de los autores al definir microcrédito, se refieren a reducidas cantidades de dinero prestadas a clientes de muy bajos recursos económicos, correspondientes a segmentos de la población más vulnerable, personas sin garantías y excluidos del sistema financiero, preferentemente mujeres. En línea con esta definición, la *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, (FAO, 2004), lo define como una pequeña suma de dinero puesta a disposición de prestatarios por un banco u otra institución. Un microcrédito adecuado adapta los términos, el precio, los criterios, la evaluación y la distribución a fin de ofrecer un mayor acceso a los clientes, mitigar el riesgo y ofrecer servicios a largo plazo. El microcrédito puede ofrecerse a un individuo o a través de un modelo de garantía de grupo. Es considerado un impulsor para el desarrollo del sector privado, el microcrédito no crea potencial económico, pero es una herramienta que permite potenciar la posibilidad de invertir en capital humano y productivo de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades. El microcrédito es un elemento crucial de la gama más amplia de instrumento de financiación para personas pobres y de bajos ingresos, conocida como microfinanciación

La palabra microcréditos es una concepción relativamente reciente, que ha ido evolucionando en la medida que fue alcanzando distintas regiones del mundo. Con el transcurso del tiempo se le han incorporado componentes a la definición que complementan definiciones anteriores, Torres, Sainz, Sanfilippo, López (2012), lo definen en base a conceptos utilizados durante la Cumbre Mundial del Microcrédito, haciendo énfasis en una variación que se realiza en su definición durante la segunda Cumbre en relación a la primera, realizada en febrero del 1997 en Washington. La definición

realizada en la primera cumbre, refería al microcrédito como pequeños préstamos otorgados a las personas con bajos recursos y necesitadas, a los efectos de que puedan llevar adelante su propio negocio para poder lograr generar ingresos que le permitan mejorar su calidad de vida. Luego en la Cumbre realizada en el año 2002, se complementó logrando una definición más amplia, introduciendo en el concepto del microcrédito la definición de garantía, además de resaltar medidas no financieras que acompañan medidas estrictamente financieras. En esa instancia se define el microcrédito como préstamos pequeños otorgados a personas pobres que el permitirán generar autoempleo que sean generadores de ingresos. Estas personas no cuentan con ningún tipo de garantías, que las sustituyen medidas de formación, apoyo técnico, préstamos grupales y apoyo de entidades sociales.

Para las Naciones Unidas (1997), una de las dimensiones fundamental a destacar de la eficiencia del microcrédito para erradicar la pobreza, es que consiste en un crédito que se otorga al prestatario contra ningún tipo de garantía real. Cualquier persona que no sea capaz de ofrecer ninguna garantía contra un préstamo que se le haya realizado es porque se trata de personas vulnerables o pobres y desfavorecidas. Es por ese motivo que considera al microcrédito como algo fundamental, para proporcionar acceso a créditos y mediante el crédito a la realización del potencial de las mujeres y de las personas que se encuentran muy por debajo del umbral de la pobreza.

En todos los conceptos mencionados, ponen énfasis en la posibilidad de acceso al financiamiento de los más vulnerables y relegados en términos monetarios. El microcrédito productivo tiene por objetivo ayudar al prestatario fortaleciendo su negocio y mejorando la productividad, acompañándolos con programas de apoyo técnico. Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2014), generalmente no se requiere garantía, aplican distintas metodologías crediticias para incentivar el repago, como el préstamo a grupos que tienen la responsabilidad colectiva del reembolso del préstamos (metodología muy utilizada por el *Grameen Bank*), muchas veces utilizan esquemas de préstamos progresivos que consisten en asegurar montos crecientes de préstamos según el comportamiento, o la renovación de préstamos en el futuro, y también la reputación social de ser un buen pagador. El microcrédito es la cara visible de la microfinanza, pero esta comprende entre otros, los servicios de depósito, seguros, canales para la remisión de fondos.

Las principales características de los microcréditos a destacar son las siguientes, Lacalle (como se citó en Flores, 2007):

- Préstamos reducidos en cuanto a cantidad de dinero, suelen oscilar entre cien y seiscientos dólares.
- Préstamos a muy corto plazo, normalmente por periodos menos a un año.
- Plazo de reembolso reducido (semanales o mensuales).
- Recursos prestados se invierten en actividades escogidas de ante mano por los propios prestatarios. Son microemprendimientos o micronegocios, llevados adelante por la población más pobre en busca de generar una fuente regular de ingreso mediante el auto empleo.

2.2.2. Origen del Microcrédito

Al mencionar el origen del microcrédito es inevitable mencionar el origen del banco Grameen. Sus comienzos se remontan a 1974, cuando el economista y profesor universitario Muhammad Yunus tiene la idea de combatir la pobreza, a través del microcrédito. Su origen se basa principalmente en la necesidad que tienen los más pobres de recibir financiación formal para poder romper el círculo de pobreza en el que se encuentran. Para el fundador del microcrédito las personas pobres de recurso monetario, no son solo objetos de obras de caridad, sino que vio en ellos personas con quienes se podía llegar a hacer negocios. Las obras de caridad no son una respuesta a la pobreza, sino que la continúan a través de la generación de dependencia y eliminando la iniciativa del individuo

para romper el muro de la pobreza. La creatividad y la iniciativa en cada ser humano es la respuesta a la pobreza (Flores, 2006).

Consiste en un sistema destinado a beneficiar a los más carenciados, con la intención de que puedan desarrollar sus propios proyectos y mejorar su calidad de vida. Muhamad Yunus, observa que buena parte de la población de Bangladesh estaba muriéndose de hambre, debido a un importante periodo de hambruna que se produce en esta década. Yunus, preocupado por este tema, decide organizar un grupo de estudiantes para buscar una solución al problema de la pobreza en esta región. Así, algo que comenzó siendo un intento de ayuda a algunas familias, fue creciendo y evolucionando hasta convertirse en el actual banco Grameen, una institución microfinanciera radicada en Bangladés, que otorga pequeños créditos a personas pobres para realizar un microemprendimiento. Gracias al éxito logrado con los microcréditos, en 2006 Yunus recibió el Premio Nobel de la Paz por sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde abajo (Flores, 2006).

Yunus decidió al organizar un grupo de estudiantes para buscar una solución al problema de la pobreza en esta región. La solución fue dar una cantidad pequeña de dinero a algunos pobres para que lo utilizaran en actividades productivas capaces de generar beneficios, y con ello, devolver al profesor el dinero prestado, además de mantenerse ellos y sus familias. La mayoría de los que obtenían este dinero lo utilizaron para procesar y vender bambú, devolviendo el dinero prestado en pequeñas cuotas semanales (aproximadamente de 0,60 euros).

Antes de que apareciera el profesor Yunus, esta gente pedía prestado a los usureros y pagaba un alto tipo de interés por el dinero, de forma que sus beneficios iban casi íntegramente a los usureros. Poco a poco, el número de prestatarios del grupo de estudiantes del profesor Yunus aumentó hasta 42 familias. La cantidad prestada se encontraba en el entorno de unos 1,30 euros que invertían en la compra de materias primas, elaborar productos artesanales y venderlos en los mercados locales, de esta forma podían hacer frente a la devolución del préstamo y solventar los gastos de sus familias. En 1979 el profesor Yunus decidió pedir el dinero a bancos comerciales que se lo prestaban siempre bajo la condición de que Yunus garantizara su devolución, es decir, la garantía para el banco era él. Considero que con estos pequeños préstamos no solo está ayudando a las personas a mejorar su calidad de vida, sino también a encender la chispa de la iniciativa en los negocios, en valerse por sí mismo y de esa manera intentar salir de la pobreza (Flores, 2006).

En 1982 se crea lo que hoy se conoce como Banco Grameen, con una participación del gobierno del 16%, y el resto del banco está actualmente en manos de las prestatarias. En el 2015 en Bangladesh Grameen tiene 2.568 sucursales, con 21.751 empleados que atienden a 8.81 millones de prestatarios en 81.392 aldeas. De los prestatarios, el 97% son mujeres y más del 97% de los préstamos son reembolsados, con una tasa de recuperación más alta que cualquier otro sistema bancario. Hoy existen réplicas de Grameen en más de 100 países y todas comparten la visión de vivir en un mundo sin pobreza. El foco o la visión de Grameen en el mundo es darle acceso al crédito a los pobres, a las mujeres, a analfabetos, personas que no tienen ningún tipo de ingreso. La metodología e institución creada por Grameen es creada de acuerdo a las necesidades financieras de los pobres, y creó el acceso al crédito en un plazo razonable que permite a los pobres aprovechar su habilidad existente para obtener mejores ingresos en cada ciclo de préstamos (Banco Grameen, 2020).

2.2.3. Los Microcréditos y Las Naciones Unidas

2.2.3.1. La Cumbre del Microcrédito y su Consolidación

Una de las principales inquietudes que enfrentaba la humanidad, las autoridades de organizaciones internacionales y los líderes de los países a fines del siglo pasado, era la búsqueda de medios para erradicar la pobreza, a los efectos entre otras cosas, ponerle fin al hambre; en consecuencia, el 20

de diciembre de 1995 la Asamblea General de las Naciones Unidas, proclamó el Decenio de las Naciones Unidas para la Erradicación de la Pobreza, en seguimiento del Año Internacional para la Erradicación de la Pobreza, año 1996, con el objetivo de erradicar la pobreza absoluta y reducir sustancialmente la pobreza general en el mundo (Naciones Unidas, 1998). Dadas las recomendaciones para el resto del primer Decenio de las Naciones Unidas para la Erradicación de la Pobreza (1997-2006), el microcrédito fue definido como una herramienta relevante, fundamental contra la pobreza, por ese motivo y de acuerdo a la evolución positiva que venía teniendo, en el siguiente año se organizó La Cumbre del Microcrédito, año 1997 en la ciudad de Washington, un 2 de febrero, lo que significó su consolidación y reconocimiento mundial. En esta cumbre se reunieron más de 2.900 personas de 137 países y se lanzó La Campaña de la Cumbre del Microcrédito, donde se definió una serie de acciones con un horizonte de nueve años con el objetivo de asegurar que 100 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente las mujeres de esas familias, reciban crédito y otros servicios financieros y empresariales para trabajar por cuenta propia, antes de finalizar el año 2005 (Naciones Unidas, 1997).

Si bien no se logró la meta al finalizar el año 2005, se alcanzó esa cifra sobre 2007, donde más de 100 millones de las familias más pobres del mundo recibieron un micropréstamo. Este logro considerado revolucionario fue la realización de una meta establecida por las naciones miembros que integraron la cumbre en Washington, D.C. en 1997. El logro de esta meta afecta las vidas de aproximadamente 500 millones de miembros de familia (Maes y Reed, 2012).

Luego en noviembre de 2006 la Campaña fue lanzada de nuevo a 2015 con dos metas nuevas (Maes y Reed, 2012):

- Trabajar para asegurar que 175 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente las mujeres de esas familias, reciban crédito para autoempleo y otros servicios financieros y empresariales al final de 2015.

- Trabajar para asegurar que los ingresos de 100 millones de las familias más pobres superen US\$1 diario ajustado según la paridad del poder adquisitivo (PPA), entre 1990 y 2015.

Cabe mencionar que además del propio valor cuantificable que permite medir si el logro de la meta se cumple o no, una mujer que accede a financiamiento pasa de la mera subsistencia a adquirir confianza de que estará en condiciones de proveer una mejor vida para sí misma y para su familia. Al empoderarse se vuelve más robusta, menos vulnerable y capaz de soportar impactos externos porque su familia cuenta ahora con mayores bienes e ingresos. A su vez probablemente esta persona pertenezca ahora a una amplia red social que proporciona apoyo en épocas difíciles (Maes y Reed, 2012).

2.2.3.2. Año del Microcrédito

De acuerdo al nivel de convocatoria logrado en la primer Cumbre del Microcrédito y el fuerte reconocimiento por autoridades de todo el mundo y de las diferentes organizaciones internacionales como una herramienta eficaz de lucha contra la pobreza, en 1998 la Asamblea General de las Naciones Unidas declara el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito, a los efectos de reconocer la contribución del microcrédito como una herramienta o instrumento poderoso de lucha contra la pobreza. En diciembre del 2003, los Estados Miembros aprobaron el Programa de Acción del Secretario General e invitaron al Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC) y al Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAESNU) a incorporarse como coordinadores conjuntos para el Año. En la resolución se

hizo énfasis en personas que viven en condiciones de pobreza en áreas tanto rurales como urbanas, que necesitan acceso al microcrédito y a la microfinanciación como un medio para poder incrementar sus ingresos, reunir activos, y aliviar la vulnerabilidad en momentos difíciles económicamente.

Mensaje Clave del Año del Microcrédito 2005 (FAO, 2004):

- El microcrédito y la microfinanciación sostenible asegura un mayor alcance a los vulnerables monetariamente y un impacto perdurable sobre la disminución de la pobreza y el proceso de desarrollo social y humano.
- La microfinanciación es una parte integral de un sector financiero en buen funcionamiento.
- Casi la mitad de las personas en el mundo no tienen acceso a servicios financieros básicos, no porque no puedan afrontarlos, sino porque no se ponen a su disposición.
- El microcrédito y la microfinanciación afectan favorablemente a individuos y familias, y fortalece las economías mejorando la capacidad productiva de las comunidades locales.
- El microcrédito y la microfinanciación facilitan la inclusión de las personas pobres en los en la economía, apoyando el crecimiento de mercados locales y extendiendo oportunidades de generación de nuevos empleos, inversiones e infraestructura.
- El microcrédito ayuda a empoderar a los más vulnerables, al incrementar la confianza en sí mismos a través de la mayor participación económica.

2.2.3.3. Microcréditos y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

El Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo, en el año 2000 realiza la Cumbre del Milenio, donde sus autoridades trazaron una serie de objetivos. La Cumbre del Milenio (CM) convocada por la Organización de las Naciones Unidas y efectuada en septiembre del año 2000, estableció las funciones que esta organización realizaría en el siglo XXI, con un compromiso fuerte de mediante sus estados miembros a formar una alianza global encaminada a reducir la pobreza, mejorar la salud, promover la paz, los derechos humanos y la sostenibilidad ambiental. Se identificaron y comprometieron en trabajar por el cumplimiento de ocho objetivos para el desarrollo, dentro de los cuales se les establecieron dieciocho metas específicas y se definieron más de cuarenta indicadores para medir los avances, en la estrategia más amplia jamás formulada de lucha contra la pobreza, el hambre y la enfermedad; ya que en ese momento las cifras indicaban “mil doscientos millones de personas en el mundo vivían con menos de un dólar al día y otros 2.7 billones (casi la mitad de la población del mundo) sobrevivía con menos de dos dólares diarios (Daley- Harris, 2004).

Una vez finalizado el quinceno de los ODM en el año 2014, se aprobó la Agenda del Desarrollo del 2030. La presente agenda se constituye como un plan de acción a favor del cuidado de las personas, del plantea y de la prosperidad. El plan será desarrollado por todos los países y partes interesadas a través de alianzas de cooperación. Varios de estos objetivos tienen la necesidad de un acceso ampliado o universal a los servicios financieros. Estos objetivos sustituyen y amplían los objetivos del Milenio fijados en el año 2000 por la misma organización internacional (Naciones Unidas, 2018)

Los ODS consisten en 17 objetivos y 169 metas, tiene por objeto fortalecer la paz universal, erradicación de la pobreza en todas sus formas y dimensiones incluida la pobreza extrema. Estos son considerados uno de los mayores desafíos a los que se enfrenta el mundo y son considerados requerimientos indispensables para un desarrollo sostenible. Estos estimularan durante los 15 años sus acciones a los siguientes objetos:

1 - Personas, a través de la erradicación de la pobreza y el hambre, igualdad de oportunidades y un medio ambiente saludable.

2 - Planeta, Protegerlo de la degradación y apostar a producción y consumo sostenible, protegerlo del cambio climático, asegurando el uso de sus recursos para generación presente y futura.

Prosperidad, para que los seres humanos tengan la posibilidad de disfrutar de una vida prospera y plena y el que el progreso sea armonía con la naturaleza.

3 - Paz, propiciar sociedades justas, pacíficas, inclusivas. No es posible lograr desarrollo sostenible sin la paz, ni la paz es posible que exista si no existe desarrollo sostenible.

Alianza, Se basa en un espíritu de mayor solidaridad mundial, centrada particularmente en la necesidad de los pobres y vulnerables con la cooperación de todos los países, partes interesadas y todas las personas (Naciones Unidas, 2018).

Los 17 objetivos propuestos por la Asamblea General para la Agenda del desarrollo a partir del 2015 hasta el 2030 son los siguientes, (Naciones Unidas, 2018)

- Objetivo 1: Poner Fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo.
- Objetivo 2: Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.
- Objetivo 3: Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades.
- Objetivo 4: Garantizar una educación inclusiva equitativa y de calidad, y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.
- Objetivo 5: Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas.
- Objetivo 6: Garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible, y el saneamiento para todos.
- Objetivo 7: Garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos.
- Objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.
- Objetivo 9: Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.
- Objetivo 10: Reducir la desigualdad en y entre los países.
- Objetivo 11: Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.
- Objetivo 12: Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.
- Objetivo 13: Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.
- Objetivo 14: Conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible.
- Objetivo 15: Proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar los bosques de forma sostenibles, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y poner freno a la pérdida de la diversidad biológica.
- Objetivo 16: Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y crear instituciones eficaces, responsables e inclusivas a todos los niveles.
- Objetivo 17: Fortalecer los medios de ejecución y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible.

2.2.4. Programas de Microcréditos

2.2.4.1. Características de los Programas Exitosos

De acuerdo a los diferentes contextos, los criterios establecidos para cada programa tendrán variaciones específicas. No obstante, los programas que han logrado tener éxito tienen en ciertos aspectos en común y que podrían considerarse como determinantes del éxito.

Esos programas, ya sea de bancos pequeños o cooperativas de crédito, poseen las cualidades de participación características de las "organizaciones populares" definidas por Ela Bhatt, fundadora de la SEWA. Según Bhatt, las organizaciones populares existen para ayudar a los trabajadores, productores y empresarios pobres y son dirigidas por ellos mismos en forma democrática, con el objetivo de lograr la autonomía (Naciones Unidas, 1997).

Estos programas de microcrédito brindan a las personas el mecanismo para lograr aumentar los niveles de independencia económica financiera, e incrementando poder participativo y de involucramiento a la hora de participar en la toma de decisiones sobre temas vinculados a la organización. Según Naciones Unidas (1997), uno de los puntos más relevantes y que a su vez ocurre en la mayoría de los casos, es la garantía que ofrece el prestatario a quien le realiza el préstamo, la cual sustituye la garantía real como en los préstamos tradicionales, por un sistema de responsabilidad colectiva dentro de un grupo de pares.

En general los programas de microcrédito también admiten que sean los prestatarios quienes en función a su situación opten y decidan la mejor manera de utilizar el crédito. El beneficiario del crédito tiene la oportunidad de elegir la actividad generadora de ingresos que mejor se ajuste a sus circunstancias. Si participa en préstamos grupales, también pueden favorecerse del aprendizaje obtenido gracias al aprendizaje grupal además de las críticas constructivas y consejos de los integrantes de su grupo. Los programas incentivan tanto la creatividad individual como la programación participativa de un grupo de iguales. Además, se le ofrece asesoramiento a los microemprendedores, pero la iniciativa y la responsabilidad definitiva corresponden a la persona y a su círculo de coprestatarios.

Otras características comunes de los programas de microcrédito que han dado buenos resultados para las personas muy pobres son las siguientes (Naciones Unidas, 1997):

- Están destinados a las personas más pobres monetariamente.
- Los programas se ajustan a las necesidades de sus clientes, principalmente las mujeres que solicitan los microcréditos.
- Ante la solicitud de un microcrédito, lo sigue un mecanismo de aprobaciones de solicitudes simples y sencillas.
- Además de facilitar y posibilitar el financiamiento a los potenciales clientes, se prestan otra clase de servicios en pueblos de manera conveniente y práctica.
- Préstamos de muy corta durabilidad. Rápido desembolso de préstamos pequeños, fáciles de recuperar por tratarse de montos pequeños, y a corto plazo, tres meses a un año.
- Procedimientos y estrategias claros para la recuperación de los préstamos.
- Secuencia crediticia creciente, al ofrecer como incentivo aumento del monto de los créditos en la medida que la conducta crediticia sea buena.
- En los países en desarrollo, tipos de interés adecuados para ayudar los gastos de las operaciones.
- Incentiva a que el prestatario no solo se beneficie de la financiación, sino que alguno de los programas de microcrédito lo ayudan a adquirir el hábito del ahorro.
- Apoyo y enseñanza de la participación democrática en la toma de decisiones por parte de todos los clientes.

- Su estructura y sistema de operación están pensados y se ajustan para brindar servicios a un número significativo y creciente de clientes pobres alrededor del mundo.
- Sistemas de gestión e información precisas y transparentes que brindan seguridad en la administración y empleo de los fondos.
- Acceso a información económica, experiencia y asesoramiento para microempresarios.

Los mejores programas de microcrédito ofrecen una amplia disponibilidad de diferentes tipos de préstamos, de acuerdo a las necesidades de los potenciales prestatarios y a los resultados obtenidos. Prestatario que ha participado con buena conducta crediticia en programa durante varios años puede acceder a créditos que le permitan financiar la adquisición de activos costosos, como un tractor o un pequeño carruaje motorizado, u obtener préstamos por montos mayores para el mejoramiento o la adquisición de una vivienda.

Los préstamos para el consumo también pueden contribuir a la productividad de los empresarios muy pobres quienes están muy expuestos a perder con facilidad calidad de vida y de bienestar ante pequeñas variaciones en sus ingresos. El microcrédito al consumo les ofrece mayor seguridad reduciendo su vulnerabilidad, logrando darle la posibilidad de cierta estabilidad a su bienestar y el de sus familias, reduciendo su exposición en momentos difíciles y evitando que por gastos imprevisibles tengan que deshacerse de los pocos bienes que cuentan para financiarse y hacer frente a sus obligaciones con prestamistas informales que cobran elevadas tasas de interés (Naciones Unidas 1997).

Una característica común de muchos programas de microcrédito exitosos con la gente muy pobre es la realización de reuniones periódicas de grupos de solidaridad. La periodicidad varía entre reuniones semanales, quincenales o mensuales. Estas reuniones no sólo ayudan a organizar el pago de los préstamos, sino que también contribuyen en características y valores como solidaridad del grupo prestatario. Desde el punto de vista del diseño de los programas, esas reuniones generan una brillante oportunidad para el aprendizaje y el debate, planificación, administración de empresas, entre otras cosas. Varios proyectos de desarrollo comunitario que se han originado gracias a la solidaridad generadas por los grupos de préstamos se encuentran los servicios de guarderías, escuelas, lugares de recreo, clínicas, programas de reforestación, provisión de agua potable, cocinas económicas, electrificación, clases de alfabetización, sistemas de seguridad social y planes de seguros (Naciones Unidas 1997).

2.2.4.1.1. Características del entorno en países líderes de América Latina

Además de importar las características relevantes de los programas exitosos, es bueno conocer el entorno social, económico y político de los países donde el microcrédito ha logrado tener éxito, que en definitiva afectan directamente al buen desarrollo o retroceso de las microfinanzas. Para eso a continuación brevemente se realiza una descripción de características relevantes de dos países de América Latina con industrias microfinancieras desarrolladas y maduras.

De acuerdo a investigaciones realizadas por EIU (2012), Perú y Bolivia son considerados los países con mejores entornos de negocios para las microfinanzas. La medición es realizada a través de la construcción de un índice comparativo entre 55 países, donde se midió y clasifico comparativamente los distintos entornos para los negocios microfinancieros, midiendo la capacidad para el desarrollo del negocio. El índice está conformado en función a tres categorías (EIU, 2012):

Marco regulatorio y practica:

Regulación y supervisión de carteras de microcrédito.
Formación de instituciones de microcrédito reguladas/supervisadas.
Formación / operación de instituciones de microcrédito no reguladas.
Capacidad de regulación y supervisión de las microfinanzas (incluido el crédito y otros servicios).
Marco regulatorio para la captación de depósitos, reconocimiento jurídico de las instituciones microfinancieras, la capacidad normativa y supervisora nacional, las políticas sobre depósitos y las distorsiones del mercado.

Marco institucional de apoyo:

Transparencia contable.
Protección a los clientes: transparencia de precios.
Protección a los clientes: resolución de conflictos.
Centrales de riesgo.
Regulación e implementación de transacciones financieras a través de agentes.

Factor de ajuste: Estabilidad

Conmociones políticas que afectan las microfinanzas.
Estabilidad política.

Perú y Bolivia encabezan el índice, y de los diez primeros países seis corresponden a América Latina y el Caribe (Perú, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Colombia y El Salvador). Los países que ocupan los primeros lugares del índice tienen una serie de características en común, estas son las siguientes (EIU, 2012):

- Sus gobiernos buscan fomentar el desarrollo del mercado mediante políticas favorables para las actividades de microfinanzas. Aún en aquellos casos donde el sector no cuenta con leyes y regulaciones específicas, los marcos regulatorios más generales que rigen las microfinanzas permiten que la industria progrese.
- Los gobiernos de dichos países tienden a no impulsar iniciativas o programas con financiamiento público de gran escala, y en aquellos casos donde sí existen dichos programas y financiamiento, éstos (al menos por periodos de tiempo reducido), no han logrado desplazar a las instituciones financieras especializadas, las ONG y las cooperativas que prestan servicios de microfinanzas.
- Grado de competencia en el mercado y la gama de productos y servicios que ofrecen las IMF en dichos países sean atractivos para la industria. En otros casos, los gobiernos han creado unidades especializadas en microfinanzas dentro de sus bancos centrales, con la intención de contribuir al desarrollo del sector.

Estos países cuentan con un marco jurídico y regulatorio favorable, un clima de inversión moderadamente favorable y un grado elevado de desarrollo institucional.

Perú ha mantenido durante 6 años consecutivos el primer puesto de 55 países, gracias a un entorno regulatorio muy adecuado, un mercado competitivo, con muy pocos impedimentos para la inserción de nuevas empresas, innovador y avanzado en medidas de protección de los clientes. Se han implementado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y la entidad reguladora de la banca fiscaliza casi la totalidad de la cartera de micropréstamos, centrales de riesgo eficiente. Se promulgo una ley que regula las transferencias electrónicas de dinero, creo una nueva clase de

compañías que abren oportunidades para ofrecer servicios financieros en plataformas electrónicas (EIU, 2012).

Se caracteriza entre otras cosas por buena disposición de los reguladores de aprobar leyes y regulaciones específicas que fomenten las microfinanzas, la ausencia de un tope a las tasas de interés, requisitos razonables de capital y existencia de diversas estructuras jurídicas. La competencia sigue haciendo bajar las tasas de interés y creando presiones sobre la rentabilidad. Los clientes de instituciones microfinancieras con buena calificación crediticia suelen recibir ofertas de varias instituciones que compiten entre sí.

Aunque en términos generales Bolivia se clasificó en el segundo lugar, mantiene un entorno regulatorio sólido y favorable para las microfinanzas. Desde su creación, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) ha mantenido un enfoque de mercado hacia el sector de microcrédito, basándose en su vasta experiencia y profesionalismo. Las modificaciones del entorno regulatorio perjudicaron su puntaje. La nueva legislación refleja una institución de mayor alcance en lugar de centrarse en actividades específicas, y contempla una destacada intervención del estado en el sector. Incluye disposiciones sobre techos a las tasas de interés y establece cuotas de préstamos dirigidos a financiar sectores productivos y vivienda. Un importante cambio tributario ha incidido en el sector del microcrédito, disminuyendo la rentabilidad de las microfinancieras.

Además del respaldo requerido a nivel institucional, el principal objetivo del microcrédito es combatir la pobreza, es por esa razón que se originó en uno de los países más pobres del mundo, como Bangladés. En ALC tanto en Bolivia como Perú los niveles de pobreza y pobreza extrema se caracterizan por ser alto en relación a países como Uruguay. De acuerdo a estudios realizados por La Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL, 2019) la pobreza extrema en Bolivia en el 2017 alcanzó a un 17 % de la población total, mientras que en Perú fue de un 2,8 %, y con niveles de pobreza de 39,5 % en Bolivia y 21,7 % en Perú.

Comparativamente Uruguay presenta niveles de extrema pobreza de un 0,1 % y de pobreza de 7,9 %. Cabe destacar que se ubicó entre los países que lograron una mayor reducción de la pobreza en el período 2012-2017. En varios países de ALC los ingresos laborales fueron la fuente que más se incrementó en los hogares de menores recursos, mientras que en Costa Rica, Panamá y el Uruguay, las transferencias recibidas directamente desde el estado, a los hogares pobres fueron tan o más importantes que el incremento en el ingreso laboral (CEPAL, 2019).

En Bangladés, desde que se originó el Banco Grameen y comenzó a operar, los niveles de pobreza pasaron de un 60 % en el 1970 a un 24 % en actualidad (Grameen Bank, 2018).

2.2.4.2. Metodologías Crediticias Utilizadas en los Programas de Microcréditos

Debido a las diferencias existentes entre *modus operandi* al otorgar un crédito por la banca tradicional y el microcrédito otorgado por una IMF, es importante destacar que las segundas debieron desarrollar e implementar metodologías específicas que se ajustan a las necesidades del otorgamiento de los mismos y ayudan a contemplar las carencias básicas asociadas a las exigencias mínimas requeridas al momento de solicitar un préstamo. Esa insuficiencia de exigencias es una de las principales características del segmento de población objetivo de las IMF. De acuerdo con estudios realizados por Sahnueza (2011), los diferentes tipos de entidades financieras que actualmente se dedican a ofrecer microcréditos optaron por la adaptación de muchos de los procedimientos históricamente utilizados por los prestamistas informales. Las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros son los préstamos individuales y metodologías grupales. Muchas veces la misma institución utiliza varias metodologías, mientras que algunas se especializan en el desarrollo de una de ellas. No obstante, la diferencia entre los distintos

tipos no es muy grande, todas buscan el equilibrio entre la necesidad de descentralización y el mantenimiento del control y de los estándares. Estudios realizados por Rhyne (como se cito en Sahnueza, 2011) afirman que por un lado el elevado volumen de transacciones individuales obstruiría cualquier sistema centralizado, por otro, la mayor descentralización implicaría niveles de responsabilidad más altos para las unidades financieras con respecto al centro, y por tanto mayor peligro de perder el control e incurrir en elevados riesgos.

A grandes rasgos se podría clasificar las metodologías en dos grandes grupos: metodologías individuales (préstamos individuales) y metodologías grupales (grupos solidarios, bancos comunales, uniones de crédito y fondos rotatorios).

2.2.4.2.1. Metodologías Individuales

En préstamos individuales, el microcrédito se presta directamente a un individuo quien aplica una garantía personal, siendo único responsable ante la institución a la hora de devolver los fondos. Las razones que llevan a que se implemente este tipo de metodología son porque a los prestatarios no les interesa o no pueden acceder a microfinanciación mediante grupos, y su única alternativa sería a través de prestamistas informales. Otras de las razones que podría llevar a que un individuo solicite un crédito individual está relacionada al requerimiento de montos superiores a los que se pueden obtener mediante grupos, pero a su vez están dispuestos a ofrecer algún tipo de garantía real. Otra razón puede darse por buena conducta crediticia de un cliente. Clientes que conformaban grupos, y en la medida que su vínculo se fue afianzando gracias el buen comportamiento del prestatario, puede ocurrir que este se abra del grupo y comience a solicitar préstamos de mayor importe y plazos ajustados a sus necesidades. Esto ocurre con clientes que han demostrado tener conductas crediticias destacadamente buenas y negocios exitosos y tienen la posibilidad de ofrecer garantías que sustituyen las garantías brindadas por metodologías grupales (Delfiner, Pailhé y Perón 2006).

Para el otorgamiento de un micropréstamos el agente encargado en analizar solicitudes se acerca al lugar donde se encuentre el individuo, analiza el potencial del negocio, capacidad de repago, flujo de fondos y pasa reporte a un comité de créditos que son quienes deciden si se otorga o no el préstamo (Delfiner et al., 2006).

2.2.4.2.2. Metodologías Grupales:

2.2.4.2.2.1. Los Grupos Solidarios

Los programas de grupos solidarios son una metodología financiera que ha tenido mucho éxito y que ha sido ampliamente difundida. Esta metodología fue creada por el banco Grameen en la década de los setenta y pronto fue trasladada a las instituciones que trabajaban en América Latina y África (Lacalle, 2001).

Es de las metodologías más utilizadas en las microfinanciación, que se han ido adaptando de acuerdo a las características de cada país. De acuerdo a investigaciones realizadas por (Delfiner et al., 2006), el enfoque de esta metodología es brindar un servicio de crédito a los más pobres con una garantía intangible, muy especial: es conocida como garantía mancomunada o en otras palabras, "la presión social ". El sujeto crediticio en este caso es el grupo como un todo y ante incumplimiento de un integrante del grupo, la responsabilidad recae sobre todos los miembros integrantes del grupo. Una de las características que tiene esta metodología es que es un crédito secuencial, donde el importe de los montos otorgados va en aumento con el tiempo.

Se encuentran integrados por lo general por 5 a 8 miembros (por lo general con algún vínculo entre sí), que no cuentan con la capacidad de ofrecer garantías propias suficientes, por lo tanto, se solidarizan entre sí para responder de manera solidaria por el crédito que percibe cada una de ellas según su necesidad, en la mayoría de los casos tiende a ser pequeño.

Una vez creado el grupo, son capacitados por un agente de solicitud de microcrédito designado por la institución para constituir formalmente el grupo, seleccionar un miembro del grupo que será responsable coordinador del equipo, manejar el funcionamiento, explicarles los términos y condiciones del préstamo que van a solicitar y hacerles entender la responsabilidad del compromiso que van a adquirir. La cantidad de dinero solicitada por cada miembro se debe basar en el análisis de sus necesidades y de su capacidad individual, y generalmente se trata de cantidades muy reducidas, en torno al centenar de dólares. Los pagos se realizan directamente a la institución, ya sea a través de un representante o el grupo en su conjunto, y en este sentido suelen ser importantes la capacitación y la asistencia técnica para potenciar las capacidades administradoras y empresariales de los individuos; y las responsabilidades y presiones sociales para lograr el éxito de sus emprendimientos (Lacalle, 2001).

Estudios realizados por Otero (como se citó en Torres, Sainz, San Filippo y López, 2012), afirman que el importe solicitado por cada integrante es en función a las necesidades y su capacidad individual, y normalmente son cantidades muy pequeñas, en torno a cien dólares. Una vez aprobado el proceso de revisión, se concede el préstamo entregando a cada miembro la cantidad que ha solicitado. A partir de este momento el responsable designado del grupo se encargará de recaudar los pagos semanales y entregarlos a la institución. Si la devolución del préstamo se efectúa adecuadamente de acuerdo con los términos pactados, los miembros pueden solicitar otro préstamo por una cantidad superior a la del anterior.

Las principales características de estos grupos se resumen en los siguientes ítems (Lacalle, 2001):

- Se observa en casi todas partes del mundo son grupos formados mayoritariamente por mujeres.
- Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus preferencias. En primer lugar, todo el proceso de petición y concesión del préstamo es muy sencillo y muy rápido. Utiliza políticas de reembolso con alta frecuencias y periodos de repago muy cortos, de esa manera los créditos otorgados son de bajo importe y le queda fácil para devolver al prestatario. Las tasas de interés que manejan son parecidas a las del mercado y con capacidad suficiente para cubrir costos operativos, hecho fundamental para lograr sostenibilidad y autosuficiencia para cualquier IMFs.
- Opera de forma descentralizada. Cada una de las sucursales tienen la capacidad para tomar decisiones sin depender de casa central, logrando de esa manera mayor eficiencia operativa y por lo tanto disminuyendo costos.
- Consigue reducir los costes. Los costes de administración disminuyen debido a que el costo generado al otorgar a un grupo o individual es el mismo, por lo tanto, se licua costos administrativos en una cantidad mayor de préstamos otorgados.

2.2.4.2.2.2. Los Bancos Comunales

La metodología de los bancos comunales, fue creada por John Hatch fundador de FINCA Internacional. Se trata de una metodología microfinanciera que ofrece servicios de crédito, ahorro, y se gestiona en grupo (Lacalle 2001).

Un banco comunal es una metodología muy aplicada en Bolivia, por Pro Mujer. Es una agrupación de personas, generalmente de una misma comunidad, a los efectos de conseguir la manera de facilitar el acceso a servicios financieros y de esa manera poner en marcha negocios que generen

ingresos, a su vez son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada institución ejecutora, que a su vez es la encargada de organizar la asociación comunal, también conocida como banco comunal, quien realiza el primer desembolso del crédito. Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la cuenta externa, constituida con recursos otorgados por la institución ejecutora y de la cuenta interna, con recursos propios de los miembros del banco (Delfiner et al., 2006).

Están formados entre 15 a 20 personas o más, autogestionados, en general son mujeres, que, por sus patrimonios familiares muy reducidos, se solidarizan entre sí para garantizar de esa manera el pago del monto total, que es la suma de los pequeños préstamos que percibe cada uno de ellos como capital de trabajo. Los montos iniciales son de bajo importe para enlazar el grupo, luego se incrementan de manera escalonada. Puente (como se citó en Sanhueza, 2012), menciona que los pagos se realizan semanal o quincenalmente, y adicional al préstamo existe un fondo interno, que consistente en ahorros de los miembros integrantes del banco comunal, que es un requisito para poder acceder al crédito, los que se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre de prestatario.

Holt (como se citó en Torres et al., 2012), afirma que, durante la vida del banco comunal, el consejo deberá realizar reuniones periódicas a las que todos los miembros están obligados a acudir para participar en la toma de decisiones. Este consejo también deberá aprobar los nuevos préstamos, supervisar la devolución de los créditos, recoger los depósitos de ahorro y llevar al día todos los registros.

En un estudio de las distintas metodologías crediticias Lacalle et. al (como se citó en Torres et al., 2012) definió las principales características de los Bancos Comunales como:

- Se trata de una metodología que se basa en garantías mutuas al igual que grupos solidarios.
- Límite máximo prestado es de 300 dólares americanos por 3 años.
- La finalidad con la que se otorgan estos microcréditos es para capital de trabajo a corto plazo.
- Esta metodología busca la autosuficiencia financiera, que se alcanza en la mayoría de los casos.
- Por un lado, cobra tasas de interés comerciales y, por otro, consigue reducir los costes de administración y de operación al transferir gran parte de los aspectos relacionados con la prestación de servicios financieros al banco comunal, es decir, éste se encarga de su autoadministración.
- Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus necesidades.
- La mayoría son mujeres.
- Tiene incidencia positiva en el desarrollo de las comunidades.

2.2.4.2.2.3. Las Uniones de Crédito

Las uniones de créditos se basan en la metodología propia de las cooperativas de ahorro y crédito, por dicha razón se consideran instituciones financieras cooperativas, conjunto de personas unidas voluntariamente, buscan mejorar su acceso a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social, formadas por lo general por personas que comparten ciertos vínculos (trabajadores de un sector, vecinos de una comunidad) y los recursos son generados dentro de la propia comunidad. En definitiva, son cooperativas financieras sin ánimo de lucro, democráticas, que se constituye por todos aquellos que tienen cuentas de ahorro en la institución, y por lo tanto pueden solicitar un préstamo, tomando decisiones básicas sobre tasas de interés, los plazos y resto de las políticas (Lacalle 2001).

Respecto a sus características, cabe destacar entre las principales, son entidades totalmente financiadas con ahorros de los miembros, no dependen de donaciones ni fuentes externas, sino que son totalmente autosuficientes, quien solicita un crédito no requiere capacitación, asistencia técnica y le pueden utilizar el crédito para utilizar cualquier tipo de necesidad, no necesariamente un crédito productivo, se trata de una metodología que exige muy poca garantía. La mayoría de los microcréditos concedidos son un múltiplo de los ahorros del miembro (Lacalle 2001).

2.2.4.2.2.4. Los Fondos Rotatorios.

El origen de estos fondos son las denominadas Rosca (*Rotating Saving and Credit Associations*). Consisten en un fondo común formado por un grupo, al que cada miembro ingresa periódicamente dinero a los efectos de alcanzar una cantidad de dinero determinada; una vez que se acumula la cantidad de dinero establecida, se les realizara préstamos a sus integrantes,mpor turnos, a todos los miembros de la asociación (Zabala, 2000). En este tipo de metodología, un grupo de personas con un nexo común, con líder o representante del grupo encargado del cuidado de los fondos, se unen cada cierto tiempo, una vez a la semana o una vez al mes, para aportar a un fondo de ahorro común una determinada cantidad de dinero, la cual acumulada a las anteriores aportaciones, se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación (Lacalle 2001).

La mayor limitante de esta metodología es que los miembros no disponen del dinero en el momento que lo necesiten necesariamente, sino que es cuando le toque el turno, también está la posibilidad que uno de los miembros se fugue con los fondos y el grupo quede por completo desfinanciado (Lacalle 2001).

Cada una de las metodologías que se mencionaron tienen características intrínsecas que las hacen diferentes una de las otras, pero todas tienen como objetivo final, dar la oportunidad de financiamiento a la población con menos recurso monetario y excluida social económicamente y sin la posibilidad de ofrecer garantías. De todas las metodologías las más aplicadas son los grupos solidarios junto a metodologías individuales, que en proporción han sido los métodos más utilizados y que han alcanzado mayor proporción de la población que las restantes (Lacalle 2001).

2.2.4.2.3. Ejemplos en América Latina

Existen distintas metodologías a aplicar para llevar adelante un programa de microcrédito y cada país y cada IMF tiene su propio programa.

De acuerdo a estudios realizados por Sengupta y Aubuchon (2008), en países de América Latina (Ecuador, Colombia, El Salvador, Paraguay), donde se realizó encuestas a 143 entidades microfinancieras, y se obtuvieron los siguientes resultados:

Ecuador: De un total de 70 cooperativas consultadas, un 75 % siguen una metodología crediticia, mientras que un 25 % no aplican ningún tipo de metodología específico. De los que aplican metodologías, para las operaciones de microcrédito un 87,2 % aplica metodologías individuales y un 12,8 % metodologías grupales.

El Salvador: Un 100 % de las cooperativas consultadas (19 cooperativas en total) tienen metodología y el 100 % aplica metodología individual.

En el caso de Colombia, se encuestaron 10 entidades, del total un 80 % cuenta con una metodología de otorgamiento de microcréditos. De este porcentaje un 13 % otorga metodología grupal, mientras un 87 % lo hace de manera individual.

Al encuestar 9 entidades paraguayas, un 90 % aplica metodología de otorgamiento crediticio y un 10 % no lo tiene en cuenta. Un 11 % aplica metodología grupal y un 89 % metodología individual.

Otras instituciones como Pro Mujer en Bolivia, utilizan metodologías grupales, apuestan a metodologías como Bancos Comunes, que otorgan créditos a grupos formados por 15 a 30 mujeres (Delfiner et al., 2006).

La metodología crediticia aplicada muchas veces puede variar en la medida que la entidad se va profesionalizando y va adquiriendo nuevas experiencias. Estudios realizados por Aldasoro (2017), mencionan microfinancieras que comenzaron sus actividades otorgando créditos individuales y de a poco se fue adaptando sus metodologías a metodologías grupales, un ejemplo de esto es el Banco Compartamos, que desde 2000 ha ofrecido crédito individual y en la actualidad ésta metodología sólo representa 5,8% de sus clientes, siendo mucho mayor la participación de la metodología grupal; no obstante, este porcentaje que parece bajo, se traduce en más de 167.000 clientes y una cartera de crédito de 6.551 millones de pesos mexicanos, que representan una escala de operación sobresaliente.

En el mercado de microfinanzas mexicano, la mayoría de las IMFs aplican metodologías crediticias grupales, con bajos niveles de monto promedio por microcrédito. De acuerdo con afirmaciones realizadas por Aldasoro (2017), modelo de gestión de riesgo que descansa en el capital social, el crédito grupal está limitado por la capacidad colectiva de pago del grupo, así el crédito promedio es más bajo que el crédito promedio del individual.

2.2.4.3. Tasa de Interés

2.2.4.3.1. Tasas de Interés Activa por Región en el Mundo

Uno de los aspectos con mayor lugar a debate han sido siempre las tasas de interés cobradas por los microprestamistas. Las tasas activas son más elevadas que las tasas cobradas por la banca tradicional, y en algunas ocasiones y en algunas regiones son inclusive hasta varias veces más altas. Esto se debe principalmente a que, inevitablemente, prestar y cobrar una suma determinada a través de miles de préstamos ínfimos tiene un costo mayor que prestar y cobrar la misma suma con unos pocos préstamos grandes.

Para determinar los niveles de tasas de intereses activas promedio de cada región Rosenberg, et al. (2013), realizaron estimaciones de las tasas de interés en las distintas regiones del mundo utilizando como metodología, el rendimiento por intereses (RI), el cual expresa el total de todos los ingresos provenientes de préstamos (intereses, comisiones, otros cargos por préstamos) como porcentaje de la cartera de préstamos anual promedio de la IMF y se considera que es un indicador que refleja de forma adecuada lo que los clientes están pagando.

Se trata de una metodología basada en que las IMF utilizan los ingresos provenientes de otorgar préstamos para cubrir los costos, y la diferencia entre los ingresos y los costos da como resultado las utilidades.

La define de la siguiente manera:

$$IF = CO + CF + EP + Ut$$

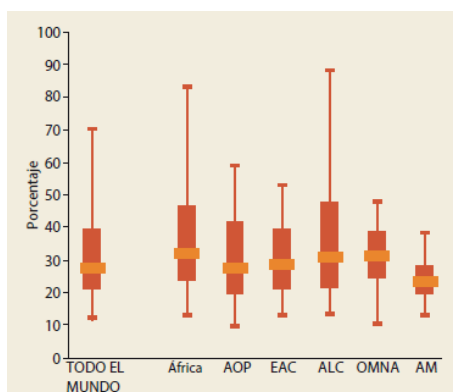
IF: Ingresos Financieros,
 CO: Costos de Operación
 CF: Costos de Fondeos
 EP: Perdidas por Conceptos de Créditos.
 Ut: Utilidad.

$$RI = (\sum \text{Ingresos Financieros} / \text{Cartera de crédito Promedio})$$

Así, al calcular la fracción porcentual que estos componentes representan de la cartera de crédito, da como resultado que la suma de ingresos por concepto de intereses y comisiones como porcentaje de la cartera de crédito es un estimador que aproxima las tasas de interés de las IMF, denominado RI.

Al realizar un análisis comparativo de los niveles de tasas Rosenberg et al., (2013), afirman que el RI mundial ronda el 27 %. Al observar el comportamiento del RI, medio en distintas regiones del mundo, indica que las mayores variaciones de las tasas se dan en África y América Latina, que en otras regiones. Además, observamos que las tasas son considerablemente más bajas en Asia meridional que en cualquier otro lugar. Una de las razones puede ser debido al costo relativo de la contratación de personal tiende a ser más bajo en Asia y, al menos en Bangladés; por su orientación social del sector probablemente hayan provocado que los esfuerzos se enfoquen a concentrarse más en mantener las tasas bajas (ver imagen 1).

Imagen 1: Distribución del rendimiento por RI



Fuente: (Rosenberg et al., 2013) ¹

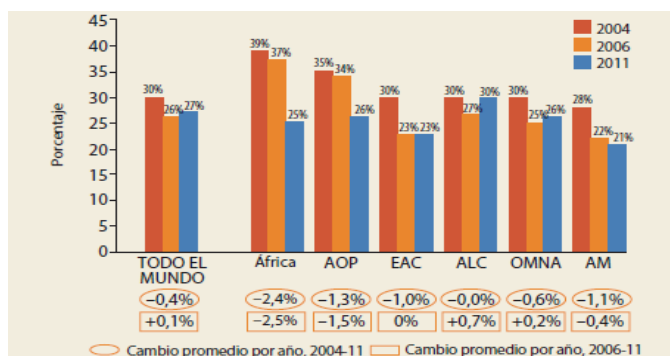
Los niveles de tasas de interés medido por RI (ver imagen 2) y su tendencia, separadas por regiones en un periodo comprendido entre el 2004 y el 2011, se puede observar cómo América Latina es la única región que no tuvo una disminución significativa en el RI promedio. De todos modos, hay una importante variación regional a partir de 2006. África y Asia Oriental y el Pacífico muestran considerables disminuciones constantes, uno de los motivos podría ser porque eran los mercados

¹ Nota: Ingresos en concepto de intereses y comisiones de la cartera de préstamos como porcentaje de la CPB (Cartera de préstamo bruta) promedio; 866 IMF presentan informes al MIX. Las barras horizontales gruesas representan las medias; la parte superior e inferior de los recuadros lisos representan los percentiles 75 y 25, respectivamente, y las barras cortas altas y bajas representan los percentiles 95 y 5, respectivamente. De esta manera, por ejemplo, el 95% de las IMF en la muestra están obteniendo un rendimiento por intereses inferior al 70% aproximadamente. Estos datos no están ponderados: todas las IMF tienen la misma importancia, independientemente del tamaño. AOP = Asia oriental y el Pacífico, EAC = Europa y Asia central, ALC = América Latina y el Caribe, OMNA = Oriente Medio y Norte de África, AM = Asia meridional

menos desarrollados en 2006. De todas formas, estas dos regiones son las que mejoraron sustancialmente sus costos operativos a partir de 2006. Finalmente, las tasas promedio informadas en realidad volvieron a ascender en América Latina, la región con mayor nivel de comercialización, alcanzando los mismos niveles que el 2004.

Si se analiza la tendencia a nivel mundial, si bien existe una disminución de los RI no es significativa para el periodo comprendido. La razón por la cual la disminución de las tasas promedio no disminuyó luego de 2007 es debido a que los costos operativos se mantuvieron iguales (Rosenberg et al., 2013).

Imagen 2: Cambios en los RI a 2004 – 2011



Fuente: (Rosenberg et al., (2013). Nota: Ingresos en concepto de intereses y comisiones de los préstamos como porcentaje de la CPB promedio del período, ponderados por la CPB)

Si se aparta a las IMF's según el mercado objetivo al que prestan servicios, se observa que, en las instituciones con el foco puesto en el mercado de gama baja (préstamos de tamaño promedio más pequeño y, en consecuencia, prestatarios probablemente más pobres), las tasas de interés en realidad son más altas en 2011 de lo que eran en 2004.

2.2.4.3.1.1. Componentes determinantes de la tasa de interés Activa en el Mundo

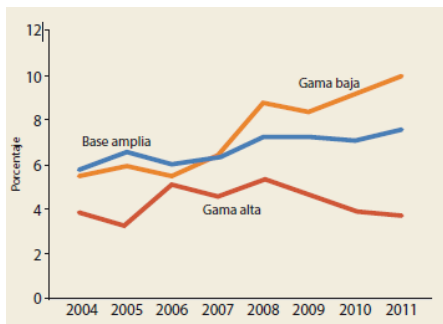
Costo de Fondeo

Para financiar sus carteras de préstamos, las IMF's, habitualmente utilizan una combinación de fondos propios y fondos de terceros (dinero solicitado a depositantes o prestamistas externos). Este costo que tienen las entidades financieras se ha ido incremento lento y constante si se lo mide en términos nominales (Rosenberg et al., 2013).

Las IMF's con carteras de clientes más pobres o ingresos más bajos, tienden a tener costo de los fondos promedio mas elevados, y han aumentado con mayor rapidez para este grupo de pares que para otros grupos. Los costos de financiamiento para las IMF's que su población objetivo son de ingresos altos se mantuvieron bastante estables (gama alta), mientras que aumentaron considerablemente para los microprestamistas de gama amplia y principalmente de gama baja (ver imagen 3). Este aumento de los costos de financiamiento es en parte, responsable de que los RI promedio a nivel mundial abonados por los microprestatarios no hayan disminuido en los últimos años, y de que los rendimientos por intereses abonados por los clientes de IMF's de gama baja hayan aumentado efectivamente (Rosenberg et al., 2013).

Los niveles promedio de costo de fondeo van desde 6 % para las IMFs de baja y amplia gama², mientras que las de alta gama obtenían financiamiento a un 4 % aproximadamente. La brecha aumenta en el 2011, llegando a valores próximo a 10 % para IMFs que trabajan con población de bajos ingresos (baja gama) mientras que las IMFs que su foco está en personas de mayores ingresos que las anteriores, tienen costos de financiamientos en el entorno del 4 %.

Imagen 3: Costos de los Fondos por mercado Objetivo



Fuente: (Rosenberg et al., 2013). Nota: Los costos fueron calculados, gastos financieros como porcentaje de pasivos, ponderados por los pasivos).

Gastos por préstamos incobrables

La mayoría de las IMFs otorgan microcréditos a prestatarios que no cuentan con ningún tipo de garantía que respalde el crédito recibido o si las tuviesen son garantías que no son suficiente como para cubrir la suma de un préstamo moroso, una vez que se tienen en cuenta los cargos por cobro.

Excepto para la India y México, en el resto del mundo el valor de los préstamos incobrables se ha mantenido estables. El promedio de préstamos incobrables disminuyo de valores del 4 % en el 2009 a valores apenas superiores al 2 % en el año 2011 sobre el total de créditos otorgados (Rosenberg et al., 2013).

Costos Operativos

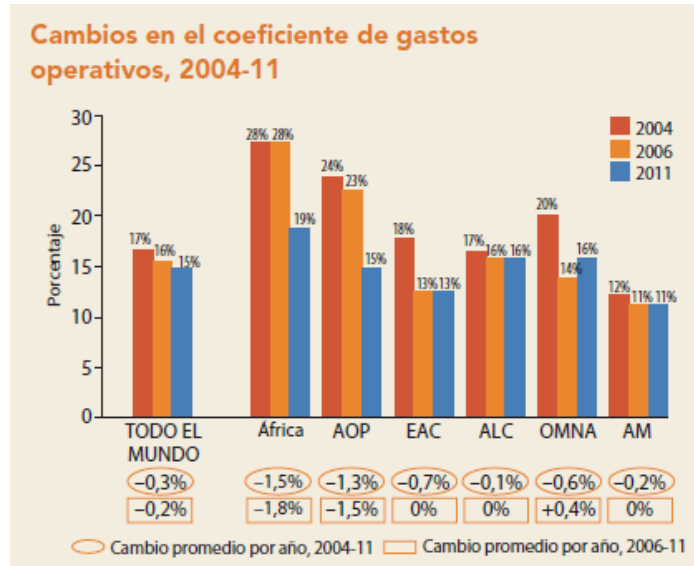
Los gastos operativos son todos aquellos vinculados a la ejecución del préstamo y actividades como compensación del personal, suministros, viajes, depreciación de activos fijos. Los gastos operativos consumen la mayor parte de los ingresos de la mayoría de las carteras de préstamos de los microcréditos, por lo tanto, se trata de un componente determinante de la tasa que terminan pagando los prestatarios.

Al analizar la eficiencia administrativa como el cociente entre los gastos operativos como un porcentaje de la CPB vigente promedio (ver imagen 4), el cual puede interpretarse como el costo operativo por dólar vigente, se puede observar tendencias en la eficiencia diferente entre regiones, desde 2006 la eficiencia operativa ha mejorado considerablemente en los mercados relativamente jóvenes, como los de África y Asia oriental y el Pacífico, pero permaneció invariable o incluso

² Tomando como punto de referencia la definición de profundidad según la cual, esta generalmente se refiere al nivel de pobreza de los clientes de una IMF, las IMF son agrupadas según su grado de profundidad: saldo promedio de los préstamos por prestatario como porcentaje del ingreso nacional bruto (YNB) per cápita. Para el mercado de gama baja, el grado de profundidad es inferior al 20%, o el saldo promedio de los préstamos es inferior a US\$150. Para el mercado de base amplia, el grado de profundidad oscila entre el 20% y el 149%. Para el mercado de gama alta, el grado de profundidad oscila entre el 150% y el 250%. Para el mercado de las pequeñas empresas, que no están incluidas en este gráfico, el grado de profundidad es superior al 250% (Rosenberg et al., 2013)

aumentó en las otras, como por ejemplo Oriente Medio y Norte de África, baja del 2004 al 2009 pero luego aumenta en el 2011, o América Latina que mantuvo el nivel de costos operativos (Rosenberg et al., 2013).

Imagen 4: Cambios en el coeficiente de gastos operativos, 2004-2011



Fuente: (Rosenberg et al., 2013). (Gastos operativos totales/CPB promedio, ponderados por la CPB, nominales. La serie de África comienza en 2005, no en 2004).

Los prestamistas de montos más pequeños tienen costos operativos promedio más altos por cada dólar de cartera prestado. Las IMF's que prestan a personas más pobres otorgan y cobran préstamos mucho más pequeños, con una administración generalmente más costosa que la de los préstamos grandes, cuando se miden por cada dólar prestado, incluso con la mejor gestión posible. Esta manera de medir costos si bien es un buen indicador no refleja la eficiencia real una IMF.

Para medir la eficiencia con la que operan las IMF's existen otros indicadores que relacionan diferentes factores. Hasta ahora la eficiencia se midió como el costo por cada dólar prestado, que hasta ha sido utilizado como un indicador de la eficiencia, pero esta modalidad perjudica a los prestamistas que otorgan préstamos pequeños, porque sus costos operativos siempre tenderán a ser más altos como un porcentaje de cada dólar vigente. Sin embargo, se puede contrarrestar (en cierta medida) el efecto del tamaño del préstamo si se cambia el indicador de costo por cada dólar prestado a costo por préstamo vigente; dicho de otra manera, en lugar de dividir los costos operativos por el monto de la cartera de préstamos vigentes promedio, se lo divide por la cantidad promedio de préstamos activos vigentes a lo largo del año, independientemente del tamaño de esos préstamos.

Existen dos maneras de medir la eficiencia (ver imagen 5). En la medida que el tamaño de los préstamos otorgados son mayores los costos totales que tiene la entidad que otorga esos préstamos disminuye. Esto no quiere decir que sea más eficiente si se consideran esos costos por cantidad de préstamos, pero si cabe destacar que, si se compara IMF's con carteras de préstamos similares, las que tengan promedio de préstamos más pequeños tendrá mayores costos.

En la tabla se observa que dos carteras de préstamos de 20 millones, pero con tamaño de préstamos vigentes diferentes, la que tiene menor promedio presentan el doble de gastos operativos y el doble de costo por dólar vigente.

Imagen 5: Medidas de eficiencia para dos IMF's con tamaño de préstamos promedios diferentes

	IMF de gama baja	IMF de gama alta
1. Cantidad promedio de préstamos activos	100 000	10 000
2. Tamaño promedio de préstamos vigentes	US\$200	US\$2000
3. Cartera de préstamos promedio [(1) x (2)]	US\$20 millones	US\$20 millones
4. Gastos operativos	US\$4 millones	US\$2 millones
5. Costo por dólar vigente [(4) ÷ (3)]	20%	10%
6. Costo por préstamo vigente [(4) ÷ (1)]	US\$40	US\$100

Fuente: (Rosenberg et al., 2013).

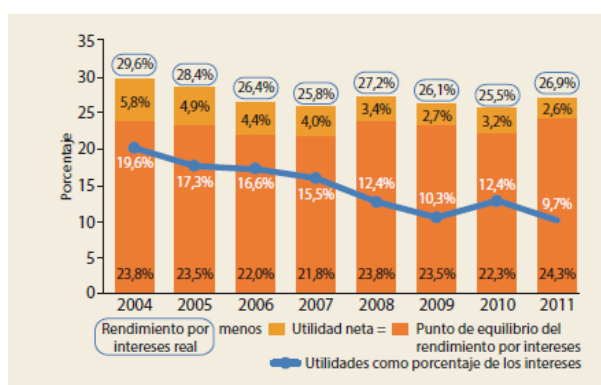
Utilidades

La utilidad es un valor residual, es la diferencia entre los ingresos y los gastos. En las instituciones financieras, la utilidad neta a menudo se mide como porcentaje de los activos empleados o como porcentaje de la participación accionaria.

La imagen a continuación muestra cuánto disminuirían las tasas de interés de los microcréditos si la totalidad de las IMF's renunciaran a los rendimientos de la inversión de los accionistas. Si bien es una suposición extrema, nos muestra que el impacto de las utilidades es significativo, pero las tasas serían bastante altas aún si no hubiera utilidades. Para muchos microprestamistas, las utilidades constituyen un porcentaje mayor de los intereses que cobran (Rosenberg et al., 2013).

El impacto de las utilidades en las tasas de interés se ha ido reduciendo. Las utilidades como porcentaje de los RI disminuyeron a un ritmo bastante constante pasando del 20% en 2004 a alrededor del 10% en 2011 (ver imagen 6).

Imagen 6: Impacto de las utilidades en las tasas de interés mundiales 2004 – 2011



Fuente: (Rosenberg et al., 2013). (Las utilidades se calculan como porcentaje de la CPB; todos los resultados están ponderados por la CPB).

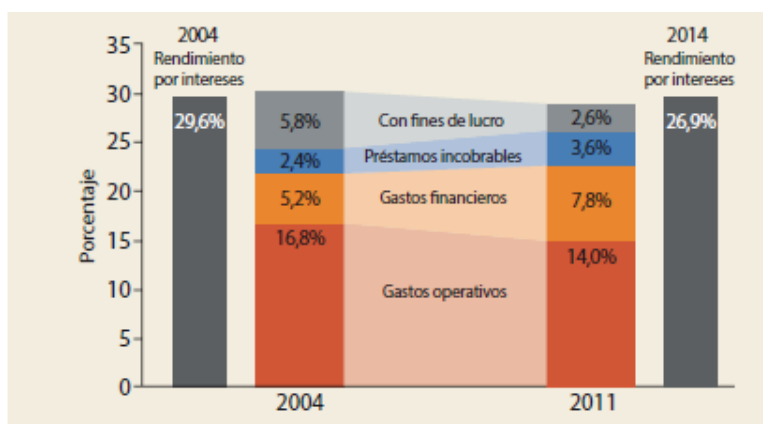
2.2.4.3.1.2. Síntesis de la Situación

Resumidamente en el periodo en estudio, las tasas de interés activas evolucionaron de la siguiente manera (Rosenberg et al., 2013):

- Los costos operativos son los principales determinantes de los niveles de las tasas de interés.
- La reducción de los gastos operativos promedio (es decir, las mejoras en la eficiencia) se ha desacelerado en los últimos años del periodo en estudio, aunque las tendencias difieren según la región. Desde 2006, el costo operativo por dólar vigente se redujo con rapidez en África y Asia Oriental y el Pacífico, pero se mantuvo en niveles estacionarios o aumentó en las otras regiones.
- Los gastos financieros aumentaron significativamente a medida que los microprestamistas recurrieron a una mayor proporción de financiamiento comercial.
- El rendimiento por intereses nominal de las IMF alcanzó un promedio de alrededor del 27% en 2011, habiendo disminuido entre 2004 y 2007, pero no a partir de ahí y hasta 2011.
- Las tasas han ido en aumento para los microprestamistas centrados en los prestatarios de bajos ingresos.
- Los préstamos incobrables aumentaron.
- El porcentaje de pagos de intereses de prestatarios destinado a las utilidades de los microprestamistas disminuyó de alrededor de una quinta parte en 2004 a menos de una décima parte en 2011.
- Como consecuencia de lo mencionado en el punto anterior, el rendimiento por intereses disminuyó en 2,7 puntos porcentuales durante el período.

La imagen a continuación (ver imagen 7) muestra resumidamente la evolución de cada componente determinante en los niveles de tasa de interés de en el periodo en estudio (2004-2011). Como se puede observar, los gastos operativos son ampliamente el factor con mayor peso en la determinación de los niveles de las tasas, seguido por los gastos de financiamiento.

Imagen 7: Factores que impulsan RI como porcentaje del rendimiento 2004-2011



Fuente: (Rosenberg et al., 2013). (Todos los datos, como porcentaje de la CPB promedio, ponderados por la CPB).

2.2.4.3.2. Tasa de Interés en México y países líderes de las microfinanzas en América Latina

Los niveles de tasa de interés activa manejada por cualquier institución financiera es de los temas más discutidos y más aún si al referirnos a instituciones dedicadas a los microcréditos, teniendo en consideración que es la tasa que se le cobra a personas con muy bajos recursos monetarios y muchas veces, bajo nivel educativo. La tasa de interés activa se considera el reflejo de la estructura de costos que tiene una institución financiera. De acuerdo a estudios realizados por Aldasoro (2017), donde determino la contribución de cada uno de sus componentes a los efectos de lograr mejor entendimiento de la estructura de precios del microcrédito, pudo determinar que los dos principales componentes determinantes de la tasa activa de interés para los microcréditos son dos factores, por un lado, el costo de fondeo y la eficiencia con que operan dichas instituciones en el país. Cabe resaltar que la tasa activa de interés se encuentra negativamente correlacionada con la eficiencia de las instituciones financieras que componen la muestra, con el tamaño promedio de los préstamos que ofrecen y, positivamente correlacionada, con la tasa de ganancia y el costo de fondeo.

De acuerdo a estudios realizados por Aldasoro (2013), quien estimo los niveles de tasas en México, utilizando el mismo método aplicado por Rosenberg (2013), cálculo la tasa de intereses a través del enfoque RI, llegando a la conclusión que los niveles tasas de interés en México son elevados (ver imagen 8); los altos niveles se acentúan si se los compara con los niveles de los países que lideran las microfinanzas en ALC.

Imagen 8: Rendimiento por Intereses de las IMF

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Promedio Simple	67.7%	84.3%	75.6%	75.3%	71.8%	71.4%	71.6%	66.9%	63.6%	65.4%
Promedio Ponderado	75.6%	80.6%	76.4%	75.0%	73.0%	73.3%	71.9%	70.9%	71.2%	74.7%
Min	25.4%	23.5%	24.8%	21.0%	18.8%	20.6%	20.5%	20.0%	20.1%	19.2%
Max	121.0%	166.3%	158.3%	132.5%	154.1%	130.5%	153.7%	167.3%	134.4%	119.0%

Fuente: Aldasoro (2017).

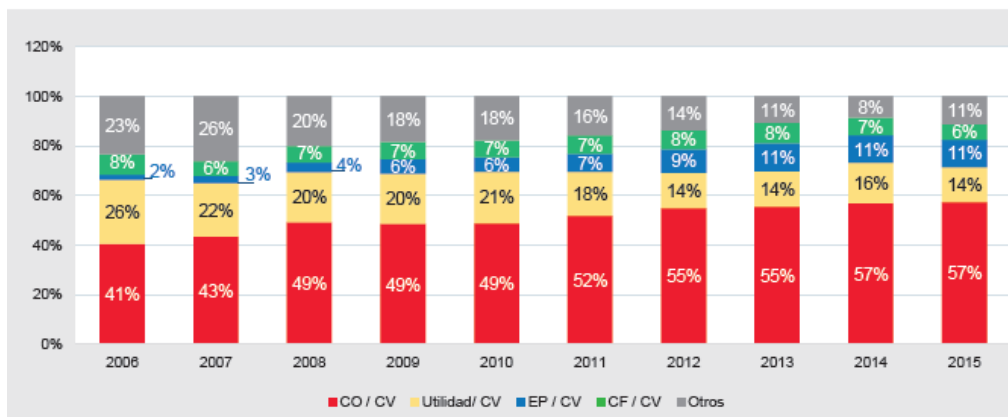
Los RI, en un lapso de tiempo de 10 años (ver imagen 8), los niveles de RI mínimos se ubicaron en un intervalo de (18.8% a 25.4%) y los niveles máximos se ubicaron en un intervalo de (119% a 167%). Estudios realizados por Rosello, (como se citó en Aldasoro, 2017), compara el nivel de RI de México, contra los países líderes en microfinanzas en AL, pudiendo observar que los promedios de RI de esos países es inferior a los de México. Las IMF's en Bolivia son de 19%, seguido por el de Perú 22% y en tercera posición, Colombia con 28%, siendo los tres casos significativamente inferiores.

Si se compara los RI de distintas IMF's mexicanas, pero con diferentes antigüedades en el mercado, se puede observar que las IMF's que tienen más de 15 años operando en el mercado son las que presentan menores niveles de RI. Se observa que a mayor tiempo operando, las IMF's adquieren experiencia, se hacen más eficientes, y reducen sus costos de operación.

2.2.4.3.2.1. Componentes Determinantes de la Tasa de Interés Activa en México y países líderes de América Latina

A continuación, se estudian en un periodo de 10 años (2006–2015), los distintos niveles de los componentes, que forman la estructura de la tasa de interés y sus tendencias. Como se muestra a continuación (ver imagen 9), los costos de operación son el componente de mayor peso en la estructura de tasas de interés, seguidos de la utilidad, la tercera posición la ocupan las estimaciones preventivas y por último el costo de fondeo.

Imagen 9: Distribución de los componentes como porcentaje del RI %



Fuente: Aldasoro (2017).

Los costos de operación del microcrédito son altos debido a que los costos de colocar y recolectar pagos de muchos pequeños préstamos son más altos que uno solo del mismo monto de la suma de los anteriores. De acuerdo con Rosenberg, (como se citó en Aldasoro, 2017) a nivel internacional, se estima que los costos de operación corresponden aproximadamente a 50% del RI nominal. En 2015 en el sector de microfinanzas mexicano, los costos de operación corresponden a 57% del RI (ver imagen 10), lo que hace necesario establecer tasas de interés por encima de este nivel para cubrir dichos costos, seguido por la utilidad, que paso de un 26 % en el 2006 a un 14 % en el 2015. Si se observa la evolución de los costos operativos, han sido crecientes en lapso de tiempo 2006 – 2015.

En el periodo 2006–2015, (ver imagen 10), los niveles de costos de operación mínimos se ubicaron en el intervalo de (5.6% a 13.1%) y los niveles máximos se ubicaron en un intervalo de (96.0% a 158.8%).

Imagen 10: Costos de operación/Cartera Vigente

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Promedio Simple	45.0%	53.6%	47.3%	51.0%	47.2%	47.0%	52.5%	49.0%	45.7%	49.4%
Promedio Ponderado	30.8%	35.0%	37.7%	36.4%	35.7%	38.1%	39.4%	39.4%	40.5%	42.9%
Min	11.9%	13.1%	12.4%	11.1%	5.6%	5.8%	5.9%	6.3%	7.5%	7.1%
Max	96.0%	110.7%	138.6%	157.3%	128.6%	114.3%	129.3%	158.8%	118.2%	135.5%

Fuente: Aldasoro (2017).

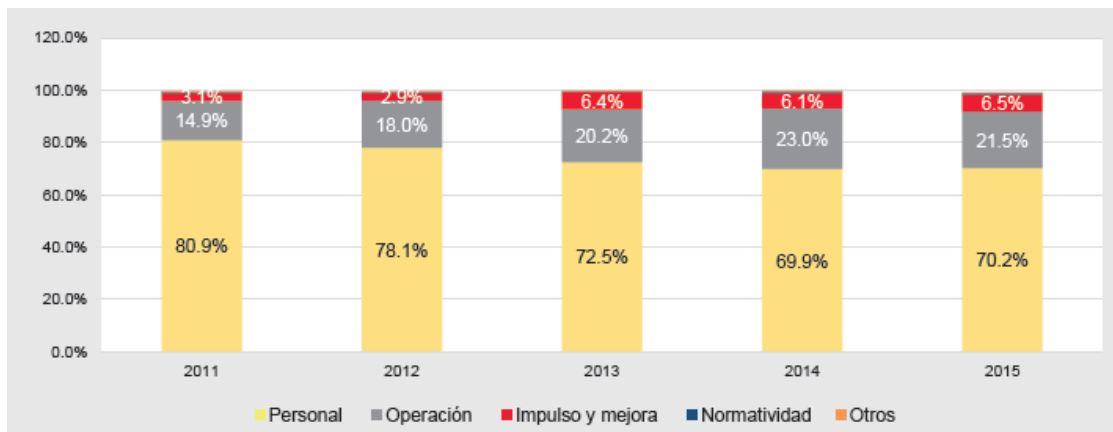
Debido a que los costos de operación es el componente que más impacta en la tasa de interés activa a continuación se especifica cuáles son la subestructura y qué peso tiene cada uno de ellos en el componente costo de operación. Rosello, (como se citó en Aldasoro, 2017), al comparar el nivel de costos de operación en México versus los países líderes en microfinanzas en AL, se puede observar que son significativamente menores a los costos de operación de México. En promedio, el nivel más alto de costos de operación lo presenta Colombia (21.4%), seguido de Perú (12.1%), y el menor nivel lo presenta Bolivia (11.3%).

Subestructura costos de operación:

Gastos de personal
 Gastos de operación
 Gastos de impulso y mejora de la institución
 Gastos normativos e impuestos
 Otros gastos de administración

Los gastos de personal (ver imagen 11), son el subcomponente de mayor peso en la estructura de costos de operación, seguidos de los gastos de operación. El resto de las categorías resultan poco significativas en la estructura global.

Imagen 11: Distribución de los subcomponentes como porcentaje de los Costos Operativos



Fuente: Aldasoro (2017).

Para financiar sus préstamos, las IMF utilizan una combinación de patrimonio y deuda, y los fondos financiados por terceros, que generan un costo que se traduce como gasto y forma parte de la estructura de componentes de la tasa de interés.

En el periodo en análisis 2006 -2015, el costo del fondeo disminuyó de 6. % a 4.7 %, se considera que uno de los motivos que llevo a esa reducción de costo de fondeo influyó la diversificación de fondeo que han ido adoptando las IMF. Estas pasaron de utilizar capital propio y fondeo gubernamental a fondearse con captación de ahorro, fondos privados nacionales e internacionales e inclusive, deuda pública (ver imagen 12).

Imagen 12: Costo de Fondeo/Cartera Vigente

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Promedio Simple	6.1%	4.9%	6.7%	6.9%	6.5%	6.8%	7.2%	7.2%	7.1%	6.9%
Promedio Ponderado	6.2%	4.8%	5.1%	5.2%	5.0%	5.4%	5.6%	5.9%	5.3%	4.7%
Min	1.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
Max	10.5%	13.4%	23.0%	22.5%	20.8%	22.8%	26.5%	26.3%	18.0%	25.3%

Fuente: Aldasoro (2017).

Como se mencionó en párrafos anteriores, México en los últimos años fue uno de los países que presento mayor dinamismo en cuanto a expansión de la industria microfinanciera en LA. Entre 2006 y 2015, el acelerado crecimiento de la cartera de crédito del sector de microfinanzas trajo emparejado

un deterioro en la calidad de la misma, lo cual resultó en un aumento de la morosidad de 0.9% en 2006 a 3.0% en 2015.

De acuerdo con Resello (como se citó en Aldasoro, 2017), al comparar el costo de fondeo en México versus el costo de fondeo de los países líderes en microfinanzas en AL, se puede observar que son similares. En promedio, el nivel más bajo lo presenta Bolivia, con un promedio de 3.2%, seguido de Colombia, 4.6%, y Perú, en 5.9%.

En consecuencia, de 2006 a 2015 aumentó el nivel de estimaciones preventivas (EP) de 1.7% a 8.2% en 2015. Estudios realizados por Rosenberg (como se citó en Aldasoro, 2017), se considera un rango de 1% a 2% como el parámetro más adecuado para este indicador. Por tanto, el nivel de EP se considera por encima de los parámetros recomendados para el sector.

En el mismo lapso de tiempo estudiado (ver imagen 13), los niveles de EP mínimos se ubicaron en el nivel de 0% y los niveles máximos se ubicaron en un intervalo de (7.4% a 24.4%), reconociéndose como cartera vencida, contablemente a los 90 días.

Imagen 13: Estimaciones Preventivas/ Cartera Vigente

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Promedio Simple	2.1%	3.3%	4.1%	3.7%	4.6%	4.0%	4.8%	5.0%	5.3%	5.0%
Promedio Ponderado	1.7%	2.4%	3.0%	4.5%	4.4%	5.3%	6.7%	8.0%	7.9%	8.2%
Min	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Max	7.4%	14.5%	16.5%	18.3%	19.2%	21.4%	21.7%	16.4%	22.0%	24.4%

Fuente: Aldasoro (2017).

Al comparar el nivel de estimaciones preventivas en México contra la de otros países líderes en microfinanzas en AL, Resello (como se citó en Aldasoro, 2017), afirma que el nivel varía entre países debido a diferencias metodológicas y a la clasificación de la cartera de crédito, pero los niveles son siempre significativamente más bajos que los de México. En promedio, el nivel más elevado de provisiones lo presenta Perú (4.0%), segundo Colombia (3.8%), y el menor nivel lo presenta Bolivia (2.1%).

Las utilidades muestran una tendencia decreciente, de 19.4% en 2006 a 10.5% en 2015. De acuerdo con Rosenberg (como se citó en Aldasoro, 2017) afirma que en microfinanzas es recomendable una tasa de capitalización de por lo menos entre 5% y 15% de la cartera de crédito para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo, por lo que el nivel que presenta el sector mexicano se considera conveniente.

En el periodo 2006 - 2015, los mínimos de utilidad (ver imagen 14), se ubicaron entre mínimos negativos de - 53.2% a máximos de 48.3%. Cabe resaltar que este componente es el más flexible en el corto plazo, por lo que es el primero que absorbe los ajustes derivados a partir de movimientos exógenos en el nivel de rendimiento por intereses.

Imagen 14: Utilidad / Cartera Vigente

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Promedio Simple	6.0%	4.3%	4.8%	4.8%	5.1%	3.9%	4.4%	2.6%	2.7%	4.7%
Promedio Ponderado	19.4%	17.4%	15.3%	15.1%	15.1%	12.9%	10.3%	10.2%	11.5%	10.5%
Min	-10.5%	-37.0%	-41.9%	-52.0%	-53.2%	-47.6%	-40.8%	-37.2%	-38.4%	-34.3%
Max	45.4%	48.3%	29.8%	39.1%	43.3%	34.6%	42.7%	39.8%	30.8%	38.6%

Fuente: Aldasoro, (2017).

Al comparar el nivel de utilidades en México contra países donde las microfinanzas, Resello (como se citó en Aldasoro, 2017) afirma que se ha logrado buenos niveles de desarrollo en AL, se puede observar que son significativamente más bajos que los de México. En promedio, el nivel más alto de provisiones lo presenta Colombia 3.5%, Bolivia con un 2.0%, y el menor nivel lo presenta Perú (1.8%).

2.2.4.3.2.2. Análisis econométrico de los principales componentes de la tasa de interés

Para finalizar el estudio se realizó un análisis de la sensibilidad de la tasa de interés a sus componentes. El análisis se hizo a través de una regresión entre los componentes que impactan en la tasa de interés y el RI, siendo los primeros las variables explicativas y el RI variable dependiente.

El análisis de regresión indica que, la correlación entre el RI y el costo de fondeo es positiva, a medida que aumentan los costos de fondeo, el rendimiento por intereses tiende también a crecer significativamente. Con cada punto porcentual de aumento en el costo de fondeo, el rendimiento por intereses se incrementa en 9.6%. El segundo componente que más impacta el rendimiento por intereses es la eficiencia, que se conforma por los costos de operación, ajustados por la cartera vencida la cual se correlaciona negativamente con la variable dependiente RI, lo cual significa que un aumento de 1% en la eficiencia genera una disminución de 5.8% en el rendimiento por intereses, con todas las demás variables constantes (Aldasoro, 2017).

Considerando que el costo de fondeo y los costos de operación son los componentes que más influencia tienen en la tasa de interés, y teniendo en cuenta que el primero no es algo que puedan modificar tan fácilmente las IMFs, ya que depende del mercado y no de ellas, para lograr disminuir los niveles de tasas de interés hay que enfocar esfuerzos en los esfuerzos en la reducción de costos de operación.

2.2.4.3.2.3. Estrategias para promover la eficiencia

A continuación, se describen cuatros puntos que los autores consideran fundamentales para lograr mejorar la eficiencia de una IMFs, y por lo tanto lograr valores de tasas de interés más razonables para los consumidores, pero a su vez que permitan a las IMFs autosuficiencia financiera (Aldasoro, 2017):

- Promover la competencia

Se puede observar que los niveles de tasa de interés disminuyen cuando el nivel de concentración del mercado demandante disminuye, al aumentar la competencia. Para aumentar efectivamente el

nivel de competencia es preciso incentivar la consolidación de instituciones fuertes y de tamaño significativo, que tengan una influencia sobre en el mercado y provoquen efectivamente a otros participantes a innovar.

➤ Escala de Operación

Otra estrategia eficiente para disminuir tasa de interés, son la disminución sus costos de operación, de una manera racional y sostenible, las IMF deben incrementar su escala de operación. Las economías de escala pueden compensar el efecto de los altos costos de operación al diluir costos fijos en una mayor cartera de crédito de mayor tamaño, lo que baja el nivel de costos por peso prestado. Por lo tanto, una alternativa es aumentar la base de clientes de las IMF y seguir otorgando créditos a través de metodología grupal, lo que permitiría mantener el nivel actual de profundización del sector. Para ello, las IMF deben robustecer su estructura interna, optimizar sus procesos y contar con una estructura de fondeo fortalecida para administrar adecuadamente el crecimiento.

➤ Pérdidas por riesgo operativo

Una variable a tener en consideración en la estructura de costos de operación es la pérdida por riesgos operativos. Esta se compone de las pérdidas que tienen que asumir las IMF por eventos originados en fallas o carencia de procesos, personas, sistemas internos, tecnología y en la presencia de eventos externos inesperados. En este sentido, el Comité de Basilea insiste que las instituciones financieras implementen mecanismos adecuados que disminuyan el impacto de mermas potenciales como resultado de factores de carácter operativo.

➤ Innovación y tecnología

La Tecnología de Información y Comunicación (TIC) se ha transformado en una herramienta para activar y disminuir los costos de los procesos en los servicios financieras, permitiendo a las IMF brindar servicios a sectores de población donde el establecimiento canales tradicionales representa costos operativos elevados.

2.2.4.3.3. Tasas de Interés Activas en Uruguay

Como se ha comentado anteriormente, los niveles de la tasa de interés cobrado a los prestatarios, son temas que dan lugar a debates entre las partes que intervienen en la industria de las microfinanzas. La discusión está centrada principalmente, en si las tasas de mercado son accesibles para los consumidores o no, teniendo en cuenta que a su vez tienen que ser suficientemente atractivas para las IMF logren autosuficiencia financiera. En función a este debate y a los efectos de tener una noción de la situación de las tasas de interés en el mercado, se realizó una consultoría desarrollada por el programa de Microfinanzas para el Desarrollo Productivo del Área de Políticas Territoriales de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, se investigó aspectos vinculados a las tasas de interés, a la situación actual sobre los límites que impone la normativa de tasas en Uruguay sobre la actividad de las microfinanzas. El objetivo de la consultoría de estimar una tasa sustentable para la actividad y analizar su relación con el tope de usura vigente, poniendo especial atención en los costos operativos (Voelker, 2011).

El artículo 12 de la Ley 18.212 establece la forma de determinación de las tasas medias de interés por parte del Banco Central del Uruguay (BCU). La normativa vigente fija topes a la tasa de interés aplicable a las operaciones de microcréditos utilizando, como tasa de referencia, el promedio publicado por el BCU, el cual es calculado a partir de las operaciones de crédito informadas por las

instituciones de intermediación financiera (IFI). La base de datos utilizada por el BCU para el cálculo de las tasas medias de interés se obtiene a partir de la información proporcionada por IFI sobre las tasas activas efectivamente cobradas por dichas instituciones en las operaciones de crédito pactadas cada mes, como por ejemplo se encuentran: Banco República del Uruguay, Bancos privados, Casas Financieras, pero IMF no son instituciones de que realicen intermediación financiera, por lo tanto sus tasas no son consideradas para la determinación de las tasas medias de interés (Voelker, 2011).

La metodología que aplican las IMF se caracteriza por altos costos operativos. El motivo del nivel de costos se debe a una serie de actividades que están implicadas al otorgar este tipo de créditos, en relación al nivel de monto promedio, que son generalmente de bajo importe.

La metodología crediticia para otorgar créditos, se basa en una serie de técnicos que visitan a las microempresas para su evaluación inicial y luego realizan un seguimiento específico a cada proyecto. De esta forma, las visitas a los clientes, relevamiento de la información, evaluación de los créditos, seguimiento de los créditos otorgados y la intensa participación de los recursos humanos en esta metodología representan algunos de los costos asociados a la tecnología aplicada por las instituciones para atender al sector (Voelker, 2011).

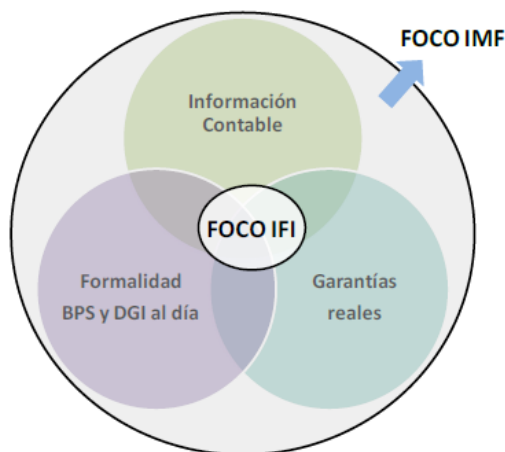
Una dificultad o limitante que enfrentan las IMF es la manera en que el BCU determina las tasas. La tasa de referencia calculada con por el BCU no es representativa de las operaciones que son atendidas hoy por las IMF, quienes cobran una tasa de interés que no logra cubrir los altos costos operativos y de financiamiento que afrontan, propios de su actividad.

Las IMF operan en un segmento de microempresas diferente al atendido por las IFI. Los prestatarios de las IMF no cumplen con las características básicas que se le exige a un prestatario que toma un crédito en una IFI, como por ejemplo poseer buena calidad de información contable, son empresas formales y que cumplen con sus obligaciones ante DGI y BPS y tienen garantías reales. Los clientes de las IMF son clientes con escasa calidad de información e informales y que, por tanto, no logran acceder a las IFI ya que éstas atienden únicamente a empresas formales.

La imagen a continuación grafica lo dicho anteriormente, donde se puede observar que existe una gran diferencia entre el público de un tipo de institución y el otro

No obstante, las IMF al otorgar créditos a este segmento de la población con ciertas carencias, emplean practicas especificas a los efectos de poder compensar de alguna manera la asimetría de información mayor que la de una IFI que implican un aumento en los sus costos operativos (ver imagen 15).

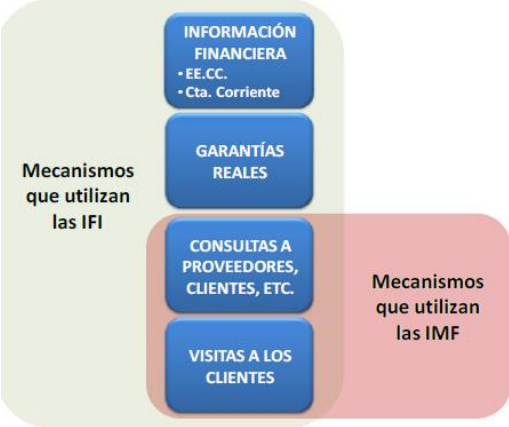
Imagen 15: Factores discriminantes de segmentos de microempresas atendidos por IFI e IMF



Fuente: Voelker (2011).

Algunas de las características distintivas de los microcréditos obligan aplicar determinadas prácticas que implican elevados costos operativos. Adicionalmente, se debe tener en cuenta un monto promedio de créditos otorgados menor al que manejan las IFI, provocando un impacto significativo de los costos operativos en la tasa activa (ver imagen 16).

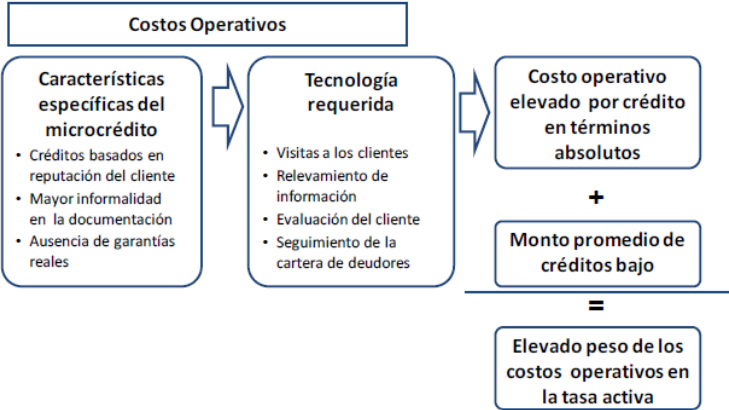
Imagen 16: Mecanismos para mitigar la problemática de la asimetría de Información



Fuente: Voelker (2011).

La representación a continuación demuestra las principales características que conducen a que los costos operativos sean más elevados que los de una IFI (ver imagen 17). En síntesis, intenta resaltar el impacto de los costos operativos en la tasa de interés activa, debido a la combinación costos operativos elevados y montos promedios de créditos otorgados pequeños.

Imagen 17: Relación de Costo operativo y la tasa activa



Fuente: Voelker (2011).

2.2.4.3.3.1. Componentes determinantes de la tasa de Interés

Costos operativos

De acuerdo a un estudio realizado, donde se consideró el impacto de los costos operativos en la tasa de interés, a través del promedio simple de la información de tres IMFs, consideradas las más representativas del mercado (ver imagen 18). Los resultados demuestran que las pérdidas operativas representan 16,6% en la tasa de interés sustentable para las IMF y, considerando los ingresos operativos de las instituciones (1%), se obtiene el costo operativo neto de 15,6%.

A continuación, se expone un cuadro con la importancia relativa de los distintos rubros de pérdidas operativas en la cartera promedio bruta.

Imagen 18: Pérdidas Operativas dividida por rubro

Costos operativos	% sobre cartera bruta promedio
<i>Rem. Oficiales de Crédito</i>	6,7%
<i>Rem. Administración</i>	4,2%
<i>Otros gastos operativos</i>	3,6%
<i>Inf. crediticia (Clearing, Inforcheck, Lideco, etc.)</i>	0,7%
<i>Amortizaciones</i>	0,4%
<i>Telefonía y comunicaciones</i>	0,4%
<i>Redes de Cobranza</i>	0,3%
<i>Transporte y viáticos</i>	0,2%
Total	16,6%

Fuente: Voelker (2011)

Dentro del rubro de otros gastos operativos se encuentran gastos judiciales, impuestos, publicidad, seguros, alquileres entre otros gastos operativos. De los resultados obtenidos se destaca el porcentaje relativo de las retribuciones y cargas sociales de los oficiales de crédito y riesgo y del personal de administración, alcanzando un 6,7% y 4,2% respectivamente sobre la cartera bruta promedio

Tasa de incobrabilidad

Conceder microcréditos traerá aparejado como consecuencia la existencia de determinados niveles de incobrabilidad. Si bien las instituciones constituyen en términos netos provisiones por entre 1% y 2% de la cartera bruta, se entiende que la situación económica favorable en el momento de realizar el estudio, tiene incidencia a favor de menores tasas de incobrabilidad. Pero teniendo criterios un criterio conservador y pensando en el largo plazo, se consideró una tasa de incobrabilidad promedio del 3% anual (Voelker, 2011).

Costos de financiamiento

La IMFs estudiadas tiene dos formas de financiamiento; los fondos propios y los fondos de terceros. Los segundos pueden proceder de instituciones de financiamiento como los bancos, organismos internacionales, cooperativas entre otros.

De acuerdo al relevamiento de las IMFs estudiadas, el costo de financiamiento se obtiene a partir del apalancamiento de las instituciones considerando el costo de las obligaciones financieras (12%) y el costo del capital propio (26%), resultando un costo de financiamiento promedio de 19 % (sería la WACC, por su sigla en inglés para *(Weighted Average Cost of Capital)* (Voelker, 2011).

2.2.4.3.3.2. Tasa de Interés de Sustentabilidad

A partir del análisis anterior de los diferentes componentes, se estimó la tasa de interés activa sustentable IMF. Se considera como la tasa de interés activa mínima que lograría cubrir los costos operativos, incobrabilidad, y de financiamiento, de una institución representativa de microfinanzas en Uruguay. Al considerar los distintos componentes mencionados en páginas anteriores se llega a un valor de tasa de sustentabilidad para las IMF en 37,6% anual en pesos.

La imagen a continuación (ver imagen 19) separa los componentes de la tasa de interés activa y el peso que se le asigna a cada uno de ellos.

Imagen 19: Descomposición Tasa Activa Sustentable IMF (% sobre cartera bruta, \$ anual)

Descomposición Tasa Activa Sustentable IMF (% sobre cartera bruta, \$ anual)	
Costos operativos	16,6%
<i>Rem. Oficiales de Crédito</i>	6,7%
<i>Rem. Administración</i>	4,2%
<i>Otros gastos operativos</i>	5,7%
Ingresos por servicios	-1,0%
Costos de financiamiento	19,0%
Incobrabilidad	3,0%
Tasa activa sustentable IMF	37,6%

Fuentes: Voelker (2011)

En junio 2011 de acuerdo a la publicación del BCU de la tasa media de interés, para microempresas de capital menor a UI 2 millones y para créditos de hasta 366 días, era de 15,2%. La tasa tope de usura en iguales condiciones es de 24,4%. Por tanto, se observa una brecha entre la tasa tope de usura que pueden cobrar las IMFs y la tasa calculada de sustentabilidad de dichas instituciones. La diferencia entre la tasa tope de usura que pueden cobrar las IMFs y la tasa calculada de sustentabilidad de dichas instituciones es de 13,2% (Voelker, 2011).

De acuerdo al artículo 11 de la ley 18.212 donde establece la forma en que se determina tasa de usura, para lograr una tasa máxima de sustentabilidad para las IMFs de 37,6%, se necesitaba en ese momento una tasa media de 23,4 % para obtener la tasa media con la que las IMFs son sustentables. De esta forma, la brecha entre la tasa media sustentable y la tasa media vigente a junio de 2011 sería de 8,2%.

De acuerdo al estudio realizado, las principales conclusiones son (Voelker, 2011):

- Las tasas medias de interés publicadas por el BCU para las operaciones de microempresas no son representativas de las operaciones que atienden las IMFs. Esto se debe a al perfil de los prestatarios de las IMFs, quienes cuentan con información de baja calidad, sin garantías reales, y muchas veces operan informalmente. Por esa razón los costos operativos para manejar adecuadamente los riesgos que deben enfrentar las IMFs son mayores que los de las IFI. Asimismo, los montos pequeños de los créditos otorgados provocan un elevado peso de los costos operativos en la tasa de interés activa.
- La tasa máxima permitida actualmente es aproximadamente un 13 % menos que la tasa de sustentabilidad estimada para las IMFs. Para lograr que la tasa sustentable quede comprendida dentro de la tasa máxima permitida es necesario adicionarle a la tasa de interés media, 8 puntos porcentuales.

- Para incentivar el desarrollo del microcrédito en Uruguay, es necesario lograr sustentabilidad en el negocio, por lo tanto, es fundamental superar la limitante de niveles de tasas.
- Implantar cambios para lograr una tasa que permita la sustentabilidad de las instituciones de microfinanzas traerá resultados en el desarrollo de los microemprendimientos en el país en el futuro.

2.2.5. Microcrédito en el Mundo

2.2.5.1. Alcances por región

Uno de los principales objetivos de los microcréditos es brindar la posibilidad de acceder a servicios financieros a las personas más vulnerables y pobres, dándole la posibilidad de generar fuentes de ingresos y acceder a financiamiento a tasas razonables. La contribución de la microfinanza en la erradicación de la pobreza y el hambre, en la educación, en la promoción de la equidad de género y el empoderamiento de las mujeres, en la reducción de la mortalidad infantil y en las mejoras en la salud materna; son los responsables, de que hoy una buena parte de la sociedad a nivel mundial reconozca las microfinanzas como un camino para que los pobres puedan salir por sus propios medios de la pobreza.

Sus orígenes provienen de uno de los países con mayor nivel de pobreza del mundo. Treinta y cuatro años después de algo que comenzó como tan solo una iniciativa local, al 31 de diciembre de 2010, logro expandirse mundialmente alcanzando las 3652 instituciones de microfinanzas y llegaron a un total de 205.314.502 clientes. Del universo total de clientes, aproximadamente unos 137.147.441 clientes se encuentran comprendido dentro de la población más pobre del mundo (ver imagen 20). Un 82,3 % de estos clientes más pobres son mujeres y aproximadamente el 91,3 % de los clientes más pobres reportados se encuentran en Asia, región donde existe el 66 % ciento de la población mundial que vive con menos de \$1,25 al día (Maes y Reed 2012).

El número de personas afectadas es mayor aún, si se considera que de los 137 millones de clientes más pobres viven en hogares integrados por 5 personas en promedio, el número de personas que se estaría ayudando sería de aproximadamente unos 687,7 millones de personas pobres de recursos monetarios (Maes y Reed 2012).

Además de observar cantidad de IMFs, y de clientes totales que había en el año 2010, nos indica cuántos de ellos son mujeres y a su vez que porcentaje de estas mujeres que han accedido a los microcréditos son mujeres pobres. Es realmente una cifra interesante, teniendo en cuenta que aproximadamente un 75 % de los clientes son mujeres y del total de estas clientes más de un 70 % son clientes mujeres pobres, estando en concordancia con uno de los principales objetivos de los microcréditos (Maes y Reed 2012).

Imagen 20: Cantidad de IMFs, clientes totales, clientes mujeres y mujeres pobres

Datos puntuales	Hallazgo
Número de IMF que reportó (datos del 31/12/97–31/12/10)	3.652
Número total de clientes (al 31/12/10)	205.314.502
Número total de mujeres (al 31/12/10)	153.306.542
Número total de clientes más pobres (al 31/12/10)	137.547.441
Número total de mujeres más pobres (al 31/12/10)	113.138.652

Fuentes: Maes y Reed (2012).

Un estudio realizado en Bangladés dirigido por Sajjad Zohir del Grupo de Investigación Económica de Dhaka, se puede observar que en el transcurso de 19 años (1990–2008), una cantidad neta de casi 2 millones de hogares de microfinanzas en Bangladés, incluyendo aproximadamente 10 millones de miembros de sus familias, habían superado el umbral de \$1,25 al día (Maes y Reed, 2012).

En agosto del 2011, la Campaña mostro resultados de un estudio realizado en India por Shubtienehis Gangopadhyay de la India *Development Foundation*, en el cual se encontró que, en total, cerca de 9 millones de hogares involucrados en microfinanzas, incluyendo aproximadamente 45 millones de integrantes de familias, cruzaron el umbral de \$1,25 al día entre 1990 y el 2010. El informe estima que, en la India, el 37 % de los clientes estaba viviendo bajo el umbral de la pobreza de \$1,25 al día en el momento que se integraron a un programa (Maes y Reed, 2012).

Al observar donde se encuentran la masa de cliente más pobres que accede a los microcréditos (ver imagen 21), aproximadamente el 91,3 % de los clientes más pobres reportados se encuentran en Asia, un continente donde viven aproximadamente el 66 % de la población mundial que vive con menos de \$1,25 al día y lugar donde se originó el microcrédito. De las 3.652 instituciones de microfinanzas que han reportado sus datos desde 1998, solo 159 se encuentran en países industrializados. Del total de las IMF's que se encuentran en países en vías de desarrollo (3493 instituciones) la región con más IMF's reportadas fue Asia y el Pacífico con 1746 instituciones seguido por África al Sur del Sahara con 1009. Finalmente lo siguen ALC con 647 instituciones y Medio Oriente y África del Norte con 91 instituciones. En cuanto a cantidad de clientes, el 82 % de los clientes se encuentran en Asia y el Pacífico, principalmente en India y Bangladés, lugar donde comenzaron los microcréditos, así mismo del total de clientes reportados, más de un 70 % son clientes pobres y un 83 % de los clientes reportados como pobres son mujeres. La segunda región donde el microcrédito ha logrado mejor alcance es en África al Sur del Sahara con el 5 % de los clientes de las IMF's con un 60 % aproximadamente y con un 74 % de sus clientes pobres son mujeres (Maes y Reed, 2012).

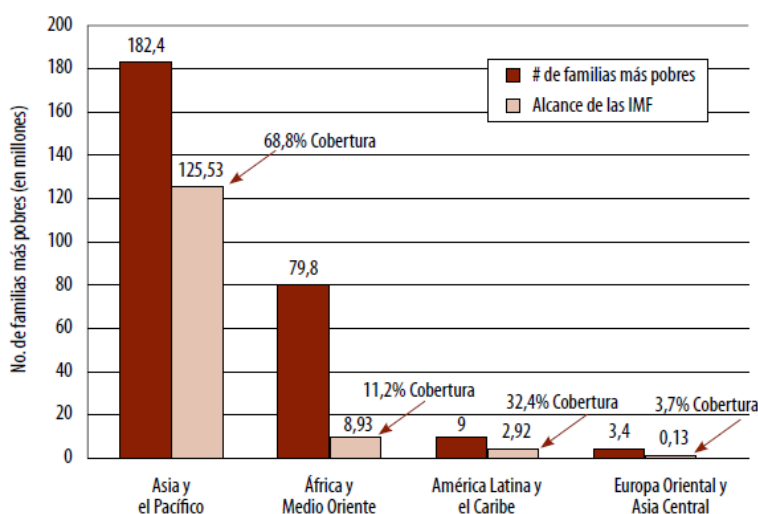
Imagen 21: Datos de Microfinancieras por Región

Región	Número de programas que reportaron datos	Número total de clientes en el 2009	Número total de clientes en el 2010	Número de clientes más pobres en el 2009	Número de clientes más pobres en el 2010	Número de clientes mujeres más pobres en el 2009	Número de clientes mujeres más pobres en el 2010
África Subsahariana	1.009	10.776.726	12.692.579	6.360.861	7.248.732	3.935.808	4.783.256
Asia y el Pacífico	1.746	156.403.658	169.125.878	117.178.142	125.530.437	97.385.541	104.752.430
América Latina y el Caribe	647	12.257.181	13.847.987	2.834.742	2.919.646	1.935.685	2.363.100
Medio Oriente y África del Norte	91	4.552.387	4.290.735	1.492.322	1.680.181	1.217.113	1.165.358
Total de los países en vías de desarrollo	3.493	183.989.952	199.957.179	127.866.067	137.378.996	104.474.146	113.064.144
América del Norte y Europa Occidental	86	148.628	155.254	109.318	41.809	56.651	12.214
Europa Oriental y Asia Central	73	5.996.500	5.202.069	233.810	126.636	163.318	62.294
Total de los países industrializados	159	6.145.128	5.357.323	343.128	168.445	219.969	74.508
Total Mundial	3.652	190.135.080	205.314.502	128.209.195	137.547.441	104.694.115	113.138.652

Fuentes: Maes y Reed (2012).

Complementando el análisis anterior donde se midió la distribución de las microfinancieras en el mundo y la cantidad de clientes por región, a continuación (ver imagen 22), Se observa el nivel de cobertura en cada región. La medición se realiza midiendo el alcance regional del microcrédito en relación al número de familias que vive en la pobreza absoluta en cada región (es decir, aquellas que viven con menos de \$1,25 por día ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo) y el número reportado de familias más pobres que recibieron un micropréstamo en cada región al final de 2010. Al observar (ver imagen 22) el nivel de cobertura, se pueden observar que Asia y el Pacífico es donde existe mejor cobertura del microcrédito, gracias a que es la región donde se encuentra muy desarrollados, en este caso la cobertura es de 68,8 % total de familias, seguida por América Latina y el Caribe con un 32,4 %. África se encuentra entre las regiones del mundo con menor cobertura del microcrédito (Maes y Reed, 2012).

Imagen 22: Alcance regional del microcrédito: Familias que recibieron cobertura vs familias totales



Fuente: Maes y Reed (2012).

Estudios realizados por FAO (2004), donde se determinó el impacto de la microfinanciación han demostrado que:

- 1) La microfinanciación ayuda a los hogares pobres a satisfacer sus necesidades básicas y a protegerlos contra riesgos;
- 2) El uso de servicios financieros por hogares de bajos ingresos lleva a mejoras en el bienestar económico del hogar y a la estabilidad y el desarrollo empresarial;
- 3) Al apoyar la participación económica de la mujer, la microfinanciación empodera a las mujeres, promoviendo así la igualdad de género y mejorando el bienestar del hogar;
- 4) El nivel de beneficios logrados y el impacto socio económico está directamente correlacionado con el tiempo durante el cual los clientes han tenido acceso a los servicios financieros.

2.2.5.2. Contribución en la Inclusión Financiera

Existe una estrecha relación entre bienestar de una sociedad y los niveles de inclusión financiera, tal es así que si se observan los niveles de inclusión financiera más elevados del mundo coinciden con países desarrollados, mientras que los valores más bajos se encuentran en regiones pobres o en desarrollo. De acuerdo a datos divulgados por Citi *Global Perspective & Solution* (Citi GPS, 2020) la población excluida del sistema financiero se distribuye de la siguiente manera; países desarrollados como los Estados Unidos, Canadá, Australia, y países del continente europeo, superan el 90 % de su población son titulares de al menos una cuenta bancaria, seguido por Asia, donde casi un tercio de la población adulta permaneció sin cuentas bancarias en el 2017. El porcentaje de adultos no bancarizados (como porcentaje de la población total) fue significativamente mayor en el caso de África donde alcanza un 58 % de su población y lo sigue América Latina con un 48 % de la población total que todavía no tiene una cuenta bancaria.

Alrededor del mundo siguen estando no bancarizados aproximadamente 1700 millones de adultos (sin una cuenta en una institución financiera o a través de un proveedor de dinero móvil). Como la titularidad de cuentas es casi universal en las economías de altos ingresos, prácticamente todos estos adultos no bancarizados viven en el mundo en desarrollo. De hecho, casi la mitad vive en solo siete economías en desarrollo: Bangladesh, China, India, Indonesia, México, Nigeria y Pakistán (Citi GPS, 2020).

La exclusión financiera de los más pobres la explica una serie de factores como la información imperfecta con que cuentan los intermediarios financieros sobre los clientes potenciales, debido a la dificultad de conocer una clientela numerosa y su compromiso para el repago (o riesgo moral). Desde la práctica, los bancos priorizan el alto costo administrativo, basado en operaciones individuales de monto reducido, que desincentiva la incorporación de este tipo de clientes y operaciones. Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2014). A ello se agregan las regulaciones financieras estatales, como el tope a la tasa de interés para evitar la usura o las exigencias de documentación para evaluar los riesgos de las carteras de micro y pequeños empresarios que carecen de garantías y balances, lentitud del sistema judicial en la ejecución de deudores, el acceso al crédito de los más pobres se limita aún más. A esto hay que sumarle la autoexclusión de las familias pobres por cuestiones culturales y sociales, además de los costos para acceder a los servicios financieros. De acuerdo a una sumatoria de factores, quienes consideran la inclusión financiera como un arma eficiente de lucha contra la pobreza proponen el impulso de las IMFs para proporcionar servicios financieros a los hogares pobres y a los microempresarios y pequeños empresarios. Por lo tanto, para lograr la inclusión financiera de las personas y empresas en situación de pobreza surge la alternativa de las instituciones de microfinanzas u otras formas complementarias a la bancarización.

2.2.6. Los Microcréditos en América Latina y el Caribe

2.2.6.1. Evolución y Alcance

Dada la importancia que han demostrado tener las microfinanzas en el desarrollo productivo, en su aporte en la producción, fuentes de empleo, en el bienestar de la sociedad en los países de tercer mundo y en desarrollados, en las últimas décadas los microcréditos han atravesado periodos de fuertes crecimientos. Dada la importancia que implica para ALC, Trujillo (2013) realizó una investigación sobre la situación de las microfinanzas en ALC, donde determino la evolución del crecimiento de las carteras de microcréditos en un periodo de tiempo comprendido entre el 2001 y 2012, la cual en términos absolutos paso de 1,8 millones de clientes en el 2001, a 20,9 millones al final del periodo, mientras que la cartera medida en miles de millones dólares estadounidenses paso de 1,2 mil millones a 39,35 mil millones al final del mismo periodo (ver imagen, 23).

Imagen 23: Cartera y número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, 2001–2012



Fuente: (Trujillo, 2013)

2.2.6.2. Tamaño relativo de la cartera y nivel de competencia por país

Uno de los aspectos que marcan la diferencia entre países líderes en microfinanzas y los que están rezagados es el nivel de competencia, el peso relativo del sector microfinanciero en relación al mercado financiero de un país y peso de la cartera de microcrédito en relación al PIB de un país. A continuación, se exponen de manera comparativa (ver imagen 24), alguno de los principales indicadores que definen del grado de desarrollo y madurez de las IMFs en cada país y a su vez la importancia relativa que tienen para cada economía (Trujillo, 2013).

De acuerdo a los datos extraídos de la imagen él países donde le microcrédito se encuentra mayormente desarrollado es Bolivia. La cartera de microcrédito representa un 13 % del PBI Boliviano, mientras que la cartera de microcréditos significa un 35 % del sistema financiero total del país, seguido por El Salvador, Perú y Ecuador, que al medir la importancia del microcréditos a través de la representatividad de la cartera de microcréditos frente al PBI de cada país, indica que en el Salvador presenta una relación de 7,3 %, Perú 4,2 % y Ecuador 3,3 %, y al medir la cartera de microcréditos en relación a la cartera del sistema financiero los valores son para Ecuador un 20,7 %, un 12,4 % Perú y un 10,4 % El Salvador. Tres de los cuatros países mencionados, presentan niveles de concentración bajo de proveedores de microcréditos (Trujillo, 2013).

Dentro de los países con peores indicadores medidos desde esta perspectiva se encuentran Argentina, Uruguay, Jamaica y México, Panamá, Guatemala y Brasil. En todos estos países la representatividad de la cartera de microcréditos en relación al PBI no alcanza el 1 %; el valor más bajo lo presenta Argentina con un 0,01 % seguido por Uruguay con un 0,1 % (Trujillo, 2013).

Al medir la relevancia de los microcréditos tomando en consideración el peso de la cartera de microcrédito en relación al peso total de la cartera del sistema financiero del país Argentina continúa siendo el país con peor indicador, alcanzando este indicador un 0,2 % seguido por Panamá 0,3 %,

México y Jamaica con un 0,8 %. En ese sentido Uruguay sigue teniendo un indicador bajo, que llega a 3,2 %. En todos los casos donde este indicador presenta niveles bajos, se trata de países con mercados poco competitivos y con altos niveles de concentración de instituciones proveedoras de microcrédito.

La concentración responde al hecho de tratarse de mercados más jóvenes y menos profundos. Países líderes en microfinanzas como Bolivia, Perú no tienen concentración de proveedores de microcréditos.

Imagen 24: Tamaño relativo y nivel de competencia del microcrédito en ALC 2012

PAÍS	ÍNDICE DE PROFUNDIDAD DEL SECTOR FINANCIERO (%) ⁽¹⁾	CARTERA MICROCRÉDITO	CARTERA DE MICROCRÉDITO/ PIB (%) ⁽²⁾	TAMAÑO DEL SECTOR FINANCIERO FORMAL ⁽³⁾	CARTERA MICROCRÉDITO/ CARTERA SISTEMA FINANCIERO (%)	NÚMERO DE INSTITUCIONES	NIVEL DE CONCENTRACIÓN ⁽⁴⁾
Argentina	18,5	38.582.019	0,01	19.838.529.675	0,2	14	Altamente Concentrado
Bolivia	44,2	4.037.638.408	13,7	11.484.743.678	35,2	63	No Concentrado
Brasil	68,4	8.919.327.731	0,4	709.172.509.607	1,3	85	Altamente Concentrado
Chile	73,3	4.499.301.076	1,7	204.698.297.984	2,2	34	No Concentrado
Colombia	48,9	5.143.610.989	1,4	106.824.076.893	4,8	129	Moderadamente Concentrado
Costa Rica	49,1	690.762.400	1,5	17.868.528.056	3,9	17	Altamente Concentrado
Ecuador	28,3	2.738.777.198	3,3	13.222.397.355	20,7	132	No Concentrado
El Salvador	40,1	970.418.686	7,3	9.332.069.000	10,4	93	Moderadamente Concentrado
Guatemala	31,8	271.017.902	0,5	16.014.780.286	1,7	45	No Concentrado
Haití	18,8	112.031.979	1,4	1.218.518.938	9,2	85	n.d. (5)
Honduras	51,9	183.825.047	1,0	9.365.282.986	2,0	30	No Concentrado
Jamaica	28,9	34.958.033	0,2	4.315.366.885	0,8	8	Altamente Concentrado
México	27,7	2.051.249.514	0,2	255.588.744.182	0,8	96	Altamente Concentrado
Nicaragua	26,9	202.971.354	2,2	2.841.210.112	7,1	34	No Concentrado
Panamá	89,6	161.704.311	0,5	56.025.530.000	0,3	7	Altamente Concentrado
Paraguay	41,3	528.203.748	2,1	9.208.409.716	5,7	12	Altamente Concentrado
Perú	27,3	8.260.109.434	4,2	66.868.044.487	12,4	145	No Concentrado
República Dominicana	23,1	293.643.202	0,5	13.863.708.594	2,1	47	No Concentrado
Uruguay	24,1	41.931.801	0,1	679.690.722	3,2	7	Altamente Concentrado

Fuente: Trujillo (2013).

2.2.6.3. Niveles de Cobertura

Con respecto al nivel de cobertura de los microcréditos en los países de ALC, los mayores niveles coinciden con los países donde los microcréditos tienen mejor desarrollo y lo contrario ocurre con países, donde el mercado de microcrédito es joven y poco desarrollado (ver imagen 25). El país con mayor cobertura de su población adulta con microcrédito es Bolivia, alcanzando un 16,93 % del total de su población, seguido por Perú con 13,48% y Ecuador 11,65 %. Existen varios países como Colombia, Chile, El Salvador, México, Paraguay, Nicaragua, República Dominicana que sus indicadores están entre un rango de 9 y 4 % respectivamente (Trujillo, 2013).

Respecto a este indicador los países con menores niveles de cobertura vuelven a ser Uruguay, Argentina y Brasil. Para Uruguay el indicador llega a 0,87 %. Esto quiere decir que menos de un 1 % de la población adulta tiene otorgado un microcrédito, en el caso de Argentina un 1,13 % y Brasil con 1,74 %.

Al realizar este análisis es importante tener en cuenta que uno de los principales efectos positivos del microcrédito es favorecer la inclusión financiera dándole la posibilidad a quienes están excluidos del sistema financiero tradicional incorporarse al sistema mediante el acceso a las IMFs, menos exigentes en cuanto a requisitos para ingresar. Al observar este indicador (imagen 25) nos indica que porcentaje de la población trabaja en sector informal y a qué porcentaje de esta población excluida le da la posibilidad de acceder a financiamiento.

Siguiendo con la línea de análisis, Bolivia es el país con mayor cantidad de trabajadores en el sector informal, alcanzando un 67,8 % de la población adulta, pero al mismo tiempo es el país que tiene mayor nivel de trabajadores informales con un microcrédito otorgado alcanzando un 34,4 %, dándole la posibilidad a estas personas a acceder a un crédito que si fuese a través de la banca convencional les hubiera sido muy difícil acceder o como en muchos casos imposible. Los siguen Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Perú, República Dominicana, todos con valores en el entorno al 60 % de proporción de población trabajadora en el sector informal. La diferencia entre estos países está en la proporción de personas que acceden al microcrédito; Perú y Ecuador tienen un 28 % de su población que trabajan en el sector informal con un microcrédito otorgado, lo siguen Colombia con un 23 %, el Salvador 20 %, Paraguay 17 % y luego Rep. Dominicana con un 14 %, Guatemala con un 11 % y Honduras con un 10 %.

Los países que presentan menores registros de población trabajando en sectores informales son Chile, Argentina y Uruguay con valores de 33 %, 36 % y 38 % respectivamente. El que más se destaca es Chile el cual alcanza un 34 % de trabajadores en el sector informal, pero a diferencia de Bolivia, tienen menor proporción de esta población con cobertura de microcrédito. Los países con niveles más bajos de población informal con microcrédito otorgado son Uruguay con un 3 % y Argentina que no llega al 1 % para este indicador. Este indicador reafirma la importancia que se le adjudica al microcrédito como una herramienta de inclusión financiera y por lo tanto de bienestar y desarrollo social.

Finalizando el estudio de cobertura, se midió la proporción de la población adulta con microcrédito en relación al total de la población adulta atendida por el sector financiero. De esta manera se determina el peso que tiene el microcrédito en el sistema financiero total de cada país. En este caso el país con mayor representatividad es Perú, alcanzando un 67 %. Esto quiere decir que de cada 100 personas que están atendidas por el sistema financiero peruano, 67 % acceden a través de microcréditos, luego lo sigue Nicaragua con un 62 % pero con un porcentaje de población atendida por el sector financiero sumamente bajo, y tercero con Bolivia con un 60 %, El Salvador 51 %, Colombia y Ecuador 31 % (Trujillo, 2013).

Los países con carteras de microcréditos menos representativas para el sector financiero del país son nuevamente Argentina, Uruguay, Brasil, Costa Rica y Panamá, que varía valores entre 0,38 % Argentina a 5 % Panamá.

Imagen 25: Indicadores de cobertura del microcrédito en América Latina y el Caribe, 2012

PAÍSES	POBLACIÓN ADULTA			SECTOR INFORMAL			POBLACIÓN ATENDIDA EN EL SISTEMA FINANCIERO		
	POBLACIÓN ADULTA (MAYOR DE 15 AÑOS) EN MILES ⁽¹⁾ (A)	NÚMERO DE CUJENTES DE MICROCRÉDITO POR PAÍS (B)	PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN ADULTA CON MICROCRÉDITO (%) (B/A)	PROPORCIÓN DE TRABAJADORES EN EL SECTOR INFORMAL (%) ⁽²⁾	POBLACIÓN EN FUNCIÓN DE LA PROPORCIÓN DE TRABAJADORES EN EL SECTOR INFORMAL ⁽³⁾ (C)	PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN DE TRABAJADORES DEL SECTOR INFORMAL CON MICROCRÉDITO (%) (B/C)	ADULTOS CON CUENTA EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA FORMAL ⁽⁴⁾ (%)	POBLACIÓN ATENDIDA POR EL SISTEMA FINANCIERO EN MILES ⁽⁵⁾ (D)	PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN ATENDIDA POR EL SISTEMA FINANCIERO CON MICROCRÉDITO (%) (B/D)
Argentina	31.069	38.893	1,13	38,4	7.259.136	0,5	33	10.253	0,38
Bolivia	6.637	1.123.926	16,93	67,8	3.267.282	34,4	28	1.858	60,48
Brasil	149.849	2.621.358	1,75	47,3	49.531.141	5,3	56	83.915	3,12
Chile	13.698	950.358	6,94	33,1	2.796.288	34,0	42	5.753	16,52
Colombia	34.227	3.233.787	9,45	60,9	14.089.824	23,0	30	10.268	31,49
Costa Rica	3.647	58.905	1,62	38,8	892.400	6,6	50	1.824	3,23
Ecuador	10.472	1.219.794	11,65	60,1	4.325.397	28,2	37	3.875	31,48
El Salvador	4.348	309.487	7,12	58,0	1.558.460	19,9	14	609	50,84
Guatemala	8.966	471.306	5,26	66,3	4.029.051	11,7	22	1.973	23,89
Honduras	5.089	203.902	4,01	63,5	2.020.570	10,1	21	1.069	19,08
México	83.298	5.630.677	6,76	44,5	22.636.260	24,9	27	22.490	25,04
Nicaragua	3.970	347.450	8,75	n.d.	n.d.	n.d.	14	556	62,51
Panamá	2.599	35.886	1,38	41,7	717.240	5,0	25	650	5,52
Paraguay	4.494	353.766	7,87	63,5	2.063.115	17,2	22	989	35,78
Perú	21.071	2.839.649	13,48	61,0	9.811.240	28,9	20	4.214	67,38
República Dominicana	7.092	353.692	4,99	54,2	2.490.490	14,2	38	2.695	13,12
Uruguay	2.644	23.129	0,87	36,5	633.640	3,7	24	635	3,64

Fuente: Trujillo (2013).

2.2.6.4. Microcrédito Formal versus Microcrédito Informal

Al analizar el porcentaje de los microempresarios piden microcréditos a instituciones formales (ver imagen 26), y pese al desarrollo de las microfinanzas en la región durante las últimas décadas, la encuesta muestra un uso muy limitado de fuentes formales de crédito por parte de los microempresarios. Apenas un 14% de los microempresarios tiene un crédito de una institución formal como su fuente principal de financiamiento.

El crédito informal, pese a tener tasas de interés hasta diez veces más altas, sigue siendo la principal fuente de financiamiento. Los mayores avances en acceso al crédito para las microempresas se observan en Bolivia y Perú, donde el sistema de las IMF's está más desarrollado (Sanguinetti et al., 2011).

Imagen 26: Fracción de microempresarios cuyo crédito más importante es formal

País	Fracción de microempresarios cuyo crédito más importante es formal
Argentina	4,66
Bolivia	25,34
Brasil	15,09
Colombia	12,46
Ecuador	16,73
Panamá	7,64
Perú	21,17
Uruguay	19,66
Venezuela, RB	3,45
Promedio	14,02

Fuente: Sanguinetti et al., (2012)

Según Sanguinetti et al., (2011) donde observaron características de microcréditos en Colombia, de créditos formales e informales (donde se encuentran los prestamistas), se llegó a la conclusión que el porcentaje de participación que tienen los prestamistas informales en los créditos otorgados, llegaba a un tercio del mercado, a pesar ser quienes ofrecen créditos con las tasas de interés más altas del mercado, cuadruplicando los niveles de tasa de interés activa estipuladas por fuentes de créditos formales. Las tasas de interés máxima que se le exige a los prestatarios son las que cobran los prestamistas informales o casas de empeño, alcanzando niveles de 78 %, 270 % y 211 % anual, y las más considerables para quienes toman un crédito son las establecidas por las entidades financieras como ONG 17 %, Bancos 23 % anual.

2.2.6.5. Niveles de Tasa de Interés Promedio por países

Un tema central para el sistema financiero en general y de mucha importancia para cualquier programa de microcrédito, es la tasa de interés activa. A continuación, se detalla los valores de tasa activa en cada país, un valor de tasa promedio para el continente y una comparación de la tasa activa de las IMF's con la tasa de interés cobrada por las IIF.

Al analizar los niveles de tasas de interés activas del sistema financiero medido por país, comparativamente con niveles de tasas de interés activa por país de las IMF's y la prima (diferencia) entre tasas (ver imagen 27), se observa que en todos los mercados la tasa de interés activa del sector financiero es notoriamente menor a las tasas de las IMF's. En promedio la prima es de 13,3 puntos porcentuales mayores la tasa de las IMF's en relación a la tasa banca tradicional (Trujillo, 2013).

El país que presenta niveles de tasas de interés más bajos corresponde a Bolivia, tanto para el sistema financiero como para el sistema de IMF's. Los niveles son de 15,2 % para la tasa de las IMF's y de 11,1 para las IIF, la prima es de 4,1 %. Lo sigue El Salvador con tasas de 18,8 %, Costa Rica 22,2 % Uruguay 23,1 %, Perú 25 %, Colombia 24 %, Ecuador 26 %. Quitando Uruguay y Costa Rica, los países restantes son países con programas de microcrédito desarrollados. Los países considerados líderes en cuanto al desarrollo de las microfinanzas en ALC, presentan tasas de interés activa promedio, inferior a la tasa promedio del continente (Trujillo, 2013).

En el otro extremo y con valores de tasas de interés de las IMF's más altas, se encuentra México con un 75 %, Argentina un 60 % y República Dominicana 39 %.

Imagen 27: Tasa de interés de los microcréditos y los sistemas financieros

PAIS	RATIO MICROFINANZAS (%)	RATIO SISTEMA FINANCIERO (%)	PRIMA MICROFINANZAS (%)
Argentina	60,8	14,1	46,8
Bolivia	15,2	11,1	4,1
Chile	34,6	10,1	24,5
Colombia	24,3	12,6	11,7
Costa Rica	22,2	18,2	4,0
Ecuador	26,7	18,6	8,2
El Salvador	18,8	11,9	6,9
Guatemala	35,2	13,5	21,7
Honduras	33,8	18,5	15,3
Jamaica	31,8	17,6	14,1
México	78,3	14,5	63,8
Nicaragua	25,4	12,0	13,4
Panamá	36,4	6,9	29,4
Paraguay	28,0	29,1	-1,1
Perú	25,7	19,2	6,5
República Dominicana	39,6	15,5	24,1
Uruguay	23,1	11,2	11,9
TOTAL	28,4	14,1	13,3

Fuente: Trujillo (2013).

2.2.6.6. Rentabilidad de las Instituciones Microfinancieras

Un tema clave para instituciones con fines de lucro, o para aquellas instituciones que requieren de un retorno financiero para lograr sostenibilidad y perdurar en el tiempo. Si se observa indicadores de rentabilidad promedio, *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE), calculado como el promedio entre 220 IMF's de ALC, el valor promedio de ROA fue de 1,8 % y de ROE 9,2 %, un poco inferior que el año anterior. Los retornos para 20 IMF's de ALC con mayores indicadores, presentan ROA entre 25 % y 7 % y ROE en un entorno de 44 % a 8,6 %. México está entre los países con niveles de rentabilidad más atractivo para las instituciones, pero también coincide con ser el país con mayores tasas de interés (ver imagen 28). Si bien la rentabilidad financiera es necesaria, en el ranking no figura una sola institución boliviana y apenas una peruana, lo cual indica que los niveles elevados de rentabilidad no son un indicador de mercado maduro o desarrollado, sino que de lo contrario podría revelar imperfecciones o fallas, propias de mercados en desarrollo y con aspectos por mejorar, tal como es el caso de México (Trujillo, 2013).

Imagen 28: Retorno de las IMFs

PUESTO		NOMBRE DE LA IMF	PAÍS	RETORNO SOBRE ACTIVOS (%)	RETORNO SOBRE PATRIMONIO (%)
2013	2012				
1	1	ACCESS	Jamaica	25,2	44,4
2	2	Invirtiendo	México	17,0	25,4
3	4	CEAPE Maranhão	Brasil	15,5	18,9
4	5	Micro Crédit National	Haití	14,7	26,6
5	3	Fundación Mundo Mujer	Colombia	14,6	25,3
6	10	ECLOF Dominicana	República Dominicana	10,9	49,8
7	13	Movimiento Manuela Ramos	Perú	13,7	20,4
8	12	COCDEP	México	12,8	15,4
9	11	Apoyo Económico	México	11,4	31,5
10	6	ASEI	El Salvador	11,3	21,3
11	47	Fundación Amanecer	Colombia	10,2	27,2
12	8	FIACG	Guatemala	9,7	10,3
13	15	Banco da Família	Brasil	9,3	13,7
14	71	Ámbito Productivo	México	8,8	28,4
15	22	Fundación Delamujer	Colombia	8,7	25,7
16	9	Fundación Adelante	Honduras	8,4	12,4
17	27	FAFIDESS	Guatemala	8,3	11,7
18	31	FUNDEVI	Honduras	8,0	8,6
19	50	World Relief Honduras	Honduras	7,9	9,2
20	17	Financiera Labor	México	7,7	23,2
Valor mediano para 2012 (220 MFI)				2,0	10,7
Valor mediano para 2013 (220 MFI)				1,8	9,2

Fuente: Trujillo (2013).

2.2.7. Ejemplos de Instituciones dedicadas a los Microcréditos

2.2.7.1. La Experiencia Grameen Bank: Bases y fundamentos del sistema

Pobreza y finanzas fueron la motivación de gran obra de Muhammad Yunus, quien postula el potencial propio de la segunda para superar la primera, sin la intervención del Estado. El compromiso de Yunus con la microfinanza surgió al constatar que las mujeres pobres de su tierra natal estaban sometidas injustamente a las condiciones impuestas por los prestamistas. Como consecuencia de lo anterior Yunus, propuso a un banco local que prestara a los pobres, así nació el Grameen Bank como banco de los pobres y para los pobres.

Grameen Bank fue el impulsor de romper con una de las principales características de la banca tradicional y que a su vez significó eliminar una fuerte barrera para un porcentaje importante de la población, revirtiendo la práctica bancaria convencional al eliminar la necesidad de garantías y creó un sistema bancario basado en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación y la creatividad; banco Grameen proporciona crédito a los más pobres de los pobres en las zonas rurales de Bangladés, sin ningún tipo de garantía. En banco Grameen, se considera que el crédito es una herramienta fundamental para combatir la pobreza y sirve como un catalizador en el desarrollo general de las condiciones socioeconómicas de los pobres que se han mantenido fuera de la órbita bancaria porque son pobres y por lo tanto no son financiados. Una de las principales premisas del fundador de Grameen es que al poner a disposición los recursos financieros a las personas más pobres y al realizarlo a gran escala, alcanzando millones de personas, no solo se estaría ayudando a estas personas a salir de la pobreza y mejorar su calidad de vida, sino que estaría favoreciendo la economía de una comunidad y de un país (Banco Grameen, 2020)

Magnitudes del banco Grameen:

De acuerdo datos divulgados por banco Grameen (2018):

- Banco de los pobres y para los pobres, no es únicamente su eslogan, sino que realmente es así. Un 75 % de los fondos desembolsados por el banco Grameen proviene de sus propios prestatarios, el 25 % restante es propiedad del Gobierno de Bangladés.
- Cantidad de Prestatarios: 9.084.503 millones de personas.
- Un 96,6 % de los prestatarios son mujeres pobres, que a su vez son dueñas del banco. Los restantes son hombres pobres.
- Número de Centros (centros de pagos y encuentros entre el banco y prestatarios): 138.143.-
- Numero de Aldeas alcanzadas: 81.677.-
- Número de Sucursales: 2568.-
- Desembolso acumulado de préstamos: U\$D 18.874 millones.
- Préstamos acumulados pagados: U\$D 17.249 millones. -
- Préstamos pendientes: U\$D 1.319 millones
- Tasa de Recuperación: 98,65 %.
- Número de casas construidas con préstamos para vivienda: U\$D 697.220.-
- Préstamos para educación superior: U\$D 50,8 millones.

2.2.7.1.1. Sistema de Metodología Crediticia

El otorgamiento de crédito de banco Grameen significa dar crédito a los muy pobres en sus aldeas por medio de los elementos esenciales del sistema de entrega de crédito de Grameen.

Es importante destacar que si bien el microcrédito es la cara visible de la microfinanza, esta comprende, entre otros, los servicios de depósito, seguros (que incluyen los fondos de garantía), canales para la remisión de fondos (con gran desarrollo en el caso de los emigrantes).

El sistema de otorgamiento de crédito tiene las siguientes características (Grameen Bank, 2020):

1 – Hay un enfoque exclusivo en la entrega de créditos en los más pobres entre los pobres y lo garantizado por claros criterios de elegibilidad de clientela objetivo, dando prioridad a las mujeres y orientados a satisfacer las necesidades de desarrollo socioeconómico de los más pobres. La filosofía que hay detrás de las preferencias por mujeres, es porque históricamente han sido las que han tenido menores niveles de ingresos, por razones culturales, porque al prestarle dinero a una mujer, por su instinto lo primero que realizara es ayudar a su familia, ayudando a mejorar nivel educativo de los hijos, mejorar el bienestar de todos los integrantes de su familia, por lo tanto, ayudas a una familia y no a un individuo. Además, ha quedado demostrado que los niveles de reembolso en préstamos otorgados a mujeres alcanzan niveles de 99 %.

2 - Los prestatarios se organizan en pequeños grupos homogéneos de cinco miembros, características que facilitan la solidaridad grupal y la interacción participativa. Organizar los grupos principales de cinco miembros y asociarlos en los llamados, centros de encuentro (centros de pagos y encuentros entre el banco y prestatarios) ha sido la base del sistema del banco Grameen. El foco está en fortalecer organizativamente a la clientela de Grameen, para que puedan adquirir la capacidad de planificar e implementar decisiones de desarrollo a nivel micro. Los Centros están funcionalmente vinculados al Grameen Bank, cuyos trabajadores de campo deben asistir a las reuniones del Centro todas las semanas.

3 - Condiciones de préstamos que se ajustan adecuadamente para los pobres, entre ellas préstamos otorgados sin ninguna garantía, préstamos reembolsables en cuotas semanales repartidas en un año, la elegibilidad para un préstamo posterior depende del reembolso del primer préstamo, actividades individuales, elegida por el prestatario, de generación rápida de ingresos que emplean las habilidades que los prestatarios ya poseen; estrecha supervisión del crédito por parte del grupo y del personal del banco, énfasis en la disciplina crediticia y la solidaridad entre pares, protecciones especiales a través de ahorros para minimizar los riesgos que enfrentan los pobres, transparencia en todas las transacciones bancarias, la mayoría de las cuales tienen lugar en las reuniones del centro.

Realización de una agenda de desarrollo social que aborde las necesidades básicas de los clientes, ayudando de esta manera a elevar la conciencia social y política de los grupos recién organizados, centrarse cada vez más en las mujeres de los hogares más pobres, cuya necesidad de supervivencia tiene una influencia mucho mayor en el desarrollo de la familia, alentar su monitoreo de proyectos de infraestructura social y física: vivienda, saneamiento, agua potable, educación, planificación familiar.

6 - Esquemas de préstamos progresivos que consisten en asegurar montos crecientes de préstamo según el comportamiento, o la renovación continua de préstamos, y también la reputación social de ser un buen pagador. La expansión de la cartera de préstamos para satisfacer las diversas necesidades de bienestar de los pobres en la medida que el programa de crédito es exitoso, y los prestatarios se familiarizan con la disciplina crediticia, se introducen otros programas de préstamos para satisfacer las crecientes necesidades de desarrollo social y económico de la clientela. Además de la vivienda, tales programas incluyen crédito para construir letrinas sanitarias, crédito para la instalación de pozos que suministran agua potable y riego para huertos, crédito para el cultivo estacional para comprar insumos agrícolas, préstamo para arrendar equipos, maquinaria, teléfonos celulares comprados por miembros del banco Grameen, financiar proyectos emprendidos por toda la familia de un prestatario experimentado.

Uno de los pilares fundamentales del banco Grameen, es que, para salir de la pobreza los pobres necesitan acceso al crédito, sin el cual no se puede esperar que inicien sus propias empresas, por pequeñas que sean, rompiendo con una de las principales exigencias postuladas por la banca tradicional, la garantía, sin la cual significa imposibilidad de acceder a un crédito. Con este sistema se propuso demostrar con éxito, que prestar a los pobres no es una propuesta imposible, por el contrario, brinda a los más pobres la oportunidad de comprar sus propias herramientas, equipos u otros medios de producción necesarios y embarcarse en empresas generadoras de ingresos que les permitirán escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión, y nuevamente de bajos ingresos.

2.2.7.1.2. Modo de Operación

Cada sucursal bancaria cuenta con un gerente de sucursal y varios subgerentes, con la capacidad de cubrir un área de aproximadamente 15 a 22 aldeas. Los subgerentes y los trabajadores comienzan visitando aldeas para familiarizarse con el entorno local en el que operarán e identificar a la posible clientela objetivo, así como explicar el propósito, las funciones y el modo de operación del banco a la población local. A partir de ese momento se forman grupos de cinco posibles prestatarios. En la primera etapa, solo dos de ellos son elegibles y reciben un préstamo. Se observa al grupo muy de cerca durante un mes para evaluar los miembros se ajustan a las reglas del banco. Solo si los dos primeros prestatarios comienzan a pagar la cuota correspondiente, más los intereses durante un período de seis semanas, los miembros del grupo son elegibles para un préstamo. Debido a estas restricciones, existe una importante presión grupal para mantener claros

los comportamientos individuales. En este sentido, la responsabilidad colectiva del grupo sirve como garantía del préstamo (Banco Grameen, 2020).

Los préstamos son pequeños, pero suficientes para financiar las microempresas emprendidas por los prestatarios. Con esta metodología se logran muy buenos niveles de reembolso, la tasa de reembolso de los préstamos es del 98,92 % debido a la presión del grupo y al interés propio, así como a la motivación de los prestatarios.

Parte del éxito logrado por el sistema establecido por banco Grameen es gracias a que logran generar en los grupos de prestatarios garantías grupales mutuas y moralmente vinculantes, distintas a las exigidas por la banca tradicional, logrando los niveles de reembolso mencionados.

Debido el pequeño tamaño de los grupos, cada miembro conoce muy bien sus respectivas actividades, lo que reduce la posibilidad de cualquier irregularidad de los fondos. Los integrantes de grupo se prestan apoyo entre sí, al mismo tiempo que ejercen presión sobre el resto para que los préstamos se utilicen correctamente y para que los reembolsos se efectúen en las fechas establecidas. De esta manera, el grupo actúa como garantía para los préstamos del banco. Si cualquiera de los miembros tuviera una dificultad con el reembolso, inmediatamente el grupo se reuniría para discutir el problema y tratar de encontrar una solución. De la misma forma, si alguno de los miembros rompiera la disciplina o incumpliera los reembolsos, estaría poniendo en duda la credibilidad del grupo y eliminando cualquier posibilidad de crédito futuro. A veces, los grupos deciden castigar a aquellos miembros que no cumplen las reglas del banco o que no asisten a las reuniones semanales. Ante cualquier problema la responsabilidad es de todos (Banco Grameen 2020).

Parte del éxito la justifica una disciplina intensiva, la supervisión y el servicio y a su vez caracterizan las operaciones del banco Grameen. La exhaustiva selección de prestatarios y sus proyectos por parte de estos trabajadores bancarios y el esquema de reembolso basado en 50 cuotas semanales, contribuyen a la viabilidad operativa del sistema bancario rural diseñado para los pobres.

El éxito de este enfoque permite ver que es posible superar una serie conjeturas existentes sobre los préstamos a los pobres, si existe una inspección y gestión cuidadosas. Se creía que los pobres no podrían encontrar ocupaciones remunerativas. De hecho, los prestatarios de Grameen lo han logrado, se consideraba que los pobres no eran capaces de lograr pagar un préstamo, en los hechos las tasas de reembolso alcanzaron el 97 %, también que las mujeres rurales pobres en particular no eran financiables. También se pensó que los pobres no pueden ahorrar, de hecho, los ahorros grupales han logrado niveles de ahorro que si no hubiera sido gracias a la motivación iniciada por el microcrédito no hubiera sido imposible (Banco Grameen, 2020).

Resumidamente Yunus define las características básicas del banco Grameen de la siguiente manera (Banco Grameen, 2020):

- Foco exclusivo en las personas más pobres rurales, en especial mujeres.
- El banco se acerca a los pobres en lugar que los pobres se acerquen al banco.
- Pequeños préstamos sin garantías y actividades que las eligen los prestatarios.
- Préstamo individual con cuotas semanales flexibles
- Considera que es la antítesis de la banca tradicional (trabaja con pobres en lugar de los ricos, trabaja en áreas rurales en lugar de ciudades, trabaja con mujeres en lugar de los hombres, y préstamos sin garantías en lugar de pedir hipotecas).

2.2.7.1.3. Grameen II

En el año 1998 un desastre natural que ocurrido en Bangladés provocó que una parte importante de la cartera de clientes no pudieran hacer frente a sus obligaciones debido a que muchos de ellos perdieron sus negocios y posesiones. Sumado a ello desde el año 1995 muchos de los prestatarios estaban dejando de asistir a los centros de encuentros y varios cesaron los pagos, provocando un efecto multiplicador (si lo hacía un integrante del grupo lo hacía otro también y así sucesivamente se fue incrementando el número. Fue por esa razón que surge un nuevo diseño de metodología crediticia (Delfiner et al., 2006).

El banco comenzó a explorar alternativas y posibles soluciones a los problemas que comenzaban a surgir. Así, en el año 2001 se comenzó a implantar un nuevo sistema o metodología de ahorro, crédito y otros servicios microfinancieros, conocido como "Grameen II". De acuerdo a Sengupta y Aubuchon (2008), el Banco Grameen original fue una de las primeras IMFs que incorporaron un requisito de ahorro obligatorio en su estructura de financiamiento. Los prestatarios debían realizar un depósito correspondiente al 5% de sus préstamos determinados, el cual iba a un fondo grupal con reglas de retiro estrictas (generalmente ningún retiro es antes de tres años). En el 2001, el Banco Grameen revisó tanto su política de crédito como de ahorros y se reinventó a sí mismo como Grameen II.

Grameen II cuenta con un fondo de pensiones, el cual permite a los clientes tener una cuenta de ahorro, donde aquellos clientes con préstamos mayores a USD 138 deben aportar al menos USD 0.86 por mes. El cliente que realiza el aporte recibe 12% por año en interés compuesto sobre el importe ahorrado, ganando un 187% de retorno después de la espera obligatoria de 10 años. Con esta metodología el Grameen II logra aumentar la cantidad de dinero en el presente y aumentar sus servicios, mientras difiere los pagos en el futuro cercano. Grameen II sirve como un buen ejemplo de una segunda innovación en las microfinanzas: con pagos flexibles de préstamos. El financiamiento grupal todavía existe y es una parte integral del proceso, pero Grameen II introdujo un flexi – préstamo que permite a las prestatarias opciones múltiples para el pago de sus préstamos sobre una base individual.

De acuerdo a investigaciones realizadas por Yunus (citado por Lacalle et al., 2007) afirmó que la solidaridad de grupo es usada para acciones conjuntas innovadoras para construir cosas para el futuro, en lugar de la tarea desagradable de colocar presión no amistosa sobre un amigo. El flexi-préstamo descansa en el supuesto de que los pobres siempre pagarán un préstamo y así permite que los pobres reprogramen sus préstamos durante períodos difíciles sin llegar al incumplimiento. Si la prestataria paga como lo prometió, entonces el flexi - préstamo opera exactamente como un préstamo básico, usando incentivos dinámicos para aumentar el tamaño del préstamo después de cada período.

Si la prestataria no puede hacer sus pagos, se le permite renegociar su contrato de préstamos en lugar de incumplir. Puede extender la vida del préstamo o bien pagar sólo el principal para un período de tiempo ampliado. Como una multa, los incentivos dinámicos de su préstamo son reajustados, no puede acceder a montos mayores (adicionales) de crédito hasta que el préstamo original sea pagado. Debido a su incumplimiento, ahora no presenta una amenaza a la promesa del grupo de crédito futuro, cada miembro es responsable solo hasta sus obligaciones individuales.

2.2.7.2. Experiencias de microcrédito a nivel América Latina: Fundación Microfinanzas BBVA

La Fundación Microfinanzas BBVA, (FMBBVA) fue creada hace 12 años por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A (BBVA). Hoy se ha convertido en una de las iniciativas filantrópicas con mayor impacto social en América Latina y el Caribe. Dicha fundación es una entidad sin ánimo de lucro, creada en el marco de su responsabilidad social corporativa, para apoyar con una dotación de doscientos millones de euros, y su experiencia de más de ciento sesenta años, a personas

vulnerables que cuentan con actividades productivas. El objetivo de la Fundación es promover el desarrollo económico y social, sostenible e inclusivo, de estos emprendedores (FMBBVA, 2018).

La Fundación es totalmente autónoma del grupo BBVA, tanto en su personalidad jurídica como en su gobierno y gestión, e invierte su dotación en la creación y consolidación de un grupo de entidades microfinancieras en América Latina, cuyos beneficios se reinvierten en la propia actividad de la Fundación sin ningún retorno para BBVA (FMBBVA, 2018).

Durante más de estos diez años en la actividad, ha logrado comprobar que, proveer de productos y servicios financieros adecuados a lo largo del tiempo, a emprendedores con pocos recursos y excluidos, es clave para generar desarrollo, disminuyendo la pobreza y sus consecuencias (FMBBVA, 2018).

En el lapso de tiempo anteriormente mencionado la Fundación, ha otorgado en créditos más de trece mil seiscientos millones de dólares a cinco millones de prestatarios emprendedores, de bajos recursos. Creando oportunidades para que mejoren su calidad de vida. Por esta razón es considerada, una de las iniciativas filantrópicas con mayor impacto social en la región más desigual del planeta.

El sector financiero desempeña en general un papel importante para el desarrollo. Políticas financieras que ayuden a personas con talentos y emprendedoras a obtener acceso a la financiación es fundamental, permitiendo alcanzar estabilidad, disminución de pobreza, fomenta el crecimiento y logran distribuir de forma más equitativa recursos y capacidades.

Según menciona el informe, el propósito de la Fundación es el desarrollo sostenible de emprendedores vulnerables a través de las finanzas productivas. Esta metodología tiene como uno de los pilares fundamentales el conocimiento individual de los clientes microempresarios y de sus necesidades para apoyarles a generar excedentes económicos sostenibles en el tiempo. De este modo, mejoran su bienestar, sus condiciones de vida, de sus familias y de sus entornos (FMBBVA, 2018).

El desarrollo de la actividad de la Fundación lo efectúa a través de la gestión de cinco entidades de referencias en microfinancieras en cinco países de Latino América y el Caribe; cuenta con dos focos estratégicos: procurar la sostenibilidad para el grupo, alineadas con los objetivos de la Naciones Unidas.

2.2.7.2.1. Contexto de América Latina³

Antes de comenzar con las experiencias sobre el microcrédito es importante conocer brevemente algunos datos significativos que nos muestran en qué situación se encuentra ALC. De acuerdo a información relevada por FMBBVA (2018), ALC es considerada uno de los continentes con mayor desigualdad socioeconómica a nivel mundial y uno de los propósitos anteriormente mencionados sobre las microfinanzas y específicamente el microcrédito, es abatir esa desigualdad mediante una distribución más equitativa de recursos y de capacidades.

Existen multitudes de personas que viven en condiciones de pobreza, y millones de adultos excluidos del sistema financiero:

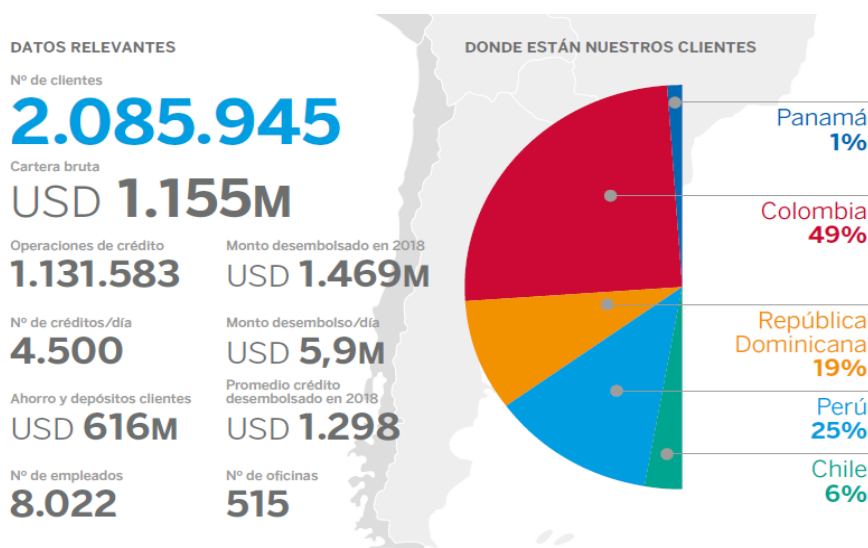
³ <http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/informes/2018/>

- Número de personas en situación de pobreza: 182 millones.
- Excluidas del sistema financiero Formal: 203 millones.

Al comparar el índice Gini de ALC con otros continentes, todo indica que se trata del continente con mayor índice de desigualdad de la sociedad, seguido por África Subsahariana y Asia Oriental y Pacífico; estas últimas dos regiones concentran más del 75 % de las IMF's que hay en el mundo. Lo cual nos indica la cantidad de personas que viven en la pobreza y excluidas del sistema financiero. En el otro extremo se ubica Chile con un porcentaje de población en contexto de pobreza de un 9 % y con un 26 % de su población excluida del sistema financiero. Perú y Panamá con indicadores muy parecidos se ubican en el medio del ranking de pobreza, pero con altos niveles de población en contexto de exclusión financiera, Perú con 22 % de pobreza y un 57 % de exclusión financiera mientras que Panamá con un 21 y 54 % respectivamente (FMBBVA, 2018).

En el 2018 contaba con una cartera de clientes un poco superior a 2 millones de clientes, una cartera bruta de 1.13 millones a un promedio de 1.298 dólares americanos por cliente por año, en aproximadamente un millón de operaciones de crédito. Cuentan con 515 oficinas distribuidas en los cinco países, 8022 empleados y aproximadamente 3000 asesores de crédito, de los cinco países Colombia y República Dominicana son el país con mayor concentración de clientes. Coincide que son los países con mayor contexto de pobreza, alcanzando un 27 % de la población colombiana y un 26 % para la población de República Dominicana. En ambos países la exclusión financiera alcanza un 55 % y 44 % respectivamente del total de la población (ver imagen 29).

Imagen 29: Distribución de Clientes de BBVA Microfinanzas



Fuente: FMBBVA (2018).

2.2.7.2.2. Caracterización y Perfil de los Clientes

A continuación, se caracterizará el perfil del cliente que atiende (MFBBVA, 2018):

- Un 80 % de los clientes se consideran por lo menos población vulnerable
- Un 35 % provienen de entorno rural.
- Un 60 % del total de los clientes son mujeres
- Un 41 % tiene educación primaria a lo sumo.

- Un 12 % eran mayores de 60 años.
- Un 19 % eran jóvenes menores a 30 años.

La fundación asignó créditos a más de 271.000 nuevos emprendedores, del total un 84 % se encontraba en situación de vulnerabilidad económica.

Del total de los clientes atendidos

- Un 55 % de los clientes ha mejorado su renta. Esto quiere decir que 1 de cada 2 personas que se les asignó un crédito mejora su renta.
- En el segundo año de la relación del cliente con la entidad un 34 % del total de los clientes supera la pobreza.
- En relación al crecimiento de sus proyectos, sus activos crecen en promedio un 23 % anual mientras que las ventas crecen un 17 % anual.
- 550.680 clientes han recibido educación financiera durante el año 2018.

2.2.7.2.3. Contribución en el cumplimiento de los ODS

La inclusión financiera y las microfinanzas juegan un papel clave en lo que refiere al desarrollo económico social y por lo tanto en la reducción de la pobreza.

La Agenda de desarrollo 2030, reconoce la importancia, y este papel de las finanzas en varias de sus metas y objetivos y lo relevante que significa para el desarrollo social, que su población tenga acceso a servicios financieros, principalmente la población más vulnerable, pero hace énfasis en la importancia que tiene el empoderamiento de la mujer, debido a que actualmente más de la mitad de las mujeres adultas se encuentran excluidas del sistema financiero.

Desde el año 2015, FMBBVA ha diseñado indicadores, que le permiten realizar el seguimiento del cumplimiento de sus objetivos en relación a la contribución a los objetivos de la Agenda de Desarrollo Sostenible. Este sistema que diseñaron les permite recoger y evaluar el impacto que el grupo tienen en 11 de los 17 objetivos plantados.

A continuación, se presentan a través de datos estadísticos el grado de contribución que ha tenido FMBBVA sobre algunos de los objetivos anteriormente mencionados (FMBBVA, 2018):

- ODS 1: Fin de la pobreza

Procura servicios microfinancieros a la población vulnerable. Atendió a más de 2 millones de clientes de crédito en el año 2018.

Un 86 % de los clientes atendidos en el 2018 era población que se encontraba en situación de vulnerabilidad. Dentro de esta cifra, un 46 % vulnerable, un 24 % de la población considerada pobre y un 17 % extremadamente pobre.

- ODS 2: Fin del hambre

Un 36 % de los clientes atendidos forman parte de la población rural. Entre el 2015 – 2018 se atendieron a más de 600 mil clientes de crédito rural.

El objetivo en este punto es dirigir recursos financieros a productores de alimentos en zonas rurales para impulsar el crecimiento. El crecimiento de los activos en el año 2018 para los clientes de crédito rural fue de un 18 % anual.

- ODS 4: Educación para todos

Uno de los objetivos empoderar a los clientes a través de educación financiera con el objetivo de que tomen mejores decisiones financieras. En un periodo del 2015 – 2018 fueron más de 1.3 millones de personas que recibieron este tipo de educación.

- ODS 5: Igualdad de genero

Las mujeres son consideradas piedra angular para lograr los objetivos de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2013. Son consideradas verdaderos catalizadores del progreso de un país. Emprenden por y para sus familias, invierten hasta un 90 % de sus recursos para el bienestar, salud y educación familiar. De esta manera contribuyen al crecimiento económico sostenido y el capital humano.

Promover la igualdad de género esta entre los objetivos de la fundación; tal es así que un 57 % de la cartera de clientes nuevos son mujeres. De los clientes que superan la pobreza, 8 de cada 10 son mujeres.

- ODS 6: Agua limpia y saneamiento

Mejorar las condiciones sanitarias es considerado una necesidad. Contribuir una mejor calidad de vida y bienestar de los clientes y sus familias esta entre los objetivos. Más de 7000 clientes han sido financiados para mejorar acceso al agua y saneamiento de su hogar, mitigando la degradación del ecosistema.

- ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico

Ofrecer servicios financieros que promueven el desarrollo económico está entre los objetivos trazados por FMBBVA.

Los negocios de los clientes crecen sostenidamente en el tiempo. En el último año la tasa anual de crecimiento de las ventas fue de un 17 % mientras que la tasa anual de incremento de activos alcanzo 23 %.

De acuerdo a estudios realizados, donde se mide la evolución de las ventas de los clientes de la entidad medida en dólares, está demostrado que el nivel de ingreso se incrementa en la medida que los años de relación entre la entidad financiera y el cliente transcurren (ver imagen 30). En un periodo de 5 años, el incremento fue de 71 % para todo el periodo. Al iniciarse cómo cliente, las ventas promedios para los clientes, es de 1.207 dólares americanos, incrementándose en un lapso de 5 años 71 % alcanzando los 2071 dólares americanos por concepto de ventas.

Imagen 30: Incremento en ventas en relación a los años de vínculo con la entidad



Fuente: FMBBVA (2018)

- ODS 10: Reducción de las desigualdades

Dar oportunidades para que nadie se quede atrás. El espectro de clientes que atienden es amplio e incluye hombres y mujeres, adultos de todas las edades, diferentes niveles educativos.

Un 41 % de la cartera de clientes corresponde a mayores de edad con niveles educativos que a lo sumo tienen primaria, aproximadamente un 57 % son mujeres y más del 80 % corresponde a población vulnerable.

Como en el punto anterior, en la medida que aumenta los años de relación entre el cliente y la entidad financiera el porcentaje de clientes que perciben rentas por encima del nivel de pobreza se incrementa en la medida que los años de relacionamiento transcurren.

En el año inicial del vínculo (entidad – cliente) un 59 % de los clientes obtienen rentas por encima de la línea de pobreza, en sexto año es un 80 % de la población que lo logran. De esta manera retribuye a la disminución de la desigualdad.

- ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles

Mejorar la vivienda, sus servicios básicos y reducir riesgos. En el periodo comprendido entre el 2016 – 2018 fueron más de 24 mil clientes que obtuvieron crédito para mejorar la vivienda. Además de la implementación de mecanismos innovadores para el financiamiento y el acceso a soluciones de vivienda sostenible, es complementado con asistencia técnica para acompañar a los clientes en la mejora de su infraestructura y otorgarles mayor resiliencia a las embestidas del clima.

- ODS 13: Acción por el clima

Buscar soluciones para mejorar la resiliencia y adaptación al cambio climático. Más de 1200 clientes atendidos con créditos verdes.

El control del cambio climático es uno de los principales desafíos que enfrenta el desarrollo productivo a nivel mundial. La sensibilización con este punto, lleva a que la Fundación, se comprometa con la implementación de un enfoque de crecimiento verde donde adoptan procedimientos y desarrollan productos que mitiguen el impacto ambiental, y promuevan un desarrollo más sostenible.

- ODS 16: Paz, justicia e instituciones solidas

En zonas de conflicto o post conflicto, trabajar en equipo atendiendo a clientes y promoviendo la integración de refugiados.

La mayoría de los clientes corresponden a Colombia, quienes son atendidos por la entidad financiera Bancamía y tienen presencia en el 61 % de los municipios, y presentes en zonas prioritarias por el gobierno para poner en marcha el acuerdo de paz.

En Panamá más de 250 créditos desembolsados, a través de Microsefin, quien renueva acuerdos por tercera vez consecutiva con Acnur un acuerdo de colaboración para la integración de los refugiados. El gobierno de Panamá contabiliza 2.500 solicitudes de refugio.

- ODS 17: Alianzas Mundiales para Desarrollo Sostenible

Si se considera la magnitud del alcance de los objetivos propuestos por la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030, es fundamental no solo la cooperación entre países, sino que también la de entidades interesadas y/o la movilización de recursos financieros adicionales procedentes de múltiples fuentes para los países en desarrollo.

FMBBVA realiza alianzas estratégicas para lograr objetivos. Para eso trabaja con actores claves para mejorar la inclusión de emprendedores, mejorar la eficiencia y el alcance de la actividad realizada.

Las entidades con las que realizan acuerdos son CAF – Banco de Desarrollo de América Latina, Consejo Económico y Social (ECOSOC), Corporación Financiera Internacional (IFC), Cooperación Española, Microsoft, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Naciones Unidas, MUJERES, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Mundial (USAID).

2.2.7.2.4. Experiencia en Colombia: Bancamía

Una de las características que presentan los países donde el microcrédito ha tenido impulso y crecimiento, son elevados porcentajes de trabajadores que desempeñan sus actividades en mercados informales. En Colombia un 48 % de la población desempeña actividades productivas en mercados informales, alcanzando un 49.2 % las mujeres y de un 46.9 % para los hombres, la pobreza monetaria de la población se sitúa en el 26.2 % en el 2018. Existen importantes diferencias entre el entorno rural y urbano, un 30 % de los trabajadores rurales tienen ingresos inferiores al precio de la canasta de alimentos, bienes y servicios básicos. La pobreza extrema es en zona rurales tres veces superior a la pobreza de las zonas urbanas. De acuerdo con (EIU, 2018), el sistema microfinanciero colombiano es uno de los más desarrollados del mundo.

Atender a personas vulnerables en términos monetarios en su desarrollo financiero, es fundamental para su desarrollo de bienestar, alrededor de un 45 % de los adultos se encuentran excluidos de sistemas financieros.

Banco de las Microfinanzas, Bancamía S.A, es un reconocido banco social, el primero dedicado a la microempresa. La entidad financiera se encuentra en actividad hace más de 10 años, logrando acompañar a más de 1 millón de microemprendedores.

En Colombia se encuentran afiliadas Asomicrofinanzas (Asociación de Entidades Microfinancieras de Colombia), formada por 38 entidades microfinancieras, estando precedido el consejo directivo de dicha asociación por Bancamía, expresando de tal manera su liderazgo en el sector. Bancamía tiene el compromiso con el desarrollo del sector y su visión se enfoca en facilitar el desarrollo productivo de personas con menor capacidad de recursos económicos a través de la provisión de productos y servicios financieros.

Principales Magnitudes Bancamía S.A (FMBBVA, 2018):

- Clientes Totales: 1.016.625.-
- Número de Empleados: 2.173.-
- Número de Oficinas: 200.-
- Cartera Bruta (U\$D): 404.990.650.-
- Personas que han recibido educación Financiera: 315.220.-
- Recursos Administrados de Clientes (U\$D): 219.867.589.-
- Desembolsos Medio en el 2018 (U\$D): 1.257.-

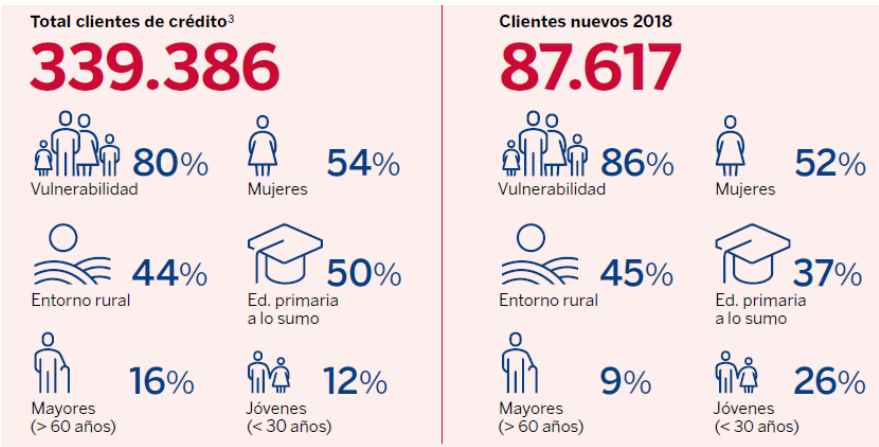
Una fuerte apuesta a prestar servicios a emprendedores de zonas alejadas, donde el porcentaje de exclusión financiera es el mayor, es por esa razón que trabajan decididamente en zonas rurales, alcanzando este fragmento de clientes un 44 % de su cartera.

Desempeña actividades en 58 municipios de Colombia, todos priorizados por el estado en proceso de búsqueda de paz. Estas actividades las realiza a través de alianzas con organizaciones internacionales como La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), también con entidades gubernamentales, donde trabajan fuertemente en zonas rurales, víctimas de del conflicto armado.

Además, mediante el desarrollo de programas específicos contra el cambio climático, como el programa Microfinanzas para la Adaptación al cambio climático, apoya a personas emprendedoras a luchar para mejorar su resiliencia ambiental.

Perfil Clientes Bancamía

Imagen 31: Perfil de Clientes Bancamía Colombia



Fuente: FMBBVA (2018)

La mayoría de los clientes de Bancamía se encuentran por lo menos en situación de vulnerabilidad económica. Esta categoría está compuesta por un 7 % de personas en situación de extrema pobreza, 20 % pobres, 53 % situación de vulnerabilidad y 20 % por encima de esta categoría (FMBBVA, 2018).

La mayoría de los clientes se encuentran en situación de vulnerabilidad económica, esto quiere decir que si bien están por encima de la pobreza, las probabilidades de caer a ese nivel son elevadas si los ingresos disminuyen. Recordar que la clasificación vulnerable refiere a aquellas personas que el excedente de sus ingresos per-capitas son inferior a tres veces la línea de pobreza del país.

Cuentan con un porcentaje de clientes mujeres de 54 %, contribuyendo de esta manera con el objetivo número cinco de la lista propuesta por las Naciones Unidas, el cual procura la igualdad de géneros. Mientras que, en el universo de clientes nuevos captados en el 2018, continúa siendo la mayoría de ellos mujeres (FMBBVA, 2018).

Al evaluar el desarrollo y el impacto de los microcréditos en los clientes de Bancamía (ver imagen 32) analizándolo a través de cuatro indicadores económico (tasas de crecimiento de los negocios, tasa de crecimiento de las ventas y tasa de crecimiento de sus activos por encima de la inflación del país). Al observar estos indicadores se puede afirmar que la tasa de crecimiento de activos fue un 20 %, tasa de crecimiento anual de ventas fue de un 12 % anual, uno de cada dos clientes que renuevan el crédito mejoran su renta y en el segundo año de relación con la entidad, el 12 % de los clientes logra superar la pobreza.

Imagen 32: Impacto y Desarrollo de los Clientes y Salida de la Pobreza



Fuente: FMBBVA (2018)

Al comparar los microemprendimientos en sector agro tienen comportamientos distintos al sector comercio. Los primeros tienen inversión elevada en activos y bajo niveles de ventas, reflejan altas tasas de crecimiento en ventas, pero bajas en activos. En cambio, el comercio, por tratarse de un sector con baja inversión en activos, tiene mayor facilidad hacer crecer el negocio. El crecimiento del negocio de los clientes de Bancamía, crecen a tasas anuales de un 10 % en todas variables financieras.

Existe una reducción positiva neta del porcentaje de personas en situación de pobreza correspondiente a la cartera de clientes. Si bien al crecer menos los negocios de los clientes, la salida de la pobreza se vuelve más lenta, otro motivo de la ralentización es un aumento en la profundización en sectores extremadamente pobres. Estos clientes necesitan al menos dos créditos para superar la línea de pobreza, mientras que los emprendedores que comenzaron como pobres necesitan un solo. Este hecho deja en manifiesto la importancia de una relación a largo plazo entre el cliente y la entidad para lograr un buen crecimiento del negocio (FMBBVA, 2018).

El desempeño en zonas rurales es el más volátil, es donde se presentan las mayores tasas de salida de pobreza (por bajo costos de vida y menos competencia, ayudan a un mayor crecimiento, pero también es donde se registran mayores tasas de caída a la pobreza). La mejor performance se da en el sector comercio, donde las tasas de salida de pobreza neta son las más elevadas.

Tras la observación de clientes en el largo plazo (luego de 5 créditos) se comprueba que más de la mitad de los clientes salen de la pobreza (52 %). De este porcentaje, un 30 % recae en la pobreza, debido a imprevistos o *shocks* financieros que originan caídas de sus ingresos por debajo de la línea de la pobreza. La mitad de los clientes que recaen a la pobreza es una caída temporal. Ayudando de esta manera a contribuir con el logro de los ODS número 1, 2, 8,12 (FMBBVA, 2018).

La acumulación de activos ante *shock* o imprevistos es un factor diferencial entre los clientes. Ante dificultades financieras los clientes que cuentan con activos acumulados, pueden ser considerados como colchón de ahorro que puede transformarse en efectivo en caso de necesidad. Los clientes pobres que logran superar la línea de pobreza, en un 63 % de los casos acumularon activos.

Cabe destacar que de los clientes que caen en la pobreza o no lograron superarla son clientes con tasas de acumulación de activos relevantes, dejando en manifiesto que la acumulación de activos no es el único factor importante, sino también depende de la tasa de liquidez de esos activos y la productividad de los mismos (FMBBVA, 2018).

Proyecto Destacado: Bancaria Colombia

Para Bancamía uno de los pilares fundamentales es el crecimiento sostenible. Por ese motivo apuestan en la creación de productos viables económicamente para sus clientes y la sociedad, pero en armonía con el medio ambiente. A los efectos de contribuir en este aspecto Bancamía es una de las cinco microfinancieras asociadas a MEBA (Microfinanzas para la Adaptación Basada en el Ecosistema” (MEbA, por su sigla en inglés).

En 2017, Bancamía aliada con las Naciones Unidas Medio Ambiente y el Colegio ICAM (Instituto de Ciencias Agroindustriales y Medioambientales de Cundinamarca – Colombia), se ejecutó un proyecto el cual consistió en poner en marcha un predio demostrativo, dónde se situaron varias medidas de adaptación al cambio climático que forman parte del MEbA. El predio sirve como modelo de trabajo para la formación a productores, clientes y asesores donde aprenden cómo funcionan las distintas medidas y cómo implementarlas.

Algunas medidas son:

Abonos Orgánicos.
Agricultura de conservación,
Lombricomposta, apicultura,
Biodigestores, Deshidratadores,
Huertos familiares.

Los principales beneficios del producto: Disminuye los problemas de accesos a alimentos, aumenta la resiliencia de los clientes antes los climas extremos, mitiga las consecuencias del cambio climático en sus negocios, cuida el plantea conservando el ecosistema.

A través de estos productos contribuye a alcanzar las metas de alguno de los ODS.

ODS 1: Reducción de la Pobreza,
ODS 2 Hambre cero:
ODS 13 Desarrollo Sostenible:

Empropaz: Emprendimientos Productivos para la Paz

Componentes como vulnerabilidad económica, falta de acceso a la tierra, informalidad, incertidumbre y la ausencia de oportunidades económicas fructíferas han incidido en las condiciones de vida, aumentado los indicadores de pobreza rural y desencadenado el desplazamiento de un alto número de víctimas del conflicto y la migración de jóvenes hacia las ciudades. Empropaz se trata de la implementación de un modelo que busca lograr la inclusión financiera para emprendedores rurales y urbanos. El proyecto es llevado adelante por Bancamía, en alianza con la Corporación Mundial de Colombia (CMMC) en conjunto con Corporación Mundial de la mujer de Medellín (CMM), con recursos financieros de USAID (*United States Agency for International Development*).

El objetivo de Empropaz mismo consiste en la implementación de un sistema de inclusión financiera a población vulnerable y está dirigido a hombres y mujeres que tengan clara, alguna idea de negocio o que apenas estén iniciando una microempresa.

2.2.7.2.5. Experiencia en Perú: Financiera Confianza

La economía peruana creció un 4 % en el 2018. Dicho crecimiento responde al dinamismo de actividades de sectores no primarios como la construcción, servicios y manufacturera que tuvieron un crecimiento del 4,2 %. Siendo el mayor impulsor del crecimiento, el incremento en la demanda del consumo privado, aportando un 63 % del crecimiento del año (FMBBVA, 2018).

La tasa de desempleo se situó en 3,8 %. La tasa de ocupación tiene importante brecha de género, mientras la tasa de ocupación alcanza para los hombres 81 %, para las mujeres es de un 64 %. Dejando en manifiesto que las mujeres tienen menor probabilidad de inserción laboral que los hombres. No obstante, el mercado laboral informal es mayor en las mujeres que en hombres, siendo un 76,9 y 69,5 % respectivamente (FMBBVA, 2018).

Las personas que viven en situación de pobreza alcanzo un 21,1 %, esto significa que 6,78 millones de personas no tienen los ingresos suficientes para poderse pagar la canasta básica de alimento, bienes y servicios. La tasa de extrema pobreza alcanza los 3,8 % de la población total del país.

Financiera Confianza

Microfinanciera Confianza S.A es una empresa líder en el sector microfinanciero peruano, que trabaja con la misión de atender a las familias de más bajo recurso, procurando mejorar sus recursos, sus ingresos su calidad de vida, mediante la financiación de proyectos productivos.

Es la primera entidad microfinanciera en tener presencia en los 25 departamentos, con fuerte alcance en las zonas rurales. Un 23 % de sus clientes del sector agrícola la hacen la entidad con mayor cartera de clientes en este sector.

Principales Magnitudes: Financiera Confianza S.A.-

Clientes Totales: 524.750.-
Número de Empleados: 2.173.-
Número de Oficinas: 154.-
Cartera Bruta (U\$D): 494.446.087.-
Personas que han recibido educación Financiera: 38.271.-
Recursos Administrados de Clientes (U\$D): 325.584.778.-
Desembolsos Medio en el 2018 (U\$D): 2.056.-

La entidad cuenta con 220.000 clientes de crédito, centrandó su prioridad en microemprededores de bajos recursos, estando un 70 % de sus clientes en situación de vulnerabilidad. Un 52 % de sus clientes son mujeres y un 16 % de sus clientes tiene a lo sumo educación primaria. En las 2018 38.371 personas recibieron por parte de la entidad educación financiera, con el objetivo final de ayudarlos a tomar mejores decisiones.

De acuerdo a los estándares de Perú, se considera situación de extrema pobreza a los microempresarios que sus ingresos no logran cubrir una canasta básica. A quienes lo pueden hacer, pero no logran pagar determinados bienes y servicios se consideran económicamente pobres. En Perú el costo de la canasta básica que representa la línea de pobreza es de 76 dólares americanos en zonas rurales y de 111 dólares americanos en zonas urbanas.

El mayor porcentaje de los clientes se encuentran en situación de vulnerabilidad económica. Si bien no se consideran pobres, debido a la volatilidad de sus ingresos, ante imprevistos, presentan alto riesgos de caer por debajo de la línea de pobreza. Se consideran en esta categoría a personas que generan excedentes per cápita por debajo tres veces la línea de la pobreza.

De acuerdo a observaciones realizadas sobre a la cartera de clientes de la entidad Confianza SA. (ver imagen 33), durante el año 2018 se integró a su cartera de clientes a 85.195 clientes de créditos nuevos, bancarizando un 36 %. La mayoría de sus clientes son microemprededores, que buscan en la entidad apoyo financiero para llevar adelante microempredimientos para de esa manera generar ingresos que le permitan mejorar la calidad de vida. Siguiendo esa línea, es por eso que un 75 % de los clientes nuevos se encuentran en situación de vulnerabilidad y un 29 % en situación de pobreza o extrema pobreza económica.

Además de atender a microemprededores en situación de vulnerabilidad, la entidad tiene otro propósito a los cuales presta especial atención, ellos son incluir a mujeres al negocio y a productores del sector agrícola. Un 53 % de los nuevos clientes son mujeres y un 27 % clientes del sector rural.

Imagen 33: Perfil de los Clientes: Financiera Confianza S.A.



Fuente: FMBBVA (2018)

Distintas razones han llevado que la entidad centre esfuerzos en el sector agrícola y clientes rurales, con el propósito de bancarizar e integrar al sistema financiero a personas excluidas del mismo. El desarrollo del sector rural es clave para que un país disminuya la pobreza, es por esta razón que la entidad se ha vuelto actor fundamental para sector (FMBBVA, 2018).

Además de atender clientes en situación de pobreza del sector rural la entidad atiende clientes de alta vulnerabilidad en zonas urbanas, entre ellas mujeres urbanas con características adicionales que las hacen más vulnerable, como son no tener niveles de estudio superiores o técnicos y la baja cantidad de activos. El 85 % de las mujeres están en situación de vulnerabilidad.

De acuerdo al perfil de los clientes un 42 % se dedica al comercio, 27 % a los servicios y agricultura (22%). Aunque el agro hoy es el que ocupa un porcentaje menor, debido a la atención especial que le presta la entidad al rubro, el mismo viene creciendo año a año.

Del total de los clientes dedicados al comercio al por menor un 79 % son clientes que se encuentran en situación de vulnerabilidad. Si bien la rotación de activos es elevada para el sector comercio, los gastos también lo son, por lo tanto resulta crítico un control de los mismo para que los ingresos se conviertan en excedentes. En promedio la tasa de crecimiento anual de las ventas para el sector es de 21 % (FMBBVA, 2018).

Debido a la profundización en la industria de microfinancieras y a una elevada competencia en el conocimiento de los asesores del negocio, permite a los microemprendedores a acceder a créditos por elevados monto y a trabajar con mayores porcentajes de apalancamiento. Por lo tanto, el capital de los microempresarios es más eficiente (FMBBVA, 2018).

Los negocios presentan crecimientos elevados que sitúan por encima de la inflación, incluso más alta que la registrada en el 2017. Los valores de crecimiento de activos indican que existe reinversión de los excedentes de ingresos generados a los efectos de aumentar la capacidad de las microempresas para generar excedentes. La tasa promedio anual de crecimiento de activos es del 27 %, registrando en el sector comercio los valores más elevados, debido a que es el sector con mayor liquidez. La tasa de crecimiento anual promedio de ventas es de un 16 %, reflejando dichos valores los grandes dinamismos de los negocios (ver imagen 34).

Imagen 34: Impacto y desarrollo de los clientes Microfinanciera Confianza S.A.



Fuentes: FMBVA (2018)

Con respecto a la salida de la pobreza, el mayor impacto ocurre conjuntamente con el fuerte crecimiento que se da en los primeros ciclos de créditos. El segundo año de relación entre el cliente y entidad se observa un desempeño positivo, saliendo de la pobreza un 46 % de los clientes durante este periodo.

En contrapartida a los valores expuestos en el párrafo anterior, de los clientes que al comenzar el vínculo con la entidad se encontraban por encima de la línea de pobreza, tienen una probabilidad de 10 % de caer por debajo de la línea de pobreza.

La disminución neta de la cartera de clientes pobres fue de un 19 % en el segundo año de relación con la entidad. Tiene una ligera ralentización respecto a otros años y posiblemente refleja el menor crecimiento económico registrado en el 2017 debido y al fenómeno Niño Costero ocurrido en ese año.

La salida de la pobreza también se relaciona con el entorno donde se encuentra el cliente. Los clientes del sector agro, cuando acceden a productos financieros logran impulsar sus negocios y salir de la situación de pobreza en mayor medida que los clientes en áreas urbanas. En el entorno rural, en el segundo año de relación con la entidad, la tasa de salida de la pobreza alcanza un 59 %, mientras que la misma tasa correspondiente a zonas urbanas es de 45 % los casos.

Un reto importante que tienen los clientes, es mantenerse en niveles por encima de la pobreza una vez superado ese nivel. Para eso necesitan la toma de una serie de decisiones mediano y largo plazo, comprar los activos adecuados, lo cual significa para muchos clientes una limitante debido a que se requiere cierto grado de educativo y que muchas veces no lo tienen. Al estudiar el desempeño de los clientes en el largo plazo, se observa que a menor nivel educativo mayor probabilidad de recaer en la pobreza. Los bajos niveles educativos de los clientes y la informalidad en el mercado laboral, hace muy difíciles mejoras en los niveles productivos.

Al analizar los clientes que han tenido al menos 5 créditos con la entidad, tienen una alta probabilidad de salir de la pobreza. El porcentaje de clientes que logran superar la línea de pobreza al año 5 es de un 71 % de los clientes. No obstante, del total de los clientes que salen de la pobreza un 24 % puede recaer por debajo del nivel.

Los clientes que se encuentran en situación de vulnerabilidad se caracterizan por alta volatilidad de los ingresos generados corriendo altos riesgos de que el cliente entre en estrés financiero. En este caso la probabilidad de caer en pobreza es de un 13 %.

La salida de la pobreza también depende del entorno donde se encuentra el cliente. Clientes rurales inicialmente pobres, tienen mayor probabilidad de salir de la pobreza los clientes urbanos, aunque

sus ingresos presentan mayor volatilidad. Los clientes no pobres rurales muestran menor probabilidad de caer en pobreza.

De los clientes que logran salir de la pobreza, un 65 % han acumulado activos, de lo contrario los clientes que se mantienen pobres la mayoría reduce sus activos, un 28 % o los mantienen al mismo nivel 22 %. Una buena acumulación de activos es necesaria para dar estabilidad y solidez a los ingresos y de esta manera bajar la probabilidad de una caída por debajo de los niveles de pobreza. Un 33 % de los clientes no pobres tienen niveles de activos altos.

El impacto del crecimiento de los negocios se puede observar en la mejora en las condiciones de vida de los clientes. Un 8 % de los clientes que continúan el segundo año en relación con la entidad mejoran su vivienda e impacta en una mejor calidad de vida para su familia.

Proyectos Destacados: Agua Limpia y Saneamiento:

Microfinanciera Confianza S.A en alianza con *Water.org* (una ONG con más de 10 años de experiencia), con el fin de promover mejores condiciones a los microemprendedores a poder acceder a agua potable, saneamiento de calidad, y desagües.

Teniendo en cuenta que una parte importante de los microemprendedores atiende sus negocios desde sus propias viviendas, esto no solo significa una mejor calidad de vida y la de sus familias, sino que mejora el correcto desarrollo social y económico de sus negocios.

Durante el año 2018 fueron atendidos 7903 clientes sin acceso a la red pública de desagüe y en algunos casos sin si quiera una fuente adecuada de agua potable. Estos emprendedores han destinado parte de sus créditos a la mejora en la infraestructura (baño, conexiones de agua y desagües, tanques y almacenamientos, bomba, letrinas mejoradas, baños secos). Hay que tener en consideración que al ayudar al microemprendedor estas impactando en una mejor calidad de vida de su familia, es por esa razón es que 22.000 personas se vieron beneficiadas tras mejorar su contacto con las redes de agua.

De esta manera queda en manifiesto la contribución de la microfinanciera a través de los microcréditos en uno más de los 17 objetivos. En este caso el objetivo 6.

2.2.7.3. Kiva Crowdfunding: Tecnología a disposición de las Microfinanzas

Se trata de una iniciativa internacional sin fines de lucro, que comenzó como pionero en crowdfunding en 2005, California, Estados Unidos. Está constantemente innovando para satisfacer las diversas necesidades de pequeños préstamos de la persona que no cuenta con servicios bancarios y no tiene acceso a financiación. Tiene particular preferencia por apoyar a mujeres pobres. Un 81 % de los prestatarios son mujeres (Kiva, 2020).

Lo hacen mediante la financiación colectiva de préstamos y desbloqueando capital para los desatendidos, mejorando la calidad y el costo de los servicios financieros y abordando las barreras subyacentes para el acceso financiero en todo el mundo. A través del trabajo de Kiva, los estudiantes pueden pagar la matrícula, las mujeres pueden iniciar negocios, los agricultores pueden invertir en equipos y las familias pueden pagar la atención de emergencia necesaria.

Es bueno destacar algunas características propias de la iniciativa que la hacen diferente, comenzando por destacar que se trata de préstamos no donaciones. Tienen la filosofía que prestar junto con miles de personas, es una de las formas más poderosas y sostenibles de crear un bien económico y social. Préstamos a Kiva crea una asociación de dignidad mutua y facilita tocar más vidas con el mismo dólar. Financiar un préstamo, recibir un reembolso, financiar otro.

El prestatario o donante elige dónde y qué proyecto financiar, tendrá la posibilidad de recibir informes mensuales de seguimiento de la evolución y el impacto del préstamo sobre el proyecto que selecciono financiar. Se eligen comunidades o a personas en cualquier parte del mundo, Kiva crea la oportunidad de desempeñar un papel especial en la historia de otra persona. En Kiva, los préstamos no son solo dinero, son una forma de crear conexiones y relaciones.

El mínimo para prestar es 25 dólares americanos y el prestamista puede solicitar la devolución del préstamo una vez culminado el proyecto o puede volver a financiar una nueva iniciativa.

Actualmente Kiva cuenta con 3,6 millones de prestatarios, se encuentra establecido en 77 países manejando 1,500 millones de dólares estadounidenses, trabaja con 1,9 millones de prestamistas y una tasa de reembolso del 95,7 %.

En el 2017 la principal fuente de ingreso fueron donaciones online, alcanzaron un 55 % de 18, 7 millones de dólares americanos, y un 27 % donaciones corporativas.

Una de los mayores esfuerzos, además de financiar a microemprendedores es la transparencia con que se maneja el dinero, la búsqueda de la sostenibilidad, la transparencia y la eficiencia son el núcleo del trabajo, de la misión y del modelo financiero.

2.2.8. Uruguay

2.2.8.1. Microempresas

2.2.8.1.1. Definición legal microempresa

En Uruguay el Decreto Ley 504/07 de diciembre de 2007 clasifica a las micro, pequeñas y medianas empresas según el personal ocupado y el monto de sus ventas anuales, caracterización dada por la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante, DINAPYME) del Ministerio de Industria, Energía y Minería (en adelante, MIEM). De acuerdo a esta clasificación quedan excluidas aquellas unidades económicas controladas por una empresa o grupo económico que supere los límites fijados por la normativa. Las microempresas según este decreto: "Son las que ocupan no más de cuatro (4) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a dos millones (2.000.000) de unidades indexadas (U.I.)" (Ver Imagen 35).

Imagen 35: Criterio de Clasificación de las MIPYMES en Uruguay según decreto ley 504/07 del 20 de diciembre de 2007

Tipo de empresa	Personal empleado ^a	Ventas anuales ^b excluido el IVA no superiores al equivalente a:
Microempresa	1 a 4 personas	2.000.000 UI ^c
Pequeña empresa	5 a 19 personas	10.000.000 UI
Mediana empresa	20 a 99 personas	75.000.000 UI

Fuente: DINAPYME.

Fuente: Encuesta Nacional de MIPYMES Industriales y de Servicios. Diciembre 2017

2.2.8.1.2. Importancia de las microempresas

La Encuesta Nacional de MIPYMES Industriales y de Servicios, publicada en diciembre 2017, permitió determinar al sector de microempresas como el de mayor porcentaje en el país (85%), de acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadística (en adelante, INE) y como se puede ver en la imagen que se encuentra a continuación (Ver Imagen 36), de un total de 151.910 empresas, según datos del año 2015, 129.188 son microempresas. Si se compara con año 2011, fecha de anterior encuesta, los porcentajes se mantuvieron incambiables.

Según datos de Registro Permanente de Actividades Económicas (en adelante, RPAE) del INE, en 2015 hubo un crecimiento del 13% en el número de microemprendimientos respecto a cifras del año 2011 (Ver Imagen 36) (MIEM, 2017).

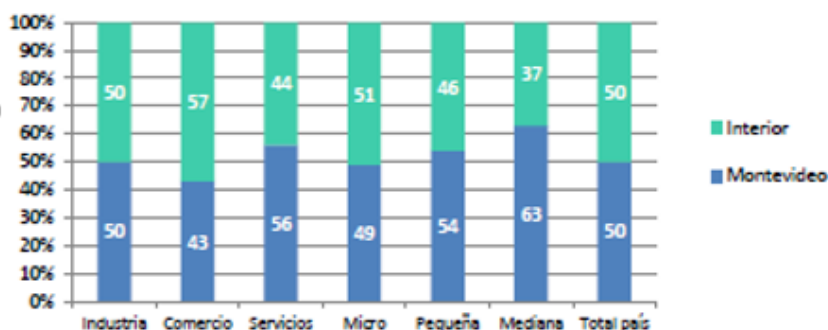
Imagen 36: Total de empresas por tamaño, sector de actividad y región, Años 2011, 2015 y variación

		2011		2015		Variación
		Cantidad	%	Cantidad	%	%
Tamaño de empresa	Micro	114.456	84	129.188	85	13
	Pequeña	18.399	13	18.544	12	1
	Mediana	3.836	3	4.178	3	9
	Total	136.691	100	151.910	100	11
Sector de actividad	Industria	14.008	10	15.725	10	12
	Comercio	50.443	37	59.250	39	17
	Servicios	72.240	53	76.935	51	6
	Total	136.691	100	151.910	100	11
Región	Montevideo	72.092	53	76.027	50	5
	Interior	64.599	47	75.883	50	17
	Total	136.691	100	151.910	100	11

Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

Con relación a la distribución geográfica, como se puede apreciar (Ver Imagen 37), para el caso de microempresas, el 49% de las firmas se encuentra en Montevideo y el 51% restante en el interior del país (MIEM, 2017).

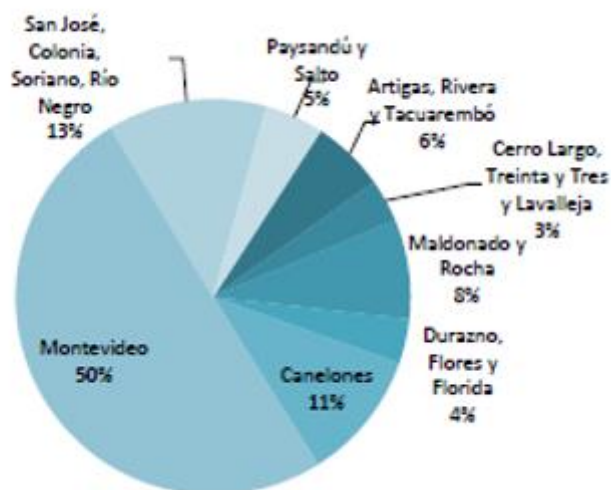
Imagen 37: Distribución geográfica de las empresas según sector de actividad y tamaño (en %), Año 2017



Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

En cuanto a la distribución territorial por subregiones, la mayor cantidad de empresas se ubica en el sureste del país. De acuerdo al gráfico (Ver Imagen 38), Montevideo (50 %), Canelones (11 %), San José, Colonia, Soriano y Río Negro se sitúa el (13 %), Maldonado y Rocha (8 %), y en el resto de los departamentos hay una menor proporción (MIEM, 2017).

Imagen 38: Distribución territorial de las empresas por subregiones (en %). Año 2017



Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

2.2.8.1.3. Surgimiento de las microempresas

La mayoría de las microempresas (85 % de las empresas) han sido fundadas por sus actuales dueños, en otros casos la compran o heredan, continuando con el emprendimiento familiar. Por lo tanto, el sector de microempresas se caracteriza por empresarios fundadores de sus empresas, cuanto menor es el tamaño de las mismas y la antigüedad del emprendimiento.

Otra característica importante de estas empresas son las fuentes de financiamiento que utilizan para iniciar sus actividades, tal como se puede ver en la tabla (Ver Imagen 39), donde en la mayoría de los casos es con fondos propios (81%), aunque tienen otras fuentes como: préstamos de familiares o amigos, préstamos bancarios, créditos de proveedores y en cifras marginales los préstamos de cooperativas. Para el caso de los préstamos bancarios, el bajo porcentaje en la formación de los

microemprendimientos se debe al bajo alcance entre las microempresas, pues se trata de solo un 7%, de acuerdo a la tabla que se ubica a continuación (Ver Imagen 39).

Imagen 39: Fuente de financiamiento para iniciar actividades por variables de seleccionadas (en %). Año 2017

	Tamaño			Antigüedad razón social		Forma de constitución	
	Micro	Pequeña	Mediana	Formal desde el inicio	Formalizado al tiempo	La fundó	La compró
Capital propio	81	77	75	79	86	82	71
Préstamos de familiares o amigos	14	12	9	14	12	13	17
Crédito de proveedores	3	4	4	3	2	3	2
Préstamos bancarios	7	13	14	9	2	8	11
Préstamos de cooperativas	1	1	0	1	1	1	0
Préstamos de otras instituciones (ONG)	1	0	0	0	2	1	0
Otros	7	7	9	7	6	7	6
No sabe	1	5	8	2	1	1	6

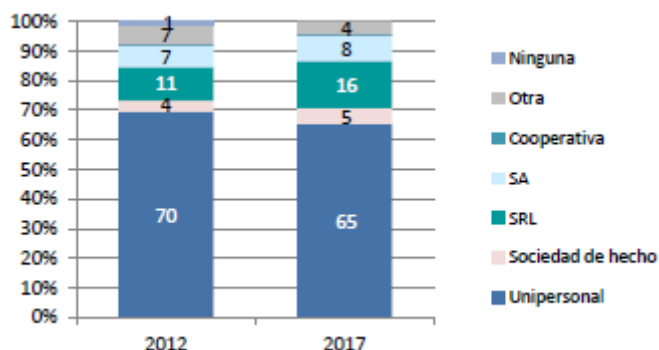
Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

Por otra parte se observa una gran recurrencia a los préstamos de familiares y amigos al momento de optar por una fuente de financiamiento, (14%) (Ver Imagen 39) (MIEM, 2017).

2.2.8.1.4. Niveles de formalidad e informalidad

La gran mayoría de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante, MIPYMES) son unipersonales, de acuerdo a datos del INE, en 2017 el 65% poseen esa naturaleza jurídica (Ver Imagen 40). El nivel educativo tiene una importante relación con la naturaleza jurídica de los emprendimientos, aquellos con menores niveles educativos como primaria y ciclo básico, eligen principalmente la unipersonal. Existe además una fuerte segmentación por sexo del total de empresas que existen en el mercado de acuerdo a su naturaleza jurídica, de acuerdo a los tipos societarios que existen, en el caso de los hombres, un 61% prefiere las empresas unipersonales y para el caso de las mujeres un 74% (Ver Imagen 41) (MIEM, 2017).

Imagen 40: Naturaleza jurídica (en %). Años 2012 y 2017



Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

Imagen 41: Naturaleza jurídica según variables seleccionadas (en %). Año 2017

	Unipersonal	Sociedad de hecho	SRL	SA	Cooperativa	Otra	Total
Actividades Financieras, Inmobiliarias, Profesionales y Administrativas	73	6	11	8	1	2	100
Enseñanza, Servicios Sociales, de Salud, Artes o Entretenimiento	68	7	15	1	1	8	100
Otros Servicios	65	9	10	1	-	15	100
Primaria	80	3	7	3	1	7	100
Ciclo básico (liceo/UTU)	71	4	10	6	1	8	100
Bachillerato (liceo/UTU)	67	6	16	7	0	3	100
Terciaria/universitaria	58	6	21	12	0	3	100
Posgrado	54	5	31	6	-	3	100
Hombre	61	5	19	11	0	4	100
Mujer	74	6	10	4	1	6	100
Montevideo	60	5	20	11	-	-	100
Interior	71	6	12	6	-	0	100

Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

De acuerdo a la Encuesta Nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería (2017), la informalidad tiene mayor incidencia en las microempresas formadas por mujeres y empresarios con menor nivel educativo.

Con relación al establecimiento donde desarrollan sus actividades, según datos de Encuesta Nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería (2017), los emprendimientos más pequeños, es decir, los micro (42%) y las empresas creadas en los últimos cuatro años (46%) no cuentan con local independiente. Gran parte de las empresas que brindan servicios trabajan desde la vivienda, donde también influye el sexo, así como el nivel educativo de los empresarios, en el caso de las mujeres, el 42% trabaja desde la casa y en el caso de los niveles educativos más bajos este guarismo asciende a 45% entre aquellos empresarios con primaria y 42% entre los que cuentan con ciclo básico.

La situación respecto al local da otro indicio de las condiciones en las que operan los micro emprendimientos, donde la figura de arrendamiento aparece con más peso en las pequeñas empresas (56%), las del rubro Comercial (58%) y las ubicadas en Montevideo (57%).

2.2.8.1.5. Perfil del empresario y personal ocupado

La dirección de las empresas MIPYMES uruguayas es mayoritariamente masculina, sin embargo, esta característica está asociada a la antigüedad de las firmas, es decir que cuanto mayor es esta, menor es la presencia de mujeres dirigiendo estas empresas. De acuerdo a datos del INE: en el caso de las empresas creadas antes del año 1981, la participación de las mujeres es del 16 %, mientras que en las empresas creadas en la última década oscila entre 38% y 40%, mostrando un aumento de participación (MIEM, 2017).

El empresario de una MIPYME de Uruguay tiene una edad promedio de 47 años y un desvío de 11 años.

2.2.8.1.6. Acceso al financiamiento

Uruguay ocupa el número 17 en el ranking con buena posición en el marco institucional de apoyo y en cuanto a estabilidad política está ubicado en el tercer lugar. En junio de 2013, el BCU aprobó nuevas leyes sobre corresponsales financieros y cuentas bancarias simplificadas. Esta legislación tiene por objeto ampliar el acceso a los servicios financieros, sobre todo para la población de bajos ingresos o que residen en lugares geográficos remotos (EIU, 2012).

Los microemprendimientos tienen dificultades para acceder al financiamiento tradicional por varias razones, se trata de unidades de negocio pequeñas, establecidas con poco capital, demandan bajos montos, son economías familiares donde no existe una clara separación entre las finanzas familiares y empresariales, una falta de cultura crediticia, no poseen información contable (balances), ni tampoco garantías reales aceptables tales como recibos de sueldos o inmuebles en condiciones de ser hipotecados tales como maquinas o vehículos que puedan ser prendados, por lo tanto encuentran gran dificultad a la hora de acceder a un crédito en condiciones favorables para su negocio. En otros casos no califican para un crédito porque se trata de empresas que no están formalizadas, o no tienen información contable ordenada y certificada por un profesional, además tienen riesgo de crédito debido a la inestabilidad de su emprendimiento. Por lo tanto, a la institución bancaria no le es conveniente prestar a este tipo de emprendimientos, pues se trata de montos pequeños (Uruguay Emprendedor, 2020).

El microempresario al no poder acceder a servicios financieros tradicionales, genera dos grandes efectos negativos para su empresa, se autofinancia a través de la reinversión de recursos propios provocando un crecimiento lento en su negocio y no poder utilizar las utilidades con otros fines, o por el contrario si logra acceder al financiamiento lo va a hacer en instituciones que le exigirán altos costos, afectando las finanzas de la empresa. Para el caso en que opte por financiamiento tendrá la opción de elegir entre crédito al consumo o Microcrédito. El primero se trata de un préstamo personal para consumo que puede tomarse en los bancos, financieras no bancarias y crédito que las familias toman al usar las tarjetas de crédito, para comprar un bien o servicio, en el que tendrá cuotas fijas, en general mensuales durante un determinado tiempo. En el segundo caso, si opta por Microcrédito tendrá una tasa de interés más baja, porque se trata de préstamo para emprendimiento productivo y de acuerdo a la Ley de Usura vigente desde el año 2007 donde se especifican los topes máximos, estas tasas son menores, por tener otro objetivo (Uruguay Emprendedor, 2020).

A pesar de que el préstamo al consumo no se adecua a la situación del microempresario, porque no está ideado para su negocio, tiene cuotas rígidas, no pueden elegir la fecha de vencimiento de las cuotas y no se adecuan a su patrón estacional de oferta y demanda, muchos microemprendimientos siguen accediendo a este tipo de financiamiento. La razón por la que muchas empresas optan por este tipo de financiamiento se explica por la publicidad masiva en distintos medios, en especial en TV, produciendo una sensación de cercanía y sencillez al momento de solicitar el dinero, es rápido y al estar expresado en cuotas y no en tasas de interés, hace perder referencia de que muchas veces se están pagando tasas de interés de tres dígitos⁴. Además, al momento de solicitarlo se pide cedula, comprobante de domicilio, no estar en el *clearing*, ultimo recibo de sueldo, que muchas veces se consigue de un familiar que no forma parte del emprendimiento y en 48 horas se tiene el efectivo. Esto implica que el crédito a microempresas encubierto en crédito al consumo distorsione las estadísticas nacionales y no muestre en forma tan explícita las necesidades financieras de las empresas (Uruguay Emprendedor, 2020).

En el caso de que el Microempresario, el cual el mismo muchas veces opera en el mercado informal, opte para financiar su emprendimiento con microcrédito, es decir un crédito diseñado específicamente para microempresas, donde el mismo atiende sus necesidades de capital de trabajo o capital de giro, podrá solicitar un determinado monto y podrá elegir la fecha para el pago de las cuotas, donde no será necesario contar con una garantía real. Las condiciones para acceder a estos créditos son la verificación de antecedentes crediticios negativos, las referencias particulares y

⁴ Entrevista Cr. Rosana Fernandez, Republica Microfinanzas

comerciales y como garantía en general se exige la garantía solidaria, firma de un codeudor o incluso se pueden otorgar créditos a sola firma (Uruguay Emprendedor, 2020).

Sin embargo, a pesar de tener estas dos opciones de financiamiento, donde una se adapta más a sus necesidades que la otra, los microempresarios son, de acuerdo a la entrevista mantenida con la Cr. Rosana Fernández, Gerenta Comercial de Republica Microfinanzas S.A., “aversos a tomar créditos” porque considera que tomar crédito es negativo para su negocio.

El acceso al crédito para el microempresario fue evaluado mediante la “Encuesta Nacional de MIPYMES Industriales y de Servicios” realizada en diciembre 2017, la misma a partir de la combinación de dos variables, por un lado, si la empresa accede al crédito y la otra si tuvo dificultad, permitió obtener conclusiones (Ver imagen 42).

Imagen 42: Tipología de acceso al crédito de las MIPYMES. Año 2017

	Accede al crédito	No accede al crédito	Total
No presenta dificultad	8% Acceso pleno	53% No usuaria	61%
Presenta dificultad	19% Acceso con dificultades	20% Excluida o autoexcluida	39%
Total	27%	73%	100%

Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

El mismo establece que de un total de 61% clasificados como microempresarios sin dificultades de acceso al crédito, un 53% no accedió al crédito a pesar de no tener dificultad, siendo no usuarios de crédito, mientras que un 8% accedió al crédito. Por el contrario, los que fueron clasificados como microempresarios con dificultad de acceso al crédito, prácticamente la mitad (19%) termino accediendo al crédito a pesar de tener dificultades, y un 20% se encuentra excluida por tener dificultades.

Otro de los puntos interesantes a destacar, determinado por medio de la “Encuesta Nacional de MIPYMES Industriales y de Servicios” realizada en diciembre 2017, son las dificultades para acceder al crédito en el interior del país. El nivel educativo también influye en el acceso al crédito, pues más de la cuarta parte de los empresarios con primaria están excluidos del crédito.

Sin embargo, la utilización de servicios financieros ha crecido al compararse 2017 con los valores de 2012, de acuerdo al grafico que se encuentra debajo (Ver Imagen 43), pues el 68% de las microempresas accede a servicios financieros, quedando un 32% fuera de estos servicios.

Imagen 43: Tenencia de al menos un servicio bancario (en %). Años 2012 y 2017



Fuente: Encuesta nacional de MIPYMES, Ministerio de Industria, Energía y Minería. Diciembre 2017

La utilización de los servicios financieros esta correlacionada positivamente con el tamaño de la empresa y nivel educativo. Con relación a la forma jurídica, las empresas que menos utilizan estos servicios son las unipersonales. Para el caso de la antigüedad de las empresas en el mercado, a medida que se reduce la misma, hay un menor uso de los servicios financieros. En cuanto al sexo, las empresas dirigidas por hombres hacen un mayor uso de los servicios financieros, al comparar con las mujeres (MIEM, 2017).

2.2.8.2. Microcrédito en Uruguay

2.2.8.2.1. Características

Uruguay tiene programas sociales de asistencia a los pobres, y las instituciones microfinancieras los complementan ofreciendo sus productos financieros. Las operadoras de microcrédito han sido históricamente parte del sistema de bienestar social y su misión no era ser autosuficiente ni lucrativas (EIU, 2012).

Según, Bermúdez & Peñalva (como se citó en Seijas, Vivel, Lado y Fernández, 2017), existen tipos de instituciones encargadas de ofrecer Microcrédito a las MIPYMES, estas son: organizaciones especializadas en microfinanzas, bancos comerciales, cooperativas de intermediación financiera y empresas administradoras de crédito. En capítulos posteriores se describirán algunas instituciones especializadas en microcrédito.

Este número de instituciones se complementa con los programas que ofrece el sector público enfocados en los microcréditos a través del Ministerio de Desarrollo Social (en adelante, MIDES) y los productos que ofrece, es decir, fondos de iniciativas locales y de opción productiva, el Ministerio de Ganadería y Pesca (en adelante, MGAP), el MIEM y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (en adelante, MTSS), por medio de los fondos rotatorios para emprendimientos asociativos.

Su principal limitante es el marco regulatorio, no hay un marco legislativo que aborde específicamente las microfinanzas, solo existe una regulación de los servicios financieros, pero la fiscalización de las microfinanzas es limitada. Se imponen techos a las tasas de interés, los cuales se calculan usando tasas que incluyen los préstamos comerciales y, en consecuencia, son artificialmente bajas. Este bajo nivel de los techos a las tasas de interés disuade a las empresas de ofrecer microcrédito, porque les resulta más difícil llegar a su punto de equilibrio financiero (EIU, 2012).

Al comienzo las tasas de interés estaban en un nivel que no permitían cubrir los costos para algunas instituciones financieras, teniendo como consecuencia tasas negativas en los préstamos otorgados. Con el paso del tiempo el BCU entendió como funcionaba este sector, y por medio de encuestas que en aquel momento realizo el BCU fijo los distintos niveles de tasas que debían tener estas instituciones financieras⁵.

En el año 2012, el gobierno reclasifico las categorías de financiamiento para autorizar tasas de interés diferenciales para los micropréstamos a microempresas. Los topes a estas tasas de interés

⁵ Entrevista Ec. Jorge Naya, FUNDASOL

son más elevados que para otros tipos de microcrédito, pero siguen siendo artificialmente bajos para el mercado (EIU, 2012).

En las entrevistas realizadas a las instituciones microfinancieras (Ver Anexo 1), algunos coinciden en que la tasa de interés debería ser más alta de la que establece el BCU según Ley N° 18.212, haciendo mención a un estudio realizado por la consultora CPA-Ferrere, “Consultoría Nacional para el Marco Normativo de las Microfinanzas en Uruguay”, Ec. Juan Voelker, junio 2011.

Los topes máximos fijados por el BCU para las tasas de interés, es decir los valores máximos que deben tomar como referencia las instituciones de microfinanzas, al momento de otorgar sus préstamos se encuentran en la tabla a continuación (Ver Imagen 44).

Imagen 44: Tasas vigentes a partir del 1º de julio de 2020 para capital menor a 2:000.000 de UI

Tope tasa			Empresas				
			Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro-empresas	
						ventas <500.000 UI	ventas ≥500.000 UI
55% por encima de la tasa media de interés							
Moneda nacional	no reajutable	Hasta 366 días	18,9875%	26,7065%	35,7430%	36,6885%	47,8020%
		367 días o más	25,9315%	25,2805%	28,7680%	29,5740%	29,4345%
	reajutable	UI	8,6955%		8,7575%	5,6575%	9,8890%
		UR					
Moneda extranjera	Dólares U.S.A.	Hasta 366 días	5,7040%	8,0600%	9,2690%	10,3230%	10,7105%
		367 días o más	6,5255%	8,5405%	9,6720%	9,8890%	9,6875%

Fuente: www.bcu.gub.uy

Las Instituciones oferentes de microcrédito, tienen al igual que en el resto del mundo, costos operativos más altos que los bancos tradicionales, esto se debe a la metodología con la cual son otorgados sus préstamos, donde el oficial de crédito tiene una gran participación, debido las visitas periódicas en el lugar donde fue solicitado el préstamo, para de esta forma poder elevar la información al comité de crédito. Por lo tanto, cada cliente le insume una cantidad de tiempo, además los montos de los préstamos otorgados son más pequeños. En consecuencia, el costo operativo es mayor, dado que, para mantener el mismo nivel de cartera, debería utilizar más recursos. Esto hace que la tasa de interés necesaria para poder cubrir los costos operativos de la institución sea más alta que para otras instituciones.⁶

En Uruguay existen un conjunto de instituciones que apoya a los emprendedores en línea con los ODS y la cultura emprendedora. Esta red de instituciones (públicas y privadas, universidades, instituciones financieras) tienen distintos focos o prioridades y brindan diferentes tipos de apoyo

⁶ Entrevista Ec. Jorge Naya, FUNDASOL

(capacitación, asesoramiento, tutorías, red contactos, financiamiento, etc.) en función del tipo de idea o de soporte que el emprendedor esté necesitando (C-emprendedor, 2020)

Por otra parte, de acuerdo al MEF, a través del apoyo público y privado, se fomentan las micro, pequeñas y medianas empresas mediante:

- Capacitación y apoyo técnico

En esta área participan instituciones como DINAPYME dependiente del MIEM, UNIDAD MYPES de la Intendencia Municipal de Montevideo, Uruguay XXI, Cámara de Industrias del Uruguay, Cámara Nacional de Comercio y Servicios, Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP). Estas brindan asesoramiento, apoyo técnico y planes de capacitación.

- Financiamiento

Diferentes instituciones como FUNDASOL, Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay (IPRU), Republica Microfinanzas y CINTEPA ofrecen distintas líneas de financiamiento, a las MIPYMES enfocada en distintos sectores empresariales, como así también, según la cuantía u objeto del financiamiento que se solicite.

2.2.8.2.2. Microcrédito Rural

De acuerdo al MGAP, el Programa Microcrédito Rural comenzó a funcionar en el año 2004, es instrumentado por el MGAP a través de la Dirección General de Desarrollo Rural (MGAP/DGDR), en coordinación y articulación con FUNDASOL y con la población integrante de los Comités de Créditos Locales. Tiene el objetivo de otorgar financiamiento a corto plazo para la población rural que no tiene acceso al crédito formal, está dirigida a productores familiares, asalariados rurales y habitantes de poblaciones con menos de 5.000 habitantes. Su propósito es formar una organización local basada en la confianza, conocimiento y control social, con el fin de generar fondos para cubrir necesidades de consumo de las familias y de la producción a nivel local.

Se trata de un crédito donde no hay requisitos de garantía ni de hipotecas, donde tampoco se le pide un recibo de sueldo a quien solicita un crédito, sino que funciona en base a la palabra de la gente y la evaluación del cliente o beneficiario del crédito es a cargo del Comité de Crédito que conoce a sus vecinos, es decir quienes solicitan el crédito.

Tiene tres líneas de crédito: productiva, de vivienda y de libre disponibilidad, donde a partir del año 2019 ofrece una nueva línea de crédito con un tope de 60.000 pesos con financiamiento a 18 y 24 meses, para vivienda e inversiones a largo plazo, dirigida a personas que no han tenido atrasos en por lo menos 4 veces.

Los créditos que ofrecen son a 3, 6 o 12 meses, donde los pagos son mensuales y el valor de la cuota incluye la amortización con el pago de interés. Para el caso de las líneas productivas, se puede pagar solo los intereses y la amortización se puede ajustar a la producción. El valor de la tasa de interés es 30% efectiva anual y si cumplen con el pago en fecha en la última cuota deben pagar el 25% de los intereses.

La línea de crédito, denominada de libre disponibilidad funciona de acuerdo a las autoridades casi como un préstamo al consumo, donde se puede solicitar hasta 7.500 pesos la primera vez y si la persona es buena pagadora puede ir pidiendo valores más altos aumentando en 2.500 pesos cada solicitud, hasta llegar a 15.000 pesos.

Con relación a la línea productiva, se especializa en la demanda productiva agropecuaria y no agropecuaria, donde se puede destinar, por ejemplo, para comprar fertilizantes, semillas, laboreo, animales o productos veterinarios, y también para que un asalariado compre el apero, las herramientas para alambrar o una motosierra.

Por último, la línea de vivienda, consiste en préstamos para pequeñas refacciones y los montos son similares a los de la línea productiva, se diferencian en que se necesita la firma de todos los integrantes del núcleo familiar mayores de 18 años que tengan ingresos.

2.2.8.3. Instituciones de Microcrédito

2.2.8.3.1. Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay (IPRU)⁷

Fue fundado en 1965, por un grupo de profesionales y empresarios cristianos, liderados por el Cr. Héctor María Sapriza, su finalidad era promover respeto a la dignidad y los derechos de personas con menos recursos, para de esta forma mejorar su calidad de vida.

Un año después, obtiene la personería jurídica – como Asociación Civil sin fines de lucro - y pasa a ser una organización privada, cuyo objetivo es brindar diferentes planes y programas de desarrollo humano con integración social para sectores con necesidades básicas insatisfechas (personas adultas, jóvenes y niños, considerados individual o colectivamente).

Este, construye el Modelo de Promoción Social caracterizado en brindar aportes para resolver las necesidades básicas de su población objetivo, con la finalidad de obtener un desarrollo integral de los sujetos de promoción, individuales y/o colectivos. De esta forma las personas y organizaciones logran un autorreconocimiento de su acción, como consecuencia de las capacidades desarrolladas.

IPRU trabaja en dos grandes áreas: la Socioeducativa y la de Microfinanzas, donde cada área desarrolla proyectos en la zona metropolitana como en la región litoral norte a través de trabajo, educación y organización. Entre sus áreas de trabajo se encuentra la creación y desarrollo de emprendimientos, así como también el apoyo a las microempresas. El Programa P.A.M. (Programa de Apoyo a la Microempresa) fue creado por IPRU en Julio de 1990, con el objetivo de apoyar a través del crédito y la asistencia técnica a micro y pequeñas empresas.

En relación a la creación y desarrollo de emprendimientos, el programa tiene convenio con MIDES y RMSA (Republica Microfinanzas SA) donde busca promover la inclusión social, productiva y financiera de personas en situación de vulnerabilidad socioeconómica. Brinda acompañamiento, capacitación y asistencia técnica (económica y social) a personas que posean o no un emprendimiento viable en funcionamiento. Estos han desarrollado el programa en los siguientes rubros: confección, artesanías, materiales de construcción, tejidos y peluquería, entre otros.

⁷ IPRU

Por el contrario, el programa de apoyo a la microempresa tiene sede en Montevideo y en Salto y ha trabajado en Montevideo, Canelones, San José, Colonia, Rocha, Durazno, Rivera, Salto, Artigas y Paysandú. Ofrece créditos en condiciones adecuadas para inversiones y capital de giro, con fondos rotatorios propios, administración de fondos rotatorios de otras organizaciones y asistencia técnica vinculada al crédito. Está dirigido a emprendedores y emprendedoras con una idea de proyecto viable y destrezas en la materia, prioritariamente de niveles socio-económicos bajos y medios; a micro y pequeñas empresas (sean nuevas o existentes, y tanto urbanas como rurales), sin restricciones por sector de actividad. Tienen prioridad por empresas cuyos integrantes tienen bajos ingresos, con especial énfasis en empresas lideradas por mujeres. En su mayoría emprendimientos familiares (formales e informales), con escaso capital propio para desarrollar su actividad, dificultades de acceso al mercado con sus productos y/o servicios y dificultades para acceder a financiamiento adecuado.

Ante la solicitud de crédito de un emprendedor o emprendedora le realizan un análisis (de la empresa o familia, del emprendimiento en sí, de la capacidad de pago) y al mismo tiempo lo asesoran para determinar si es posible otorgar el crédito. Una vez otorgado, le realizan un monitoreo sobre la marcha de la empresa y del proyecto financiado.

Para otorgar sus préstamos, las tasas de interés que cobran varían todos los meses, de acuerdo a información brindada en mayo de 2020, para un plazo de hasta 12 meses y con un nivel de ventas inferior a 500.000 Unidades Indexadas (en adelante, UI) son de 41 – 42% anual y para un plazo mayor a 12 meses 46%, por lo tanto, nos afirmaron que sus tasas están en el 40 – 41 – 45 – 46% hasta 12 meses y más de 12 meses. En el caso de préstamos en UI, las tasas son de 9,88% para los que venden menos de 500.000 UI y 10% aproximadamente para los que venden más de 500.000 UI. Sin embargo, tienen convenios donde cobran tasas de tres puntos por debajo de estas⁸.

2.2.8.3.2. CINTEPA⁹

Se trata de una cooperativa, la misma nació el 8 de octubre de 1977, con la intención de varias personas de ayudar y ayudarse entre sí, y el objetivo de brindar servicios financieros, creando vínculos personales y financieros de largo plazo.

Esta cooperativa atiende las necesidades sociales y económicas de sus socios, apoyando su desarrollo integral, el de sus familias, comunidad y medio ambiente, cuenta actualmente con más de 42.000 socios y 12 sucursales ubicadas en los departamentos de Colonia, San José, Soriano, Canelones y Flores.

Dentro de los productos que ofrece, se encuentran los microcréditos, destinados a empresarios y microempresarios contribuyendo de esta forma a su crecimiento, financiando la compra de maquinarias, equipos y herramientas, así como también capital de trabajo o compra de mercaderías.

Para solicitar un crédito, las microempresas deben presentar cedula de identidad y fotocopia, una garantía que puede ser títulos de propiedad o recibo de sueldo, comprobantes de movimientos de caja y flujo de fondos proyectado. Para este último CINTEPA ayuda en su construcción.

⁸ Entrevista Cr. Hugo López y Vera Salomón, IPRU

⁹ CINTEPA

2.2.8.3.3. FUNDASOL¹⁰

La FUNDACIÓN URUGUAYA DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO SOLIDARIOS (FUNDASOL), fue constituida el 21 de diciembre de 1979. El 1º de Julio de 1980 obtiene su personería jurídica del Poder Ejecutivo de la República Oriental del Uruguay, y sus fundadores son instituciones del Sector Social de la Economía: Central Lanera Uruguaya (C.L.U.), Comisión Nacional de Fomento Rural (C.N.F.R.), Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay (F.C.P.U.) y Manos del Uruguay.

FUNDASOL es socia de OIKOCREDIT (Sociedad Cooperativa Ecuménica de Desarrollo) y contribuye con el desarrollo de las MIPYMES, dando apoyo para crear, consolidar y desarrollar su empresa brindando tres servicios: Capacitación, Microcrédito y Asesoramiento Empresarial.

Entre sus objetivos se destacan los siguientes:

- Apoyo para la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, emprendimientos asociativos, y el desarrollo de los existentes.
- Fomento del espíritu emprendedor
- Promoción de instancias de cooperación empresarial

Al día de hoy y de acuerdo a cifras, ha capacitado a más de 21.964 personas, otorgado más de 125.349 préstamos por un importe de 152:553.247 de dólares y brindado más de 1.341 asesorías. Sobre esta incluye, creadores de empresas, titulares y empleados de empresas existentes, cooperativistas y productores agropecuarios, tanto a nivel nacional como en América Latina.

En el año 2000 el BID, distingue a FUNDASOL entre más de cien postulantes que brindan servicios a micro y pequeñas empresas con el premio a la "EXCELENCIA EN SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL". A la fecha, es la mayor ONG uruguaya al servicio de la micro y pequeña empresa.

Esta empresa ofrece préstamos en los siguientes departamentos: Canelones, Durazno, Flores, Florida, Rocha, San José, Soriano, Tacuarembó, Treinta y Tres y Montevideo.

FUNDASOL evalúa en forma rápida la situación de la empresa solicitante y le ofrece un producto de acuerdo a lo que la empresa requiera. El objetivo de su financiamiento es atender las necesidades incrementales de capital de trabajo, inversiones y de esta forma sean concretadas actividades productivas. Los objetivos de solicitar un crédito, pueden ser: ampliar el stock de materias primas, materiales o mercaderías, comprar una maquina o equipo, remodelar el local comercial, cambiar el vehículo o equipar un nuevo local.

Esta empresa ofrece microcréditos a micro o pequeña empresa, trabajadores por cuenta propia y profesionales independientes, los cuales poseen diferentes plazos para hacer efectiva la devolución del crédito, y esto depende del objetivo para el cual es solicitado el mismo. Si el objetivo es utilizarlo para inversiones, poseen un plazo máximo de 36 meses para hacer efectiva la devolución, por el contrario, si el objetivo es utilizarlo para realizar una inversión en capital de trabajo, poseen un plazo máximo de 18 meses. El capital máximo que podría ser solicitado es el equivalente en moneda nacional a USD 10,000.

¹⁰ FUNDASOL

Otra de las áreas que se especializa es en la capacitación, brindando cursos en el interior y en Montevideo, atendiendo las necesidades de los siguientes grupos: personas que desean iniciar su propio emprendimiento, empresarios y empleados de micro y pequeñas empresas, personas que desean formarse para el empleo, estudiantes universitarios, facilitadores y asesores, productores agropecuarios, centros y asociaciones de comerciantes.

Para solicitar un microcrédito se debe contar con garantías y las mismas dependen del monto solicitado, estas pueden ser una o dos firmas solidarias, donde se puede sustituir una de ellas por un certificado notarial de inmueble o por una prenda de vehículo (antigüedad menor a 5 años y seguro contra todo riesgo).

Las tasas que cobran para los préstamos se ajustan mensualmente y varían de acuerdo a si se trata de una micro o una pequeña empresa, la moneda, el plazo si es menos de un año o más y las ventas de las empresas, es decir menos de 500.000 UI o más de 500.000 UI (Ver Imagen 45).

Imagen 45: Tasas vigentes a partir del 1º de marzo de 2020

1/3/2020

Tasas de interés vigentes a partir del:

Plazo		MICRO EMPRESAS Ventas < 500.000 U.I.			MICRO EMPRESAS Ventas >= 500.000 U.I.			PEQUEÑAS EMPRESAS		
		Moneda			Moneda			Moneda		
		Pesos	Unidades Indexadas	Dólares	Pesos	Unidades Indexadas	Dólares	Pesos	Unidades Indexadas	Dólares
Corto Plazo	Interés	40,00%	8,25%	10,45%	40,00%	10,40%	10,70%	34,70%	9,10%	9,55%
	Mora	48,85%	9,55%	12,15%	49,40%	12,05%	12,45%	40,30%	10,60%	11,10%
Largo Plazo	Interés	52,00%	8,25%	10,35%	44,00%	10,40%	10,65%	44,50%	9,10%	10,75%
	Mora	62,35%	9,55%	12,05%	51,10%	12,05%	12,40%	51,65%	10,60%	12,50%
Capital de Trabajo	Interés	40,00%			40,00%			34,70%		
	Mora	48,85%			49,40%			40,30%		
Intendencias Corto Plazo	Interés	24,00%			24,00%			24,00%		
	Mora	40,30%			40,30%			40,30%		
Intendencias Largo Plazo	Interés	28,00%			28,00%			28,00%		
	Mora	51,10%			51,10%			51,10%		
Crédito para la Refacción y Compra de Materiales	Interés	40,00%			40,00%			40,00%		
	Mora	62,35%			51,10%			51,65%		
Promo - Eco Micro	Interés	33,00%	8,25%		33,00%	9,00%		33,00%	9,00%	
	Mora	48,85%	9,55%		49,40%	12,05%		40,30%	10,60%	
Crédito 13 a 24 Cuotas	Interés	40,00%			40,00%			40,00%		
	Mora	62,35%			51,10%			51,65%		
Cap. Trabajo - Financieras	Interés	27,25%			27,25%			27,25%		
	Mora	48,85%			49,40%			40,30%		
Tope Ventas Anuales en UI:				500.000	2.000.000			10.000.000		
Tope Ventas Anuales en \$:				2.222.800	2.222.800	8.891.200	8.891.200	44.458.000	44.458.000	
Tope Ventas Mensuales en \$:				185.233	185.233	740.933	740.933	3.704.667		

Fuente: Entrevista Ec. Jorge Naya, Gerente General, FUNDASOL

2.2.8.3.4. Republica Microfinanzas¹¹

“En abril de 2008 el Directorio del Banco República resuelve la creación de República Microfinanzas S.A, una empresa financiera no bancaria de propiedad privada, 100% del Banco República, especializada en la atención del sector de microempresas”.¹²

¹¹ REPUBLICA MICROFINANZAS

¹² Entrevista con Cr. Rosana Fernández, Gerencia Comercial, Republica Microfinanzas

“República Microfinanzas S. A. es el proyecto del Banco República Oriental del Uruguay (en adelante, BROU) enfocado a promover la inclusión financiera de amplios sectores de la población, con productos específicos para la microempresa y familias de bajos ingresos, sectores no atendidos por la banca tradicional”.¹³

El objetivo de esta empresa es contribuir a la inclusión financiera de sectores de microempresarios no atendidos por la banca tradicional, brindándole servicios financieros y no financieros.

Se especializa en microempresas, ofreciendo diferentes productos de acuerdo a las necesidades del empresario, estos son: Micrédito trabajo, familia o reforma, donde la diferencia se basa en el destino del préstamo, las tasa y plazos, ofrece además Miprepaga, descuento de cheques y caja de ahorro BROU.

Este crédito se otorga para realizar lo siguiente: compra de materiales de trabajo, insumos y servicios, ampliación o mejora del local o negocio, compra de herramientas o maquinaria, compra o cambio de vehículo, hasta reforma de la vivienda, o uso personal.

Para solicitar un préstamo¹⁴, dependiendo si existe establecimiento comercial o no solicitan una mayor o menor antigüedad. En el caso de que no exista establecimiento comercial, se requiere un mínimo 6 meses de antigüedad en el emprendimiento y 3 meses mínimo si se cuenta con local comercial. Con relación a la edad, la persona debe tener un máximo de 75 años de edad al finalizar el crédito, y, ser ciudadano uruguayo o con residencia legal de dos años.

REPUBLICA MICROFINANZAS, ofrece dos productos dirigidos a las microempresas, es decir, micro y pequeños empresarios, trabajadores por la cuenta, con actividades de producción, comercio y servicios, estos son micrédito - trabajo - capital y micrédito – trabajo – inversiones dependiendo el objetivo del préstamo.

MiCrédito trabajo está especialmente diseñado para familias que realizan actividades laborales en forma independiente, donde muchas veces la única fuente de ingreso en núcleo familiar proviene de esta actividad, motivo por el cual al momento de efectuar el préstamo se involucra a dos integrantes mayores de edad del núcleo familiar, por ejemplo, en un matrimonio, sería la esposa con su marido.

MiCrédito Capital se trata de un préstamo cuyo objetivo es la compra de mercadería, materia prima, insumos y situaciones especiales como regularización de BPS y DGI. En cuanto al monto el cual otorgan, el mismo es en pesos y tiene un tope para financiación: mínimo 1500 UI y máximo 220.000 UI. Los requerimientos para otorgar estos créditos, dependen del valor, y pueden solicitar desde documento de identidad, fotocopia de título de propiedad, certificado notarial del inmueble o hipoteca del mismo, al momento de hacer efectivo el préstamo.

En cuanto a MiCrédito Inversiones el mismo se trata de un préstamo cuyo destino es la compra de maquinaria, herramientas, construcción, ampliación, mejora o refacción de locales comerciales, galpones, invernáculos, casetas comerciales o puestos de venta, vehículos e instalaciones en general, así como también los recursos destinados a capacitación o especialización del empresario. Con relación al tope para efectuar la financiación, el mismo es de 1500 UI hasta 220.000 UI, igual a los requerimientos al préstamo con destino capital.

¹³ REPUBLICA MICROFINANZAS

¹⁴ Entrevista con Cr. Rosana Fernández, Gerencia Comercial, Republica Microfinanzas

Su metodología de trabajo, dado que se trata de microemprendimientos que, en su mayoría de casos, no poseen balances, ni flujos de caja, el método de trabajo es diferente a los préstamos que podrían otorgar los bancos. En primer paso realizan una entrevista, donde visitan el lugar de trabajo u hogar, consultan a los establecimientos comerciales próximos al que está solicitando el préstamo y de esta forma garantizan dos cosas, el compromiso familiar al visitar el hogar y la antigüedad al consultar a establecimientos comerciales que rodean al que hace la solicitud del préstamo. Una vez que es estudiada su situación, le consultan el motivo de la solicitud del préstamo y en función de esto último, le sugieren cual es el producto que mejor se adapta a su realidad.

El plazo para la devolución de estos préstamos dependerá de la moneda en que sea otorgado, si se trata de un préstamo en pesos, tienen un plazo de 18 meses, por el contrario, si se trata de un préstamo en UI, tendrán un plazo mayor, 60 cuotas y las mismas podrán ser mensuales o se adaptaran al tipo de negocio.

Las tasas para estos préstamos dependerán del plazo y de la clasificación del BCU en cuanto al tipo de emprendimiento (Ver Imagen 46):

Imagen 46: Tasas de interés por tipo de emprendimiento

Clasificación BCU	TEA Hasta 366 días	TEA 367 días o más
Informal	39%	45%
Microempresas con ventas anuales < 500.000 UI	38%	43%
Microempresas con ventas anuales > 500.000UI	38%	39%
Pequeña empresa	33%	38%
Mediana empresa	18,6%	17%

Fuente: Republica Microfinanzas, www.republicamicrofinanzas.com.uy

2.2.8.3.5. Programas de Desarrollo y Medio Ambiente (PRODEMA)¹⁵

Tal como lo indica su sigla, PRODEMA, son Programas de Desarrollo y Medio Ambiente de la Intendencia de Tacuarembó. Se trata de una oficina que trabaja en la Intendencia de Tacuarembó, pero no se consideran una financiera a pesar de otorgar financiamiento a la producción con el objetivo de generar empleo y mejorar la calidad de vida de los pequeños productores.

Al no ser una financiera no se encuentran regulados por el BCU, por lo tanto, las tasas que cobran para otorgar los préstamos son muy diferentes a los niveles de tasas que fija el BCU¹⁶.

Fue creada como dirección general en 1994 por el Presupuesto aprobado por la Junta Departamental, cuyos objetivos eran referidos al medio ambiente, el desarrollo departamental y la ex-DAPI (Dirección General de Desarrollo Agropecuario y Promoción Industrial).

¹⁵ PRODEMA

¹⁶ Entrevista: Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, PRODEMA

Su población objetivo son pequeños productores, productores familiares, microempresas, MIPYMES, población en general, jóvenes, población escolar, familias rurales con un máximo de 500 hectáreas. En cuanto a los servicios brindados, los mismos son: difusión de buenas prácticas, capacitación, créditos, canales de comercialización, articulación interinstitucional, sensibilización, apoyo en insumos e infraestructura, fomento de capital social.

PRODEMA tienen objetivos y estrategias para desarrollarse. Con relación al Empleo, su objetivo es mejorar el acceso a oportunidades laborales y empleo de calidad en los territorios menos desfavorecidos, para esto ofrece capacitaciones, adecuándose a las necesidades territoriales. La estrategia para desarrollar las cadenas de valor, es fortalecer la Agencia de Desarrollo de Tacuarembó y de esta forma aprovechar las oportunidades económicas a nivel territorial. En el caso del Medio Ambiente, trabajan en fortalecer la Unidad de desarrollo ambiental, protección ambiental y crean normas medioambientales locales. Para el caso del desarrollo rural, proveen servicios técnicos y promueven la diversificación productiva de pequeños productores y en el caso del desarrollo del interior promueven el desarrollo en el interior del departamento. Por último, la dimensión MIPYMES tiene como objetivo mejorar las herramientas de apoyo a emprendedores, artesanos y MIPYMES del departamento, prestando mayor atención a pequeñas localidades y zonas barriales. La estrategia utilizada es brindar asistencia técnica a MIPYMES en el departamento, brindar formación en calidad, diseño y comercialización para artesanos, mejorar el diagnóstico de subsectores y la comunicación de Tacuarembó emprende.

PRODEMA trabaja en diferentes proyectos:

- *Proyecto BID – Ing. Ag. Jorge Marquesoni, focalizado en: Ganadería, Horticultura, Apicultura, Lechería, Servicios y Línea de Crédito.*
- Proyecto Tacuarembó Emprende, cuyo objetivo es: Fomento, Capacitación y Apoyo crediticio.

Este programa de desarrollo, al no tener reguladas las tasas de interés para los préstamos que otorga, focalizados en los proyectos Marquesoni y Tacuarembó Emprende, cobra tasas en dólares del 6% anual para el primer caso y 5% anual en el caso de Tacuarembó Emprende. Estas tasas solo permiten cubrir los gastos de funcionamiento, sin poder capitalizar parte de los ingresos provenientes de la cobranza de intereses¹⁷.

2.3. Metodología

2.3.1. Metodología de Investigación Cualitativa

Los métodos son vías facilitadoras en la búsqueda de caminos para resolver los problemas que se nos plantean a lo largo de la vida. La metodología es la forma de encarar el mundo empírico; hace referencia al modo en que será llevado a cabo el problema para llevar la investigación adelante y este estará en concordancia con nuestros intereses y nuestro objetivo. Esta puede ser cuantitativa o cualitativa. Existen diferentes criterios que nos conducirán a elegir un método u otro. La terminología cualitativa se utiliza bajo 2 acepciones, una de ella es como cualidad, y otra es algo más integral comprensiva y es como “control de calidad”. La metodología cualitativa refiere un tipo de investigación basado en la observación de información y que producirá datos descriptivos (Martínez, 2001).

¹⁷ Entrevista: Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, PRODEMA

Los resultados de la investigación cualitativa, enfatizan que significado atribuyen a la situación, presentándolos en forma de un modelo que ordena los datos, las interpretaciones y las relaciones que hacen las personas. El mismo autor cita dos tendencias de análisis, primero una con carácter algo más descriptivo y corresponde a un análisis del contenido, luego menciona una orientación más interpretativa, es análisis de discurso (De Andrés, 2000).

Los resultados y conclusiones se presentan como una propuesta explicativa, donde se reúne los conocimientos adquiridos y como estos se relacionan con el marco teórico, validándolos o no y como lo enriquecen. Cada afirmación debe de tener un soporte o apoyo en textos o conductas observadas (los datos) de los participantes (qué dicen o hacen). Es importante destacar que un método cualitativo no busca obtener una validez predictiva, sino que se centran en el diagnóstico y la profundización integral de un caso concreto (De Andrés, 2000).

Taylor y Bogdan (1986), realizan apreciaciones acerca de los criterios definitorios de los estudios cualitativos de la siguiente manera:

- La investigación cualitativa es inductiva, los investigadores comprenden y desarrollan conceptos partiendo de pautas de los datos, y no recogiendo datos para evaluar hipótesis o teorías preconcebidas.
- El investigador cualitativo trata de comprender a las personas dentro del marco de referencia de ellas mismas, trata de identificarse con las personas que estudia para comprender cómo experimentan la realidad.
- El investigador cualitativo suspende o aparta sus propias creencias, perspectivas y predisposiciones. Ve las cosas como si ocurrieran por primera vez, nada se ha de dar por sobrentendido, siendo todas las perspectivas valiosas. No se busca la verdad o la moralidad, sino una comprensión detallada de las perspectivas de otras personas.
- Los métodos cualitativos son humanistas, el estudio cualitativo permite conocer el aspecto personal, la vida interior, las perspectivas, creencias, conceptos, éxitos y fracasos, la lucha moral, los esfuerzos.
- Subrayan la validez, frente a los cuantitativos que hacen hincapié en la confiabilidad y reproductividad de la investigación. El estudio cualitativo es una investigación sistemática y rigurosa, no estandarizada, que controla los datos que registra. No obstante, al pretender producir estudios válidos del mundo real no es posible lograr una confiabilidad perfecta.

A los efectos de entender la metodología seleccionada se realizó un breve marco teórico con algunas apreciaciones que definen y caracterizan la metodología cualitativa, la cual fue seleccionada para realizar el trabajo de investigación.

La investigación a realizar será de tipología descriptiva con análisis cualitativo de la información recabada en entrevistas. Al comienzo de la investigación será tipo descriptivo, y su finalidad es la descripción completa del objeto de estudio. En esta etapa se desarrolla aspectos descriptivos del tema investigado, características y diagnóstico de la situación de los programas de microcrédito a nivel mundial, luego se realiza a nivel del continente y con más profundidad a nivel local.

Se hará énfasis en el estudio de los componentes que impactan en la estructura de precios de la tasa de interés activa, que son quienes determinan los niveles de tasa de interés activa establecidos por las IMF. Es un tema muy discutido y con controversias entre entidades reguladoras y las entidades prestamistas. Parte de la investigación profundiza en el estudio de los componentes de la estructura de la tasa de interés activa, considerando que son esos componentes que directamente terminan afectando los resultados finales que se procuran lograr a través del estímulo del microcrédito.

En cuanto a la recopilación de información se centrará en información proveniente de revistas de investigación científicas, libros relacionados con el tema y sitios web de organizaciones mundiales, se mencionarán aspectos principales de la regulación y el marco jurídico vinculados a la microfinanza.

Luego de la etapa descriptiva se le dará un enfoque cualitativo, donde nos involucraremos directamente en el fenómeno estudiado, se tratará de entender, comprender y profundizar. En esta etapa se procederá a analizar e interpretar la información extraída y de esta manera avanzar con la investigación.

La información en esta instancia será obtenida mediante entrevistas estructuradas, que serán realizadas a personas responsables que formen parte de entidades que otorgan microcrédito.

2.3.1.1. Definición de las variables

Teniendo en cuenta que la investigación se centralizara en evaluar los desafíos y oportunidades que enfrenta el microcrédito sobre su contribución a los ODS a nivel local: se analizan contextos y características de programas exitosos, las distintas metodologías crediticias y conocer el entorno que los países líderes en microfinanzas ofrecen. De esta manera, logrando comprender mejor la dinámica de variables que componen la estructura de costos de la tasa de interés activa del microcrédito, determinar si existe la posibilidad de mejorar los recursos que afectan estas variables y, por lo tanto, aumentar su poder de contribución y lograr un mejor alcance de los objetivos finales del microcrédito sobre la población objetivo. O en caso contrario, donde algunos de los componentes ofrezcan limitantes para el crecimiento del microcrédito, analizar de qué manera modificando alguna característica en la estrategia de implementación del programa de microcrédito, se puede minimizar o erradicar esa limitante y que su efecto sea menor o desaparezca. Por lo tanto, las variables de primer orden que se medirán son variables relacionadas al funcionamiento y las características del negocio actualmente.

Las variables que se tendrán en cuenta son asociadas a la estructura de componentes que impactan sobre los niveles de tasa de interés activa, costos operativos, costos de financiamiento, utilidades, costos por gastos por incobrables, tasa de morosidad, metodologías crediticias, gestión de riesgos y características del público objetivo.

2.3.1.2. Población objeto de estudio y muestra

Al considerar como tema de objeto de estudio las oportunidades y desafíos que afronta el microcrédito como un medio o herramienta para contribuir específicamente con los ODS en Uruguay,

la unidad de análisis serán los programas de entidades microfinancieras que otorgan microcréditos a nivel local. Se realizará entrevistas a los principales responsables de las instituciones de microfinanzas, para entender la problemática de investigación y lograr encontrar un programa óptimo en la estructura del microcrédito que permita lograr mayor eficiencia y mayor alcance en la contribución de sus objetivos sobre la población más pobre y vulnerable.

2.3.1.3. Técnicas de Recogida de Información:

De acuerdo a una enunciación realizada por Taylor y Bogdan (1986), definen las preguntas cualitativas como repetidos encuentros personalmente entre el investigador y el encuestados, donde el investigador logra una comprensión de las perspectivas que tienen los informantes de sus experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras.

Las entrevistas cualitativas son flexibles y dinámicas. Se describen como no directivas, no estructuradas, no estandarizadas y abiertas. La entrevista en profundidad: se distinguen tres tipos de entrevista (Castaña y Quecedo, 2002):

- a. Historias de vida, en las que quien realiza la investigación solicita el relato de las experiencias y las definiciones que da a tales experiencias;
- b. Dirigidas al aprendizaje sobre sucesos y actividades que no sería posible observar directamente. Los informantes describen lo que sucede, como lo ven ellos y las perspectivas de otras personas;
- c. Dirigidas a suministrar un cuadro amplio de una gama de contextos, situaciones o personas.

El punto central de estas entrevistas es conocer lo que es importante en la mente de los informantes: sus significados, perspectivas y definiciones, el modo como ven, clarifican y experimentan el mundo.

La investigación de campo llevada a cabo se realizará a través de entrevistas estructuradas, las cuales tienen características del estilo de entrevista de los tres tipos mencionados en el párrafo anterior.

En principio y a modo introductorio a las mismas personas que se les realizara las preguntas estructuradas se realizara preguntas abiertas de manera de tener una primera aproximación introductorio de la situación actual del microcrédito en Uruguay.

Para lograr resultados fiables, serán contactados personas referentes en la industria, de los microcréditos, para eso seleccionaremos cargos como directores, gerentes o encargados de cada una de las instituciones de microcrédito más relevantes del mercado local, con el objetivo de conocer y profundizar en cuanto al funcionamiento de la entidad, sobre los principales desafíos y oportunidades que enfrentan en la situación actual y sus perspectivas del mercado.

El objetivo final de la investigación es lograr un programa que permita potenciar el microcrédito como herramienta para el logro de los ODS en la población más vulnerable.

2.3.1.4. Interpretación y procesamiento de datos

El trabajo de campo serán las entrevistas a las personas anteriormente mencionadas. Para realizar el procesamiento y la interpretación de los datos, al ser cualitativo y descriptivo será de suma importancia el conocimiento y entendimiento profundo de los temas estudiados en las dos etapas de la investigación (descriptiva y el análisis cualitativo).

El objetivo es llegar a esta etapa del proceso de investigación con conocimiento amplio, de esta manera estar capacitado para analizar diferentes variables en la estructura financiera del microcrédito y así poder discernir cuáles serían las mayores limitaciones que enfrenta el microcrédito y que lo apartan de su objetivo final, y que características de la estructura actual se podría potenciar, y por lo tanto, aumentar el alcance y la eficiencia del microcrédito en la población excluida del sistema financiero tradicional

2.3.2. Objetivos y Alcance de la Investigación

Desde su nacimiento en Bangladés, las microfinanzas, específicamente a través del microcrédito se han expandido por las diferentes regiones del mundo siendo utilizado como una herramienta fundamental para el desarrollo social y económico de los distintos países. Una vez realizada la Primer Cumbre del Microcrédito, la cual fue considerada como muy exitosa por las distintas organizaciones internacionales, en febrero del año 1997, se consolida el microcrédito como un medio eficiente de lucha contra la pobreza, donde se destaca como uno de los principales propósitos, iniciar un movimiento mundial que ponga al alcance de 100 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente a las mujeres de esas familias, créditos que puedan destinarse al trabajo autónomo y a otros servicios financieros y empresariales, a más tardar para el año 2005 (Naciones Unidas, 1997). En 1998, la Asamblea General de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito con el fin de reconocer la contribución del microcrédito a la mitigación de la pobreza.

El microcrédito y la microfinanciación han contribuido significativamente al logro de los objetivos de desarrollo del Milenio establecidos por las Naciones Unidas. Esos ocho objetivos, acordados por los líderes mundiales en la Cumbre del Milenio, celebrada en septiembre de 2000, abordan los niveles de salud, la igualdad entre los géneros y la educación con el propósito primordial de reducir la pobreza en el mundo a la mitad para 2015. El Año Internacional del Microcrédito, 2005 fortalecerá los efectos del microcrédito y la microfinanciación con miras a alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio (Naciones Unidas, 2005).

En el año 2015 en La Cumbre de las Naciones Unidas, la Asamblea General se aprueban los 17 objetivos y 169 metas, "Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible", donde se establece el plan de acción para los próximos 15 años, sustituyendo los objetivos del desarrollo del milenio y ampliando su plan de acción, teniendo un rol fundamental el buen desarrollo de los microcréditos y su acceso a la población más vulnerable (Naciones Unidas, 2018).

2.3.2.1. Objetivo de Investigación

Tomando en cuenta la importancia que tienen los microcréditos en materia de desarrollo y bienestar social en el mundo, principalmente en países en desarrollo, se estableció como objetivo de investigación, determinar los desafíos y las oportunidades a los que afrontan los programas de microcrédito de acuerdo al contexto social, económico y político en el Uruguay.

La contribución de los microcréditos en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, no solo depende de la creación y establecimiento de programas, sino que a su vez también dependen de una adecuada adaptación que se realice a esos programas en función al contexto socioeconómico y político que presente el país donde se lo quiera poner en marcha.

2.3.2.2. Objetivo Específico

Para detectar las oportunidades que puedan surgir en nuestro contexto, y que favorezcan a un desarrollo adecuado de los programas de microcrédito y determinar los desafíos que esos mismos programas enfrentan para lograr un buen desarrollo y madurez, se analiza a través de la estructura de costos de la tasa de interés activa, los distintos componentes que la determinan. De esta manera se intenta establecer el comportamiento de cada componente, investigar acerca de la eficiencia con la que operan las IMFs, profundizando en el estudio de las distintas metodologías crediticias aplicadas, entender mecanismos de financiamiento, y lograr conocer las características de nuestro entorno para los microcréditos en comparación con el de los países líderes en esta industria.

Saber y entender el comportamiento de los componentes, el nivel de impacto que generan sobre las tasas de interés activas ofrecidas por las IMFs en mercado local, podría ayudar a detectar que componentes de la estructura de costos tienen posibilidad de ser mejorados o cuales podrían considerarse fortalezas dentro de la estructura; y que al fomentarlos impacte positivamente en los niveles de las tasas de interés, haciendo que sean estas, más razonables para los prestatarios pero a su vez, que permitan obtener retornos financieros razonables para las IMFs y que de esa manera puedan desarrollar programas de microcréditos sostenibles y duraderos. Al mismo tiempo detectar cuales son los componentes que podrían considerarse limitantes, y a su vez estén impidiendo que programas de microcréditos puedan avanzar y lograr un mayor alcance en la población más vulnerable. Al detectarlo esperamos poder dar recomendaciones que permitan superar la limitante o suavizar su efecto sobre los programas establecidos por las IMFs.

Las IMFs se enfrentan permanentemente a obstáculos y dificultades que representan amenazas para el logro de sus objetivos e indirectamente los perjudicados terminan siendo segmentos más necesitados. Un buen funcionamiento de un programa de microcrédito debería de permitir un mejor alcance de los objetivos finales en sectores de la población que históricamente han sido excluidos del sector bancario tradicional.

2.3.2.3. Estructura del Trabajo

La investigación está compuesta por marco teórico y un marco empírico o trabajo de campo.

El marco teórico está compuesto por un marco conceptual que abarca desde definición de los microcréditos, una síntesis de sus orígenes y su vinculación con los ODS. A los efectos de entender el mecanismo de funcionamiento se realiza un análisis de las distintas metodologías crediticias aplicadas en los programas de microcréditos, enfatizando las características de los programas considerados exitosos y los entornos para los negocios de las microfinanzas en los países líderes.

Se analiza con detalle otro componente sustancial en los programas de microcrédito y que da lugar a debate por existir diferencias en las opiniones. Se analiza los componentes de la estructura de costos de la tasa de interés, en el mundo, en México y Uruguay, tratando de lograr un profundo entendimiento de cómo se comportan, su relación con las metodologías crediticias aplicadas. Los niveles de tasas de interés son considerados, uno de los temas principales debido a la importancia que implica para todos los participantes de la industria.

Se presenta detalle del alcance de los microcréditos a nivel mundial, algunos de sus logros en distintas regiones del mundo, a los efectos de demostrar la evolución y crecimiento que ha alcanzado desde sus orígenes. Además, se describen experiencias exitosas de instituciones microfinancieras en AL y el mundo.

Luego se hace un estudio profundo del microcrédito en el Uruguay, se describe las características de la industria a nivel local y la situación de las principales IMFs en el Uruguay.

El marco empírico, por su parte, está compuesto por entrevistas realizadas a referentes de los microcréditos a nivel nacional, en esta instancia la investigación tiene alcance a nivel país. Se intenta detallar la situación actual, de modo de tener claro el punto de partida en materia microcréditos. Teniendo una vasta base teórica se procedió a realizar un cuestionario con preguntas organizadas de manera que las respuestas nos conduzcan a obtener conclusiones que nos ayuden a alcanzar los objetivos trazados. Finalmente, una descripción de la situación actual utilizando información obtenida en las entrevistas para generar conclusiones y recomendaciones. Por último, se comentaron cuáles podrían considerarse futuras líneas de investigación además de limitantes enfrentadas al realizar la investigación.

2.3.3. Resultados

2.3.3.1. Características de la situación actual del microcrédito en Uruguay

En el marco del trabajo de la tesis se realizaron diferentes entrevistas a oferentes del microcrédito en Uruguay, para de esta forma tener una visión más acercada de las empresas que otorgan financiamiento a los microemprendimientos. Estas entrevistas permitieron investigar cómo se desarrollan estas empresas, sus fortalezas, u oportunidades y aquellas debilidades o desafíos a los cuales se enfrentan.

El microcrédito es una herramienta que permite generar autoempleo y en consecuencia generar una mejor calidad de vida para la familia, esto lo confirma el Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General de PRODEMA: "lo tomamos como una herramienta de desarrollo, un escalón, un estribo para iniciarte en una actividad productiva que te genere autoempleo o que mejore la calidad de vida de sus familias". Pero a pesar de esto, los microempresarios no recurren al financiamiento para el desarrollo de sus actividades porque consideran a la utilización de crédito un aspecto negativo para su negocio, así lo menciona la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: "en general los microempresarios son aversos a tomar créditos (...) redondeando la mitad de los microempresarios, de las microempresas no toma crédito, no quiere tomar crédito y considera que tomar crédito es negativo para su negocio".

Existe una característica común, la cual desarrollan todos los oferentes de microcrédito, esta es la capacitación, donde todas las empresas además de ofrecer el crédito, brindan capacitaciones no obligatorias a todos aquellos demandantes de microcrédito. En la entrevista mantenida con el Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL, se hace referencia a esta situación "Es básicamente una entidad de capacitación empresarial" (...) "La formación empresarial local y regional siempre fue una actividad muy importante para nuestra fundación" (...) "Para nosotros el microcrédito es una herramienta educativa". También se puede ver esta característica en la entrevista realizada al Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General de PRODEMA, donde ofrecen "Servicios de crédito, asistencia técnica que acompaña al crédito antes, es decir el informe técnico, acceden a servicios empresariales que son posteriores, asesorarlos a formalizarse, formar mejor sus productos, a vender mejor sus productos, comunicar mejor lo que hacen, esos son los dos servicios que nosotros ofrecemos, a parte del crédito". Finalmente, en otra entrevista realizada al Cr. Hugo López,

Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU, se reafirma esta característica común para todos los oferentes de microcréditos: “El lineamiento de créditos emprendimientos, lo que buscan básicamente es el desarrollo emprendedor, desde acciones de capacitación, formación y bueno otorgando crédito productivo de una forma oportuna a esa empresa o pequeña empresa o emprendimiento”.

El objetivo de las instituciones de microfinanzas es otorgar crédito a emprendedores que no puedan acceder al mercado bancario tradicional, en la entrevista mantenida con la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas, se menciona este objetivo: “El objetivo de la empresa es acercar financiamiento a todos aquellos que tienen más dificultades de acceder al sistema bancario tradicional digamos, entonces en general entran en eso todas las empresas más pequeñas, justamente por lo que te decía desde no disponer de balances o balances que no serían aceptados por una institución financiera, razones de tiempo, culturales”. Para IPRU, el objetivo es el mismo, pues en la entrevista sostenida con el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU se hace referencia a esto: “el área de crédito está básicamente centrada en las poblaciones con las que la institución tiene como objetivo financiar, es decir el área, los emprendimientos de más bajos recursos, que se dificulte el acceso al crédito” (...) “son emprendimientos que no acceden a ningún tipo de crédito, ya sea el crédito al Consumo, por atrasos en el clearing, por falta de firmas solidarias o demás”.

Las empresas que buscan financiamiento, en muchos casos son informales, razón que le impide acceder al mercado bancario tradicional, esto lo expresa el Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General de PRODEMA: “la mayoría son Micro o unipersonales, y la mayoría en negro, tampoco se les exige que estén registradas como PYMES en nada, no se les exige nada de nada”. Esto también se puede ver en la entrevista realizada al Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU, “la verdad y la experiencia nos indica que la realidad que las empresas son informales en muchos casos y no formalizan hasta que no tengan capacidad contributiva”.

Los proveedores de microcrédito, se trata de empresas que pueden brindar financiamiento al mercado informal, y no se encuentran impedidos para hacerlo por aquellos organismos que financian estas instituciones de microcrédito, de acuerdo a la entrevista realizada al Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU: “de estos que vos estas analizando que son informales, y no tenemos impedimento ni de la ANDE ni de ninguno de los organismos internacionales que nos han financiado, para financiarlos”.

Con relación a los sectores más demandantes, no tienen ningún sector en particular que requiera una mayor demanda de microcrédito, la persona entrevistada de FUNDASOL, el Ec. Jorge Naya, gerente general estableció lo siguiente: “No me animo a decir cuál es el sector, si me decís en que mes te puedo decir porque ya te digo, a lo largo del año vos vas teniendo picos de demanda sectorial”. También hizo mención de este punto la Cra. Rosana Fernández, gerente comercial de Republica Microfinanzas: “Hoy por hoy estamos atendiendo a todos los sectores”. Otros de los entrevistados, el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU, estableció lo mismo: “Acá en Montevideo está repartido entre comercio, industria y servicios sin uno que sea el que se destaca, no tengo el porcentaje ahora que está en cada rubro, pero yo te diría que está repartido, esta parejo”. Siguiendo en la misma línea sobre este punto, el Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General de PRODEMA señaló: “parejito deben andar”

Sin embargo, la existencia de convenios con algún sector ha llevado a una mayor demanda, como lo es el caso del sector agrícola, sobre este punto, la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas expuso lo siguiente en la entrevista: “en general nosotros tenemos una participación bien importante del sector agropecuario por esto que te digo de los convenios con ganadería” (...) Depende mucho del momento, hay momentos que es 60% agropecuario, 40%

comercial y servicios, ahora con el tema del COVID estos meses está subiendo mucho la cartera de comercio y servicios, pero es bastante parejo, se atiende todos los sectores (...) “trabajamos también en general con todo lo que es la producción agropecuaria, trabajamos en acuerdo con el Ministerio de Ganadería que también es un segmento más pequeño que tienen más dificultad de acceso al financiamiento y año a año se generan distintos convenios con el Ministerio de Ganadería para atender necesidades de distintos sectores. Ahora por ejemplo estamos en emergencia agropecuaria atendiendo ganaderos y lecheros y en unas semanas estaremos con la granja en el marco de un acuerdo institucional donde por ejemplo con interés de política pública el Ministerio aporta recursos para mejorar las condiciones de acceso a los productores o subsidiando tasa de interés, dando fondos de garantía de manera tal que el financiamiento para estos productores va a ser más o en mejores condiciones que si vinieran en forma individual a presentarse a solicitar un crédito”.

La metodología que utilizan para otorgar los microcréditos es individual, la Cra. Rosana Fernández, gerente Comercial de Republica Microfinanzas, lo confirma: “la metodología grupal de *Bangladesh* aquí no, en esta zona los créditos son individuales, si tratamos de que haya compromiso familiar, de que firme la pareja, de que la señora con su hijo mayor, de que firme el hijo también, de buscar el compromiso de la familia, pero generalmente son dos firmas, la pareja que está en el emprendimiento”. También lo estableció otra de las personas entrevistadas, donde expreso la existencia de momentos donde sí se había realizado en forma grupal la oferta, no la demanda. el Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL: “hemos realizado en esta etapa ofertas de tipo grupal, pero lo habitual es que la demanda venga individual”, donde hubo un momento en los cuales ofrecieron por grupos, para de esta forma llegar a más personas, pero expreso que la metodología utilizada es individual.

Todos los entrevistados nos informaron la dificultad para medir el impacto económico y social de los créditos otorgados, debido a los altos costos que esto conlleva, y la dificultad en realizarlo en cuanto a la población objetivo, pues para compararla se necesita que sea la misma, además nos comentaron como lo único posible de llevar a cabo fue analizando la evolución de población que había obtenido préstamo con la institución, para verificar si había aumentado su utilidad neta, pues tenían de un histórico, pero no para el caso de los emprendimientos nuevos. La Cra. Rosana Fernández, gerente Comercial de Republica Microfinanzas, afirmó lo siguiente: “Bueno, eso es un debe, hemos intentado hacerlo, es un debe porque tendrías que tener para hacer una medición, tendrías que tener una población de referencia que no tomara el crédito, que fuera muy parecida a la que tomo el crédito y ver si después de pasar por la experiencia del crédito están mejor o peor que los que tomaron crédito, entonces es muy difícil de poder testear. Lo que si hemos hecho en algún momento fue medir, lo pudimos hacer solo con aquellos clientes recurrentes, con aquellos que año tras año solicitaban crédito y con ese grupo evaluar cómo, lo que habíamos hecho fue medir como evolucionaba su utilidad neta, es decir pensando que la utilidad neta fuera lo que se podían llevar para la casa sin descapitalizar la empresa. O sea, bueno, como evolucionaba eso en términos reales año tras año, y nos daba que un poco más del 50% había mejorado su utilidad neta en términos reales”.

Para el caso de FUNDASOL, ocurrió algo similar, en un momento intentaron analizar el impacto del microcrédito en dos variables, el ingreso y la ocupación, teniendo muy malos resultados, pues empezaron a hacer el estudio previo a la crisis del año 2002 y al tener una caída de estas dos variables llegaron a la conclusión de que era imposible medir el impacto sobre las mismas, por lo difícil que era obtener esa información y el alto costo que tuvo, en consecuencia empezaron a analizar los resultados, así lo afirmó el Ec. Jorge Naya, Gerente General: “realmente fue un estudio caro que nos dejó muy pocas enseñanzas en cuanto a lo que buscábamos, si en cuanto a la dificultad de medir el impacto en variables tan sutiles como el ingreso y la ocupación” (...) dejamos de medir más el impacto de los créditos y nos abocamos más a medir los resultados, es decir a medir en qué medida puntualmente alguien devuelve su crédito y en qué medida esa persona que devuelve su crédito lo hace sin una reducción de los activos”. Siguiendo en esta misma línea y afirmando la facilidad de poder ver más los resultados que el impacto, el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU, nos afirmaron lo siguiente: “Igual entendemos que el impacto del crédito por sí solo, no tenemos como capacidad para medir esto” (...) “Pero si vemos e intentamos hacer el seguimiento y poder ver cómo está

impactando el crédito en la medida de la mejora de la empresa y porque no a veces de la calidad de vida de la familia, pero lo hacemos un poco así en esto que te decía en esto del conocimiento y de la persona, porque a veces está vinculada hace muchos años con la institución”.

Sin embargo, hay una institución que realiza un estudio de impacto, a través de una asamblea anual, donde realiza preguntas y luego las analizan, así lo expreso, el Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General de PRODEMA: “Lo medimos todos los años, en esa asamblea nosotros presentamos datos y siempre presentamos en forma muy sencilla 2 o 3 preguntas con múltiple opción y alguna pregunta abierta que después analizamos”.

Las instituciones no tienen un monto mínimo, tienen un valor máximo fijado en 220.000 UI para otorgar créditos, sin embargo, si algún emprendimiento necesita un valor más alto, se eleva a alguna persona responsable esa solicitud, esto lo afirmo, la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “El máximo nosotros tenemos fijado el tope en 220.000 UI, que es un tope altísimo, estamos hablando de esto de un millón de pesos, generalmente no se llega a ese tope y si hubiera un caso de créditos mayores, tendríamos que elevarlo a directorio, pero podría darse, no se ha dado nunca”. Para el caso de FUNDASOL, sucede lo mismo, tienen un valor máximo “que puede llegar a las 100.000 unidades indexadas que son 455000 pesos” de acuerdo a la entrevista mantenida con el Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL.

En una parte de las entrevistas se hizo referencia al MIDES, para determinar si las políticas sociales de este organismo desincentivaban a los emprendedores, y sobre este punto, confirmaron no tener contacto con el MIDES, pues este organismo les da apoyo a personas sin ningún tipo de emprendimiento o actividad laboral, así lo afirmo la Cra. Rosana Fernández Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “el MIDES trabaja con una población que está en una etapa anterior. Nosotros trabajamos a partir de alguien que sostiene una actividad, sabe dónde comprar, donde vender, se queda con un margen y ese margen es parte del ingreso de la familia”. Sobre esto mismo nos mencionó el Ec Jorge Naya, gerente general de FUNDASOL: “Nosotros con el MIDES prácticamente no tenemos punto de contacto, no trabajamos con el MIDES” (...) “alguien con habito firme de trabajo nosotros le podemos dar una mano, que compre una maquinita para hacer lo que sabe hacer y ayudarlo a que se instale, es decir, pero la condición sinequanime es habito de trabajo y si no hay habito de trabajo no estamos capacitados para poder apoyar a esas personas”.

Las empresas que ofrecen financiamiento a pequeños emprendimientos, lo hacen a tasas de empresas, siendo estas muchas veces tres o cuatro veces menos que el valor de la tasa al consumo, aunque se trate de una actividad informal, la tasa promedio que cobran es 30%, y ofrecen tasas más bajas a aquellos emprendimientos formales, así como también a los buenos pagadores, eso lo expreso la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “nos hemos focalizado en financiamiento productivo, y nos autoimponemos cobrar tasas de empresas, aun en los informales les cobramos tasas de empresas y lo reportamos como actividad comercial al BCU, aunque no tengan lo hacemos con cedula” (...) “las tasas de interés en promedio estaban en el orden del 30% en pesos (...) nosotros también diferenciamos, tratamos de premiar a los que son formales, o sea el informal paga un poquito más de tasa. Por otro lado, tenemos políticas de reconocimiento a los buenos pagadores, los clientes mora cero pagan generalmente 4 puntos menos de tasa como medida de beneficio porque no tenemos los costos de cobranza. Entonces bueno, pero en promedio estamos en ese orden, comparando con lo que puede ser el mercado sustituto que es el consumo, que es tres cuatro veces más esa tasa de interés”.

Confirmando lo expuesto anteriormente, otro oferente entrevistado, el Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL, nos mencionó un valor promedio similar para las tasas de interés del 30%, siendo estas modificadas mensualmente y teniendo un tope legal, pero con la ayuda de ANDE (en adelante, Agencia Nacional de Desarrollo) están colocando préstamos a tasas más bajas, pues este

organismo subsidia parte de la tasa: “son tasas levemente más bajas que los máximos permitidos” (...) “Los legalmente permitidos, bueno las tasas cambian mensualmente” (...) “Felizmente nosotros estamos trabajando en el entorno de 30% a corto plazo y ahora la línea esta de la ANDE para capital de trabajo sale en pesos hasta 24 meses al 17% efectivo anual, lo cual es una muy buena tasa a las instituciones que operamos nos subsidia 23%, de manera que para nosotros es una colocación a mediano plazo al 40%”.

Por lo tanto, estos oferentes tienen fijado tope para las tasas de interés por el BCU, al momento de ofrecer financiamiento productivo y siempre fijan sus tasas de interés por debajo de estos niveles o a estos niveles, de acuerdo a la entrevista mantenida con el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU, nos afirmaron lo siguiente: “Las tasas de interés, en este momento el BCU fija las tasas para el sector, para las microempresas que vendan más de 500.000 UI, menos de 500.000 UI y para las pequeñas empresas, todos los meses saca en base a la tasa de USURA que se fijó, la ley de USURA”.

En cuanto a los componentes de la tasa de interés, de acuerdo a las personas entrevistadas, la misma está compuesta por, costo de fondeo, costo operativo, costos de incobrabilidad y la utilidad. El costo que posee mayor peso en la tasa de interés es el costo de operativo, por la forma en que se otorga el crédito, el tiempo dedicado, las estimaciones que se deben realizar de los ingresos, la entrevista presencial. Si se pudiera trabajar en reducir los costos operativos, por medio de automatización o tecnología, se podría bajar el valor de la tasa de interés. De acuerdo a la entrevista con la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “nosotros miramos los componentes de la tasa de interés, el costo de fondeo, los costos operativos, los costos de incobrabilidad, cada 100 pesos cuanto no vuelve eso es un costo porque no lo voy a tener para volver a prestar, después viene la utilidad” (...) “Nosotros en este momento el mayor costo es el operativo, el costo operativo por lo que implica la metodología en sí misma” (...) “seguir trabajando es justamente, en base a herramientas y tecnología poder reducir los costos operativos. El tiempo dedicado a cada solicitud de crédito, para tomar una buena decisión, una buena decisión en el equilibrio de riesgo, ese es el aspecto fundamental a la hora de ver el futuro y una reducción de costos que termine en una reducción de la tasa de interés para el cliente final. Creo que por ese lado es por donde hay más terreno para trabajar” (...) “Acá hay que estimar cuanto es el ingreso, hay que estimar las variaciones, las zafralidades y todo eso si no tuvieras esa cercanía, o esa entrevista presencial es muy difícil de hacer, porque no hay comprobantes, entonces bueno ahí está la diferencia que yo creo es bastante difícil de comprobar o de salvar, pero bueno, de a poco vamos introduciendo distintos niveles de automatismo y yo creo que ese es el camino porque yo creo es la forma de bajar costos”.

Para el caso de FUNDASOL, que es una ONG, la misma no tiene distribución de utilidades, por lo tanto, los componentes de la tasa de interés, son solo tres: costo de fondeo, costos operativos e incobrabilidad. El costo operativo tiene un componente salarial importante, aproximadamente del 80% e incluye además los costos de traslado del oficial de crédito, quien está en contacto con el cliente. En tanto, el costo de fondeo, al principio era una limitante, porque quien los fondeaba, la Corporación Nacional para El Desarrollo, lo hacía al 14%, ahora con apoyo de ANDE, la tasa paso a ser la mitad. Por lo tanto, al tener estos costos, imposibles de disminuir porque la gran mayoría son los salarios los cuales se ajustan por disposiciones del gobierno, lo único que pueden ajustar es el restante 20% y lo hicieron al mejorar la eficiencia, pero sin llegar al objetivo de bajar la tasa de interés. En la primera mitad del siglo XXI, tuvieron que cobrar tasas de interés negativas, luego cuando el BCU comprendió cómo funcionaba este sector, comenzó a fijar tasas por franjas para empresas con más de 500.000 UI y para empresas con menos de 500.000 UI. De acuerdo a la entrevista mantenida con el Ec. Jorge Naya, Gerente General, “En nuestro caso olvídate de la ganancia y hablemos de tres variables: el costo de fondeo, cuanto te cuesta a ti el dinero para prestarlo, gastos operativos y tu incobrabilidad” (...) “Los costos operativos en nuestro caso incluye muchas veces los traslados”

(...) “mandamos a alguien y eso significa un traslado (...) porque la visita es decisiva”(…) “El oficial de crédito es la primera fila, es la primera trinchera, es el que está en contacto y que hace que la gente se sienta que forme parte de un colectivo, que esta para ayudarlo, que forma parte y que no lo puede defraudar, o sea, la técnica del oficial de crédito” (...) “Pero acá no hay distribución de utilidades para nadie, todos vivimos del salario que tenemos” (...) “No, no hay limitante, limitante era cuando nos fondeaban al 14%, hoy en día estamos fondeados al 6 y algo con un seguro adicional que es un punto más, ahora nos están fondeando al 7 y poco , lo cual es una excelente tasa (...) es la mitad de la tasa que nos fondeaba la CND hace 6 o 7 años atrás” (...) “ojala que toda la mejora que podamos ir introduciendo determinen que mañana digamos no, nosotros podemos bajar la tasa 5 puntos en beneficio de los clientes”(…) “el costo operativo yo diferenciaría que tiene un componente salarial relevante” (...) “De manera que somos un curioso conjunto de instituciones que tenemos el precio de venta tarifado y manejamos solo el 20% de los costos normales, el 80% restante son salarios y se ajustan por factores ajenos a nosotros. Con lo cual tenemos que ser muy eficientes tanto en la colocación, muy eficientes en el volumen a colocar, para absorber los costos operativos que tenemos, entonces yo te diría que en la primera década del siglo XXI fue muy complicada en materia de tasas de interés, te diría que en la segunda mejoro sustancialmente, en la medida que el BCU entendió como funcionaba este sector. En una época el BCU hacia la encuesta sobre el crédito de pequeño monto, independiente de a quien se le prestaba o a quien no se le prestaba, después empezó a ocupar de que realmente la información que generaba de microcréditos y empezaron a aparecer toda esa diferenciación (...) microempresas mayores de 500000 UI, las que tienen menos de 500.000” (...) “ojalá pudiéramos bajar la tasa porque el volumen colocado y mejoramos en eficiencia. Nosotros con apoyo de la ANDE también hicimos toda una innovación tecnológica en el microcrédito rural”.

En la encuesta mantenida con la persona de FUNDASOL, también se hizo referencia a que existe un operador privilegiado, Republica Microfinanzas creado porque el BROU no podía atender el mercado de microcréditos, se fondea al 0% y aplica tasas similares a todos los oferentes de microcrédito, puede hacer mucha publicidad, pues está financiada y muchas veces es elegido para refinanciar por ejemplo la sequía, por lo cual se podría considerar como el mayor operador. El Ec. Jorge Naya, gerente general de FUNDASOL menciona lo siguiente: “Bueno acá hay un operador privilegiado” (...) “Republica Microfinanzas” (...) “Calloia crea Republica Microfinanzas porque entiende que desde el banco no puede operar microcrédito” (...) “¿a qué tasa fondea el BROU a Republica Microfinanzas? Al 0% “(...) “tasas que ellos aplican son muy parecidas a las de nosotros” (...) “viste la publicidad” (...) “Porque ellos tienen un tío rico que le financia esas cosas” (...) “si tienes publicidad en la televisión en las horas pico y los demás no, es fácil, lo haces con plata de todos” (...) “es importante dejar claro que hay un operador que opera con reglas de juego distintas a todos los demás” (...) “es el mayor operador, supongo que sí, porque nunca se cuán grande es la llegada, porque a veces también refinancian por la sequía y enchufan a todos los productores a Republica Microfinanzas”.

De acuerdo con la entrevista mantenida con otro oferente de microcrédito, el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU confirmaron también el gran peso de los costos operativos en la tasa de interés, y el poder obtener fondeo a un costo más bajo por medio de la ANDE en este último periodo: “El costo operativo es el costo que pesa más” (...) “en cuanto al costo de financiamiento nos estamos financiando en pesos hasta que empezó el COVID al 9,65 % con ANDE y ahora al 5%, con un endeudamiento hasta menor que los fondos propios”.

Es importante destacar el alto porcentaje de recupero en los préstamos que otorgan estas instituciones, para Republica Microfinanzas es 98%, donde los micro emprendedores tienen voluntad de pago, la morosidad es un 5-6%. Por lo tanto, el hecho de que el micro emprendedor caiga en mora, no significa que será incobrable, sino que paga más tarde, esto demuestra que Uruguay tiene

una tasa de morosidad más alta que de incobrabilidad y si se compara con América Latina este valor es alto, pero se trata de empresas muy vulnerables. Así lo expresaba la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “Voluntad de pago, por supuesto, si no hubiera voluntad de pago, no estaríamos hablando de un 98% de recupero” (...) “moroso que son 60 días de atraso, con ese corte en microfinanzas nosotros estamos en el orden del 5 o 6 % de atraso”, “aquí que una persona se atrase no quiere decir que no vaya a pagar, sino que paga más tarde” (...) “Uruguay en microfinanzas generalmente tiene una tasa de morosidad más alta” (...) “para América Latina tal vez es alto, porque en otros países, la morosidad es más bajo, pero en relación al sistema financiero es una tasa de morosidad razonable y si miramos que los segmentos que nosotros atendemos son distintos, y que nosotros atendemos al segmento más vulnerable de empresas, en realidad es excelente”

Siguiendo con lo expresado con el entrevistado anterior, para el caso de FUNDASOL, también presenta una baja incobrabilidad, si bien la misma subió por la pandemia a finales del mes de marzo, la misma se mantiene entre 1-1.5%, y una tasa de mora del 5% para los 30 días de atraso. De acuerdo a la entrevista con el Ec. Jorge Naya, gerente general de FUNDASOL: “nosotros veníamos por debajo de 5% en la mora de 30 días, empezamos a crecer un poquito en el mes de marzo ya, realmente se sintió sobre fin de marzo que fue cuando empezó todo esto de la pandemia, no es preocupante estamos levemente por encima del 5, 7% y la incobrabilidad histórica de FUNDASOL oscila entre el 1 y 1.5 %, en los años malos ha sido 1.5%, en los años buenos se sitúa al 1%”.

Otras de las empresas entrevistadas nos confirmaron la misma tasa de incobrabilidad 2% para los préstamos otorgados, así lo mencionaron las personas entrevistadas, el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU: “Históricamente es el 2% de los créditos otorgados, en los 30 años que lleva IPRU, el 2% de los créditos otorgados es incobrable”.

En la consulta sobre la utilización de un modelo de *scoring* nos confirmaron la no utilización de este modelo, y solo aplican algún automatismo para clientes que tienen hace tiempo en la empresa, los cuales solicitan capital de giro en determinados momentos, pero no lo hacen para clientes que necesitan capital para inversiones, debido a los riesgos implícitos que tiene prestar capital pues se trata de montos mayores. Tuvieron intentos de aplicar algún automatismo, pero sin la entrevista presencial mostraron gran dificultad para estimar los ingresos, la zafralidad, debido a la falta de comprobantes. Así lo expresaba la Cra. Rosana Fernández Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “(...) No usamos modelo de scoring, estamos si trabajando, buscando automatismos (...) con los clientes que tenemos más historia, que tenemos más conocimiento y ya hace dos años que llevamos con varias operativas anuales, más que nada para capital de giro, cuando estamos hablando de necesidades de capital de giro, antes de las fiestas de fin de año, en momentos puntuales en marzo y eso funciona. No lo estamos aplicando para clientes conocidos históricos cuando se trata de inversiones, porque entendemos que las inversiones implican otros riesgos, plazos más largos, montos mayores, como hay que hacer un análisis más personalizado, y tampoco lo estamos aplicando para los clientes nuevos. Esto sería pasa o no pasa, si automatismos estamos usando, pero no es que, si el scoring da 958, da 735, digo estamos, son automatismos básicos que filtran las primeras capas y bueno en algunos casos ya con ofertas que nosotros llamamos prea probados importantes para capital de giro, para clientes conocidos. Pero no es aplicable ya te digo para inversiones, y todavía para clientes nuevos tampoco, incluso mirando el reporte de esta calificadora, prácticamente todas las microfinancieras en América Latina están en lo mismo, ninguna ha podido avanzar a una decisión de crédito automática sin conocimiento de la empresa, sin por lo menos una evaluación inicial presencial. (...) Acá hay que estimar cuanto es el ingreso, hay que estimar las variaciones, las zafralidades y todo eso si no tuvieras esa cercanía, o esa entrevista presencial es muy difícil de hacer, porque no hay comprobantes”.

Relacionado con esto último, el Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL, afirmo la no utilización de un modelo de scoring, debido a la falta de conocimiento de los ingresos por no tener comprobantes para justificar sus ingresos y gastos, destacando lo fundamental de la entrevista presencial para otorgar el crédito, expreso lo siguiente: “Nosotros no trabajamos con modelo de scoring (...) Funciona el scoring muy bien para consumo, si tú me decís cuanto paga de UTE o de Antel, yo sé hasta cuanto puedo prestar, además tengo un dato de donde trabajas, que ingreso tienes, la probabilidad de que me equivoque es muy baja, no tiene nada que ver con las micro finanzas productivas. Las micro finanzas productivas tienes que ir a ver, porque no tienes una forma de saber cuánta gente había, cuanto has estado trabajando, o estuve ahí media hora y en realidad entraron 4 personas (...)”.

Las MYPYMES tienen un gran peso en la economía uruguaya, por lo tanto, el desafío que se presenta para las empresas de microcrédito, es poder llegar a más empresas que necesiten financiamiento para poder desarrollarse y poder tener modelos de valuación de riesgo para bajar los costos operativos y en definitiva bajar la tasa de interés para el financiamiento, así lo expreso la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial de Republica Microfinanzas: “El tema es que las personas tengan acceso, que las empresas más chicas tengan acceso al financiamiento, y que no sea el financiamiento una limitante en su crecimiento o en su desarrollo, más que pensando en el peso que tienen las MYPYMES en la economía uruguaya” (...) “llegar a modelos de valuación de riesgo que sean adecuados desde el punto de vista de riesgo, pero que tengan menos costos operativos esto es un gran desafío para bajar el costo del financiamiento de estas empresas”. Siguiendo en esta misma línea, así lo expresaron el Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón de Emprendimientos en IPRU: “Después bueno, me parece que es esto, seguir pensando herramientas que permitan la inclusión financiera de otros pequeños emprendimientos que con esta metodología más tradicional que en microfinanzas muchas veces no acceden, yo creo que ese es un desafío para pensar”.

Actualmente existen instituciones oferentes de microcrédito con más beneficios, por ejemplo, se financian a tasa 0%, poseen personal más capacitado, capital para hacer publicidad, por lo tanto, otro de los desafíos del microcrédito es conceder igualdad de condiciones para todos los oferentes, el Ec. Jorge Naya Gerente General de FUNDASOL, afirmo lo siguiente “tienen un fondeo al 0%, solo que también se dio la perforación administrativa, dos funcionarios de FUNDASOL fueron a trabajar a Republica Microfinanzas, (...) Entonces hay muchos tipos de perforaciones, si vos te llevas a la institución personas capacitadas no parece muy leal, si tienes publicidad en la televisión en las horas pico y los demás no, es fácil, lo haces con plata de todos” (...) “Yo creo que tenemos uno, los desafíos son generar condiciones iguales para todos, que no hayan entidades semipúblicas privilegiadas y operadores privados que se las deban arreglar”.

Por último, uno de los resultados obtenido a través del microcrédito fue mejorar la distribución del ingreso y los índices de Gini, así lo expreso el Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL: “yo creo que hay lugares donde la aplicación del microcrédito ha contribuido a mejorar la distribución del ingreso, yo creo que el Uruguay es uno de esos países. Nosotros mejoramos Gini a lo largo del tiempo y bueno creo que ha sido una herramienta que ha colaborado, no la mejor, también ni siquiera la más importante, pero ha colaborado, creo que hay países donde el microcrédito ha sido usado como una forma más de enriquecer a unos pocos con muchos (...)”.

3. Conclusiones y Recomendaciones

El microcrédito a nivel internacional fue creado por Yunus, quien considero que estos pequeños préstamos a tasas razonables ayudan a las personas a comprar sus propias herramientas, equipos u otros medios de producción necesarios, tener su propio negocio, generar ingresos, valerse por sí misma, salir de la pobreza y en definitiva mejorar su calidad de vida. Permite a los beneficiarios hacer su propia elección y construir su propio camino para salir de la pobreza, otorgando en consecuencia desarrollo económico debido a su aporte en la producción y las fuentes de empleo que generan.

Uno de los principales efectos positivos del microcrédito es favorecer la inclusión financiera de aquellas personas que se encuentran excluidas del sistema financiero tradicional, se trata de clientes con escasa calidad de información e informales y que por tanto, no logran acceder a las IFI ya que éstas atienden únicamente a empresas formales.

Uno de los mayores desafíos que enfrentan los microcréditos a nivel mundial es esa responsabilidad implícita que se asigna como factor clave para alcanzar el logro del cumplimiento de los ODS, principalmente 3 de ellos, 2 son de los primeros de la lista. El objetivo 1 y 2 y 5 hacen referencia a la pobreza, pobreza extrema y la exterminación del hambre y la igualdad de género. Cualquiera de ellos considerados asuntos de mayor sensibilidad para la mayoría de la humanidad (sobre todo los 2 primeros) y que ha inquietado a las autoridades de distintas naciones y organizaciones mundiales, las cuales hace más de 20 años han considerado el microcrédito como una herramienta que la utilizan en primera línea de defensa en lo que respecta lucha contra pobreza, el hambre, y que permita alcanzar el logro de esos objetivos. Es importante considerar que el efecto y la contribución de los microcréditos sobre los ODS, termina indirectamente siendo muy amplia, y contribuyendo con la mayoría de los 17 objetivos; por ejemplo, al luchar por el cumplimiento de los 3 objetivos mencionados en el párrafo anterior, termina contribuyendo indirectamente con el objetivo 8 (trabajo decente y desarrollo económico) y así con otros objetivos, como por ejemplo el 6 que refiere a una mejor vivienda y agua potable, el 4 refiere a la educación, el 17 a realizar alianzas entre entidades, organizaciones, gobiernos. Más allá del desafío que implica trabajar sabiendo que el resultado de tu trabajo contribuirá al logro de objetivos con alto impacto socioeconómico, también significa una enorme oportunidad que han tenido los microcréditos para su crecimiento, sobre todo en los países más pobres, gracias a la formación de alianzas entre gobiernos, entidades privadas, organizaciones locales sin fines de lucro de los países pobres y organizaciones internacionales recibiendo los más vulnerables financiamientos de los países desarrollados o primer mundo.

El acceso al crédito de la población más vulnerable permite generar ingresos por medio de su negocio, le da la posibilidad de hacer frente a las necesidades diarias de la familia, mejorar la educación de sus hijos, los servicios sanitarios, mejorar la vivienda, brindar una mejor nutrición infantil y mejorar la salud, favoreciendo la economía de una zona y en definitiva del Estado.

La información recogida de las respuestas a las entrevistas realizadas muestra que no poseen un mínimo de dinero a prestar, si una cantidad máxima cuyos valores están entre 100.000 a 220.000 UI, aunque generalmente no se llega a este valor máximo. En el caso de que el solicitante sea nuevo, se le otorga un determinado monto y si el mismo tiene una conducta crediticia buena, se le aumenta el monto de los créditos, por lo tanto, poseen un esquema de préstamos progresivos que consiste en asegurar montos crecientes de préstamos, según el comportamiento y el hecho de ser buen pagador.

Las condiciones de los préstamos se ajustan adecuadamente al microempresario, entre ellas, préstamos otorgados sin ninguna garantía, donde puede elegir la fecha de vencimiento de las cuotas, son de muy corta durabilidad y fáciles de recuperar, concedidos a un plazo de entre 3 a 36 meses, dependiendo si se trata para capital de giro o inversiones. La metodología para el otorgamiento de estos créditos fue creada internacionalmente en forma grupal, pero en Uruguay se desarrolla en forma individual, debido a la individualidad de los habitantes y su desconfianza. Se desarrolla mediante un agente de crédito, porque no se utiliza modelo de *scoring*, este es el encargado de analizar la solicitud, visita su negocio, analiza la capacidad de repago, flujo de fondos y envía la información al comité de créditos, quien decide si se otorga o no el préstamo de acuerdo a la experiencia o conocimiento del solicitante.

Además del otorgamiento del crédito se brindan otros servicios, los cuales no están obligados a realizar, como capacitación y asistencia técnica, obteniendo el microempresario como resultado educación financiera, quien muchas veces no tiene conocimiento de cuáles son sus ganancias.

Para las instituciones de microcréditos, las mujeres son el principal cliente por varias razones, primero porque históricamente han sido las que han tenido menores niveles de ingresos, por razones culturales, segundo porque al prestarle dinero a una mujer, por su instinto lo primero que realizara es ayudar a su familia, ayudando a mejorar nivel educativo de los hijos, mejorar el bienestar de todos los integrantes de su familia, por lo tanto, ayudas a una familia y no a un individuo. Reduciendo de esta manera la desigualdad entre los hombres y las mujeres. Aunque internacionalmente el microcrédito fue creado para las mujeres y lograr un mayor desarrollo en las zonas rurales, en Uruguay las empresas dirigidas por hombres hacen un mayor uso de los servicios financieros, en comparación con las mujeres, y los clientes que forman parte de la cartera de las instituciones de microcrédito, desarrollan distintas actividades, no se especializan en dar créditos a un área específica de actividad.

Por otro lado, se analizó tal vez uno de los temas con mayor capacidad de debate en materia de las microfinanzas y de mucha relevancia; las tasas de interés. En definitiva, los niveles de tasa de interés activa, puede llegar a ser una limitante para un microempresario que requiere financiación, pero a su vez una tasa de interés baja podría comprometer la sostenibilidad financiera en el tiempo de la IMFs.

Existe una amplia variabilidad de los niveles de tasas de interés activa a nivel de los distintos países de ALC, y que responden a los distintos entornos específicos de cada país o región. La tasa de interés activa cobrada por los microprestamistas en el Uruguay se ubica próximo al entorno del promedio para ALC (30 %). Esto no significa que sea necesariamente positivo, debido a que una tasa de interés baja podría significar márgenes de ganancias para las IMFs reducidos y que al largo plazo podría repercutir en la generación de una menor rentabilidad para la IMFs que compromete su continuidad en el tiempo, o genera la imposibilidad de que surjan nuevos competidores en el mercado. La tasa debería ir ajustando en función al contexto de cada país.

Los niveles de tasas de interés activa son un reflejo de las características propias de cada mercado. Tasa de interés activas bajas no son necesariamente reflejo de un mercado de microcréditos maduro y desarrollado, así como tampoco tasas de interés elevadas no reflejan un mercado exitoso. En mercados competitivos, como el mercado peruano, con marcos regulatorios muy adecuados para las microfinanzas, con barreras de ingreso de nuevas instituciones al mercado de las microfinanzas muy razonables, sin topes en los niveles de las tasas de interés, generan un entorno que la propia presión oferta - demanda regula a los niveles de tasa de interés y tienden con el tiempo, a niveles de equilibrio financiero.

En el caso del mercado uruguayo, este se caracteriza por ser un mercado joven, poco desarrollado en comparación al de otros países, sin un marco legislativo que aborde únicamente las microfinanzas, con mercado de IMF's altamente concentrado. Además, topes en los niveles de tasas de interés fijados por medio de la Ley de Usura, que podría llegar a disuadir a las empresas de ofrecer microcrédito, porque les resulta más difícil llegar a su punto de equilibrio financiero y que limitan la rentabilidad.

Como en otras partes del mundo, este mercado se caracteriza por tratarse de una actividad donde los niveles de tasa de interés activa de los microcréditos están muy por encima de las tasas de interés del sector financiero tradicional. Ese elevado nivel de tasas de interés obedece en buena medida a un alto costo operativo que se genera al llevar adelante los programas de microcrédito, característica propia de esta actividad.

Uno de los mayores desafíos que afronta el desarrollo de los microcréditos en nuestro país, es la reducción de los costos operativos. Existe una correlación negativa entre los niveles de tasa de interés activa y la eficiencia con la que opera la institución, de ahí los esfuerzos de las IMF's por aumentar la eficiencia, lograr bajar costos operativos, debido a que consumen la mayor parte de los ingresos de la mayoría de las carteras de préstamos de los microprestamistas, siendo este componente el mayor determinante de la tasa que terminan pagando los prestatarios. Los elevados costos operativos son producto de las características propias del negocio, resultante de la génesis de la población objetivo de las IMF's; se trata de clientes con escasa calidad de información e informales, sin la posibilidad de ofrecer garantías reales que cubran los préstamos y que, por tanto, no logran acceder a las IFI, por esa razón las instituciones deben recurrir a otros mecanismos que ayudan a mitigar la asimetría de información generada por la insuficiencia en la información brindada, pero que a su vez estos mecanismos requieren de capital humano capacitado, que en definitiva representa un aumento en los costos operativos, y por lo tanto, se reflejan en una mayor tasa de interés activa.

Los costos operativos justifican más de la mitad del nivel de tasa de interés cobrado por los microprestamistas. Uno de los principales mecanismos utilizados por oficiales de cuenta para corroborar funcionamiento de microemprendimientos sin respaldo de documentación contable, es ir hasta el lugar y corroborar información, realicen relevamiento del negocio, seguimiento de cartera de deudores, y a todo esto sumado la reducida cifra promedio por crédito otorgado, son los responsables de un elevado peso en los niveles de la tasa activa.

No obstante, existen otros componentes que conforman la estructura de costos de la tasa de interés; uno de ellos es el costo del financiamiento. Las instituciones entrevistadas en Uruguay para financiar sus préstamos, se fondean por medio de terceros y fondos propios, utilizando una combinación de patrimonio y deuda al igual que las instituciones de microfinanzas en el resto del mundo. Hace algunos años atrás este componente del costo de la tasa de interés activa, tenía un peso similar al de los costos operativos en el Uruguay, y también estaba considerado como uno de los principales factores determinantes, pero en los últimos años ha venido disminuyendo a valores razonables, aunque su peso continúa siendo representativo y es el segundo componente de mayor peso en la estructura de costos del financiamiento.

El tercer componente que conforma la estructura de costos de la tasa de interés activa son gastos por incobrables, corresponden a las provisiones para riesgo incobrables, que en ese sentido las IMF's del mundo en general tienen ratios de incobrabilidad bajos. La tasa de devolución para estos préstamos es de 97-98%, mostrando gran compromiso por los microempresarios, aunque se trata del sector más vulnerable de empresas, tiene la tasa de recuperación más alta que cualquier otro sistema bancario. Esto se explica por la lealtad del microempresario al agente de crédito, si bien las tasas de morosidad para estas instituciones está entre 5-6%, una tasa realmente alta al compararse con otros países de América Latina, existe voluntad de pago por parte de los solicitantes,

demostrando un gran compromiso por parte del microempresario quien le otorgo el préstamo, y siente que al no cumplir le estaría fallando a un amigo, quien en el momento que se encontraba en una mala situación, lo ayudo. Esto es posible por la propia metodología crediticia que aplican, que por un lado aumenta muchos los costos operativos, pero por otro, y como un aspecto positivo permite lograr una relación comercial y hasta de amistad con el agente de crédito, que termina incidiendo favorablemente con esos bajos niveles de incobrabilidad y que podrían considerarse como uno de los puntos fuerte del negocio. Por lo tanto, esto permite afirmar que las personas muy pobres tienen un riesgo crediticio bajo.

Tanto el costo de financiamiento como los gastos por incobrables, son componentes que se correlacionan positivamente con los niveles de tasas de interés activa, esto quiere decir que, si cualquiera de ellos aumenta, estaría generando mayores niveles de tasas de interés. Las IMFs en Uruguay no tienen mayor dificultad sobre todo en lo que respecta a los gastos por incobrables, tampoco presentan una limitante para el desarrollo del microcrédito, como fue en años atrás el costo de financiamiento. Ambos ratios para estos indicadores se ubican en valores razonables y similares al resto del mundo. Inclusive en cuanto al costo de financiamiento a nivel mundial en los últimos años ha venido en aumento debido a que muchas IMFs están financiando sus carteras con mayor proporción de financiación con préstamos comerciales, lo cual implica un costo mayor de fondeo. En Uruguay por las características de las IMFs, las tasas a las que se financias son muy razonables debido a que no son tasas comerciales. Se debe tener en cuenta, que los volúmenes de financiamiento que requiere Uruguay para financiar su población vulnerable son completamente distintos a los de otros países donde el microcrédito se ha desarrollado.

Por último, como un componente más de la tasa de interés, pero que su peso varía en función al tipo de IMFs, aparecen las utilidades. Las IMFs entrevistadas no lo tenían en consideración o bien porque se trataban de organizaciones sin fines de lucro, o forman parte de organismos departamentales, o instituciones privadas como Republica Microfinanzas, con dependencia del banco estatal. Si analizamos puntualmente el caso de Republica Microfinanzas, que es la principal microfinanciera del Uruguay, no tienen por el momento una exigencia mínima de rentabilidad del negocio, sino que sus objetivos trascienden lo económico y se focalizan en una política de bienestar y desarrollo social, como por ejemplo permitir acceso a financiamiento a sectores de la población más vulnerables y excluidos del sistema financiero.

Considerando el análisis realizado en párrafos anteriores, nos encontramos frente a un tipo de programa, que su aplicación implica la ejecución de metodologías crediticias propias del sector, la cual utiliza un despliegue importante de recursos humanos capacitados a los efectos de mitigar fuertes problemas de asimetría de información. El mayor desafío que enfrentan las instituciones microfinancieras para un mejor alcance del microcrédito en el Uruguay es afrontar un nivel de costos operativos elevados, debido a que su peso en la estructura de costos de la tasa de interés activa, es más de un 50 %, además de la alta sensibilidad que tiene los niveles de esta tasa ante variaciones de los niveles de este componente. De acuerdo a la teoría, la principal recomendación promulga en enfocar esfuerzos en aumentar la eficiencia de manera que puedan lograr disminuir costos operativos y sería la forma de lograr tasas de interés activas más competitivas.

Si bien intentar realizar una réplica de un programa exitoso de microcrédito llevado a cabo en una región del mundo distinta no garantiza el éxito en el país donde se está buscando replicar, podría servir como una buena estrategia inicial, que se debería ir adaptando en función a las condiciones que ofrezca el mercado donde se la quiere desarrollar y a su entorno en general.

Los programas exitosos en el mundo del microcrédito, aplican diferentes estrategias a los efectos de lograr optimizar su eficiencia operativa y de esa manera poder disminuir el peso de este componente

en lo que representa de la estructura de la tasa de interés, estas estrategias se caracterizan por ser variables y adaptables de acuerdo a cada contexto político social y económico de cada país.

Uruguay es un país con características muy particulares que lo hacen muy diferentes a los contextos de los países y regiones donde los programas de microcréditos se han desarrollado con éxito y con tasas de crecimiento interrumpidas. Estos aspectos tienen que ver básicamente primero a una baja densidad demográfica en general, con una mala distribución de la población, aproximadamente la mitad de la población se concentra en Montevideo y sus periferias y la otra mitad dispersa por el interior del país, al tema demográfico hay que sumarle los bajos índices de pobreza y de personas extremadamente pobres y que su vez sean mujeres. También están los altos niveles de alfabetización y posibilidad de educación gratuita, permitiendo que quienes no tengan trabajo, pero sean personas con cierto nivel de educacional, antes que buscar un autoempleo para subsistir, prefieran tratar de conseguir algún tipo de trabajo remunerado que muchas veces es más conveniente en términos de beneficios económicos que un microemprendimiento. A su vez el país cuenta con programa sociales de asistencia a los pobres, y las instituciones microfinancieras los complementan ofreciendo sus productos financieros. Históricamente, las operadoras de microcrédito han sido parte del sistema de bienestar social y su misión no era ser autosostenibles ni lucrativas. El asistencialismo por parte del estado al más vulnerable actúa como un tipo de competencia para las IMFs, debido al gran número de familias que benefician se resignan a emprender debido a que cuentan con estos programas.

Una de las ideas que sostiene Yunus y a su vez una motivación para la creación de un banco para los pobres, fue considerar que las obras de caridad no son una respuesta a la pobreza, sino que la continúan a través de la generación de dependencia y eliminando la iniciativa del individuo para romper el círculo de la pobreza. La verdadera respuesta a la pobreza está en incentivar la creatividad y la iniciativa en cada ser humano.

Por todas esas características intrínsecas del Uruguay y del microempresario, el cual es averso a tomar crédito porque no le gusta tomar crédito y piensa que es negativo para su negocio, el número de potenciales clientes realmente se hace muy reducido y de esa manera a cualquier empresa microfinanciera se le hace difícil lograr carteras de clientes que logren alcanzar un número de prestatario mínimo que permitan alcanzar un punto de equilibrio financiero.

Los principales mecanismos que utilizan los distintos programas desarrollados en diferentes partes del mundo, y que permiten lograr una posible reducción de la tasa de interés de manera razonable y sostenible, enfocan los esfuerzos en la reducción de costos de operación y aumentar la competencia. Para la reducción de costos de operación se propone aumentar la escala de operación, tal que los costos fijos se diluyan en una cartera de mayor volumen, para eso sería necesario incrementar la base de clientes de las IMF.

Para lograr escala de operación, manteniendo el mismo modelo de negocio podría ser mediante las economías de escala, neutralizar el efecto de los altos costos de operación al distribuir los costos fijos en un mayor volumen de cartera de crédito, lo que disminuiría el nivel de costos por peso prestado. Una de las maneras para lograr aumentar la base de clientes de la IMFs y lograr mayor eficiencia, podría ser mediante la puesta en práctica de metodologías grupales, así se lograría alcanzar un número de prestatarios mayor en menos tiempo, pero esta metodología por lo pronto no ha tenido éxito en el Uruguay, a tal punto que en algunas experiencias fue hasta inclusive perjudicial para las IMFs. Esta es considerada una de las mayores limitantes que presenta el mercado de los microcréditos para su implementación y desarrollo y tal vez sea una de las principales adaptaciones que se deba de aplicar respecto a los programas que han logrado ser exitosos en otras regiones del mundo.

Otra manera de aumentar la escala de operación, es incrementar el crédito promedio para llegar a nuevos segmentos de mercado actualmente desatendidos, cuyos requerimientos en montos y plazos son mayores a las condiciones que se ofertan actualmente en el mercado, y que permita acompañar el crecimiento de los clientes. Para una adecuada administración de riesgo y evaluación crediticia, por ser montos más altos sería viable hacerlo bajo metodología individual. En este caso podría requerir la capacitación de personal existente o la incorporación de personal capacitado, lo cual implicaría un costo mayor para las IMFs. La recomendación se ajustaría mejor para aquellas IMFs que tengan capital humano disponible. Esto representa desafío institucional que sólo las IMF más sólidas pueden afrontar.

Ante cualquiera de las formas presentadas como alternativas más utilizadas para lograr aumentar la escala de operación, hay que tener en consideración que el aumentar el número de acceso a clientes implica de alguna manera acceder a personas que hoy por diferentes razones no tienen acceso a microcréditos. Captar esos clientes, implicaría un costo mayor para la IMF que hoy probablemente las IMFs no estén en condiciones de poder acceder y por lo tanto difícilmente puedan incrementar sus carteras. A su vez, volviendo a una de las características básicas de Grameen muy utilizada para lograr carteras de clientes de millones de personas y que forma parte de su filosofía de trabajo, es el hecho de ellos se acercan a los pobres y no los pobres al banco. Por lo tanto, ese mecanismo implicaría otra fuerte limitante que superarla en el corto plazo sería muy poco probable sin una ayuda externa.

Un aspecto que podría considerarse como una oportunidad a la hora de buscar aumentar la eficiencia operativa es a través del aprovechamiento de los avances tecnológicos. Los avances tecnológicos podrían ser utilizados, para darle agilidad y abaratar los procesos para realizar transacciones financieras, permitiendo a las IMFs brindar servicios a sectores de población donde el establecimiento de canales tradicionales representa costos operativos muy altos, por ejemplo, en zonas rurales donde los clientes se encuentran geográficamente muy esparcidos, y eso implica pérdida de eficiencia.

Uno de los principales retos es implementar modelos de negocios tecnológicos, viables y que permitan sostenibilidad en el tiempo.

Desde el punto de vista del financiamiento, una de las maneras que podría ser hasta inclusive motivadora, es a través de la creación de comunidades digitales financieras, utilizando plataformas, sin fines de lucro, que conectan potenciales inversores, sin importar el mínimo que quieran aportar con potenciales emprendedores. Una vez más quedo demostrado que la sociedad uruguaya y en muchas partes del mundo tras la gran paralización de la economía a causa de la pandemia, resurgió en buena parte de la sociedad el lado solidario que tiene como objetivo final beneficiar a los más necesitados, pero a su vez generar una satisfacción en la persona que da sin esperar recibir nada a cambio.

Sería muy importante para que un proyecto de estas magnitud tenga éxito, el respaldo de un marco regulatorio adecuado, transparencia en el manejo del dinero, de tal manera de transmitir total confianza y tranquilidad de quienes quieran realizar un aporte tengan seguridad absoluta que el beneficiario final, está recibiendo ese aporte. Para quien realiza el aporte, la donación o el préstamo, podría hacerlo interesante, que el donante pueda seleccionar el proyecto que le interesa financiar, inclusive poder realizar un seguimiento de la evolución económica de la persona y del proyecto en el que está colaborando. Una vez finalizado el proyecto, puedes seleccionar financiar otro proyecto o directamente retirar tu dinero. Al hacerlo interactivo podría ser una fuerte motivación para la

sociedad en general, y que muchas personas se entusiasmen en seguir colaborando con la financiación a los más vulnerables.

Una mención especial merece, la iniciativa sin fines de lucro creada en Estados Unidos, conocida como Kiva, una organización mundial con sede en California, iniciada en el 2005. Se financia del sector privado en más de un 50 %, a través de préstamos o donaciones de personas físicas de todo el mundo, un 28 % donaciones o préstamos corporativos. Se encuentra en 77 países del mundo, con más de 1,9 millones de prestamistas, 1.500 millones de dólares americanos en préstamos, y 3,6 millones de personas son prestatarias. Quien realiza el aporte elige el proyecto al que le interesa colaborar y puede recibir informes mensuales del impacto generado en el proyecto financiado. Una vez reembolsado el préstamo quien realizó el préstamo puede solicitar que se le devuelva el dinero o bien seleccionar un nuevo proyecto para financiar.

Otro ejemplo interesante que también cabe mencionar, es iniciativa sin fines de lucro, creada por Fundación BBVA Microfinanzas, quien puso a disponibilidad de los más vulnerables y que se encuentran con actividades productivas, sus más de 160 años de experiencia y una dotación de 200 millones de euros en 5 países de AL. Uno de ellos donde puso en marcha la iniciativa fue en Colombia, donde creo un Banco Social, a través de la fusión de tres entidades sin fines de lucro. Se fusionaron dos ONG colombianas, quienes cuentan con conocimiento muy de cerca la población pobre y vulnerable y de sus proyectos productivos y BBVA microfinanzas aporta su vasta experiencia en el manejo de las finanzas. El Banco Social que tiene como objetivo brindar servicios financieros, a los más vulnerables y lograr sostenibilidad financiera, reinvierte los beneficios en la propia actividad de la fundación, sin retribuirle ningún tipo de retorno financiero para BBVA. Además, desarrollan iniciativas específicas mediante el apoyo de alianzas gubernamentales e instituciones internacionales como por ejemplo USAID.

Es muy importante tener en cuenta y no perder de foco lo siguiente, las IMFs tienen como objetivo un segmento de la población con muy escasa capacidad de negociar, con niveles educativos en muchos casos extremadamente bajos, por esa razón necesitan un trato diferencial sobre todo al comienzo del ciclo crediticio, una buena educación financiera y adecuado asesoramiento. Si bien los pobres han demostrado que con ellos se puede realizar negocios y no son objetos de obra de caridad, para lograr ese objetivo, es necesario mantener a lo largo de la relación el estrecho vínculo entre la entidad financiera y el microempresario; es esa una de las razones que ha permitido la expansión del microcrédito en el mundo durante estos más de 40 años desde su creación. Esa característica de los microcréditos es la responsable de los altos costos operativos y que debido a las metodologías aplicadas en Uruguay difícilmente al corto plazo se logre bajar el costo de esa estructura y sumado a una demanda reducida, por motivos expuestos anteriormente, se transforma en una característica que va en contra los intereses de IMFs privadas con fines únicamente lucrativos, que tienen como objetivo final optimizar beneficios para accionistas. Es importante recordar que para que una IMF tenga un crecimiento sostenido a largo plazo, debe de lograr una tasa de retorno financiero entre un 5-15% y podría ser un incentivo a dejar de lado el objetivo final de los microcréditos, el de financiar y ayudar a los más vulnerables a salir adelante.

Por esa razón, dadas las condiciones del contexto de Uruguay, es realmente difícil para las IMFs, lograr generar rentabilidad financiera y que a su vez las tasas de interés activas, sean accesibles para los prestatarios. Por esa razón y teniendo en cuenta que el capital necesario para financiar a esas personas en estado de vulnerabilidad es menor en términos relativos a la mayoría de los países donde se ha desarrollado el microcrédito con éxito, la estructura de IMFs reguladas, con fines comerciales, podría no ser la estructura adecuada si se tiene en cuenta el sector de la población objetivo. Por lo tanto, consideramos que la manera podría ser apoyando modelos de IMFs sin fines

de lucro, mediante la intervención del Estado si fuera posible, o lograr financiación similar al modelo de Fundación BBVA o a través del *crowdfunding*.

Entendemos que no son fáciles ninguna de las alternativas, una porque dependes de financiación de terceros sin retribuirle retorno financiero, y otra porque tenemos un Estado con números justos y recursos muy limitados; pero si se tiene en cuenta las cifras de fundación BBVA, algo que comenzó con un fondeo inicial de 200 millones de Euros volcados en 5 países de ALC, hoy en el 2020, ayuda a financiar a más de 2.2 millones de clientes; para las cifras de personas pobres que se manejan en Uruguay no parecen cifras inalcanzables.

En caso de intervención del Estado, sería una iniciativa similar a la de Republica Microfinanzas, que también se lo podría realizar utilizando otras instituciones como ONG ya existentes y con conocimiento profundo del negocio, pero manteniendo la cara visible de las mismas organizaciones privadas sin fines de lucro que funcionan hasta el momento. De esa manera el costo del fondeo en ese sentido pasaría a ser 0 % y la disponibilidad de capital aumentaría. Con esto se busca tener mayor capacidad de acaparar clientes por la mayor capacidad financiera y por lo tanto podrían diluir costos fijos en una cartera más amplia. En el mediano plazo debería tener mayores posibilidades de lograr retornos financieros que, aunque sean mínimos permitan lograr en el largo plazo la autosuficiencia financiera. Estas utilidades deberían reinvertirse en la misma actividad, pero es importante destacar que los fondos continuarían siendo del estado, debido a que se trata de préstamos y los pobres pasarían a ser clientes. Sin entrar en un terreno de ideología política, una manera podría ser la transición razonable en mediano plazo de los planes de asistencialismo social. Esto no quiere decir que se eliminen y se tenga que dejar de ayudar a personas que realmente lo necesitan, sino a aquellas personas que reciben la transferencia directa del estado, como planes sociales, ayudarlos en la búsqueda y planificación de microemprendimientos, en un determinado plazo crear actividades productivas generadoras de ingresos. De esa manera ayudarías a una persona a salir del círculo de la pobreza, transmitiendo dignidad mediante la posibilidad de trabajar y ganarse su propio ingreso.

También podría ser una estructura mixta, incentivando la creación de estructuras como la de KIVA, buscando generar alianzas con organizaciones internacionales como USAID, brindando a los prestamistas privados, absoluta transparencia y garantías de trayecto del dinero, informes de impacto social y económico, hacerlo interactivo y que la gente se sienta que forma parte de los proyectos de bienestar social y que su aporte suma y cambia vidas.

En resumidas palabras, es una inversión en capital humano a largo plazo. Teniendo en cuenta que el objetivo de los microcréditos es ayudar a los más necesitados, el mayor desafío está en tener la capacidad de dotar de recursos financieros, las distintas entidades para que la limitante en su crecimiento no sea recurso financiero y que puedan lograr alcanzar niveles de la población que hoy de alguna manera requieren financiación y se encuentran excluidos y que no están pudiendo acceder. Entendemos que estos canales de financiamientos en muchos casos no lograran hacerlo más ricos y tal vez muchos de los microempresarios no logren pasar la línea de la pobreza en el corto o mediano plazo, pero tenemos la convicción, que los ayudara a levantar la autoestima, sentirse que son integrantes activos de la sociedad productiva, preocuparse por la educación y en definitiva cambiar comportamientos que a la larga se transformarían en hábitos, que lleven al largo plazo a provocar un cambio cultural, y que vuelvan a tener (sin perder los derechos) cultura de trabajo y de responsabilidad.

3.1. Limitaciones y futuras líneas de investigación

Realizar una investigación conducirá a la generación nuevas interrogantes, son como puertas que se van abriendo para que nuevas investigaciones puedan profundizar y al menos tratar de buscar respuesta a esas nuevas interrogantes o complementar la investigación realizada.

Comenzando por las futuras líneas de investigación, consideramos que a raíz de la crisis económica que muchos países están atravesando, los índices de pobreza, de pobreza extrema y de hambre van en aumento sobre todo en países en desarrollo y donde mucha gente si bien se encuentra por encima de la línea de la pobreza, ante la volatilidad de ingresos que vivimos en la actualidad corren un alto riesgo de recaer en la misma. Por lo tanto, los países y las organizaciones internacionales deberán centrar parte de sus esfuerzos en la reactivación económica en general y con particular atención en los más vulnerables.

Es a partir de este momento que consideremos que las microfinanzas, a través de su cara visible, los microcréditos juegan un rol fundamental, en la primera línea de defensa de la lucha contra la pobreza mundial. La expansión que han logrado en el mundo, es una demostración de la necesidad que existía detrás de un segmento de la población que había sido olvidado por el mundo financiero, pero que un grupo de expertos en desarrollo económico y financiero, lograron romper paradigmas y poner en evidencia que el apoyo financiero ajustado a las medidas y necesidades de los más vulnerables, no solo los ayuda mejorar su calidad de vida, bienestar social, desarrollo económico, aumentar chances de romper el círculo de la pobreza, sino que también fue posible desarrollar una industria que hoy involucra a más de 200 millones de personas en el mundo.

Aunque mucha gente no sabe que existe, el microcrédito hoy no es una novedad, de todos modos, aún quedan países, incluyendo Uruguay que tienen un largo camino por delante de aprendizaje, de ajustes y mucho por mejorar en la materia de regulación y financiamiento. Los países considerados líderes en microfinanzas, han dedicado gran parte de sus esfuerzos y del tiempo en implementar y promulgar a través de distintas herramientas su desarrollo y crecimiento. No han logrado ser exitosos de un día para otro, sino que han atravesado momentos de mucha dificultad, inclusive hasta recibir enfrentamientos de grupos de personas que han puesto en tela de juicio el reconocimiento alcanzado por los microcréditos hasta el momento, lo cual ha llevado a la reestructuración y readaptación de estructuras de programas como por ejemplo el surgimiento Grameen II, pero siempre han podido salir adelante.

Uruguay es un país considerado con un mercado joven y poco desarrollado, que se espera que con el paso del tiempo ira madurando, ajustándose a nuestro contexto, y por lo tanto en base a la experiencia adquirida y a experiencias exitosas con adaptaciones a nuestro medio, con tiempo y el apoyo estatal estamos a la altura de crear programas de microfinanzas robustos, marco regulatorio adecuado y sin perder de vista la transparencia y medidas de protección a los clientes.

Un paso más allá, podría sería estudiar las microfinanzas desde un punto de vista más cuantitativo. Estudiar en términos relativos los costos que podría llegar generar para el estado dotación de capital a distintas ONG ya existentes (podría ser una réplica de Republica Microfinanzas), promocionando la propagación de los microcréditos y un mayor alcance de personas en niveles de pobreza y pobreza extrema, siguiendo la teoría de que el sector financiero desempeña un papel fundamental para el desarrollo socioeconómico en general; en relación a lo que cuesta actualmente tener un segmento de la sociedad, con bajo nivel educativo, sin perspectiva de salir adelante por su propia iniciativa, sin

creatividad y muchas veces sin esperanzas. Es un trabajo arduo, pero que su resultado podría ser muy interesante para la sociedad.

Los avances tecnológicos han sido en los últimos años de los temas más emblemáticos en todas profesiones y disciplinas. La velocidad de su expansión en nuestra cultura responde a los beneficios que esta genera; los avances tecnológicos bien direccionados se asocian a aumento de eficiencia, rapidez para ejecutar tareas, sencillez de manejo; en definitiva son aspectos que termina repercutiendo en una disminución de costos operativos. Teniendo en cuenta el peso de los costos operativos en la estructura de precios de la tasa de interés, un tema muy interesante a estudiar y como futura línea de investigación podría ser estudiar en profundidad el uso de la tecnología en los microcréditos, primero saber en qué situación se encuentra en la actualidad a nivel mundial, conocer su repercusión en los costos operativos, saber cuáles de los avances tecnológicos aplicados por la banca tradicional podrían llegar a ser implementado por las IMFs; tal vez esos avances que hoy existen no sean compatibles con las metodologías aplicadas por las IMFs, de lo contrario las propias IMFs lo estarían aplicando, pero si fuera ese el caso tratar de comprender cuales son las limitantes que impiden su aplicación y cuáles podrían ser las posibles adaptaciones. En resumidas palabras, sería lograr identificar de qué manera la tecnología podría servir como herramienta para disminuir costos operativos y por lo tanto la posibilidad de reducir niveles de tasa de interés activa.

Por último y como otra posible línea de futura investigación podría ser la profundización en la normativa. Tal como se mencionó anteriormente, el país se encuentra en un proceso de maduración, lo cual requiere tiempo. La realidad es que si miramos lo que ocurre en países de la región en lo que respecta a marco regulatorio a nivel de microcréditos, entendemos que nos queda por mejorar. Si bien cada país vive una realidad diferente, consideramos que investigar y profundizar sobre el marco normativo uruguayo en relación al de alguno de los países líderes, saber cuáles son las principales ventajas y limitantes que ofrece la normativa actual. Sabiendo las limitantes, y conociendo la realidad normativa de países líderes en microfinanzas, se podría investigar acerca cuales fueron dentro del marco regulatorio, los principales factores responsables en impulsar el crecimiento de las microfinanzas, e intentar implementarlo o adaptarlo a nuestra experiencia y nuestro contexto.

En síntesis y dada la importancia que podrían llegar a cobrar los microcréditos en entornos de dificultad económica, las nuevas líneas deberían apuntar a investigar sobre la viabilidad de la industria en las condiciones actuales y dado nuestro contexto, adaptación de programas exitosos a nuestra realidad, implementación de marco regulatorios adecuados, incorporación de la tecnología como medio que permita la disminución de costos operativos, también a través de una metodología más cuantitativa y aprovechando la existencias de ONG que estén dispuestas a aportar información, analizar la viabilidad de proyecciones de microfinancieras con inyecciones de capital externos. En todos los casos las investigaciones futuras deberían colaborar con la búsqueda de caminos que conduzcan al desarrollo y el alcance de la industria en nuestro contexto sin perder de foco que el objetivo principal de ayudar a los más vulnerables a salir adelante y la autosuficiencia de la entidad, de manera que puedan seguir ayudando a nuevas generaciones.

Respecto a las limitantes, al momento de realizar la investigación es que las IMFs entrevistadas o eran sin fines de lucro y por lo tanto no trabajan para lograr rentabilidad o como en el caso de Republica Microfinanzas, una microfinanciera con el objetivo en los más necesitados, sin la exigencia hasta el momento de lograr rentabilidad. Ese implicó dejar de lado un componente fundamental que aportaría mucho en las conclusiones y que consideramos relevante en cualquier industria. A su vez si bien fue limitante por otro lado nos ayudó a comprender lo complejo que se torna el negocio en nuestro contexto, teniendo en cuenta las dificultades que atraviesan para lograr sus objetivos sin la exigencia de lograr rentabilidades mínimas, hasta inclusive muchas veces trabajando con resultados negativos.

Otra limitante y tal vez la principal fue el tiempo. En un momento de la investigación se tuvo la idea de ampliar el objetivo del trabajo, y destinar tiempo a un estudio de la demanda, entendemos que los microempresarios tienen mucho que decir, y a su aporte puede llegar clave para el crecimiento de las IMFs, esa manera tendríamos una óptica más completa del mercado y las necesidades de ambas partes. Eso no fue posible, debido al elevado número de entrevistados que requeríamos para que sea representativo y podamos obtener conclusiones fiables, por tanto, también podría considerarse como una nueva línea de investigación, enfocarse hacia la potencial demanda de los microcréditos.

Volviendo a mencionar el tiempo como la principal limitante, dada recomendaciones recibidas por el tribunal, intentamos abordar los temas sugeridos, pero realmente el tiempo fue un impedimento. Por un lado abordar el marco normativo y adaptaciones que se han implementado en últimos meses, algunas a raíz del impacto de la crisis económica por el Covid -19 en las microempresas, también acerca de posibles efectos que esté generando la ley 19.820, una ley reciente la cual refiere al fomento del emprendedurismo. En otro orden, se nos sugirió estudiar sobre la implementación de la tecnología como medio para ganar eficiencia y bajar costos operativos. Los costos operativos son un fuerte obstáculo para el crecimiento de los microcréditos y a su vez la implementación del uso de la inteligencia artificial como por ejemplo el *machine learning*, pareciera ser una herramienta eficiente, capaz de ayudar a abaratar los elevados costos operativos. Dos temas interesantes de profundizar y cualquiera de ellos podrían llegar a ser de mucha utilidad para las IMFs como ayuda en la búsqueda de medios que les permitan ser más eficientes.

4. Referencias Bibliográficas

- Aldasoro, B. (2017). Informe Final: Estudio sobre las Tasas de Interés de Microcrédito en México, 2017. Fundación Alemana Servicios.
- Banco Central del Uruguay. (2020). "Tasas vigentes a partir del 1º de julio de 2020". Accedido el 8 de Julio, 2020, desde: <http://www.bcu.gub.uy/>
- Calderón, L. (2001). Caracterización y utilidad de los microcréditos en la reducción de la pobreza.
- C-Emprendedor, Promoción del Emprendimiento. (2020). Accedido el 1 de junio, 2020, desde <http://www.c-emprendedor.gub.uy>
- CEPAL, N. (2019). Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe: evolución y perspectivas de la participación laboral femenina en América Latina.
- CINTEPA, Cooperativa de ahorro y crédito. (2020). Accedido el 3 de marzo, 2020, desde <http://www.cintepa.uy>
- Citi *Global Perspective & Solution* (2020). *Banking the Next Billón*
Disponible: <https://www.citivelocity.com/citiqps/>
- Daley-Harris, S. (2009). *Informe del estado de la campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009*. Microcredit Summit Champaign.
- De Andrés Pizarro, J. (2000). El análisis de estudios cualitativos. *Aten Primaria*, 25(1), 42-46.
- Delfiner, M., Pailhé, C., & Perón, S. (2006). Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación. Disponible: <https://unstats.un.org/sdqs/files/report/2018/TheSustainableDevelopmentGoalsReport2018-es.pdf>
- Economist Intelligence Unit (2018). Microscopio Global 2018: El entorno para la Inclusión Financiera; Disponible: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Microscopio-global-de-2018-El-entorno-propicio-para-la-inclusi%C3%B3n-financiera-y-la-expansi%C3%B3n-de-los-servicios-financieros-digitales.pdf>
- Flores, R. M. (2007). Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh. *Revista de Economía Mundial*, (16), 107-126.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations* (2004). Año del Microcrédito 2005, Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Disponible: http://www.fao.org/tempref/GI/Reserved/FTP_FaoRlc/old/prior/comagric/pdf/marco.pdf
- FUNDASOL. (2020). Accedido el 9 de marzo, 2020, desde <https://fundasol.org.uy/>
- Fundación BBVA Microfinanzas (2018). Midiendo lo que Realmente Importa. Disponible: <http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/informes/2018/>
- Giménez, M. N. S., Búa, M. V., Sestayo, R. L., & López, S. F. (2017). Financiación con microcréditos en micro y pequeñas empresas uruguayas. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 5(10), 15-29.
- Grameen Bank (2018). *Annual Report*, Disponible: <http://www.grameen.com/annual-report-1983-2016/>
- Grameen Bank (2020). Accedido el 25 de mayo desde: <http://www.grameen.com/>

IPRU, Instituto de Promoción Económica y Social de Uruguay. (2020). Accedido el 1 de marzo, 2020, desde <http://www.ipru.edu.uy/>

KIVA (2020). Accedido el 25 de mayo, 2020, desde <https://www.kiva.org/>

Maes Jan, P., & Reed, L. R. (2012). *Informe del estado de la campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012*.

MEF, Ministerio de Economía y Finanzas – Unidad de Apoyo al Sector Privado (2014) “Políticas de Apoyo a las MIPYMES” [On-line] [Citado 15 de abril 2020] Disponible en internet: https://www.mef.gub.uy/innovaportal/file/9820/1/20140901_politicas_apoyo_mipymes.pdf

MGAP, Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (2020). Accedido el 15 de mayo de 2020, desde <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/politicas-y-gestion/programas/microcredito-rural>

MIEM. Ministerio de Industria Energía y Minería (2017) “Encuesta Nacional de MIPYMES, Industriales, Comerciales y de Servicios. Diciembre 2017”. [On-line] [Citado 28 enero 2020] Disponible en internet: https://www.miem.gub.uy/sites/default/files/encuesta_nacional_de_mipymes_industriales_y_de_servicios_2017_0.pdf

Miguélez, M. M. (2001). Criterios para la superación del debate metodológico “cuantitativo/cualitativo”. *Rev Interam Psicol*, 33(1), 79-107.

NACIONES UNIDAS (1997). “Declaración y Plan de Acción de la Cumbre sobre el Microcrédito”.. Asamblea General, (A/52/113 - E/1997/18). Cumbre celebrada en Washington, D.C., del 2 al 4 de febrero de 1997. Disponible: <https://undocs.org/pdf?symbol=es/A/52/113>

NACIONES UNIDAS (1998). "Rol del Microcrédito en la erradicación de la Pobreza" Reporte de la Asamblea General, de las Naciones Unidas, resolución 52/194 con fecha 18 de diciembre de 1997). Disponible: <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2005/3755.pdf>

NACIONES UNIDAS (2004). "Los líderes de la industria financiera se suman al Grupo de Patrocinadores del Año Internacional del Microcrédito". Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, con fecha octubre de 2004. Disponible: https://www.un.org/es/events/pastevents/microcredit/pdf/FinanceIndustSpanish_Layout1.pdf

NACIONES UNIDAS (2018). “Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles”, Nueva York.

Oficina de Planeamiento y Presupuesto, Área de Políticas Territoriales, Programa de Microfinanzas para el Desarrollo Productivo (2011) “Los Microempresarios y sus opciones crediticias – Conceptos básicos a la hora de tomar un crédito”. [On-line] [Citado 30 enero 2020] Disponible en internet: <https://uruguayemprendedor.uy/uploads/recurso/6069057ea5b3bd9700d75fab2df0857dbb15e38e.pdf>

PRODEMA, Programas de Desarrollo y Medio Ambiente. (2020). Accedido el 19 de mayo de 2020, desde <https://prodema.sitioweburuguay.com/>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2014). Uruguay, El Futuro en Foco, Crédito, Endeudamiento y Pobreza. Disponible: <https://www.uy.undp.org/content/dam/uruguay/docs/cuadernosDH/undp-uy-cuadernodh05.pdf>

Quecedo Lecanda, R., & Castaño Garrido, C. M. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de psicodidáctica*.

Republica Microfinanzas. (2020). Accedido el 15 de marzo, 2020, desde <http://www.republicamicrofinanzas.com.uy/>

Rosenberg, R., Gaul, S., Ford, W., & Tomilova, O. (2013). Microcredit interest rates and their determinants: 2004–2011. In *Microfinance 3.0* (pp. 69-104). Springer, Berlin, Heidelberg.

Sanguinetti, P., Arreaza, A., Rodríguez, P., Álvarez, F., Ortega, D., & Penfold, M. (2011). RED 2011: Servicios financieros para el desarrollo. Promoviendo el acceso en América Latina.

Sanhueza Martínez, P. A. (2011). Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local: evaluación de impacto del microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile.

Sengupta, R., & Aubuchon, C. P. (2008). La revolución de las microfinanzas: una visión general. *Boletín*, 54(2), 64-83.

Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación* (Vol. 1). Barcelona: Paidós.

Torre, B., Sainz, I., Sanfilippo, S., & López, C. (2012). Guía sobre microcréditos. *Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Universidad de Cantabria*.

Trujillo, V. (2013). Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras. *Fondo multilateral de inversiones miembro del grupo BID*.

Unit, E. I. (2012). Microscopio global sobre el entorno para las microfinanzas 2012. *FOMIN, CAF and Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands*.

Uruguay, Decreto Ley 504/07 “REFORMULACION DE LA CATEGORIZACION DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS” (2007) [On-line] Disponible en internet: <https://www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,principal,Ampliacion,O,es,0,PAG;CONC;167;1;D;decreto-no-504-007;0;PAG;>

VIGIL, J., DURÁN NAVARRO, S. R., & HERRERA, L. C. (2007). LACALLE CALDERÓN, Maricruz y otros (2007) El Banco Grameen, Madrid, Foro Nantik Lum de Microfi-finanzas, 95 pp. *Revista de Fomento Social*, 62, 267-284.

Voelker, J. (2011). Consultoría Nacional para el Marco Normativo de las Microfinanzas en Uruguay. *CPA-Ferrere, junio*.

5. Anexos

5.1. Entrevistas

5.1.1. Entrevista al Ec. Jorge Naya, Gerente General de FUNDASOL

Entrevista por zoom: Ec. Jorge Naya – Gerente General - FUNDASOL

Tiempo: 1 hora 22 minutos

Fecha: 04-05-2020

Estructura Societaria:

Fundación, de acuerdo a ley 17163.

Al principio se creó como Asociación civil sin fines de lucro, porque no cumplía con el formato de fundación, pero después en 1999 aparece el formato de fundación y desde el 2016, somos una fundación.

Principales productos:

Es básicamente una entidad de capacitación empresarial, tenemos la oferta que está en internet, trabajamos tanto en Montevideo, tenemos convenios con diferentes entidades, en todo el país. En alguna etapa trabajamos en el exterior y esto llevo a que en el año 2000 el BID distinguiera a FUNDASOL con el premio a la excelencia en servicios de desarrollo empresarial, premio entregado en Barcelona, en una reunión del BID con la Unión Europea, como se llamaba en ese momento. Competimos con 167 organizaciones latinoamericanas, ya habíamos trabajado en el sur de Argentina, en Chile, Bolivia, trabajamos dos años en el Salvador para ayudar a los hombres a crear empresas, tenías soldados y guerrilleros y teníamos que generar un programa de formación de empleo, porque no había cultura empresarial. Trabajamos en Venezuela 2 años, con el Ince (similar a UTU de Uruguay) y era la época de petróleo a muy buen precio, Venezuela tenía mucho dinero y crearon un fondo para apoyar la creación de empresas por parte de Jóvenes que egresaran del INCE. Nosotros hicimos la curricula, apoyamos, evaluamos con ellos la marcha del programa, no sé qué quedara de eso hoy en día, pero fue una muy buena experiencia. La formación empresarial local y regional siempre fue una actividad muy importante para nuestra fundación. Desde 1986, el BID apoyo un fondo de pequeños proyectos y empezamos a trabajar con la microempresa, porque de esta manera era una forma de mejorar el ingreso de la gente y a través de esta mejora, se podría mejorar la educación de los hijos, la salud, etc. La variable era impactar en el ingreso de las pequeñas unidades, mejorando la eficiencia, buscando combinaciones de capacitación, asistencia técnica y crédito, y siempre reivindicamos el crédito como una herramienta educativa. Para nosotros el microcrédito es una herramienta educativa, porque hay un oficial de crédito que va y te dice que necesita información, generalmente la microempresa tiene poca información, si le pedís un balance, consiguen algunos 4 números y no saben lo que te traen, entonces la lección uno era cómprate un cuaderno y de un lado anota lo que entra y del otro lo que sale, parece sencillo. Estadísticamente lo empezaba una vez, lo llevaba 3 días y se olvidaba, la segunda vez lo llevaba 3 semanas y de ahí les decías que no había crédito siguiente si no había números, o sea el crédito como palanca a la generación de registros elementales. Y bueno, así fue que mucha gente empezó a descubrir el precio al que vendía, como eran los precios, porque no tenían idea de los costos, se ha trabajado durante décadas y creo que hemos aportado una mejora en el nivel general de la información que maneja la microempresa.

Hace unos años atrás el BID hizo un estudio de las características de los programas de microcrédito más exitosos y se destacaban 3 características:

- Todos habían tenido acceso a servicios financieros y no financieros (capacitación y asistencia técnica), el arte había estado en la combinación.
- Todos habían logrado romper con el mercado local, como entrar en una cadena de supermercados (...), no solo considerar las exportaciones y llegaron a otros puntos de comercialización.
- Habían logrado que todos los programas tuvieran una cierta "camiseta" la gente era hinchada del programa y se sentía que formaba parte de algo colectivo y algo más grande.

Nosotros incluimos, pero no obligamos la formación financiera para otorgar microcrédito, pero es un instrumento que exige que la gente todos los vencimientos los pague en cuota y se comprometa.

¿En cuanto al mercado objetivo, como lo podría definir? ¿Existe demanda suficiente? ¿Tienen preferencia por algún sector de la población (sexo, edad, nivel de ingreso)?

Si, hay demanda, y estamos en 18 de los 19 departamentos del país, tenemos oferta de FUNDASOL, tanto en Montevideo y Canelones. Cuando desaparece COFAC que tenía una red importante en el país, hay un buen número de lugares donde la oferta se restringe, y no fuimos a generar una sucursal en cada lugar, sino que la presencia de FUNDASOL la hicimos a través de alianzas con los centros comerciales. Buscamos que los centros nos dieran un espacio para atender determinados días de la semana, de forma que adecuamos la presencia de nosotros de acuerdo a la demanda del lugar. Para los centros, ofrecen un producto adicional, sin costo para los afiliados, y que para nosotros fue una forma de extensión que apostó a agudizar los costos de instalación, teléfono y realmente funciona muy bien. Desde hace más de 10 años, empezamos en el gobierno del Dr. Batlle o sea como casi 16 años que primero vinculados a lo que se llamaba el proyecto de Uruguay Rural del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, iniciamos nuestro contacto con ellos formándoles gente para que actuaran como oficiales de crédito. Después viene el primer gobierno del frente y realmente desaparece COFAC que era la ventanilla para el programa de microcrédito rural y asumimos nosotros responsabilidades cada vez mayores tratando de que toda la estructura que se había organizado en el país no cayera. Hemos trabajado sistemáticamente en el microcrédito rural y es una experiencia humanamente muy alentadora, porque los créditos iniciales son muy pequeños, 5.000 o 6.000 pesos y en la medida que el cumplimiento es bueno se puede llegar a 30.000 o 40.000 pesos, hoy en día hasta 60000 pesos de acuerdo a la demanda de la gente, con una mora mínima. Es un programa que no exige ningún tipo de firma solidaria ni garantía, opera a sola firma y que no tiene castigo por mora, sino premio por buen cumplimiento, es decir, la tasa que se consigue el dinero hoy en día es del 30% efectivo anual, pero si pagas puntualmente en la última cuota se te ajusta y terminas pagando un 25%, se premia al buen cumplimiento, no se castiga por incumplimiento. En todo esto (...) opera los comités de crédito local, en este momento son 148 comités de crédito local en todo el país, integrados por 5 o 6 personas, vecinos viejos de la localidad, farmacéuticos, la maestra de la escuela, que son los primeros que ven la solicitud y se pronuncian tanto sobre la capacidad de devolución, como la potencial voluntad de cumplimiento. Cuando tu concedes microcrédito hay dos cosas que siempre tienes que medir y es la capacidad de cumplimiento del que solicita el crédito, es decir con lo que va a hacer con este dinero va a comprar tantas vacas o tantas gallinas porque va a vender huevos y con eso va a mejorar el ingreso y va a permitir no solamente devolver el crédito, sino que va a tener un plus que va a ayudar a su ingreso familiar, se busca la voluntad. Es decir, es una persona responsable, que va a ser honorable y que va a tratar de cumplir y a veces cumplir es yo tengo que pagar 100, pero yo tengo 50, entonces dame 50, sobre todo en el medio rural, una granizada, una sequía, una inundación, puede complicar los números, pero la voluntad de cumplimiento se manifiesta siempre. Hoy es día del vencimiento y lo que puedo darte es esto, esa persona la esperas y le buscas la vuelta. Ahora, ¿cómo medís más o menos después de tantos años alguna idea sobre la capacidad de cumplimiento que se miran sobre determinadas actividades económicas, es siempre el mismo, ahora, como medís la voluntad de cumplimiento en Cerro Pelado, departamento de Rivera? (...) es muy difícil medir la voluntad, a duras penas tienen

idea de lo que es FUNDASOL, y que existe en Ministerio de Ganadería. Lo que te ayuda a medir la voluntad son los integrantes del comité de crédito locales, que a veces te dicen no, no, no, a tal persona pide 50.000 vamos a darle 25.000 y vamos a probar y si paga bien las cuatro primeras cuotas le damos el complemento, te hacen esa especie de ingeniería financiera para ver la voluntad de cumplimiento en un solicitante concreto (...).

La motivación es llegar a todos los lugares, cuando hablamos del programa de microcrédito rural, hablamos de localidades de menos de 500 habitantes, donde en las primeras etapas los desembolsos eran por el correo, se pagaba por el correo porque era lo único que había, no había Abitab ni cajeros automáticos en 100 kilómetros a la redonda, después con la ley de inclusión aparecieron más mecanismos no solo para el desembolso sino también los pagos del prestatario.

¿Cuáles son los sectores más demandantes (comercio, servicios, manufacturero, agrícolas, vivienda)?

Yo te diría (...) de vivienda hablamos más adelante, pero te diría que no hay ningún sector que trabaje más que otro, tenemos demanda de comercios, peluquerías, pequeños comercios de venta de alimentos, distribuidores, mayoristas, no me animaría a decir que hay un sector más demandante que el otro, a veces depende de las etapas. En este momento hay sectores que no fueron tan golpeados por las medidas derivadas de la medida de combate de la pandemia, hay sectores que no fueron tan afectados. Las farmacias no les están yendo mal, hay lugares donde las ventas se han mantenido, pero si tu tenías una sala para hacer cumpleaños de 15 y casamientos, sus ingresos se fueron a piques. Todo lo que tiene que ver con espectáculos cayó dramáticamente, entonces es muy natural cuando hay programas de apoyo mediante créditos capital de trabajo a mediano plazo, es decir el capital de trabajo se trabaja a menos de un año, pero ahora puede llegar a 36 cuotas en un programa especial de la ANDE, hay muchos sectores cuya demanda en esta etapa es mucho mayor que la que tendríamos en años normales. Lo mismo te pasa a fin de año, cuando se arrima fin de año tienes una demanda mayor de confeccionistas de ropa de verano, todos los que hacen bermudas, buzos (...) y muchísimos artesanos que venden en las distintas ferias de Atlántida, de Piriápolis, de Punta del Este. O sea que tienes un pico de demanda, a lo largo del año vas teniendo, históricamente marzo era el mes de la demanda de quienes producen prendas de abrigo, y después nosotros pensábamos ojalá el frío venga antes que el aguinaldo, porque los uruguayos si cobran el aguinaldo y no ha hecho mucho frío, piensan que el tapado que tienen dura un año más y se compran un electrodoméstico. Entonces después que financias a los productores de prendas que hacen sacos de abrigo, tapados, bufandas, estas rezando para que antes del aguinaldo haga unos días de muchísimo frío, para que la gente cuando cobre el aguinaldo vaya corriendo a comprarse un tapado. O sea, no hay sectores que si miras el año completo sean más demandantes que otros, o sea si hay sectores que en determinado lapso tienes mucha mayor presencia que en el resto del año y hay otros que la demanda es sostenida dentro del año. Las peluquerías es una demanda sostenida, siempre están haciendo una pequeña inversión, o aparecen las ofertas de los proveedores de insumos que le ven docenas de 15 si la compra contado, entonces es muchísimo lo que uno financia a lo largo del año. Las peluquerías ahora están en un momento dramático, porque la mayor parte tuvo que cerrar y recién ahora están abriendo. Otras de los que tenemos mucha demanda es la línea de aguinaldos, tienes un pico en junio y diciembre, porque nosotros financiamos el pago de aguinaldo en 6 cuotas y eso ayuda a diluir mucho la mitad del décimo tercer sueldo que hay que pagar en junio y en diciembre. Se le hace mucho más llevadero al empresario devolvérselo a FUNDASOL en cuotas mensuales. No me animo a decir cuál es el sector, si me decís en que mes te puedo decir porque ya te digo, a lo largo del año vos vas teniendo picos de demanda sectorial.

Para otorgar los microcréditos, ¿qué metodología utilizan (grupales o individuales)? ¿Es la demanda una limitante a la hora de aplicar la metodología?

Depende de muchas cosas, a modo de ejemplo en este mes que paso hicimos videoconferencia primero para ACDE Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresas, para pequeños empresarios

interesados en crédito, hicimos una para la Cámara Uruguaya de Fabricantes de Pasta, o sea fueron presentaciones grupales de la línea, básicamente buscando ventaja a escala, es decir de informarles uno por uno. Con los panaderos, con la gremial de panaderos, estamos trabajando en forma muy cercana, de manera que, si hemos realizado en esta etapa ofertas de tipo grupal, pero lo habitual es que la demanda venga individual. Es decir, que alguien la plantee por internet o porque sencillamente es un cliente habitual y llamo al oficial de crédito y le dije necesito tanto para cuando, tenemos cliente de 25 y 30 años, entonces hay gente con la que jugas de memoria. (...) Vivimos juntos la crisis de 2002 que fue muy fuerte (...). Durante la crisis de 2002 algo así como una docena de clientes de FUNDASOL se fueron para España y todos, no faltó uno a los dos o 3 meses nos mandaban *e-mail* diciéndome me tuve que ir porque no podía sobrevivir en las condiciones que estaba Uruguay en ese momento, pero estoy en condiciones de depositarle 50 euros o 100 euros mensuales hasta cancelar porque ustedes se portaron muy bien conmigo y yo no voy a defraudarlos. Todos los créditos de los que se fueron a España los cobramos en un 100%, eso que significa, asócielo con lo de la camiseta que yo te hablaba en el inicio, cuando hablábamos de las características, la gente como que se siente que forma parte de algo a lo que no le puede fallar, y si algún éxito tenemos creo que se debe básicamente a eso, a la flexibilidad, a la búsqueda de los contactos, la figura clave en los microcréditos es el oficial de crédito. El oficial de crédito va a ver, porque no hay más remedio que ir a ver, porque muchas veces la información es insuficiente, va a ver, se forma opinión, y propone un crédito inicial de tanto y el comportamiento si es bueno después puede seguir creciendo y lo seguís acompañando. Simultáneamente opera lo que yo decía de ir generando algún tipo de formación de registros básicos de algunos criterios de costeo para ayudarlo a que conozca con mayor posibilidad el negocio en el que está.

Voy a lo de vivienda, nosotros tenemos un acuerdo con la Agencia Nacional de Vivienda del Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, somos operadores del programa CREDIMAC, pero con una limitación, nosotros solamente apoyamos mejoras de lo que se denomina viviendas productivas y según la definición de la facultad de Arquitectura de la UDELAR, una unidad productiva es aquella unidad en la que se produce algo que se vende afuera, o se ofrece un servicio directamente en esa unidad habitacional. Solamente podemos en la medida que solamente apoyamos iniciativas de tipo productivo, atender demandas para mejora de la vivienda productiva. Luego de negociarlo con la Agencia Nacional de Vivienda se incluye el galpón de ordeño como parte de la vivienda productiva, o sea que también con recursos de la Agencia Nacional de Vivienda podemos mejorar los galpones de ordeño lecheros. Esto es una forma de ayudar a la gente a que mejore la vivienda siempre que sea productiva, por limitaciones estatutarias y normativas nosotros no podemos financiar vivienda para un empleado de la intendencia, por ejemplo, si podemos financiar viviendas productivas, mejoras en viviendas productivas en la medida que en ella se desarrolle o un servicio o un producto.

Te complemento algo, viste la experiencia que tuvimos con el programa de microcrédito rural, que ha sido muy exitoso e interesante, negociamos fondos inicialmente con CND (Corporación Nacional para el desarrollo) en el marco de un programa que ellos tenían con el BID, y se llamaba PES (Programa Empresarial Social). Presentamos una propuesta para apoyar las mejoras en los baños en el medio rural, siempre el baño dentro de la vivienda productiva, y te diría que en el interior la mayor parte de las viviendas son productivas, porque siempre la señora o hace mermeladas para vender o hace licores o se hace algo que se comercializa afuera, una artesanía, siempre en el hogar se genera un complemento al ingreso familiar. Hicimos un programa que financiamos 100 baños, la mejora de 100 baños incluso alguno de ellos con (...), cuando decimos baño no solamente es la construcción física y digamos el lavatorio, las otras piezas, sino también el acceso del agua y el control de los efluentes que también fue todo un desafío para contribuir a la mejora y disminución de la contaminación. Inicialmente los efluentes de los baños en el medio rural van a la cañada, y de la cañada al arroyo y del arroyo al río y después a la canilla cuando abris el agua, de manera que ellos mismos también en el pozo producen contaminación. Fue todo un desafío mostrar que se podría implementar un programa de baños, nosotros no íbamos a cambiar la situación de los baños en Uruguay, pero si podíamos mostrar un camino de intervención mediante créditos blandos a plazos razonables para que la gente tuviera un baño digno, como es debido (...). Fue una experiencia muy interesante que ahora estamos reimpulsando en un segundo paso con recursos de la Agencia Nacional de Vivienda, o sea la idea es seguir trabajando en la construcción de baños que no es

menor, es muy alentador todo esto, porque la gente tiene un baño y se fotografía toda la familia adentro del baño y te mandan una foto para que tu veas que contento que están porque (...). Nos pareció que podía ser una intervención para contribuir a mejorar la calidad de vida de la gente, fue una experiencia sumamente interesante y alentadora (...). Es cierto que en otras realidades han funcionado los llamados "grupos solidarios", donde cada integrante era solidario en los créditos de todos los integrantes del colectivo y éstos de su propio crédito. Se plasmaba en un contrato.

En Uruguay la institución que intentó aplicar la metodología fue el Centro Cooperativista Uruguayo en un proyecto con productores lecheros. No funcionó o, si quieres, funcionó exactamente al revés: cuando alguien dejaba de pagar la cuota, en lugar de asumirla colectivamente, como sucede en los grupos solidarios, todos dejaban de pagar la suya. Se solidarizaban en el no pago, fue un fracaso que relaciono con nuestra idiosincrasia. Los grupos solidarios funcionaron en países andinos, donde existen comunidades que llevan juntas más de mil años y todos se conocen y ayudan. No es, lamentablemente el caso uruguayo, donde somos más individualistas y quizás, desconfiados.

En el programa de microcrédito rural hemos sido testigos, en varias oportunidades, de casos en que los vecinos se hacen cargo de la cuota, cuando uno de ellos ha tenido problemas de salud o ha sido dañado por adversidades climáticas. Lo han ayudado y han sido ejemplos, lindos ejemplos, de solidaridad no documentada.

¿Miden de alguna manera el impacto económico – social – cultural neto generados por los microcréditos en sus clientes? (% de gente que sale de pobreza, mejora su renta, tasa de crecimiento anual de ventas, educación y asesoramiento financiero).

No, una vez intentamos hacerlo, la Fundación Interamericana, que es una fundación del congreso de Estados Unidos, que nos había apoyado nos pidió si podíamos evaluar el impacto. Vos podés medir los resultados, le diste 100 pesos a alguien, te los devolvió puntualmente, te pidió otro crédito y declara que sus ventas aumentaron 100%, está contento (...). Nosotros en este estudio intentamos medir, el impacto que lográbamos sobre dos variables, porque tienes que acotar el número de variables porque es imposible medirlas todas, y la variable fue el ingreso y la ocupación. Es decir, si con nuestro que hacer habíamos logrado incrementar el número de personas que trabajaban en las microempresas y si el ingreso en general había sido, había crecido. Tuvimos mucha mala suerte, realmente se dio un momento de recesión, previo al 2002, donde las ventas realmente bajaban, era como si lo hubiéramos hecho ahora, realmente los resultados no fueron brillantes, pero el peso de lo contextual fue imponente con lo cual era todo muy relativo, y fue un estudio muy caro incluso las encuestas las contratamos con Equipos Mori en su momento para hacerlo bien objetivo y realmente los resultados no fueron muy alentadores. No fueron muy alentadores porque sencillamente las variables sobre las que tratábamos de medir el impacto de lo que hacíamos, habían sido duramente golpeadas por factores ajenos a nuestro manejo, ¿me explico? Nosotros no éramos culpables de la recesión, pero si nos agarró la recesión, con lo cual no volvimos a insistir en eso, realmente fue un estudio caro que nos dejó muy pocas enseñanzas en cuanto a lo que buscábamos, si en cuanto a la dificultad de medir el impacto en variables tan sutiles como el ingreso y la ocupación. Nos limitamos desde entonces a analizar los resultados, en el supuesto de lo que tiene que ver con el crédito, en lo que tiene que ver con capacitación, vamos mucho más allá de lo imposible diría en determinado (...). Si se logró la incorporación de conocimiento que vos buscabas con un recurso determinado es más sencillo, dejamos de medir más el impacto de los créditos y nos abocamos más a medir los resultados, es decir a medir en qué medida puntualmente alguien devuelve su crédito y en qué medida esa persona que devuelve su crédito lo hace sin una reducción de los activos. O sea, nadie vende en épocas normales sus activos para enfrentar pasivos, salvo excepcionalmente en el lapso 2002 – 2003, en general el comportamiento es, el que paga es porque le va bien y si no le va bien viene a hablar contigo para refinanciar como está pasando ahora, para buscar plazo mayor hasta que se recomponga su negocio.

(...) Para que vamos a seguir si es difícilísimo medir, es carísimo medirlo objetivamente, porque no podemos hacer nosotros mismos las encuestas, porque la gente en general nos quiere y nos va a decir cosas lindas, lo que quieres escuchar, capaz que le digo algo que no le gusta y en el próximo crédito no lo consigo, tienes que tercerizar y eso sale caro, por más de que se puede hacer encuestas, tiene un costo adicional.

¿Cuál es el monto promedio de los préstamos otorgados, tienen un máximo y un mínimo?

Si, tiene un máximo y un mínimo, no un mínimo, la semana pasada aprobamos en el comité de crédito un crédito de 15.000 pesos, y al incorporarnos al microcrédito rural el primer crédito fue de 6.000 pesos. Vamos desde 200 – 300 dólares hasta los mayores en este momento están siendo los de la línea de refinanciación de capital de trabajo en unidades indexadas que puede llegar a las 100.000 unidades indexadas que son 455.000 pesos. Es una línea impulsada por la ANDE que sale a un interés de 2.5 en UI, la ANDE nos completa el 10%, o sea nos aporta directamente 7 puntos y medio, para el crédito en indexadas para FUNDASOL sale al 10%, pero para el cliente sale al 2.5% y podemos llegar ahí a los 455.000 pesos, es de los créditos que estamos. En promedio histórico está en unos 1.600 dólares, yo llevo una serie que tengo hace más de 30 años y la llevo en dólares porque ha sido la moneda más estable en este lapso, y estamos en un promedio de 1.300 dólares aproximadamente, digamos un promedio de 40.000 o 50.000 pesos. (...) Desde que empezamos hemos dado crédito por un total de 50 millones de dólares (...).

¿Qué efectos tienen sobre la expansión del microcrédito la normativa regulatoria y/o las políticas sociales (MIDES)?

Nosotros con el MIDES prácticamente no tenemos punto de contacto, no trabajamos con el MIDES. En algún momento lo intentamos y no funciona. Yo creo que el MIDES busca sus qué haceres en materia económica con gente que está un poco por debajo del cliente medio de FUNDASOL. A ver, una vez me preguntaron a partir de donde podemos nosotros trabajar, intervenir y la respuesta que me surgió naturalmente fue a partir de hábitos firmes de trabajo. Es decir, alguien con hábito firme de trabajo nosotros le podemos dar una mano, que compre una maquinita para hacer lo que sabe hacer y ayudarlo a que se instale, es decir, pero la condición es hábito de trabajo y si no hay hábito de trabajo no estamos capacitados para poder apoyar a esas personas. Se requiere antes un trabajo de recuperación de hábitos de trabajo o de generación del hábito simultáneo. Mira que en Montevideo hay zonas que están en la tercera generación sin hábito de trabajo, o sea que lo que te estoy diciendo no es una diferenciación menor, la recuperación del hábito de trabajo requiere la intervención de equipos transdisciplinarios, es mucho más difícil. No es que nosotros hayamos optado por la fácil, simplemente para nosotros fue una condición hábito de trabajo, el que viene tiene que tener por lo menos un año de antigüedad en su quehacer para el cual viene a pedir capacitación o viene a pedir financiación. En capacitación también trabajamos con creadores, pero en el caso del creador vos estudias realmente si tiene elementos como para salir adelante como microempresario, microempresario independiente. Todo eso es un análisis que hacemos si, como parte de una propuesta informativa, pero también el financiamiento mismo, un año de antigüedad.

¿Cuáles son los niveles de tasas de interés?

Los legalmente permitidos, bueno las tasas cambian mensualmente, yo te envié una planilla ¿tú sabes cómo funciona el sistema de tasas? ¿La ley de Usura? Uruguay es un país que topea las tasas, la usura es un delito civil y penal, o sea que no hay lugar al macaneo, o sea el banco central publica mensualmente promedios trimestrales móviles de las tasas aplicadas y a partir de esas se determina cuáles son las tasas legalmente permitidas. Eso es algo mensual, yo todos los meses, la reunión de este miércoles traigo a la directiva los niveles de tasas para el mes de mayo, y ahora estoy preparando tasas para el mes de junio. A ver la tasa de interés tiene en general cuatro componentes: el costo de fondeo, el costo operativo, el costo operativo y diferenciaría que tiene un componente salarial relevante, después incobrabilidad parte del costo y la ganancia si se trata de una institución que quiere ganar dinero. En nuestro caso olvídate de la ganancia y hablemos de tres variables: el costo de fondeo, cuanto te cuesta a ti el dinero para prestarlo, gastos operativos y tu incobrabilidad. El único estudio que yo conozco de incidencia de los costos operativos es un estudio que hizo Juan Voelker, Voelker en esa época trabajaba para Ferrer y ahora estaba como director de Hacienda de la Intendencia de Montevideo, un estudio muy serio que en su momento determino que el costo operativo promedio era de 13 puntos. El costo de fondeo ha ido modificándose a lo largo de los años, llegamos a recibir recursos en pesos al 14% de la CND (Corporación Nacional para el Desarrollo), al 14% efectivo anual, hoy día estamos prácticamente en la mitad por el fondeo de la ANDE. Imagínate que vos tienes desde el arranque un costo de 14 y 13 de puntos operativos y que nuestra incobrabilidad oscila entre el 1 y el 1.5 anual, de manera que estabas entorno de 27% - 28% de costo primo y hubo épocas en que la tasa estaba topeada en 24%. Los demás prestábamos, pero era así, después se trabajó mucho con el Central, el Central amplió el número de instituciones a las que le pide información para determinados promedios, realmente es un trabajo de aproximación y las tasas han mejorado, pero en el transcurso del tiempo hemos trabajado prácticamente con tasas negativas porque el componente mayor de una institución que brinda servicios cualquiera sea son los costos salariales. Nosotros tenemos un consejo de salarios que determina que el aumento del 1 de junio en adelante es de tanto y más allá si eso es trasladable o no a la tasa de interés. De manera que somos un curioso conjunto de instituciones que tenemos el precio de venta tarifado y manejamos solo el 20% de los costos normales, el 80% restante son salarios y se ajustan por factores ajenos a nosotros. Con lo cual tenemos que ser muy eficientes tanto en la colocación, muy eficientes en el volumen a colocar, para absorber los costos operativos que tenemos, entonces yo te diría que en la primera década del siglo XXI fue muy complicada en materia de tasas de interés, te diría que en la segunda mejoro sustancialmente, en la medida que el BCU entendió como funcionaba este sector. En una época el BCU hacía la encuesta sobre el crédito de pequeño monto, independiente de a quien se le prestaba o a quien no se le prestaba, después empezó a ocupar de que realmente la información que generaba de microcréditos y empezaron a aparecer toda esa diferenciación que tú ves en el cuadro que te mande, microempresas mayores de 500.000 UI, las que tienen menos de 500.000, todas tienen tasas diferentes porque la encuesta que hace el BCU ha ido mejorado con el paso del tiempo. Felizmente nosotros estamos trabajando en el entorno de 30% a corto plazo y ahora la línea esta de la ANDE para capital de trabajo sale en pesos hasta 24 meses al 17% efectivo anual, lo cual es una muy buena tasa a las instituciones que operamos nos subsidia 23%, de manera que para nosotros es una colocación a mediano plazo al 40%, que es una cifra razonable, no da para tirar manteca al techo porque tampoco sabemos cuál va a ser la inflación de este año y la del próximo. En definitiva, vivimos en el medio de una turbulencia y está bueno que nos subsidien la tasa en un momento tan difícil como el que estamos viviendo.

¿De la estructura de costos de la tasa de interés activa, que porcentaje le atribuye a cada componente? (costos de financiamiento (fondeo), costos operativos, costos de morosidad, prima por riesgo, efecto inflación)

Los costos operativos en nuestro caso incluye muchas veces los traslados, cuando yo te digo que operamos desde centros comerciales significa que un oficial de crédito se traslada, no tenemos a nadie en un lugar, bueno si, tenemos gente, dos personas que trabajan en durazno para FUNDASOL, tenemos una persona en Treinta y Tres y otra en Mercedes, que trabajan para nosotros, que son

funcionarios directos, en los restantes lugares mandamos a alguien y eso significa un traslado (...) porque la visita es decisiva. Es muy importante la opinión que se forma el oficial de crédito cuando visita una empresa. La visita es condición sinequanime, no la visita la primera vez, sino la visita periódica, ir a ver cómo le está yendo, que hizo, si avanzo en los registros, si ha mejorado algo, si se le puede sugerir un curso de venta por la web podría ser interesante, no sé (...). El oficial de crédito es la primera fila, es la primera trinchera, es el que está en contacto y que hace que la gente se sienta que forme parte de un colectivo, que esta para ayudarlo, que forma parte y que no lo puede defraudar, o sea, la técnica del oficial de crédito (...). Te habrás preguntado porque los bancos no realizan estas cosas, si va un microempresario a un banco le ofrecen tarjeta de crédito, le financian a tasas del consumo del 70%, sin mucho drama porque si después tengo una incobrabilidad elevada no me importa, porque la tasa del 70% de los que pagan me cubre los incobrables, entonces le dan una tarjeta de crédito. ¿Por qué los bancos no hacen microcrédito? Porque la metodología de ir a ver, de visitar y estar cerca, porque no es un negocio brillante, es una forma de ayudar a la gente, y no les gusta perder, tampoco les ilusiona ganar, me retengo los recursos para poder llegar a más gente, que sea mayor el número de clientes que yo pueda utilizar. Pero acá no hay distribución de utilidades para nadie, todos vivimos del salario que tenemos y lo hacemos con mucho gusto, porque nos parece que es una forma de colaborar con un sector productivo al que el sistema financiero tradicional no atiende en las condiciones que debería, si lo hiciese no existiríamos nosotros. A los banqueros les interesa que los bancarios no salgan de la sede, que trabajen el horario normal para no tener horas extras, ¿me explico? Es un mundo... y el BCU está bien, cuida las cuentas de los bancos, a veces está viendo, nosotros trabajamos con informal y si no vas a visitar no tienes la menor idea del volumen del negocio. A ver, en algunas de las discusiones que yo tengo con la Ley de Usura un diputado me decía yo tengo claro que el crédito productivo que ustedes hacen debería tener una tasa de interés mucho mayor a la de consumo, porque con los scoring manejar el consumo es muy sencillo. Mientras que ustedes tienen que ir a ver y es estrictamente así, hay que ir a ver porque si no, no te formas de una opinión de que capacidad de producción tiene un señor que fabrica bermudas para la temporada de verano y que tiene 3 sorgos, un poco de aretas, cuantas piezas de tela había y vende en la feria de Villa Biarritz, en la feria de Las Piedras, tienes que ver un poco como funciona. De manera que la incidencia salarial es muy importante, y venimos de 2 años o 3 con los números complicados, en el último ejercicio perdimos no mucho dinero, pero un poco perdimos, pero bueno llegamos a miles de personas, en definitiva, esa es la razón de la entidad que tenemos.

¿En cuanto a la sensibilidad de la tasa de interés a cada componente, que nos podría decir? Realizan alguna estrategia para que sea más eficiente la estructura (trabajo a escala de operación, evaluación de perdidas por riesgo operativo, innovación y tecnología).

No, no, ojalá que sí, sería algo más sofisticado, pero te imaginaras que eso sería un tiempo vertiginoso que le dedicas a cada uno, nosotros a duras penas llevamos el banco nivelado y realmente para nosotros sería ver sistemáticamente. Tiene un poco de todo lo que tu planteabas, mira sabes que, sí que mejoro, va a pedir crédito para cambiar la collareta, en eso nos concentramos.

El equipo este es el mundo de lo chiquito, esta lejísimo de eso, además es gente capaz, es trabajadora, pero hay veces que esta. Yo que se (...) generar un programa para que aprendan a vender de otra forma es muy trabajoso, hay que tener mucha paciencia y lamento decirte que no (...).

¿De las variables que conforman la estructura de costos de un crédito, que factores considera que representa mayor limitante para un mejor desarrollo del microcrédito y cual considera que se podría potenciar?

No, no hay limitante, limitante era cuando nos fondeaban al 14%, hoy en día estamos fondeados al 6 y algo con un seguro adicional que es un punto más, ahora nos están fondeando al 7 y poco, lo

cual es una excelente tasa (...) es la mitad de la tasa que nos fondeaba la CND hace 6 o 7 años atrás, era cara, pero necesitabas dinero para darle crédito a la gente y lo peor que podías hacer era decirle no, no puedo atender su pedido porque no tenemos fondos (...). El primero convenio que firmó la CND fue con FUNDASOL, (...) nosotros teníamos un proyecto que nos permitía prestar hasta 1.000 dólares y la Corporación accedió a generar una línea complementaria para que pudiéramos llegar para financiar inversiones hasta 2.500 dólares. Ese fue el primer convenio de su historia de la CND que debe tener como 32 o 33 años ya de vida, me refiero a la corporación.

¿Considera que ante una mayor madurez de la actividad de la microfinanciera en el mercado y/o la madurez de la cartera, podrían contribuir a una disminución costos y por lo tanto disminuir la tasa de interés?

Creo que la respuesta la tienes, en definitiva, ojalá pudiéramos bajar la tasa porque el volumen colocado y mejoramos en eficiencia. Nosotros con apoyo de la ANDE también hicimos toda una innovación tecnológica en el microcrédito rural. El crédito rural funciona con un muchacho o una chica en una moto que va a visitar a fulano que le avisaron que necesita, hace la cobranza en el medio de la nada, (...) cada oficial de microcrédito rural debe tener 3 o 4 comité de crédito a su cargo. O sea que tiene reuniones para ver las solicitudes de los créditos que recibe y realmente las conciliaciones bancarias del microcrédito rural son muy complicadas porque depositan los viernes, se quedaban con cambio para dar los vueltos la semana siguiente, y hoy día implementamos insisto con el apoyo de ANDE, un sistema de mini impresoras y de *laptops* con el cual podemos operar en el momento y en línea con el oficial de crédito, no son laptops perdón, son pequeñas *tablets* en que saca e imprime el recibo de la cobranza y automáticamente tenemos el pago. ¿Por qué hicimos eso? Para mejorar la productividad de cada uno de los oficiales de crédito, porque el tiempo que se perdía sacando el recibo, llenándolo. Esa fue la primer etapa, la cobranza y la segunda ingresar la solicitud en el momento que hace la visita, con lo cual estamos aportando a la mejora de la productividad de todos los operadores en el medio rural, te diría que la incidencia, por lo menos esa fue la explicación que hicimos cuando presentamos la propuesta, e incrementa en un 10% la eficiencia, ojala que toda la mejora que podamos ir introduciendo determinen que mañana digamos no, nosotros podemos bajar la tasa 5 puntos en beneficio de los clientes. Mira que te mande las tasas de FUNDASOL que están por debajo de los toques de Mora, de USURA, son tasas levemente más bajas que los máximos permitidos, pero en definitivamente haces que los montos no se erosionen que manejas, para no solo seguir atendiendo a la gente que atendes 18 de los 19, sino abarcar los 19 departamentos del país con una oferta de microcrédito, y no como único producto, acordarte de primera regla la combinación de productos financieros y no financieros.

¿Los niveles de demanda o competencia, influyen en la determinación de la tasa de interés?

Bueno acá hay un operador privilegiado que altero mucho las reglas de juego, digamos las cosas como son, la prueba de que los bancos no pueden llegar a este mundo fue la creación de Republica Microfinanzas, Calloia crea Republica Microfinanzas porque entiende que desde el banco no puede operar microcrédito, Republica Microfinanzas tiene un tío rico, ojala todos tuviéramos un tío rico, el tío rico de Republica Microfinanzas se llama BROU, ¿vos sabes a que tasa fondea el BROU a Republica Microfinanzas? Al 0%, yo te hablaba de 14% de la CND y ahora estamos por suerte en la mitad, pero hay un operador que lo tiene al 0%. ¿Tu viste la publicidad que hace Republica Microfinanzas en la televisión? ¿es buena?, ¿no?, ¿sabes quienes la pagamos? tu y yo, todos los uruguayos, ¿sabes por qué? porque ellos tienen un tío rico que le financia esas cosas, nosotros no. Uno de los acuerdos iniciales era que Republica Microfinanzas no iba a perforar el mercado financiero, y es cierto las tasas que ellos aplican son muy parecidas a la de nosotros, solo que tienen un fondeo al 0%, solo que también se dio la perforación administrativa, dos funcionarios de FUNDASOL fueron a trabajar a Republica Microfinanzas (...). Entonces hay muchos tipos de

perforaciones, si vos te llevas a la institución personas capacitadas no parece muy leal, si tienes publicidad en la televisión en las horas pico y los demás no, es fácil, lo haces con plata de todos. El BROU es el banco de los uruguayos, es el banco de todos, entonces hay operadores privilegiados, nosotros peleamos con las armas que podemos, pero es importante dejar claro que hay un operador que opera con reglas de juego distintas a todos los demás y bueno es la realidad que nos ha tocado vivir, tal vez en algún momento se corrija y todos estemos envueltos.

Nosotros en la tasa siempre estamos por debajo de la tasa máxima permitida levemente y ellos están en la misma porque por parte inicial, a ver, si Republica Microfinanzas quiere nos saca a todos del mercado, puede trabajar 1 año a la mitad de la tasa que sale FUNDASOL. Entonces eso fue lo que en el acuerdo inicial se dijo que no iba a suceder, o sea que Republica Microfinanzas presta a la misma tasa que préstamos casi todos, levemente por debajo de las máximas fijadas, es el mayor operador, supongo que sí, porque nunca se cuan grande es la llegada, porque a veces también refinancian por la sequía y enchufan a todos los productores a Republica Microfinanzas, y a veces tiene que bailar situaciones complicadas, porque en el ámbito estatal le meten refinanciación y un montón de elementos que no son estrictamente el que hacer de atención al sector microempresarial y a los pequeños productores familiares. A veces tienen paquetes que se los ponen arriba de la mesa y no tienen más remedio que trabajarlos, pero también tienen la ventaja desde el punto de vista del fondeo (...), todos trabajamos a la misma tasa.

¿Cuál es el porcentaje de préstamos incobrables en su cartera? ¿Tienen planes de refinanciación? ¿Existe voluntad de pago por parte de los clientes?

Ahora estamos operando con una línea muy linda de refinanciación de hasta 48 meses, se llama de re perfilamiento, hasta en 48 meses en unidades indexadas con una tasa para el prestatario del 5%, o sea que imagínate la inflación este mes va a andar en el 12% más o menos, estas pagando 5% arriba de la inflación, es una muy buena tasa y puede ser refinanciación hasta en 48 meses. Esto es a raíz de la gente que tuvo dificultades y que no está cumpliendo como habitualmente lo hacía con FUNDASOL (...).

Si refinanciamos, no como una estrategia para que no aparezca la mora real y la inflación real, nosotros veníamos por debajo de 5% en la mora de 30 días, empezamos a crecer un poquito en el mes de marzo ya, realmente se sintió sobre finde de marzo que fue cuando empezó todo esto de la pandemia, no es preocupante estamos levemente por encima del 5, 7% y la incobrabilidad histórica de FUNDASOL oscila entre el 1 y 1.5 %, en los años malos ha sido 1.5%, en los años buenos se sitúa al 1%. O sea que la incobrabilidad no es el problema, y espero que con este programa de refinanciación tampoco tengamos un problema serio de mora. Creo que el nivel de mora es muy bueno si lo comparas con los operadores de préstamos al consumo, con otros operadores del sistema financiero, muchos darían muchas cosas para tener una morosidad tan acotada.

¿Este valor se podría atribuir a que un gran porcentaje de los clientes no superan el modelo de *scoring*?

Nosotros no trabajamos con modelo de *scoring* (...) funciona el *scoring* muy bien para consumo, si tú me decís cuanto paga de Ute o de Antel, yo sé hasta cuanto puedo prestar, además tengo un dato de donde trabajas, que ingreso tienes, la probabilidad de que me equivoque es muy baja, no tiene nada que ver con las microfinanzas productivas. Las microfinanzas productivas tienes que ir a ver, porque no tienes una forma de saber cuánta gente había, cuanto has estado trabajando, o estuve ahí media hora y en realidad entraron 4 personas (...). A ver, los programas que realizaron en

América Latina introducciones importantes de tecnología, para mejorar la productividad aplicando un modelo de *scoring* crecieron exponencialmente la colocación, y crecieron exponencialmente las pérdidas por mala calidad de cartera, o sea que se replegaron, estaban encantados porque colocaban (...). Además con un *scoring* unas preguntas y era el oficial de crédito que el resolvía en el momento, a ver supongo que tenían una escala de 0 a 10, hasta 3 se decía que no, de 3 a 5, perdón de 5 a 10 lo aprobaba automáticamente el oficial de crédito y entre 3 a 5 tenía que consultar un comité, esto fue explosivo, colocaron muchísimo dinero rapidísimo y fue un desastre, porque, porque el oficial de crédito tenía incentivos por colocación y alentaba, y todo estaba en la franja que el resolvía individualmente. Es decir, todo estaba entre 5 y 10 y resolvía y que se yo, porque tenía incentivos por colocación. Nosotros nunca tuvimos incentivos por colocación, siempre fueron incentivos por colocación en calidad de cartera, ¿sí? Prestar dinero a alguien demente es relativamente sencillo, el problema es generar las condiciones para que la persona te lo devuelva, capacidad de cumplimiento y voluntad de cumplimiento, entonces el ir a ver sigue siendo muy importante y habilita ese proceso de formación, de acompañamiento empresarial, de generación de registros elementales, elementales. Hubo un programa que hicimos en el noreste de Canelones que se usaba la Ceibalita de los niños para generar una planilla de ingresos y egresos (...) entonces cuando no la usaba el nene, el padre ingresaba los datos (...)

Hábito de trabajo es la condición sinequanime, ir a ver condición sinequanime y formar oficiales de calidad con una nariz grandota así que tienen capacidad de olfatear, mira vamos a darle un crédito inicial de 30.000 pesos en 6 meses y si cumple el segundo semestre le damos más y se da una relación muy importante del oficial de crédito con el cliente, como un afecto, lo terminan invitando al cumpleaños de 15 de la nena o al casamiento de no sé quién. La lealtad se cumple así, si no cumplen le fallan al amigo, le fallan al oficial de crédito que le dio una mano cuando tuvo algún problema, etc. etc. A ver, en el ámbito urbano la tecnología en la aplicación del microcrédito está muy desarrollada, hay programas muy exitosos, pero en el medio rural nuestro programa que comenzó con apoyo de la FAO decíamos claramente que es un fondo que maneja la FAO, nos han sacado muchas fotos porque no hay tantos programas de microcrédito rural con un nivel de cumplimiento del 97%, una mora mínima y muy buenos indicadores. De manera que es poco lo que hay para inventar, en tecnología en el ámbito urbano, hay mucho todavía para aprender y para incorporar tecnología en el ámbito rural, sin duda. El interés que no manejas como puede ser la conectividad, hay lugares donde tienes un índice bajísimo de conectividad, pero bueno la vamos llevando y queremos mucho lo que hacemos, es importante. No te olvides de dos cosas y te dejo pensando, el microcrédito es una herramienta, no es la panacea y funciona bien si lo vas combinando con otros elementos, por si solo no. Y la que te dejo pensando que es un estudio que voy a hacer cuando me jubile es que ya lleva más de 30 años el microcrédito en América Latina y los países más exitosos que generan microcrédito y los programas de microfinanciamiento, tiene los peores índices de Gini, entonces la duda es en qué medida esta herramienta mejora realmente la distribución del ingreso y contribuye a mejorar la distribución del ingreso. Mejorar el ingreso es lo que quieres apostar, ¿vos conoces el caso Compartamos México? Compartamos prestaba al 83% efectivo anual y con una inflación de México del 8%, condenaba a los preestatales a una reproducción simple, es decir pedías semanalmente el mismo crédito para comprar las mismas cosas y hacer las mismas tortillas, vender lo mismo, llevar la misma cantidad de dinero a la casa. Compartamos México para darte una idea, Aitec una consultora con sede en Boston en una época en que el BID impulsaba el *upgrade* de las instituciones de microfinanzas que se convirtieran en bancos entro con un millón de dólares en el capital de Compartamos, yo creo que 8 años después lo vendió y si no recuerdo mal lo vendió en 8 millones y medio, nueve de dólares. Existe una diferencia descomunal en la colocación, ¿de dónde piensas que salió esa diferencia? Salió de que financiaban al 83% con una inflación del 8%, ese fue el gran financiador de la capitalización de Compartamos. Piénsalo, creo que hay que afinar en el estudio de tus colegas, yo creo que hay lugares donde la aplicación del microcrédito ha contribuido a mejorar la distribución del ingreso, yo creo que el Uruguay es uno de esos países. Nosotros mejoramos Gini a lo largo del tiempo y bueno creo que ha sido una herramienta que ha colaborado, no la mejor, también ni siquiera la más importante, pero ha colaborado, creo que hay países donde el microcrédito ha sido usado como una forma más de enriquecer a unos pocos con muchos (...).

¿Cuáles son los desafíos y oportunidades para el desarrollo del microcrédito en Uruguay?

Yo creo que tenemos uno, los desafíos son generar condiciones iguales para todos, que no hayan entidades semipúblicas privilegiadas y operadores privados que se las deban arreglar, ojo la ANDE nos ha dado muchísimo aportes y hemos logrado que nos financie al 0%, pero nos iría mucho mejor, si nos hiciera otras cosas, no hemos logrado que nos financie publicidad en horario pico en la televisión, sino de pronto podríamos llegar a mucha más gente y podríamos superarnos en forma mucha más amplia. Lo que pedimos son igualdad de condiciones en todos los operadores. Ojo si hay algún privado que le va bárbaro y pone publicidad en horario pico me parece fantástico, es decir, nosotros no podemos hacerlo los números no dan, entonces llama la atención que sea un operador casi público o público si quieres porque es la verdad que pueda tener publicidad todos los días en el horario del noticiero con plata de todos. Bueno si hay plata de todos para hacer publicidad que nos den a nosotros también, yo creo que es eso, no creo que haya franjas decididamente desatendidas, no creo que haya bolsa de clientes sin atender, tal vez nos pueda quedar algún departamento cubrir, en Río Negro no estamos, hemos buscado la vuelta y siempre se complica un poco, hay departamentos donde tenemos presencia exclusivamente en el medio rural y no en las ciudades, es decir a veces porque hay cooperativas locales, y hay algo que es importante que sepas, un oficial de crédito se financia bien con un sueldo decoroso con una cartera de 100 mil dólares, digamos 4 millones de pesos, por debajo de eso perdería, el tema es que hay lugares donde no puede haber dos operadores porque los dos tienen una cartera de dos millones y pierden los dos, hay lugar para uno solo de 4 millones, salvo que aparezca un operador privilegiado que se instale igual porque tiene una financiación al 0% que le permite hacerlo. Nosotros estamos muy fuertes en Durazno, tenemos una cartera muy importante, buena presencia en Treinta y Tres, alguna presencia no decisiva en Soriano en el ámbito urbano, en el ámbito rural estamos solos. En el ámbito urbano tenemos alguna presencia, pero en Mercedes estamos lejos del punto de equilibrio de funcionarios de microcrédito, en Durazno tenemos dos funcionarios porque la cartera permite esa cantidad de funcionarios, sí. Es un aprendizaje, muchas veces se dice, hay que generar la competencia en el interior, no puedes generar la competencia, si llevas cinco entidades al interior, se mueren los cinco de hambre porque la demanda no justifica cinco (...).

5.1.2. Entrevista al Ing. Agr. Carlos A. Menéndez Balsemao, Sub. Director General Programas de Desarrollo y Medio Ambiente, PRODEMA

Entrevista telefónica: Ing. Carlos A. Menéndez Balsemao – Sub. Director General – PRODEMA

Tiempo: 56 minutos

Fecha: 19-05-2020

Principales productos:

Servicios de crédito, asistencia técnica que acompaña al crédito antes, es decir el informe técnico, acceden a servicios empresariales que son posteriores, asesorarlos a formalizarse, formar mejor sus productos, a vender mejor sus productos, comunicar mejor lo que hacen, esos son los dos servicios que nosotros ofrecemos, a parte del crédito. Pero independientemente pueden participar en cualquier etapa, no necesariamente tienen que seguir el caminito, el que inicia con crédito le informamos de que existe la posibilidad, no lo obligamos, pero no damos crédito por ventanilla. Todo crédito arranca con una solicitud, no hay líneas, hay unas líneas modelos, pero se atiende cualquier pedido, eso se hace en un informe técnico con un flujito de caja que no es un plan de negocio, es un informe técnico

de descripción de la persona, quien es y qué es lo que hace, que es lo que quiere, para que lo quiere y cuando lo piensa pagar. Esto es lo que se hace en informe técnico y eso se le pasa al comité de crédito. El comité de crédito está integrado por la gerencia de los proyectos, que es un cargo administrativo, integrado por la jefa de contabilidad, que es la que lee el acta, lee el informe técnico, lee la solicitud e informa la situación de *clearing* de la persona y los delegados que son los elegidos por los beneficiarios que concurren, que no son pagos ni nada por el estilo, ellos van, se eligen 4, hay un fuerte sentido de empoderamiento, son cuatro y sus respectivos suplentes, van 2 y se rotan, estamos haciendo cada 15 días reuniones más o menos. Se lee el acta de lo anterior que paso, quienes pasaron por el proyecto, que resolvieron los compañeros y se trata la nueva reunión y eso va a un libro de acta donde se genera y ahí después se informa al intendente, recursos financieros, etc. Los fondos que manejamos nosotros son independientes de la intendencia (...), nosotros tenemos oficina de cobranza, pero no tenemos oficina de entrega, los pagos salen bajo la supervisión de lo que indiquen, por lo general se compra directamente el producto al proveedor, se da una orden de pago, de la oficina nosotros lo que emitimos es la orden de compra y eso es lo que después contaduría saca de nuestra plata un cheque y recibe los recibos de la compra y nos da copia a nosotros, esto desde el punto de vista administrativo.

Se trata de créditos en dólares, en pesos salió una línea sola que es para arreglo de vivienda rural que puede ser en dólares o en pesos, con tasas en pesos y en dólares, que es la que ellos eligen y es la línea más larga a 3 años. (...) Pueden acceder a los dos proyectos o mejorar el comercio, arreglar, etc. En el proyecto Tacuarembó emprende puede ser a un año la línea de crédito, después hay una línea de ovino que es un poco más larga (...). Las tasas de interés en dólares andan muy parecidas, 5% en Tacuarembó emprende y 6% en el proyecto Ingeniero Marquesoni, proyecto BID le llamamos nosotros. La plata del BID se devuelve, fue un fondo blando que se devuelve a 30 años, ya estamos terminando de devolver en pesos.

¿En cuanto al mercado objetivo, como lo podría definir? ¿Existe demanda suficiente? ¿Tienen preferencia por algún sector de la población (sexo, edad, nivel de ingreso)?

Si, el perfil en el caso del Emprende, todo lo que no cae en banco, es decir todo el chiquito, el micro micro mismo, nunca nos pasó que fuera alguien fuera del perfil a pedirnos. En la parte rural el máximo son 500 hectáreas, nunca nos pasó que fueran más, ningún productor mediano ni grande a pedirnos, y en el caso del Emprende son todos chiquitos (...) costurera, gente que hace algún uniforme, pero así pyme mismo muy poquita, la mayoría son micro o unipersonales, y la mayoría en negro, tampoco se les exige que estén registradas como PYMES en nada, no se les exige nada de nada. Por esto va mucha gente, gente que corta el pasto, comprar una guadañadora, gente que hace leña que precisa, básicamente el objetivo es generar empleo, ese es el objetivo del proyecto, tener una herramienta que facilite la generación de empleo, y esa herramienta pasa por la herramienta financiera, después viene todo para apoyarlo al emprendedor si quiere tener el resto de las herramientas para apoyarlo. La parte hortícola, por ejemplo, se les llega a construir el invernáculo, se lo ayuda hasta en eso y la parte apícola la intendencia tiene una planta de extracción que les cobra por supuesto un porcentaje, pero ellos pueden ir a extraer la miel a una planta municipal y además se le da otro servicio profesional. Tenemos como asesorarlos profesionalmente, como cumplir con MIDES, o ver que opción sacar para tener una factura, eso se lo asesora también para aquel que quiera.

¿Cuáles son los sectores más demandantes (comercio, servicios, manufacturero, agrícolas, vivienda)?

Y... depende como lo midas, se puede medir en plata como se puede medir en cantidad de gente, y parejito deben andar, son un montón no los tengo separados por área, los tengo como microemprendedores (...). Horticultura anda mucho, mueve mucho, conservas sobre todo mujeres

que esto arranco con un grupo de mujeres que levantaba frascos del basurero, se nos ocurrió armar un proyectito así y después se nos desboco, porque nos quedó enorme, empezaron a aparecer otras cosas y después todo lo que es servicio en general. Bajo el termino servicio, lo que te imagines que cae fuera del rubro alimentación cantidad, los servicios, la costurera, el carpintero, cantidad de cosas que hay. Nosotros teníamos una publicación que nunca la hemos podido imprimir, donde teníamos todo por rubro y lo tenemos y bueno está más o menos por rubro (...). Activos debemos tener más de 300 trabajando activamente y a lo largo de la historia pasamos los 2.000 porque le vamos asignando el número cada vez que ingresa uno nuevo se le da un número correlativo y yo creo que vamos en 2.600 en este proyecto y en el BID debemos ir en el 2.300 largo casi 2.400. Estos son los números desde que se arrancó con el proyecto, muchos pasa el tiempo y vuelven, porque el plazo es 1 año entonces por 1 año quedan, y si usan todo el tope no vuelven, entonces aparecen al año siguiente y renuevan o no o sacan otro préstamo, pero siempre están volviendo es muy fuerte. No es crédito al consumo, entonces a veces se aprietan con crédito, por ejemplo una almacén para comprar la mercadería básica para abrir entonces tiene 1.500 dólares disponible para comprar mercadería básica, y se les da 6 meses de plazo porque en definitiva creemos que en 6 meses puede pagar, pero si en 6 meses quiere sacar de nuevo, puede sacar devuelta y así van, van rotando no es que te límites a sacar una vez, puedes sacar mientras tenga tu cuota liberada puedes sacar liberado lo que precises.

Para otorgar los microcréditos, ¿qué metodología utilizan (grupales o individuales)? ¿Es la demanda una limitante a la hora de aplicar la metodología?

Es individual, (...) no, no porque los fondos al ser rotario tenemos un tremendo invento, y prácticamente sugerirles que les queda mejor para su propia contabilidad pagos mensuales, está ingresando plata todos los meses, entonces prácticamente la cuenta del banco no se mueve, con la plata que ingreso en el mes se cubre lo que se necesite, vos miras los estados de cuenta del banco, y por supuesto que entra y sale pero siempre estás en el mismo saldo, aproximadamente en el mismo saldo, yo debo tener en este momento 230.000 dólares que no estoy moviendo, en cada proyecto no estoy moviendo esa plata. O sea que estoy arriba del medio millón de dólares en reserva, que es demasiado, pero se crearon así. (...) Las tasas de interés dan para cubrir los costos de funcionamiento, los equipos sobre todo los que más usamos, dejamos media libre a la intendencia en ese sentido y el dinero está disponible, podemos soportar un aumento de la demanda perfectamente. El que se puede ver más resentido es el equipo técnico, pero hay días que están complicados, sobre toda la parte hortícola, la construcción de invernáculos por ejemplo, hay algo que es una limitante porque se concentra en determinada época, pasa lo mismo con los servicios de maquinaria, hay épocas en donde se concentra entonces ahí hacemos agua si nos aprietan mucho y no vale la pena reforzar porque el resto del año queda flojo de demanda, tienes que pasar personal para otras áreas y eso en una intendencia es difícil.

¿Miden de alguna manera el impacto económico – social – cultural neto generados por los microcréditos en sus clientes? (% de gente que sale de pobreza, mejora su renta, tasa de crecimiento anual de ventas, educación y asesoramiento financiero).

Lo medimos todos los años, en esa asamblea nosotros presentamos datos y siempre presentamos en forma muy sencilla 2 o 3 preguntas con múltiple opción y alguna pregunta abierta que después analizamos, que tratamos de ver para ver el volante de qué lado lo tironeamos, se hace sí. Ahora, el crecimiento diario son varios indicadores, el crecimiento mensual de nuevos beneficiarios es algo que sale al mes porque pones el número que va y el que va ahora y te da un crecimiento. En el BID está bastante trancado, pasamos de tener 120 nuevas personas por año de un tema que hace muchos años se está trabajando, está muy lento, es un tema de que no hay ingreso de nuevas personas, debemos haber bajado a 40 nuevos beneficiarios por año. Y vos me decís, pero bueno está bien sí, pero es un rubro complicado (...). En el Tacuarembó emprende deben estar entrando 20 por mes nuevos, todavía nos queda para abastecer y como no tenemos una línea fija, hablo del microcrédito, sino que estamos atendiendo prácticamente todo, el que resuelve es el comité de

crédito. Tratamos de no otorgar crédito al consumo, eso se le explica, pero la oficina que recibe la solicitud informa los requisitos, todo lo demás, el informe técnico, pero no rechaza nada, el que rechaza es el comité de crédito. El comité de crédito es el único que tiene potestad de decir que no. Se estudia cualquier solicitud que se presenta se estudia, entonces llegado el momento con los propios beneficiarios del proyecto se aprueba o no se aprueba, o se pide ampliación de informe, que significa que precisan más datos, esas son las 3 opciones de obtener resultados.

¿Cuál es el monto promedio de los préstamos otorgados, tienen un máximo y un mínimo?

No, un mínimo no hay, tenemos un máximo, en el BID el máximo son diez mil dólares, en el BID hay escalones, el primer escalón está en los 3.500 que tienes que cumplirlo y después pasas a segundo crédito si lo cumpliste y no pediste ampliación. Es decir, fue bien diseñado el informe y el productor cumplió, puedes pasar al segundo escalón con garantía, segundo escalón ya te vas a 6.000 y después de que pases de 3 créditos consecutivos, que son 6 años prácticamente de antigüedad sin que vos hayas necesitado refinanciación, puedes exonerar garantía y puedes trabajar con esa exoneración de garantía, es decir operas libre y con 10.000 dólares como tope. Ese es el tope, pero puedes operar en los dos proyectos a la vez, puedes ser cliente de los dos proyectos, así que fijamos un tope máximo para los dos proyectos de 15.000 dólares. También es cierto que tenemos clientes que se cruzan en los dos proyectos, como la oficina técnica es la misma y la oficina administrativa es la misma la información se cruza en el momento de la reunión, es decir el cliente es conocido no, si bien tiene un número para cada proyecto, en el equipo salta, la persona sale que es beneficiaria de los dos proyectos. En el momento de la inscripción si está debiendo o no está debiendo en el otro proyecto sale en el momento, entonces se le informa en ese momento que no va a poder operar porque tiene saldos pendientes de regularizar en el otro proyecto y bueno en el momento se les toma el planteo de pago. Está bien aceptadito el sistema no, tiene muchos años, está bien aceptadito ya.

¿Qué efectos tienen sobre la expansión del microcrédito la normativa regulatoria y/o las políticas sociales (MIDES)?

Mira, con respecto a nuestro funcionamiento, funcionamos totalmente independiente del MIDES, de cualquier incluso el ministerio de Ganadería, que también funciona con microcrédito, nosotros no somos competencia, simplemente somos independientes en el territorio y hace muchos años que estamos y esa experiencia nos permite operar prácticamente en un plazo máximo entre que el productor se inscribe, se hace el informe y se reúne el comité de crédito, en algunos casos una semana y máximo dos semanas, es prácticamente como ir a una financiera, y eso te da ventajas frente al Ministerio ni que hablar y con respecto al MIDES también, es mucho más rápido. Es mucho más rápido y eso se nota sobre todo con los créditos productivos, porque muchas veces en el caso del Ministerio o microfinanzas que usa el MIDES, no hablo del República no, cuando tenía fondos propios demoraba mucho y cuando llegaba no tenía sentido porque ya había pasado el periodo de siembra, de invernáculo, o lo que sea había pasado, entonces no tenía sentido cuando llegaba. Mucha gente aparecía con las cosas para acá, para la oficina intentando pagar otro crédito con bombas, con equipo de riego que conseguía en otro lado, eso se dio, dependiendo de los proyectos que tuviera vigentes. Nosotros trabajamos muy simples, tenemos otros proyectos, otras cosas, pero estamos hablando simplemente de la parte de crédito, de microfinanzas. No nos afecta, ni nos consulta porque la política del MIDES es nacional y esto es una política local, y lo mismo pasa con el Ministerio, cuando largan ni nos tienen en cuenta de que estamos como agentes en el territorio, y lo mismo pasó con el centro de Competitividad, el Centro de Competitividad cuando cae en Tacuarembó. Yo soy fundador de la Agencia Nacional de Desarrollo, la Agencia Nacional de Desarrollo fue el agente local, pero el Centro de Competitividad no atendía a nadie porque nosotros teníamos prácticamente funcionando lo mismo dentro de la Intendencia entonces la gente ya estaba acostumbrada a venir a esta ventanilla. Ahora se está moviendo un poquitito más, por el subsidio

que les dan a las microempresas con el MIDES, entonces por ese subsidio están trabajando un poquito más, pero nosotros antes teníamos prácticamente el monopolio que no es el objetivo, digo que es lo que nos ha pasado. El objetivo del proyecto BID fue atender 150 beneficiario, el objetivo original y vamos atendiendo dos mil y pico, y fue un proyecto que se pensó que se moría en 4 años, y lleva del 86 ahora 34 años (...) con todo el equipo renovado, maquinaria renovada, hay todo un entramado técnico, porque tienes que ir formando porque los técnicos evidentemente han ido cambiando, tienes que ir formándolos, yo fui formado en la segunda generación de técnicos y estoy tratando de formar a la generación de técnicos que entro, que no es fácil formarlos y que entiendan, les cuesta bastante. Así como una de afuera le cuesta, el que ingresa también le cuesta entender, porque son proyectos de desarrollo, yo tengo una Maestría en Desarrollo y soy especialista en Desarrollo rural y digo no es porteras adentro, los técnicos que por lo general nosotros tenemos salen agrónomos, y muchos salen a trabajar porteras adentro, el cultivo, la vaca, y no tanto con las personas, el cultivo y el territorio entonces falta un poquito formarlos (...).

¿Cuáles son los niveles de tasas de interés?

6% anual en dólares para el BID y 5% cuando es un monto menor para el Tacuarembó emprende, después no se cobra nada, tenemos fijado que nunca se cobra nada, tenemos un programador hace 5 años que estoy tratando de que me cree una cuota mínima de inscripción. La reunión de fin de año se hace una reunión grande, se hace con comida y no sale nunca menos de 10 o 11 mil dólares la reunión porque van 400 personas, porque siempre tratamos de que se vaya con familia y entonces nos sale muy caro. Entonces (...) todo lo que nos ingresa por intereses se nos va en gasto de oficina y en los reencuentros, no podemos capitalizar nada de equipamiento ni de algún curso, tenemos muy limitado lo que podemos hacer. Entonces tenemos que recurrir a otros fondos, hacer otro proyecto como que se hizo otro proyecto y en esta instancia se presentó el fondo de desarrollo exterior y entonces se van 3 años que se ejecuta, pero se termina, a fin de año se termina y esa parte de apoyo desaparece. Entonces tienes que o formar gente y contratar o presentar otro proyecto que a veces no le gusta que pidan para lo mismo, pero eso es lo que tenemos más limitante, en el fortalecimiento del que está bancando.

¿De la estructura de costos de la tasa de interés activa, que porcentaje le atribuye a cada componente? (costos de financiamiento (fondeo), costos operativos, costos de morosidad, prima por riesgo, efecto inflación).

Básicamente lo que nos guía es tratar de cubrir la morosidad y la cubrimos ampliamente (...). Lo que sobra lo usamos para cubrir costos de la oficina, fundamentalmente tener un servidor, pagarle mensualmente que no es la intendencia quien le paga, sino los proyectos al programador que vive en Soriano, que nos tiene los equipos. Hay 4 equipos trabajando a la vez con personas distintas, emitiendo recibos y todo lo demás y entonces algo que se hacía manual antes ahora se hace ahí, entonces hubo que comprar un servidor, pagar al programador para que nos hiciera un programa, entonces lo tenemos de soporte mensual, lo tenemos como funcionario pero no es municipal, entonces sacamos plata del proyecto para pagar los honorarios que no es mucho, porque es una tasa de mantenimiento que cobra pero hay que sacar igual y ese fue el criterio, por ahora ha ido bien. Una curiosidad como Economista, nosotros teníamos dólares y prestábamos en pesos, a contra pelo de lo que paso para que vos veas el grado de empoderamiento, en 2002 en una semana perdimos 50 mil dólares de fondo con la disparada del dólar y ahí sugerimos que había que dolarizar el proyecto y se reunieron los dos comité de crédito, que se llama ampliado, porque es cuando se reúne todo el comité de crédito y a costa de su dolor económico de lo que representaba, habían sacado en dólares, pero devolvían en pesos y los pesos que devolvían no daban para recuperar los dólares. O se modificaba la tasa de interés y se ponía una tasa desorbitante de 180% que era en ese momento, o se dolarizaba y ellos decidieron dolarizar y cuando llego la asamblea anual, se planteó se hizo

delante de los delegados, yo vote por la afirmativa y todos con las manos levantadas y a todos les costó más. Pero gracias a esa decisión en el 2002 tenemos fondos y podemos seguir funcionando, sino hubiéramos perdido la mitad del fondo, porque teníamos que haber hecho un párate con nuevos créditos, y fue el comité que tomó la decisión (...).

Los costos del proyecto, todos nuestros costos los cubre la intendencia, mi sueldo lo paga la intendencia, el sueldo de todos los funcionarios los paga la intendencia, o sea no hay forma de sostener esto sin el subsidio de la intendencia, sino no hay forma, no da.

Nosotros no nos consideramos una financiera, somos una oficina de desarrollo y dentro de sus servicios, tiene un servicio de financiamiento a la producción, con el objetivo de generar empleo en un caso, en el Tacuarembó emprende y en otro caso a mejorar la calidad de vida de los pequeños productores, esos son los objetivos de los proyectos. Tiene una parte de apoyo financiero, el microcrédito rural que según dicen los libros es una herramienta de desarrollo rural muy fuerte, entonces fue por eso que se la eligió. Ahora, toda la oficina no se cubre con (...), el presupuesto del quinquenio debe ser un cuarto de millón de dólares, por año que le cuesta a la intendencia estimar, yo no quiero que el intendente saque cuentas porque le resulta mucho más económico mantener cerrada la dirección, pero el bueno recoge por otro lado. Pero somos la única oficina que tiene ese modelo, los únicos técnicos que tengo financiado exteriormente con plata extra de municipio son los contratados por el BID, son 3, todo lo demás equipo técnico y semi técnico que somos un montón, están los de servicios, los tractoristas son 4, los que trabajan haciendo invernáculo son 4, técnicos de campo son 4, administrativos son 4, todo eso lo cubre la Intendencia, camioneta, combustible, el chofer, porque hay que ir a campaña, hay que ir a la casa, se visita, se revisa, todo eso lo cubre la Intendencia. Han pasado un montón de gobiernos que han cambiado y lo han mantenido, estos 30 años lo han mantenido y ningún intendente se ha quejado, ni se les ocurre, nunca escuche y tratan de fortalecerlo. El último que estuvo lo fortaleció con un millón de pesos para que apostáramos a la vivienda rural y puso un millón de pesos para que la gente arreglara, y eso se usa para arreglar alambrado (...), arreglar cosas y lo puso el intendente, por eso esta lo que no te cerraba, no lo cubrimos. Lo que ingresa por interés, ponele de los 300 mil dólares (...) el 10%, 30 mil dólares se van en gastos nuestros operativos de funcionamiento, extra el presupuesto municipal. Se nos rompe un tractor y sacamos plata del proyecto o agarro la libreta de proveeduría, y depende lo que me demore, puedo agarrar la libreta de proveeduría, y te demoran 6 meses. Entonces prefiero a veces usar recursos del proyecto, pero puedo recurrir a la olla grande si, puedo recurrir. Para usar por ejemplo maquinaria, cobro las tarifas, antes yo mandaba el cobro del servicio, se juntaba todos los meses y se depositaba en la cuenta grande porque la intendencia se hacía cargo de las reparaciones, pero yo tenía que comprar tractores y anda a pedirles 30 y pico mil dólares para comprar un tractor, no había forma. Entonces hicimos un acuerdo con el contador de que lo que ingresaba por servicio de maquinaria, lo guardábamos, entonces ahora compramos los tractores y cada dos o 3 años estamos renovando, un tractor nuevo con plata del propio proyecto. Se junta la plata que ingresa y se compra, el año pasado compramos uno y ahora no deben anda 30 mil dólares, pero debe haber 10 mil dólares solamente de servicios de maquinaria cobrados. Son formas de gestión nada más, que también le hemos agarrado la mano, no en todos lados se puede hacer lo mismo. El equipo, nosotros hace muchos años que trabajamos juntos y más o menos somos los mismos, lo que cambia son las cabezas, la dirección general pero los directores generales que han estado no han tocado, han intentado pero los propios productores se han parado y no han dejado tocar los fondos. ¿Qué es tocar? dar dinero sin pasar por comité de crédito o hacer un uso político de los fondos, no se lo ha dejado y el que entra sabe que tiene esa herramienta, pero la tiene que usar como está diseñada y la usa como está diseñada y le va bien (...).

¿Los niveles de demanda o competencia, influyen en la determinación de la tasa de interés?

La determinación de la tasa es bastante arbitraria, se tomó como referencia originalmente la tasa básica del República que era en pesos, esa fue la referencia, la tasa básica que publica el República era la que se usaba cuando se tenía, menos 5 puntos, es la que se usaba como referencia cuando se prestaba en pesos, ahora estamos dos puntos más. Siempre cuidamos la tasa de crédito, estamos uno o dos puntos por debajo de lo que es una categoría A del Banco República que consigue capaz que, a la misma tasa, pero nos cuidamos más que nada por el tamaño de la empresa si está por debajo, porque ese productor que nosotros atendemos, la mayoría de ellos no va al República. Originalmente se tomó, que tasa cobramos, pero originalmente se fijó la tasa básica en pesos del República menos 5 puntos, ahora no tengo idea cuanto esta la tasa en pesos del República, como estamos operando en dólares no tengo idea y el República no publica tasa básica en dólares que yo sé, capaz estoy equivocado.

La tasa la cobramos por dos motivos, primero porque tiene que haber, cobrar al 0% nos fue mal o en alguna partida extra presupuestal que dijimos al 0 nos fue mal y entendemos que tiene que haber un costo, que el dinero tiene que tener un costo. La tasa de interés entendemos que no es la limitante, si el proyecto es válido es lo que yo aprendí y lo que aplico, si el proyecto es válido y aplica la tasa de interés no puede ser una limitante, ni acá ni en un banco. Ahora en una financiera como vos le llamas Anda o Credisol, las tasas de interés son monstruosas comparadas con esa, no tenemos crédito al consumo, no tenemos. Entonces como son créditos de producción, mucha gente cuando no puede sacar es porque viene endeudada de una financiera y nosotros sabemos porque inmediatamente le hacemos correr la cedula y salta en el *clearing*. Lamentablemente no pueden sacar el crédito, se enojan porque vienen recorriendo financieras, pero no es el objetivo nuestro, el objetivo es apoyar un emprendimiento.

No nos guiamos por las tasas que fija el BCU y si nos guiáramos por eso, estamos lejos, y no estamos regulados por el BCU tampoco. Al BCU le depositamos la devolución de la plata del BID, es el contacto que tenemos con el BCU, y todavía cada vez que vamos a pagar nos preguntan, ¿y, sigue el proyecto? Si, sigue el proyecto, pero no tenemos control del BCU, porque no nos consideramos una financiera, si tenemos una línea de microcrédito.

¿Cuál es el porcentaje de préstamos incobrables en su cartera? ¿Tienen planes de refinanciación? ¿Existe voluntad de pago por parte de los clientes?

Cuando te decía que la morosidad es cero, es que incluye la morosidad la deuda gestionada, la deuda gestionada es esos planes de refinanciamiento que consultas, si hay posibilidades de refinanciación, no tan establecidas fijas, sino que las plantea el beneficiario, hay de todo tipo, plazo fijo cuotas mensuales, todo de acuerdo a la actividad que tenga. Lo peor que hay que te cuento que te puede interesar para que veas que no somos financieras, lo peor que le puede pasar, la peor penalidad que le puede pasar a un beneficiario es lo que le llamamos quita y congelamiento. La quita y congelamiento es que devuelve el capital que se le presto y sale del proyecto, es decir cuando hay alguno muy atrasado se le da esa opción, bueno devuelva el capital, cuanto entrego ya, cuanto le falta para pagar llegar al capital, devuelve el capital que saco y sale del proyecto. Para que vuelva a operar en el proyecto tiene que reponer lo que se le quito, lo único que no se saca es la mora, que no me preguntes cuanto es porque no tengo idea, el porcentaje de mora (...). Después esta jurídica, que hay un porcentaje fijo de jurídica por gastos jurídicos que el 14% eso, que lo cobra jurídica. Nosotros recuperamos el capital, más el 14 de jurídica, más la mora generada por el proyecto, pero se reduce enormemente las deudas y el interés es recuperar el capital. Pero la pena es que no puede volver a operar y allá ha habido casos de que devuelve y a ver cuánto tiene que poner para volver a operar porque es muy beneficioso el crédito por el soporte que tiene, no, que no es solamente el sacar plata, sino que tiene un soporte técnico antes y después.

¿Este valor se podría atribuir a que un gran porcentaje de los clientes no superan el modelo de scoring?

No, el porcentaje de incobrables que hay que fue lo que yo te nombre al principio morosidad histórica, fue por créditos mal otorgados, al principio no existía comité de crédito, el comité de crédito era institucional y les iba mal, no había un apoyo técnico de seguimiento, le iba mal en lo que hacían y la gente no tenía forma de devolver, entonces eso, todavía están como deudores del proyecto y esa es la morosidad. Podría haber prescrito la deuda, por supuesto, eso prescribe en los 10 años, pero no se sacó de la contabilidad. Esa morosidad histórica, en los 32 años y llega al 12%, la morosidad anual es 0% actual, hace como 5 años atrás no llega al 1% porque se refinancia todo, le das opciones de refinanciación entonces la mora queda gestionada, ¿cuánto es la mora gestionada? Un 3% aproximadamente, según el informe 2019, el que me cerraron en diciembre, en diciembre me cierran los datos.

¿Cuáles son los desafíos y oportunidades para el desarrollo del microcrédito en Uruguay?

En el caso nuestro específicamente es muy puntual, lo tomamos como una herramienta de desarrollo un escalón, un estribo para iniciarte en una actividad productiva que te genere autoempleo o que mejore la calidad de vida de sus familias, no lo pensamos como microcrédito al consumo, por eso es muy distinto el apreciamiento que puedas tener de una financiera y el crecimiento de la cantidad de beneficiarios que hemos tenido en todos estos años y el crecimiento mensual, que es una herramienta necesaria. Vamos a seguir teniendo demanda, eso sin lugar a duda. (...).

5.1.3. Entrevista a la Cra. Rosana Fernández, Gerente Comercial, Republica Microfinanzas

Entrevista por Zoom: Cra. Rosana Fernández – Gerente Comercial – Republica Microfinanzas
Tiempo: 50 minutos
Fecha: 20-05-2020

En la encuesta del MIEM hay pautas bien interesantes en relación al mercado, la conducta del microempresario no tiene nada que ver con la conducta habitual de lo que es el financiamiento al consumo, en general los microempresarios son aversos a tomar créditos y ya en 2 versiones se confirma que no me acuerdo el porcentaje, pero redondeando la mitad de los microempresarios, de las microempresas no toma crédito, no quiere tomar crédito y considera que tomar crédito es negativo para su negocio. Esto es un supuesto bien interesante porque cuando uno mira por ejemplo por el lado de BPS, los aportantes de BPS, se ve que la cantidad de empresas, la cantidad de empleados y se ve cuantas son micro, pequeñas, medianas, etc., 120 o 140 mil son las MiPymes según el año, pero cuando se va a la encuesta de hogares se va al entorno de los 300 mil hogares donde hay alguna actividad independiente. Eso te muestra que hay otro tanto de familias donde se realiza alguna actividad independiente informal como ingreso complementario y si después vamos por el lado de la oferta y sumamos las ONG, las instituciones que hacen microfinanzas, el acceso, o la cantidad de empresas que atienden. Ahora no hay, en algún momento estuvo el observatorio de microfinanzas, después lo manejaba la Universidad Católica, luego paso a la UDELAR como observatorio de inclusión financiera y luego se discontinuo por tema de financiamiento, creo que ese

es un tema que seguramente lo retome la ANDE. Si tú ves la cantidad que se relevó sobre todo de micro y pequeñas empresas atendidas por microcrédito era muy bajo, y que pasa, bueno yo creo que ese supuesto de que la mayoría prefiere no tomar crédito es un dato interesante. Después están otros supuestos que tienen que ver con cuánto hay de financiamiento de actividades formales y de empresas más chicas en el financiamiento al consumo. Si uno mira el sistema financiero las principales administradoras de crédito que se dedican al consumo tienen una penetración bien importante a nivel popular y bueno cuanto crédito de ese que se considera como crédito al consumo se está utilizando para financiamiento de actividades informales y demás eso es una pregunta bien interesante.

Principales productos:

Desde Republica Microfinanzas nosotros estamos tratando de abordar todas las necesidades del microempresario, en el entendido de que sobre todo la microempresa no es que sea más chica porque vende menos, sino que tiene un montón de características que la hacen distinta a la organización empresarial tradicional. Desde la organización del trabajo, generalmente no hay división de trabajo, el microempresario hace todo, compra fabrica, vende, cobra, está muy unida a la unidad familiar, generalmente esas empresas son de la pareja o padres y sus hijos trabajan juntos, eso tiene un montón de características que hacen que aspectos como la salud, como los vínculos intrafamiliares son claves a la hora de determinar el futuro del emprendimiento y bueno también el futuro del repago del crédito. Por eso es que nosotros hemos elegido trabajar con una metodología especial que se conoce sobre todo a nivel internacional como de microfinanzas que implica personal especializado para recoger o armar toda la información que la empresa no tiene para poder presentarse a la hora de un crédito. Nosotros financiamos tanto capital de trabajo, como inversiones y también si el microempresario necesitara por ejemplo para su casa, alguna necesidad de consumo también la financiamos. Aunque hay que destacar que los productos de consumo para las microempresas que tenemos no llegan al 5% de la cartera, 3-4%, es mínimo. Lo que siempre es tratamos de mirar el destino y si es inversión, y si se rompió el freezer de la rotisería es una inversión, ahora si se rompió la heladera de la casa es consumo porque no es del negocio. Entonces tratamos de que, porque bueno es sencillo decir saque la plata de la caja y arregle la heladera, porque tenía que arreglar la heladera de la casa saque capital de giro, en realidad el verdadero destino ahí es consumo. Tratamos de atender todas las necesidades de la familia, básicamente por temas de montos y de plazos, siempre inversiones es lo que lleva más parte de la cartera porque son montos más grandes y plazos de repago más largos, pero bueno capital de giro por ahí el número de operaciones es más mayor porque tomas créditos más pequeños que lo cancelan y sobre todo en alguna actividad de las más incipientes como pueden ser feriantes, artesanos que venden (..) en momentos de turismo y demás, a veces son créditos que los sacan previo a la temporada por 3 o 4 meses. Entonces ahí el número de operaciones aumenta mucho, pero en plata en la cartera lo que tiene más peso son las inversiones.

¿En cuanto al mercado objetivo, como lo podría definir? ¿Existe demanda suficiente? ¿Tienen preferencia por algún sector de la población (sexo, edad, nivel de ingreso)?

El objetivo de la empresa es acercar financiamiento a todos aquellos que tienen más dificultades de acceder al sistema bancario tradicional digamos, entonces en general entran en eso todas las empresas más pequeñas, justamente por lo que te decía desde no disponer de balances o balances que no serían aceptados por una institución financiera, razones de tiempo, culturales. Pongo siempre el ejemplo de un tallerista mecánico, el ir al banco implica bajar la cortina de su taller, ir a su casa, sacarse el overol, enfrentarse a un mostrador con un ejecutivo bancario, entonces hay una diferencia cultural importante. Nuestro personal esta entrenado para generalmente caminando paso por el taller dejo un volante, converso, le explico que cuando necesite un crédito puede tener financiamiento, y a veces esa llamada puede venir uno o dos años después cuando generalmente tuvo una necesidad,

pero nosotros tratamos de ir, de estar cerca, de armarle la información. Nosotros nos preguntan, bueno que tengo que presentar, la cedula, la constancia de domicilio, el ultimo pago de BPS o DGI, pero no le vamos a pedir ni balances ni proyecciones a menos que los tenga, ni proyecciones de flujos de fondos, porque eso lo vamos a hacer nosotros, no tendría sentido, tendría que sacar un profesional para que le armara, y es doble trabajo, entonces lo hacemos nosotros para facilitarle. Entonces nuestro objetivo está en trabajar justamente en todas esas empresas más chicas que por más que en teoría el tener un Rut tienen acceso al financiamiento en la práctica eso después no se verifica. Bueno y también dentro de este mundo los productores familiares, nosotros trabajamos también en general con todo lo que es la producción agropecuaria, trabajamos en acuerdo con el Ministerio de Ganadería que también es un segmento más pequeño que tienen más dificultad de acceso al financiamiento y año a año se generan distintos convenios con el Ministerio de Ganadería para atender necesidades de distintos sectores. Ahora por ejemplo estamos en emergencia agropecuaria atendiendo ganaderos y lecheros y en unas semanas estaremos con la granja en el marco de un acuerdo institucional donde por ejemplo con interés de política pública el Ministerio aporta recursos para mejorar las condiciones de acceso a los productores o subsidiando tasa de interés, dando fondos de garantía de manera tal que el financiamiento para estos productores va a ser más o en mejores condiciones que si vinieran en forma individual a presentarse a solicitar un crédito.

¿Cuáles son los sectores más demandantes (comercio, servicios, manufacturero, agrícolas, vivienda)?

Hoy por hoy estamos atendiendo a todos los sectores, en general en estos momentos, bueno ahora se revirtió porque con lo del COVID hubo mucha demanda de comercio y servicios, muchísima demanda, pero en general nosotros tenemos una participación bien importante del sector agropecuario por esto que te digo de los convenios con ganadería. Depende mucho del momento, hay momentos que es 60% agropecuario, 40% comercial y servicios, ahora con el tema del COVID estos meses está subiendo mucho la cartera de comercio y servicios, pero es bastante parejo, se atiende todos los sectores.

Para otorgar los microcréditos, ¿qué metodología utilizan (grupales o individuales)? ¿Es la demanda una limitante a la hora de aplicar la metodología?

En realidad, metodología de trabajo grupal en el cono sur, prácticamente no se utiliza, salvo en las comunidades andinas, o en algunas comunidades indígenas. En general el microcrédito en América del sur es individual, la única experiencia que conozco grupal es, va (...) que conocía hace unos años que no se si existe era en Argentina en Buenos Aires era un financiamiento de vivienda donde se armaba un grupo, porque los grupos muchas veces eran familiares, que en un mismo terreno padres e hijos estaban construyendo su vivienda entonces firmaban tres hermanos que estaban haciendo sus casas en el mismo terreno. Pero en el resto no, la metodología grupal de Bangladesh aquí no, en esta zona los créditos son individuales, si tratamos de que haya compromiso familiar, de que firme la pareja, de que la señora con su hijo mayor, de que firme el hijo también, de buscar el compromiso de la familia, pero generalmente son dos firmas, la pareja que está en el emprendimiento. No, el financiamiento grupal, y ya te sigo no hay experiencias salvo esta que te comentaba, no se ahora, yo lo conocí en la década del 90 o principios del 2000 si continua, creo que no continua. Pero también era muy particular porque no era microcrédito abierto, sino que era crédito de vivienda con muchas características, no vas a encontrar en el cono sur experiencias de financiamiento grupal.

¿Miden de alguna manera el impacto económico – social – cultural neto generados por los microcréditos en sus clientes? (% de gente que sale de pobreza, mejora su renta, tasa de crecimiento anual de ventas, educación y asesoramiento financiero).

Bueno, eso es un debe, hemos intentado hacerlo, es un debe porque tendrías que tener para hacer una medición, tendrías que tener una población de referencia que no tomara el crédito, que fuera muy parecida a la que tomo el crédito y ver si después de pasar por la experiencia del crédito están mejor o peor que los que tomaron crédito, entonces es muy difícil de poder testear. Lo que si hemos hecho en algún momento fue medir, lo pudimos hacer solo con aquellos clientes recurrentes, con aquellos que año tras año solicitaban crédito y con ese grupo evaluar cómo, lo que habíamos hecho fue medir como evolucionaba su utilidad neta, es decir pensando que la utilidad neta fuera lo que se podían llevar para la casa sin descapitalizar la empresa. O sea, bueno, como evolucionaba eso en términos reales año tras año, y nos daba que un poco más del 50% había mejorado su utilidad neta en términos reales. (...) Pero era muy parcial ese análisis porque lo podemos afirmar de aquellos que teníamos la foto de las evaluaciones en el tiempo, no podemos afirmar nada de lo que no tomaron más crédito, capaz que porque les fue bárbaro y no precisaron más crédito, capaz que porque les fue mal y no podemos decir que eso es distinto tampoco a la población general, porque para eso tendríamos que haber tomado un grupo espejo con condiciones similares en la misma distribución territorial, etc. etc., que no tomara créditos y poder evaluarlo, y el acceso a la información, después que (..) si una empresa no está tomando crédito es muy difícil que nos de información, entonces se nos complicó. (..) Hace unos años estuvimos investigando por todos lados como hacer esta evaluación de impacto y nos llevamos la sorpresa de que tenemos el mismo problema que tienen casi todas las microfinancieras, que no es sencillo de medir. Lo que es más sencillo de medir es los que siguen siendo clientes, como lo evalúa, y bueno (...). Hubo un trabajo puntual que lo financio OPP, como OPP nos había apoyado la salida al interior, lo que hicieron fue medir, no me acuerdo que si en 2014, 2013, que había pasado con los clientes de Republica Microfinanzas en los dos primeros departamentos que nosotros empezamos a trabajar que eran Rivera y Rocha. Ellos hicieron encuestas, hicieron visitas y demás, y en general la conclusión que se llegó es que estaban muy conformes con el financiamiento. Cuando se hizo ese trabajo de campo justo fue un par de meses luego que Brasil había devaluado, es en Rivera y Rocha era una situación muy compleja para los comercios. Pero a pesar de eso la valoración del crédito, que decían, no a mí no me está yendo bien, porque me paso esto, la valoración del crédito era positiva incluso se había dado un dato interesante que en ese momento uno de cada tres clientes informales a los que se le había dado crédito, había formalizado. En realidad, era algo así como el 35% de los informales a los que se le había dado crédito ya están formales, a los dos o 3 años cuando se fue a hacer este trabajo. Ya te digo, es un trabajo puntual que lo hizo OPP, porque quería medir como nos había ido, dado que ellos nos habían apoyado y que también es costoso, y que nosotros no podríamos repetirlo si quisiéramos en todo el país. Eran encuestas telefónicas, trabajos presenciales, trabajo de campo importante.

¿Cuál es el monto promedio de los préstamos otorgados, tienen un máximo y un mínimo?

Mínimo creo que te había puesto en general algo como 3000 pesos o algo así, era simbólico porque si no, no tiene sentido, no es actividad empresarial. El máximo nosotros tenemos fijado el tope en 220.000 UI, que es un tope altísimo, estamos hablando de esto de un millón de pesos, generalmente no se llega a ese tope y si hubiera un caso de créditos mayores, tendríamos que elevarlo a directorio, pero podría darse, no se ha dado nunca. Bueno el crédito promedio varía mucho en función del momento, o sea por ejemplo ahora que estamos trabajando con microempresa, capaz que un poquito más formada, hablamos de un crédito más grande, los montos han subido muchísimo y estamos en desembolsos para el COVID especial, están en 200 mil pesos, pero lo habitual, es que el crédito promedio urbano, comercial o servicios es la mitad, ochenta, noventa o cien mil pesos. Depende un poco el momento del año, a veces cuando hay mucha demanda para capital de giro como en noviembre los montos bajan porque hay mucho capital de giro y en otro momento que hay más inversiones los montos suben. Pero si te dijera cien mil pesos es un monto promedio habitual. Ahora es un momento particular porque no tiene nada que ver esta demanda con la demanda habitual. (..) Estamos viendo que están apareciendo empresas que nunca habían tomado un crédito, que habían tomado un crédito hace 10 años y nunca más habían tomado un crédito, volvieron ahora y bueno

justamente las que no habían tomado un crédito no fue porque no estuvieran conformes y no porque se hubieran querido mantener alejada de la institución, sino que simplemente porque no querían tomar crédito, y como nuestra oferta es básicamente de crédito, simplemente no habían vuelto y bueno, ante la necesidad de esto volvieron muchos años después.

¿Qué efectos tienen sobre la expansión del microcrédito la normativa regulatoria y/o las políticas sociales (MIDES)?

(...) La política regulatoria lo que tiene es como efecto son costos, por un lado, yo creo que lo que tiene que ver con las normas prudenciales del BCU, son muy razonables y bueno lo que tiene que ver con política de previsiones yo cuando trabajaba en una ONG aplicaba las mismas políticas de previsiones que tiene el BCU, no porque estuviéramos obligados sino porque son criterios de prudencia que está bien aplicar. Lo que sucede es que bueno, hoy cada vez más, se informa a la central de riesgo, protección de datos personales, seguridad en la información, cada vez hay más regulación sobre el tema y eso implica más persona, más desarrollo, más software, más costos, entonces la incidencia que tiene desde el punto de vista de riesgo es correcta. La incidencia que tiene es costos, elevar los costos, no es lo mismo hacer microfinanzas en una entidad regulada que desde una ONG o de una cooperativa que no está regulada, tienes mucho menos costos, en el primer caso que si es regulada. Y, por otro lado, vos mencionabas el MIDES, el MIDES tiene un programa de fortalecimiento de emprendedores individuales que nosotros administramos en ese caso. Pero tenemos poblaciones distintas, o sea microfinanzas crédito para nosotros opera a partir de que tienes una empresa en marcha, cuando hay una empresa en marcha, no es que tenga que ser formal y tener un Rut, hay una empresa en marcha cuando se realiza una actividad por más incipiente que sea, que se realiza en forma habitual y con cierta constancia, o sea las señoras que compran medias en los importadores de la comercial y venden todos los jueves, y sábado en las ferias y lo hacen en forma regular y eso es parte de su ingreso y demás, es sujeto de crédito. Ahora si es alguien que no ha podido sostener esa actividad, o sea que lo hace una vez y después no, no vive de (...) ese ingreso no es importante en su economía familiar, no está pronto para tener un crédito. Entonces lo que hace el MIDES, trabaja generando capacidades en aquellas personas que todavía no han llegado a ese nivel que nosotros decimos de estabilidad, de constancia, de tener la capacidad de generar un ingreso que es parte de la economía familiar. Entonces el MIDES trabaja en esos programas con equipos, lo hace a través de organizaciones de la sociedad civil, con equipo multidisciplinario buscando generar o fortalecer las capacidades, el empoderamiento de la persona como para que pueda sostener esa actividad. Recién cuando pasan ese proceso del MIDES los que lograron adquirir más capacidades, sostener una actividad, ahí recién pasan a ser sujetos de crédito nuestros. O sea, nosotros no podríamos trabajar con crédito en esa población MIDES porque todavía no están prontos para trabajar con crédito, ahí hay un sentido de responsabilidad muy importante, porque cuando le damos el crédito a una persona obviamente que se busca que se repague, pero si ese crédito no se repaga, no solo pierde la institución, esas personas quedan con una categoría cinco en el BCU, quedan con un incumplimiento en clearing de informes. Entonces es como la muerte comercial, entonces hay que ser muy responsables y financiar los que realmente son sujetos de crédito y en las etapas previas no es el financiamiento lo más importante. Incluso en esos programas los recursos que se aplican a capacitación, asistencia técnica, son muchos más elevados que a veces al final si tienen alguna necesidad se le da préstamo del MIDES, pero es muy inferior esos recursos de préstamo en relación a todo lo que se invirtió en generar capacidades de la persona, porque todavía no está pronta para poder acceder a un crédito. Entonces no tenemos casi diríamos punto de contacto, porque el MIDES trabaja con una población que está en una etapa anterior. Nosotros trabajamos a partir de alguien que sostiene una actividad, sabe dónde comprar, donde vender, se queda con un margen y ese margen es parte del ingreso de la familia. A partir de ahí nosotros podemos financiar la actividad para potenciarla, para que se formalice, para que disponga de más capital y pueda comprar mejor, pueda comprar más volumen, no tenga que ir todos los días a comprar tres cositas. Bueno, para todo eso, hace un tiempo, me encontré con los primeros clientes y él me contaba, con su señora nos contaban como le había cambiado la vida el acceso al crédito, y

me decía es muy simple, este señor hace, es tapicero, fue reciclando y hace almohadas, almohadones y vende en una feria de la periferia y me decía, una cosa es ir y comprar tela por metro, entonces me sale 150 pesos el metro, otra cosa es comprar de 10 a 20 metros que por ahí me sale 100, 110 según, otra cosa es ir y comprar varios rollos y negociar varios rollos a 80 pesos el metro. El crédito me permite comprar a 80 pesos el metro que es casi la mitad de cuando iba y compraba uno o dos metros, ordenar el trabajo, porque entonces tengo toda la tela, fabricamos no sé qué, y vamos ordenando la producción y no estoy con que a esa feria no puedo ir porque si vendí bien en la anterior y me quede sin tela, entonces tengo que ir a comprar 2 metros y ya me quede sin y ya no compre de la misma tela. Entonces nos decía, a mí el acceso al crédito nos cambió la vida porque vendemos mucho más, ganamos mucho más y trabajamos mucho más cómodos. Bueno, de eso se trata, pero ahí ya había una actividad, ya sabía este señor hacer los almohadones, y las almohadas, ya sabía dónde comprar, donde vender, nosotros solamente le dimos el acceso al capital. De eso se trata, esos son las microfinanzas.

¿Cuáles son los niveles de tasas de interés?

Ahí es muy importante diferenciar, nosotros hacemos financiamiento a empresas, entonces no tenemos nada que ver con el financiamiento al consumo, el financiamiento al consumo es ya ya, la necesidad, me quiero comprar esto ya saco el crédito y (...) Son tasas de tres dígitos se decide muy rápido, es todo instantáneo, hoy por el teléfono, por acá, por allá tienes en unos minutos el dinero. ¿Cuánto sale ese dinero? Sale tasas de tres dígitos, porque son tasas que además de los costos, cubre un margen de riesgo altísimo y de incobrabilidad altísima. Entonces quien usa dinero del consumo, es decir entro y salgo con el dinero, todo eso que es tan fácil y tan ágil, que está bien un atributo de valoración muy importante para este segmento, la rapidez, tiene un correlato en costo muy alto. (...) No es que las financieras solo les interesa ganar, entonces, si, les interesa ganar, es un negocio comercial, pero también una buena parte de esa tasa que se va en riesgo. La cedula y nada más y firmas y listo y estamos todos felices, bueno después tiene un correlato importante en el precio. Esto hace que muchas veces hace pensar muy bien si tengo que tomar un crédito así, para una actividad productiva que toda la ganancia se vaya después en pagar intereses.

Nosotros no tenemos nada que ver con eso, si bien somos una administradora de crédito, nos hemos focalizado en financiamiento productivo, y nos autoimponemos cobrar tasas de empresas, aun en los informales les cobramos tasas de empresas y lo reportamos como actividad comercial al BCU, aunque no tengan lo hacemos con cedula. Eso también fue una gran pelea, porque nosotros decíamos queremos reportar como actividad comercial lo que era actividad comercial y no reportarlo como crédito al consumo, y bueno nos aceptó el BCU y lo estamos haciendo así. Ahora bien, y también es cierto que las microfinanzas son muchos más caras que un financiamiento de una empresa, un ejecutivo bancario está resolviendo solicitudes de créditos de varias decenas de miles de dólares. Entonces cuando tú tienes que resolver sobre un crédito de cien mil pesos, y generalmente tienes que ir no solo a atención presencial, sino que tienes que ir a visitarlo y tienes que buscar información y cruzar datos, que es costosísimo desde el punto de vista operativo. Si nosotros miramos los componentes de la tasa de interés, el costo de fondeo, los costos operativos, los costos de incobrabilidad, cada 100 pesos cuanto no vuelve eso es un costo porque no lo voy a tener para volver a prestar, después viene la utilidad. Hasta el momento están asumiendo las nuevas autoridades, no tenemos claro que impronta darles en estos cinco años a la empresa, los años anteriores la impronta fue que estas fueron empresas que llegaron, se acercaron al financiamiento de las MYPES sobre todo las microempresas, pero no tuvimos exigencia de rentabilidad, de ganar tanto, sino que cumplan con el objetivo, lleguen a tal segmento y cero más. Eso era un poco la (...) entonces eso hacía que en nuestra fijación de tasas el componente de utilidad no está, el componente de utilidad como rentabilidad sobre patrimonio, sobre activos no estaba, sino que estaba el llegar a la población que teníamos que llegar. Ahora veremos porque eso puede cambiar, en realidad las tasas de interés en promedio estaban en el orden del 30% en pesos, ese era el promedio.

Bueno, en realidad la actividad agropecuaria tiene otras variantes, porque bueno son exportadores, son en dólares, pero estamos hablando de 30-35, nosotros también diferenciamos, tratamos de premiar a los que son formales, o sea el informal paga un poquito más de tasa. Por otro lado, tenemos políticas de reconocimiento a los buenos pagadores, los clientes mora cero pagan generalmente 4 puntos menos de tasa como medida de beneficio porque no tenemos los costos de cobranza. Entonces bueno, pero en promedio estamos en ese orden, comparando con lo que puede ser el mercado sustituto que es el consumo, que es tres cuatro veces más esa tasa de interés.

¿De la estructura de costos de la tasa de interés activa, que porcentaje le atribuye a cada componente? (costos de financiamiento (fondeo), costos operativos, costos de morosidad, prima por riesgo, efecto inflación).

Nosotros en este momento el mayor costo es el operativo, el costo operativo por lo que implica la metodología en sí misma. En materia de incobrabilidad, estamos, bueno ahora pos crisis veremos, pero en los 10 años, hasta antes del COVID, la incobrabilidad promedio era del 2%, o sea una tasa razonable, más pensando que estamos llegando hasta el mercado informal, feriantes, etc. vendedores ambulantes, incluso llegando a ese público, entre 1.5 y 2.5, pero vamos a poner 2% como promedio, es una tasa razonable en lo que respecta a comparación de mercado internacional, y muy buena para Uruguay.

¿En cuanto a la sensibilidad de la tasa de interés a cada componente, que nos podría decir? Realizan alguna estrategia para que sea más eficiente la estructura (trabajo a escala de operación, evaluación de perdidas por riesgo operativo, innovación y tecnología).

Si, por supuesto, en realidad ya hace un par de años que venimos trabajando en tratar de generar modelos más automáticos, y bueno venimos trabajando, pero eso está enfocado en los clientes con los que tenemos historial de comportamiento, y bueno ya ahí hemos avanzado bastante casi con el mismo riesgo, tomando decisiones casi de crédito en forma automática. Ahora hacia afuera, hacia clientes nuevos, es bastante más difícil, incluso hace unos días leía un informe de MicroRate, MicroRate es una calificadora peruana de riesgo específicamente especializada en microfinanzas y ahí sacaba un *paper* y hablaba justamente de este tema y nos confirmaba que prácticamente en todo Latinoamérica, lo que han avanzado las instituciones de microfinanzas es en poder automatizar las decisiones de financiamiento en cuanto a clientes conocidos, clientes recurrentes, pero que todavía no tenían avances en cuanto a clientes nuevos, es decir para clientes nuevos seguían aplicando la metodología tradicional, porque no habían encontrado la forma de calibrar de alguna manera el crédito a clientes que no conocían en su totalidad.

¿De las variables que conforman la estructura de costos de un crédito, que factores considera que representa mayor limitante para un mejor desarrollo del microcrédito y cual considera que se podría potenciar?

Yo creo que el avance de la tecnología y cada vez procesar más datos y demás, son oportunidades para el futuro de poder ir, como llamarlo, yo creo que en la decisión de crédito todavía se consideran muchas variables que no están bien relevadas a la hora de datos, que tienen que ver con el comportamiento, que tienen que ver con lo que yo te decía de valorar aspectos, de relacionamiento, familiar, estabilidad, etc., que todavía sigue siendo una apreciación en una entrevista que no hemos logrado llevar a datos, pero que queremos llevar a datos para después introducir esas variables que son decisivas a la hora de otorgar el crédito y poder utilizar adecuadamente.

¿Considera que ante una mayor madurez de la actividad de la microfinanciera en el mercado y/o la madurez de la cartera, podrían contribuir a una disminución costos y por lo tanto disminuir la tasa de interés?

A ver, yo creo que, para hablar de disminuir costos, (...), no, la maduración de cartera, yo creo que ya está, después de 10 años los ratios de incobrabilidad indican que no hay problema por ese lado y que lo que, si es necesario trabajar y seguir trabajando es justamente, en base a herramientas y tecnología poder reducir los costos operativos. El tiempo dedicado a cada solicitud de crédito, para tomar una buena decisión, una buena decisión en el equilibrio de riesgo, ese es el aspecto fundamental a la hora de ver el futuro y una reducción de costos que termine en una reducción de la tasa de interés para el cliente final. Creo que por ese lado es por donde hay más terreno para trabajar.

¿Los niveles de demanda o competencia, influyen en la determinación de la tasa de interés?

Bueno ahí yo creo que es interesante esta pregunta, si tu miras, en Uruguay siempre había una vocación por proteger al consumidor de la Usura, ¿no? Entonces hay sucesivas versiones de leyes para proteger al consumidor final de la USURA, pero la esencia de esa regulación tiene que ver con que, si alguna institución financiera cobra más que un porcentaje por encima de la tasa media de mercado, bueno se constituye en USURA. Ahora esto funciona sobre la base de un supuesto de competencia perfecta, de que la competencia en el mercado, o sea que las entidades están atomizadas, que haría que, si una baja la tasa entonces la otra tiene que bajar, pero la verdad es que no funciona así. Si miramos los operadores más grandes a nivel popular, las administradoras de crédito más grandes, en general después incluso de los últimos ajustes de la ley, han subido las tasas. Porque basta que los dos o tres jugadores principales se pongan de acuerdo o no se pongan de acuerdo, suben las tasas a la vez, eso hace que al trimestre siguiente el umbral este más alto. Entonces la competencia perfecta no está funcionando, hay si reguladores importantes en el mercado, como puede ser el BROU, es un regulador importante de la tasa de interés, porque con un volumen que maneja a la hora, el promedio de la tasa del último trimestre para determinar el nivel de USURA juega en forma importante. Pero en realidad la regulación en base a la competencia perfecta, los mercados no son perfectos, las concentraciones existen y bueno eso determina que no siempre por más de que haya voluntad y tensión de todos los sectores políticos de poner control sobre la tasa de interés en la práctica no funciona mucho.

¿Cuál es el porcentaje de préstamos incobrables en su cartera? ¿Tienen planes de refinanciación? ¿Existe voluntad de pago por parte de los clientes?

Voluntad de pago, por supuesto, si no hubiera voluntad de pago, no estaríamos hablando de un 98% de recupero. (...) Una cosa es tasa de morosidad, otra tasa de incobrabilidad o de recupero como el complemento. La tasa de morosidad es a una fecha la foto de cartera, cuantas personas están atrasadas, o pensando en plata que porcentaje de la cartera de plata que está en la calle, los saldos, cuantos están al día y cuantos están atrasados. Bueno, después está el concepto de que se considera atrasado, entonces ahí puede ser atrasado porque tiene un día de atraso, porque tiene 30 tiene 60, depende la convención que se use es el porcentaje. En general, en el sistema financiero se usa el corte de vigente o moroso que son 60 días de atraso, con ese corte en microfinanzas nosotros estamos en el orden del 5 o 6 % de atraso, pero como veras eso no es la tasa de incobrabilidad, porque aquí que una persona se atrase no quiere decir que no vaya a pagar, sino que paga más tarde. Entonces nosotros trabajamos mucho si, con premios para el pago en fecha, porque nos parece que hay en el mercado mirando en relación a otros mercados. Uruguay en microfinanzas

generalmente tiene una tasa de morosidad más alta, no de incobrabilidad, de morosidad porque como en actividad, obviamente tiene fluctuaciones en sus ventas y demás, hay como un cierto acuerdo de que bueno, si pago no importa si pago tarde. Si pago un poco más tarde, mientras pague, y bueno nosotros trabajamos para que no, para que se premie el pago en fecha y que puedas elegir el día de vencimiento, entonces no es después, es ese día o antes. Trabajamos en estímulos, siguiente préstamo si pago con mora cero, nunca se atrasó un día tiene un beneficio de tasa de interés, porque a nosotros nos implica menos trabajo, no hay que estar encima, no hay que estar llamando, no hay que estar insistiendo, menos horas, menos dedicación y eso lo premiamos por ese lado. Te decía 5 y pico 6 %, eso es para América Latina, tal vez es alto, porque en otros países, la morosidad es más bajo, pero en relación al sistema financiero es una tasa de morosidad razonable y si miramos que los segmentos que nosotros atendemos son distintos, y que nosotros atendemos al segmento más vulnerable de empresas, en realidad es excelente. Esos son los ratios de morosidad, la incobrabilidad ya te comentaba, en el entorno del 2%, que también es un ratio totalmente razonable.

¿Este valor se podría atribuir a que un gran porcentaje de los clientes no superan el modelo de scoring?

(...) No usamos modelo de scoring, estamos si trabajando, buscando automatismos (...) con los clientes que tenemos más historia, que tenemos más conocimiento y ya hace dos años que llevamos con varias operativas anuales, más que nada para capital de giro, cuando estamos hablando de necesidades de capital de giro, antes de las fiestas de fin de año, en momentos puntuales en marzo y eso funciona. No lo estamos aplicando para clientes conocidos históricos cuando se trata de inversiones, porque entendemos que las inversiones implican otros riesgos, plazos más largos, montos mayores, como hay que hacer un análisis más personalizado, y tampoco lo estamos aplicando para los clientes nuevos. Obviamente que sí, capaz que podría decir que podría haber un scoring en el sentido simplificado, en el sentido que lo primero que se hace en una solicitud de crédito es en forma automática hacerle consultas al BCU, al Clearing de informes y eso son filtros importantes. Esto sería pasa o no pasa, si automatismos estamos usando, pero no es que, si el scoring da 958, da 735, digo estamos, son automatismos básicos que filtran las primeras capas y bueno en algunos casos ya con ofertas que nosotros llamamos pre aprobados importantes para capital de giro, para clientes conocidos. Pero no es aplicable ya te digo para inversiones, y todavía para clientes nuevos tampoco, incluso mirando el reporte de esta calificadora, prácticamente todas las microfinancieras en América Latina están en lo mismo, ninguna ha podido avanzar a una decisión de crédito automática sin conocimiento de la empresa, sin por lo menos una evaluación inicial presencial. Los automatismos y los scoring, cuando estamos hablando de asalariados, tú tienes el ingreso que es fijo, estable y tienes un comportamiento en la central de riesgo, entonces bueno, pero tú sabes cuánto gana y eso es fijo y estable en base a la antigüedad. Acá hay que estimar cuanto es el ingreso, hay que estimar las variaciones, las zafralidades y todo eso si no tuvieras esa cercanía, o esa entrevista presencial es muy difícil de hacer, porque no hay comprobantes, entonces bueno ahí está la diferencia que yo creo es bastante difícil de comprobar o de salvar, pero bueno, de a poco vamos introduciendo distintos niveles de automatismo y yo creo que ese es el camino porque yo creo es la forma de bajar costos.

¿Cuáles son los desafíos y oportunidades para el desarrollo del microcrédito en Uruguay?

A ver, yo creo que el desarrollo del microcrédito en sí mismo no tiene razón de ser, yo creo que el desafío es que todas las personas puedan acceder al financiamiento para el desarrollo de la actividad que realizan, ese es el objetivo, porque el desarrollo de un producto en sí mismo no tiene razón de ser. El tema es que las personas tengan acceso, que las empresas más chicas tengan acceso al financiamiento, y que no sea el financiamiento una limitante en su crecimiento o en su desarrollo,

más que pensando en el peso que tienen las MYPYMES en la economía uruguaya. Ahora en ese marco, como siempre si estamos pensando en financiamiento con un objetivo de desarrollo, los costos son importantes, porque pasan a ser costos de las empresas, todo lo que tenga que ver con automatizaciones, con llegar a modelos de valuación de riesgo que sean adecuados desde el punto de vista de riesgo, pero que tengan menos costos operativos esto es un gran desafío para bajar el costo del financiamiento de estas empresas. Pero el objetivo en sí mismo es acercar el financiamiento, que todas las personas tengan la posibilidad de acceder a capital para desarrollar su emprendimiento en las mejores condiciones posibles.

5.1.4. Entrevista a Cr. Hugo López, Coordinador de apoyo a la microempresa y la vivienda y Vera Salomón, Emprendimientos, IPRU

Entrevista por Zoom: Cr. Hugo López y Vera Salomón – IPRU

Tiempo: 56 minutos

Fecha: 29-05-2020

Estructura Societaria:

(...) En realidad IPRU es una Organización de la Sociedad Civil, somos una ONG que trabajamos en una triple dimensión, que nosotros le llamamos dimensión educativa, lo social y lo económico, trabajamos bajo lineamientos programáticos, uno es crédito, otro es emprendimiento, otro es familia, otro es infancia, adolescencia y otro es territorio. Y en este marco nosotros hacemos diversas acciones de trabajo con el objetivo de desarrollo de la calidad de vida de las personas, tanto individuales como sujetos colectivos con los que trabajamos. El lineamiento de créditos emprendimientos, lo que buscan básicamente es el desarrollo emprendedor, desde acciones de capacitación, formación y bueno otorgando crédito productivo de una forma oportuna a esa empresa o pequeña empresa o emprendimiento. (...) Hace más de 50 años que existe la institución y el área de crédito, de los años 90. Ahí hubo una explosión digamos a nivel internacional, en aquella época había mucho financiamiento internacional, si bien en Uruguay siempre tuvo indicadores por encima de otros países de América Latina y siempre fuimos menos captadores de ingresos de fundaciones y de donaciones extranjeras, de Europa y Estados Unidos. Los hubo muchísimo hasta que se cortó en algún momento cuando (...). En algún Momento Uruguay dejó de ser el foco de financiamiento internacional, por la mejora en los indicadores económicos, pero en 1990 hubo muchas instituciones, FUNDASOL es una escisión de IPRU, el gerente general de FUNDASOL fue director de IPRU y fue coordinador hasta enero del área de microfinanzas, donde una contadora junto con Jorge Naya trabajo en la creación de FUNDASOL. Nosotros también en aquel momento conseguimos financiamiento de una fundación alemana, y FUNDASOL también en un monto mucho mayor que desarrollo el fondo rotatorio que hoy tienen (...). En ese momento conseguimos financiamiento de esa fundación alemana, de unas holandesas, una española en Cataluña para Salto y así se generaron los fondos rotatorios con los que ha estado IPRU. IPRU ha ido generando su cartera de fondos propios para el financiamiento de todo tipo de emprendimientos productivos como medida última del desarrollo de los emprendimientos y de última el mejoramiento de la calidad de vida de los emprendedores y de su familia, a través de una mejora del desarrollo del emprendimiento y de la actividad empresarial (...). Capaz que ahí como dice el nombre de la Institución, Instituto de Promoción Económico y Social, desde los orígenes la institución entiende que los programas, los proyectos, las acciones vinculadas al desarrollo más social y económico, tienen que ir de la mano para lograr realmente un escenario de desarrollo en los territorios o en las personas que trabajamos. El área de emprendimientos y de créditos, si bien el desarrollo es en el foco emprendedor, también intentamos como desarrollar esa mirada más de triple impacto que buscamos, por eso también a veces desarrollamos. Después te contamos la experiencia, pero desarrollamos microcréditos o

créditos con empresas tal vez más medianas, pequeñas, pero también trabajamos, nos interesa llegar a microemprendimientos, emprendimientos muy chiquititos en zonas o en territorios bien populares o de muy bajos ingresos y para eso tenemos una herramienta que después te contamos, que es ahora una herramienta que estamos desarrollando hace un año y medio aproximadamente, que es poder otorgar microcrédito a los emprendimientos que estén en el clearing, que no tengan una garantía, a través de una herramienta más solidaria que conseguimos con unos vecinos en Casabo. Pero eso te lo dejamos para más adelante, porque es una experiencia que no es histórica en la institución y siempre queremos llegar a esos sectores de emprendimientos, pero bueno no es como la historia de larga data. (...) Hace un año y medio dos, que estamos desarrollando esta herramienta que permite el acceso de emprendedores y emprendedoras que históricamente no acceden a crédito, porque o están en el clearing, o no tienen garantía para presentar. El IPRU siempre ante todo crédito, solicita una firma solidaria (...) y en este caso no era viable y estuvimos como pensando en nuevas herramientas para que estas personas pudieran acceder al financiamiento. (...) Ahí vamos a contra corriente, las tasas de interés de las instituciones (...) Muchas microempresas del Uruguay no acceden a la línea de financiamiento de las instituciones de microfinanzas, es decir a los bancos, (...) entonces terminan obteniendo los créditos al consumo a tasas usureras que se llevan el agregado de valor. Tiene mucho que ver una cosa con la otra y nosotros vamos contra la corriente en esta experiencia, en todas en general, que estamos promoviendo los fondos en garantía con el BID, de las condiciones a las que acceden a los créditos esos emprendimientos de menor tamaño puedan acceder a las tasas más convenientes, por la asistencia de esos fondos de garantía generados por ellos mismos en la medida de lo posible. Hay una cantidad de convenios con todas las instituciones que nosotros trabajamos, tenemos convenios de lo que antes era fondo rotatorio puro en el cual IPRU era ventanilla en algunos y con algunas condiciones y obligaciones de análisis de viabilidad en otros, pero siempre siendo fondos rotatorios simplemente, en transformar parte de sus fondos rotatorios, me refiero a la Intendencia a la unidad MYPES, de la Intendencia de Montevideo, a Montevideo Rural, a Gurises Unidos con un fondo rotatorio de un proyecto que tuvimos para jóvenes emprendedores, comisiones de fomento rural, un fondo de garantía para los créditos de jóvenes de los planes de negocio que surgen de las capacitaciones. Transformar parte de esos fondos rotatorios en una parte de fondos de garantía, para poder mejorar las condiciones financieras de esos créditos. Esa es una de las partes fundamentales que hace IPRU, lo otro era la generación de la cartera propia, de los fondos rotatorios propios que IPRU tiene y lo otro es la administración de fondos de terceros promoviendo este tipo de fondos de garantía para mejorar las condiciones financieras de los emprendedores (...)

Uno de los componentes de la tasa de interés es el riesgo, riesgo de incobrabilidad, al existir un fondo de garantía se puede bajar ese componente dentro de la tasa (...).

Principales productos:

Nosotros ofrecemos básicamente, bueno, siempre damos el crédito, que el flujo de fondo del emprendimiento en cuanto al plazo, a la tasa y al plazo de gracia, siempre el flujo de fondo del emprendimiento requiera en un crédito amortizable. Es decir, el producto principal que IPRU tiene es el crédito amortizable, es decir pagando en cuotas, no tiene por qué ser una sola, obviamente en la gran mayoría de los créditos son pago mensual, porque el flujo de fondos de la mayoría de las empresas que financiamos lo son, salvo lo rurales que tiene una salvedad particular. Otro ejemplo distinto son los apicultores que tienen cuotas semestrales o hasta llegar a anuales, en la mayoría de los casos son mensuales. Todo eso son créditos amortizables, digamos, que los únicos que lo diferencia ahí es según el convenio que tengamos o de los fondos rotatorios que nosotros tenemos y tenemos algunas tasas preferenciales para buenos pagadores y para algunas instituciones, emprendimientos que llegan de las instituciones que nosotros tenemos convenio, puede ser en Casavalle, el PTI (Parque Tecnológico Industrial del Cerro), con la Intendencia Municipal de Rocha, de Colonia, tenemos tasas preferenciales en Colonia, pero el producto es préstamo amortizable. Ya sea para capital de giro, mercadería, materia prima, cepillos en el caso de ser agropecuario, nylon, y el crédito de inversiones que ya son maquinarias, vehículos utilitarios, reforma de local. El producto

en sí es crédito, amortizable, es el grueso de la institución, el otro servicio anexo es en cuanto al descuento de cheques de terceros, que las empresas reciben cheques diferidos de terceros por el pago de su facturación, y como servicio anexo damos el descuento financiero de cheques de terceros que la empresa recibe. Ese es el otro producto que tiene IPRU dentro de la línea dura financiera. Por ahí no hay mucho más, después tenemos especificidades con cada uno de los convenios en cuanto a tasa, condiciones, que obligaciones y que derechos tiene IPRU con los fondos rotatorios que tenemos en cuanto a que parte de los intereses gana IPRU si cobramos, que parte del fondo de garantía se incrementa con cada préstamo que sale. Pero en definitiva los productos que tiene IPRU son préstamos amortizables, y descuentos de cheques. En cuanto al crédito de emprendimientos de IPRU tenemos una línea de crédito vivienda, Credimat se llama, desde al año 97 con la Agencia Nacional de Viviendas, pero ese es un crédito al consumo, es consumo específico para mejora de la vivienda de la familia de bajos ingresos, pero es consumo, no es para un emprendimiento, es para las familias.

Después en esto que mencionábamos, el IPRU con su diversidad de acciones también a estos emprendimientos o empresas del área de crédito con la que trabajamos digamos, muchas veces hay otros proyectos más de formación, convenios con el INACOP, con el INEFOP, con MIDES Emprendimientos que también a veces intentamos generar procesos de formación a estas mismas empresas. También hacemos como esos nexos de aportar al desarrollo desde la formación en gestión de emprendimientos, pero bueno depende ahí la temática, eso no siempre lo podemos ofrecer, pero bueno intentamos esa integración de esos programas que desarrollamos como también estas empresas golpearlas con otras herramientas que no sea solo el crédito, que muchas veces está muy bien que sea eso. O a veces es necesario otro tipo de proceso y muchas empresas que muchas veces llegan a nosotros primero transitan el proceso de formación o están vinculadas a proyectos que desarrolla IPRU en club de niños, casa joven, otros proyectos que tenemos, que a veces también después pueden pedir un crédito. Intentamos en la medida de que lo podemos como ir integrando todas las acciones que desarrolla IPRU que es bastante diversa. (...) En el proceso de integralidad de lo económico, social y educativo, está el análisis de cada una de las solicitudes, tenemos si bien tratamos de tabular procedimientos y demás, al ser el tipo de institución que somos el análisis caso a caso, cada situación en particular tenemos que tomar una decisión en cuanto al crédito en particular, para el caso particular. Pero en el proceso de análisis de viabilidad económica, de la capacidad de repago del crédito, ahí se produce el proceso con el intercambio con el emprendedor para la construcción de los flujos de fondos y si es oportuno el crédito, si justifica el crédito que va a solicitar, si realmente le va a agregar valor, si el crédito le va a mejorar el emprendimiento, o lo va a complicar simplemente con mayor endeudamiento y después evidentemente en este proceso después de otorgado el crédito hay un seguimiento que por las dimensiones que la institución tiene y la cantidad de empresas que tiene en la cartera, el seguimiento es más de cobranza, indudablemente siempre está en el intercambio del desarrollo del emprendimiento durante toda la vida del crédito.

¿En cuanto al mercado objetivo, como lo podría definir? ¿Existe demanda suficiente? ¿Tienen preferencia por algún sector de la población (sexo, edad, nivel de ingreso)?

Nosotros tenemos por definición, indudablemente por lo que es IPRU, el lineamiento crédito de la institución es una pequeña parte de una institución que tiene 55 años y que tiene bueno, depende de los proyectos que haya, pero llega a tener 150 trabajadores, entre Montevideo y Salto, el área de crédito siempre tiene 10 personas, que es ese mundo de trabajadores, por lo tanto es un área, el área de crédito esta básicamente centrada en las poblaciones con las que la institución tiene como objetivo financiar, es decir el área, los emprendimientos de más bajos recursos, que se dificulte el acceso al crédito. Estos convenios que nosotros tenemos como te decía la generación de estos fondos de garantía nos permite llegar a la población objetivo que IPRU tiene a través de las herramientas de garantía, porque son emprendimientos que no acceden a ningún tipo de crédito, ya sea el crédito al Consumo, por atrasos en el clearing, por falta de firmas solidarias o demás. La

población objetivo que IPRU tiene es lo que está definido como toda la población objetivo que la institución tiene a través de todos sus lineamientos como familias, niños y adolescentes y territorio donde IPRU trabaja más profundamente. Eso no quita que financemos todo tipo de emprendimientos, todo emprendimiento que llegue, IPRU lo financia, es una cuestión de salud del manejo de los recursos, tener empresas de distinto tamaño y hoy toda actividad, eso está dividido por zonas. Hay zonas del Uruguay donde nosotros no trabajamos, no llegamos porque no tenemos referentes locales, pero si tenemos desde Salto, Salto, Artigas y Paysandú, Montevideo, Canelones, Colonia, San José, Rocha y alguno de Lavalleja. Tenemos toda la zona sur del área metropolitana de Montevideo atendida (...) el resto de los departamentos no damos crédito, por una cuestión geográfica. Omitimos decirte que tenemos una sede central en Montevideo y tenemos una sede en Salto que es una regional que también hace muchos años que ya tiene su sede propia. No te quedes con la idea de que solo damos crédito, 10.000 pesos al emprendimiento de Casabo. Damos crédito a todo tipo de empresas, tenemos líneas de crédito por empresas de 1.000.000 de pesos, hay empresas que tienen un millón de pesos en crédito con IPRU, ese es el tope actual, que lo hemos bajado, porque en realidad teníamos algunas empresas, te pongo el ejemplo, La Diaria, que se dedican al reciclado de disolventes, que son empresas que mueven un volumen importante y con todo esto del COVID19 han llegado ahora empresas de gran envergadura también, entonces damos todo tipo de crédito, pero obviamente nosotros priorizamos, pero si nosotros tenemos que decidir porque tenemos dos créditos y tenemos plata para uno, ahí vamos a financiar evidentemente los fines que la institución percibe. Pero si la entidad es legal y el crédito está justificado, el análisis de viabilidad es positivo y tiene capacidad de repago y es oportuno se otorga, y tiene las garantías suficientes y cumple con las formalidades del clearing y demás, y del ingreso de la firma solidaria es un crédito que se aprueba.

¿Cuáles son los sectores más demandantes (comercio, servicios, manufacturero, agrícolas, vivienda)?

Tratamos a todos los rubros, el grueso de lo agropecuario está en Salto con los apicultores y demás, Salto atiende hace mucho tiempo la cartera apícola de Salto, acá tenemos créditos en Canelones, Montevideo rural, tenemos la cartera, pero no es el grueso de la cartera de Montevideo. Acá en Montevideo está repartido entre comercio, industria y servicios sin uno que sea el que se destaca, no tengo el porcentaje ahora que está en cada rubro, pero yo te diría que está repartido, esta parejo. Evidentemente el porcentaje mayor de la cartera de Salto es agropecuario, además el coordinador regional de Salto es Ingeniero Agrónomo, entonces también, y una de las analistas es Ingeniera Agrónoma, entonces también está especializada en esa línea de crédito, pero igualmente damos crédito de todo tipo en Salto.

Para otorgar los microcréditos, ¿qué metodología utilizan (grupales o individuales)? ¿Es la demanda una limitante a la hora de aplicar la metodología?

La metodología es individual, no es grupal, comunal como en otros países de Latinoamérica, salvo en, aunque sigue siendo individual, pero esta experiencia que nosotros te comentábamos cuando existen los fondos de garantía, ahí hay un colectivo que se suma al proceso de análisis que trasciende solo el rol del analista de crédito o de los técnicos que trabajamos en IPRU, o sea el crédito es individual, trabajamos con la metodología de grupos, si la hemos investigado, pero bueno por ahora no la hemos aplicado. La metodología, incluye obviamente el análisis del flujo de fondos, el análisis de viabilidad económica financiera de la empresa, los antecedentes, el endeudamiento, la zafalidad, poder analizar por lo menos un año, depende el tamaño de la empresa, si una empresa grande tiene balances es mucho más sencillo. Analizamos el balance y las cuestiones formales de la firma solidaria, antecedentes en clearing de informes y demás, pero cuando tenemos construir digamos un flujo de fondos sacando la información con saca corcho es una cuestión de construir con los emprendedores un flujo de fondos de lo más real posible y personalizar la viabilidad que tiene el emprendimiento, la justificación del crédito, si le va servir para el emprendimiento y que tenga capacidad de repago el crédito y en el flujo de fondos viendo las condiciones de que se pagaría el crédito, no, viendo las condiciones de gracia si es necesario, ahí depende si es nuevo o no. Eso no

es una de las cosas fundamentales, somos una institución en Microfinanzas que da crédito para emprendimientos que se inician, que eso no es muy común, nosotros lo tenemos como un diferencial con respecto a las otras que te exigen a veces un año de antigüedad (...) Capaz que comentarte que nosotros siempre hacemos una entrevista del emprendimiento, a veces va una sola persona o vamos en equipos un poco dependiendo de la complejidad del emprendimiento, que eso es parte en sí de la metodología. O sea, una vez que llega la solicitud se hace una entrevista in situ en la vivienda, la empresa o donde sea y ahí se ven otras cosas que entendemos como institución que esta bueno poder analizar ahí mismo. El proceso empieza con el envío de los formularios que estamos ahora en proceso construcción de formularios link que son más sencillos, construimos uno ahora específicamente para las empresas que llegaron por la emergencia y para la línea que ANDE dispuso para las empresas con dificultades por el COVID. En principio teníamos un formulario, un link como sea, pero es información que llena el emprendedor para solicitar el crédito, hacemos un primer análisis de esa información y coordinamos. Ahí determinamos si es sujeto de crédito para la Línea que IPRU da, si cumple con las formalidades mínimas indispensables, antecedentes en clearing de informes, firma solidaria y demás. Intentamos hacer un primer flujo de fondos, conversamos con ellos de coordinar una visita, donde ahí depende de cada analista, yo soy el coordinador del programa ahora y fui analista durante 10 años, y uno en la visita trata de ver si los números reales, los números que están en el formulario son más o menos reales, trata de determinar el espíritu emprendedor, es muy difícil, pero trata de determinarlo por como atiende a los clientes, por la limpieza, la seguridad, si lleva registro o no. Se da la vuelta por el barrio para ver un poco la competencia que le pedimos pusiera en el formulario, si ve. Hay una cantidad de cosas, es una cuestión de olfato digamos más subjetiva del emprendimiento, del crédito emprendedor y la situación familiar. También aporta construir un vínculo, o sea no es lo mismo solo por teléfono, también parte de la microfinanzas es el técnico o el analista también construye un vínculo con la institución no, entonces también entendemos que esta entrevista y también en la medida de lo posible una entrevista de seguimiento una vez que se otorga el crédito son cosas que aportan a la construcción de un vínculo y que no sea solo como vínculo de cliente frío, sino que busquemos también que las empresas después para otro tipo de proyecto u otra cosa que la institución hace también pueda aportar a eso. Esa es la metodología, después de la visita se empieza a trabajar con la información que se recabó, se ajustan un poco los flujos de fondos y arma la solicitud, ahí opina el analista la conveniencia o no del otorgamiento del crédito, lo presentan al comité de crédito según el nivel que haya por montos y demás, y por otras características de niveles de decisión sobre el crédito que se aprueba y después empieza a operar la siguiente parte de la metodología que es la de seguimiento, que ahí evidentemente hay una cuestión de posibilidades pero siempre el contacto es fundamental y necesario. Hoy, tenemos 450 empresas en cartera, de acá en Montevideo hay 3 analistas y en Salto 2, en promedio 80-100 empresas por analista, entonces en la medida de lo posible en la visita intentamos hacer hojas ruta y visitar aquellos emprendimientos que están solicitando crédito y ya aprovechamos a visitar en seguimiento y alguno que este en dificultades de sus pagos y demás. Eso es parte de la metodología, no solo otorgar el crédito, también hacer seguimiento y estar atento a las posibles necesidades financieras o de otro tipo que tenga el emprendedor (...).

¿Miden de alguna manera el impacto económico – social – cultural neto generados por los microcréditos en sus clientes? (% de gente que sale de pobreza, mejora su renta, tasa de crecimiento anual de ventas, educación y asesoramiento financiero).

Nos encantaría, podemos mirar caso a caso y aportar desde ahí, no lo hacemos a nivel sistemático de toda la cartera de créditos, no. Si capaz el equipo que lleva adelante ese crédito o esto que te decía, a veces tiene un crédito y está vinculado a otro proyecto, ahí podemos ver el impacto más profundo. Igual entendemos que el impacto del crédito por sí solo, no tenemos como capacidad para medir esto que vos comentas, pero también entendemos, partimos de una base que en realidad el impacto para esto, para que una familia o que un pequeño emprendimiento pueda salir de la pobreza se requieren de otras cosas. Un poco la experiencia de tantos años vemos que es una integralidad de acciones, no es solo el crédito, solo el abordaje social, o solo el abordaje educativo, por eso que te decíamos cuando empezábamos, abordar las tres dimensiones. Pero nos encantaría, pero la verdad que los recursos para sistematizar y tener una metodología de medición de impacto que es bastante compleja, porque tenes que tener un punto de control, porque medir el impacto en el sentido estricto, una institución como la nuestra es bastante completo. Pero si vemos e intentamos hacer el

seguimiento y poder ver cómo está impactando el crédito en la medida de la mejora de la empresa y porque no a veces de la calidad de vida de la familia, pero lo hacemos un poco así en esto que te decía en esto del conocimiento y de la persona, porque a veces está vinculada hace muchos años con la institución, hay empresas que capaz hace 5, 6, capaz 10 años tienen crédito con nosotros, capaz que no permanentemente. En algunos es clave el desarrollo de, las situaciones más de pobreza, no, o el contexto más de desventaja social o cultural, el impacto solo por el crédito, te diría que sería bastante frustrante medirlo solo por ahí en realidad. El sistema de software de crédito que tenemos, que estamos haciendo continuamente, estamos haciendo intento de agregarle todo el tiempo este tipo de cosas, hay una lucha con los programadores y con las empresas programadoras. El programa de créditos fue generado hace muchos años, creemos que es un sistema de software financiero para IPRU, para las instituciones de microfinanzas como IPRU muy bueno, pero bueno que tiene este tipo de falencias y estamos tratando de complementar con otras herramientas exactamente con lo que vos estas planteando. Para medir y saber un poco, la ANDE si lleva, hoy te hablaba de los fondos propios y en aquellas instituciones que te comentaba como el BID, nos donó 400.000 dólares en el año 96 me parece puede ser, y ese fondo rotatorio hoy está funcionando, está vigente, está funcionando. Después ese fondo se ha mantenido, seguimos prestando, pero también tenemos una línea de financiamiento para crecer en cartera de la ANDE, hoy de la ANDE nada más, tuvimos del BROU también, de la unidad pymes del BROU, hoy solo tenemos financiamiento de la ANDE y tenemos convenios con la ANDE obviamente para ejecutar todas las herramientas con recursos a disposición de los emprendimientos con el COVID y eso nos exige en unas planillas muy interesantes que tienen y ellos también están haciendo este tipo de relevamiento a nivel de todas las instituciones que trabajan con ANDE, que son las que vos vas a entrevistar, FUNDASOL, Republica Microfinanzas, IPRU, FEDU (...).

No solo damos créditos a empresas formales, si bien la institución tiene como objetivos los emprendimientos se formalicen, porque entendemos que la formalización de los emprendimientos tiene muchas ventajas, tiene más ventaja de desventajas. La verdad y la experiencia nos indica que la realidad que las empresas son informales en muchos casos y no formalizan hasta que no tengan capacidad contributiva. En eso también IPRU participa e intenta participar en incidir en la política pública con respecto a eso de separar el aporte de impuestos a la capacidad contributiva de los emprendimientos. Me gustaría invitar a mis colegas contadores de la DGI, que vayan a los emprendimientos, agarren un cuadernito y analicen la capacidad contributiva de cada emprendimiento a la hora de pedir que paguen impuestos, pero eso es una cosa que no pasa. Si nos interesa, que las empresas sean formales, porque entendemos, porque nuestras capacitaciones en los emprendimientos, encaramos el tema de la formalización porque desde el punto de vista de la cantidad de ventajas que tiene. Si se trata de una empresa formal, en cuanto al acceso de mercado, una cantidad de cosas, la realidad es otra, hay experimentos que necesitan financiamiento, de estos que vos estas analizando que son informales, y no tenemos impedimento ni de la ANDE ni de ninguno de los organismos internacionales que nos han financiado, para financiarlos.

¿Cuál es el monto promedio de los préstamos otorgados, tienen un máximo y un mínimo?

No, mínimo no tenemos, el crédito promedio, ahí los descuentos de cheques alteran un poquito, el promedio son 1.200 dólares por ahí, pero de toda la cartera con respecto a todos los créditos, ahí podemos sacar la cuenta 58 millones de pesos de cartera más o menos y tenemos 420 empresas, no sé cuánto te debe dar en promedio eso, eso es crédito. En esa cartera hay algún cheque diferido que te altera un poquito. Si sacamos el crédito de los préstamos amortizables, estamos por los 70 mil pesos.

Son créditos en pesos y en Unidades Indexadas, en dólares, bueno descuento de cheques en dólares si y teníamos por política algunos emprendimientos, lo del dólar ha ido cambiando,

obviamente la cantidad en dólares es muy baja, por lo menos ahora el dólar se ha mantenido y tiene que estar el flujo de fondos enganchado con esa moneda, ahí los apicultores que vendían en dólares podía ser, los agropecuarios que vendían en dólares podía ser, pero los demás era un crédito que no estaba, que no podíamos asumir, más que nada ellos, nosotros tampoco. Un crédito en dólares para un emprendimiento que no tiene el dólar asociado a sus ingresos es una inmoralidad para los emprendedores, y no es rentable para nosotros. Entonces los créditos en Unidades Indexadas los utilizamos para plazos mayores a 18 meses cuando los créditos ya son para inversiones, maquinaria. Nosotros analizamos, como te decía hoy tenemos un límite fijado en un millón de pesos, entre en el crédito amortizable, y el crédito con línea de descuento de cheques como máximo por empresa. La línea de ANDE, por ejemplo, para que tengas una idea que está asociada con los máximos que nosotros damos, son cien mil UI, nosotros tenemos un poquito más de máximo, pero teníamos 120.000 UI, 130.000 UI de máximo (...) el crédito amortizable máximo que nosotros podemos dar. Para dar ese monto se trata de empresas que tiene un historial de crédito con nosotros, dar ese monto inicialmente es muy difícil, pero bueno ya te digo el comité de crédito ayer aprobó un crédito de 175.000 pesos en Salto, un crédito de 70.000 pesos y otro crédito de 150.000 pesos. Son esos montos los que estamos, y bueno el comité de crédito de Casabo aprobó 25.000 y máximo 40.000. En esta metodología que te decía de que los vecinos son el fondo de garantía, con un fondo que ellos fueron a lo largo de los años que estaban con convenios educativos con nosotros en la zona de Casabo y en el oeste de Montevideo los créditos máximos que otorgamos con esa garantía son de hasta 40.000 cuando es un re crédito y cuando es un crédito nuevo 25.000, o sea son montos más bajos que los anteriores. Capaz que en esto de la emergencia sanitaria y en esta línea que tiene la ANDE de créditos más blandos con tasas preferenciales, ahí hemos como dados más créditos más grandes, 250.000, 300.000 hasta 400.000 pesos, pero no es como capaz lo habitual. Nos han llegado emprendimientos muchísimos más grandes de los que normalmente atendemos, este tipo de empresas grandes que nos han llegado ahora, son 2 o 3 o 4 que tenemos del Parque Tecnológico Industrial del Cerro, grandes empresas que compran una maquina en China que vale 15.000 dólares, y piden 10.000, sino no hemos tenido, el grueso de las empresas no son tan chiquitas, pero tenemos empresas que como el crédito que aprobamos ayer de la compra de una maquina 70.000 pesos y que vende 100.000 pesos por mes, esas son las empresas normales. Ahora nos han llegado algunos restaurantes grandes, algunos gimnasios grandes que esta línea de crédito que se llama capital de giro para poder subsistir, para poder pagar costos hasta que termine la pandemia. Como parte de la metodología que no te comentamos es esto, llega la solicitud, ahí en general la toma un analista de crédito, o en el caso más de la zona oeste, el equipo que trabaja en la zona y descubre cuando hace todo el análisis que cuando son empresas nuevas se presenta un comité interno, comité de acá que está integrado por varios técnicos y también el director de la institución, esos créditos más elevados con este contexto del COVID se termina de resolver en esa instancia del comité de crédito institucional. Participa también parte de la directiva de IPRU, un poco es agregarle esta triple mirada, de lo económico, lo social y lo educativo en cada uno de los análisis. Distintas miradas para una misma solicitud y una misma realidad, que eso realmente está bueno porque le da reingreso al proceso y uno que está acostumbrado a mirar los números a veces se le escapan algunas cuestiones que a otro (...) O tenemos el directivo que es empresario y también lo mira desde otro lado, no solo que es directivo de IPRU sino que también cuida los recursos institucionales, sino que además como empresario tiene otro olfato para ver las cosas (...).

¿Qué efectos tienen sobre la expansión del microcrédito la normativa regulatoria y/o las políticas sociales (MIDES)?

Nosotros somos ejecutores del programa MIDES Emprendimiento, si decirte que nosotros hace muchos años trabajamos con ese convenio de MIDES Emprendimiento, emprendimientos que además de recibir una asistencia técnica, después pueden tener un crédito subsidiado (...) Lo que yo te puedo decir que la política del MIDES en general desde los otros dispositivos que tiene el MIDES ha acercado las herramientas vinculadas al crédito, eso es cierto. Nosotros en el Oeste tenemos dos OCAT (...), los OCAT es un convenio con el MIDES de atención a personas de

determinados barrios de contexto más crítico digamos y también trabaja con la articulación territorial, es decir bueno como poder generar también instancias con actores locales, nosotros como tenemos dos dispositivos en el Oeste muchas personas que se acercan ahí por otras cosas, cuando el compañero detecta que es emprendedor o emprendedora muchas veces lo vinculamos con nuestro programa de créditos o emprendimientos. La política del MIDES en general ha acercado, permite que se acerquen este tipo de perfiles de emprendedores, ya vinculado a esta pregunta más específica de si este crédito subsidiado puede afectar después la voluntad de pago como la capacidad de poder mirar el crédito como con otra obligación digamos, porque esta subsidiado no me animaría a decirte el impacto. Ahí es un crédito distinto, todo crédito que tenga subsidio de parte del capital no es microcrédito, en el sentido que voy (...) Si nos ha pasado que a veces tienen ese subsidio y después se vuelven sujeto de crédito nuestro, una vez que terminan el programa de este crédito con el MIDES que es subsidiado, igual algo pagan no es 100% subsidiado nos ha pasado que después a nosotros que nos piden un crédito con las condiciones más del microcrédito, en este sentido que venimos hablando. Ahí te podría decir, no necesariamente genera una mala reputación en la persona, pero esto es discutido a nivel mundial. El rol de los estados en otorgar créditos no es solo en Uruguay la discusión, sino es histórica en la realidad. En la parte de subsidios nosotros no, si bien en la parte del capital semilla que tiene que ver con la política de emprendimientos que pueda estar dentro de las líneas de créditos a pequeñas empresas, eso que más que semilla es un subsidio (...) Que sea bueno para ese tipo de emprendimiento no lo pongo en discusión de que sea bueno no lo pongo en discusión, pero no es esto que estamos haciendo desde IPRU desde lineamiento de crédito IPRU. (...)

¿Cuáles son los niveles de tasas de interés?

Las tasas de interés, en este momento el BCU fija las tasas para el sector, para las microempresas que vendan más de 500.000 UI, menos de 500.000 UI y para las pequeñas empresas, todos los meses saca en base a la tasa de USURA que se fijó, la ley de USURA. Las básicas, hasta 12 meses, menos de 500.000 UI usamos el máximo que permite el BCU, hasta 12 meses están al 41 – 42% anual y más de 12 meses esta como a 60% y ahí si nosotros la fijamos en 46%. La de más de 12 meses nos parece que está muy alta, entonces tenemos una pequeña franja ahí desde más de 12 meses y menos de 12 meses y el que venda más de 500.000 UI o menos de 500.000 UI hay un punto de diferencia, no lo tengo exactamente hoy, el lunes cambia de nuevo. En cuanto a las de dólares, son para los descuentos son las que están en el máximo, en las de UI son las que están como máximo 9,88, estoy hablando de las tasas básicas. Después ANDE tiene una línea específica para el COVID que son mucho más bajas, pero estamos en el 40 – 41 – 45 – 46% hasta 12 meses y más de 12 meses, y las de UI 9.88 hoy esta para los que venden menos de 500.000 UI, creo que esta 10 y algo para los que venden más de 500.000 UI. Estas son las básicas, porque te digo las básicas, porque nosotros tenemos muchos convenios que, son tres puntos por debajo de esas, las de 41 terminan siendo 38, las de 46 son 43 y la experiencia del Oeste de Montevideo, la tasa es de 32, la que tiene fondo de garantía. Como te decíamos hoy bajamos la tasa porque el componente de riesgo bajo, pero eso para la línea de descuento de cheques también, para la línea de pesos creo que está en 38% y bueno hoy la línea de ANDE para COVID son muy convenientes, a IPRU le subsidian una parte, pero están llegando créditos de capital de giro hasta 150.000 pesos al 17% y a la institución se subsidia al 23, así que estaríamos en esa tasa del 40, 40 y poquito, y en UI al 2.5% hasta 100.000 UI. Esa es la que estamos aplicando hoy para los créditos afectados por el COVID.

¿De la estructura de costos de la tasa de interés activa, que porcentaje le atribuye a cada componente? (costos de financiamiento (fondeo), costos operativos, costos de morosidad, prima por riesgo, efecto inflación).

El costo operativo es el costo que pesa más, nosotros mantenemos el valor de nuestros fondos rotatorios con la inflación futura, hay un porcentaje en la tasa de interés, que es la inflación futura,

para el mantenimiento de los fondos propios, todos los meses la revisamos, ahora estamos en el 8,5 pero la vamos a subir porque la inflación subió y en cuanto al costo de financiamiento nos estamos financiando en pesos hasta que empezó el COVID al 9.65 con ANDE y ahora al 5%, con un endeudamiento hasta menor que los fondos propios. Eso en cuanto al financiamiento de la tasa de interés, no te quiero decir una cifra muy segura, pero el 20% como mínimo de la tasa de interés es costo operativo no, porque no te olvides que el lineamiento crédito dentro de IPRU tiene que dejar un diferencial que está dentro de la tasa de interés para la institución en general. No te olvides que instituciones como IPRU, los fondos de crédito, dejan aproximadamente el 30% de los ingresos anuales, entre el 30-35% de los ingresos anuales, evidentemente está en la tasa de interés para la distribución en general después de cubrir sus costos operativos directos y semidirectos, el resto es incobrables.

¿Cuál es el porcentaje de préstamos incobrables en su cartera? ¿Tienen planes de refinanciación? ¿Existe voluntad de pago por parte de los clientes?

Históricamente es el 2% de los créditos otorgados, en los 30 años que lleva IPRU, el 2% de los créditos otorgados es incobrable, hay años que evidentemente depende el año de la dificultad del país en general, estoy hablando de las empresas del país en general, pero a lo largo de la historia del 2 al 3% de los créditos otorgados son incobrables.

¿Este valor se podría atribuir a que un gran porcentaje de los clientes no superan el modelo de *scoring*?

No usamos un modelo de *scoring*, en vivienda se está haciendo el sistema, en microfinanzas no, es caso a caso.

¿Cuáles son los desafíos y oportunidades para el desarrollo del microcrédito en Uruguay?

Falta todavía, evidentemente el nacimiento, surgimiento de Republica Microfinanzas, evidentemente abarco más al abarcar todo el país, igual sigue habiendo zonas que la ANDE, OPP nos estaban reclamando nuestra presencia porque indudablemente nosotros no estábamos llegando. Los departamentos del noreste de Uruguay, Cerro Largo, Lavalleja, son departamentos que, Rivera, Tacuarembó, cuesta bastante que las instituciones de microfinanzas lleguen, a pesar que Republica Microfinanzas está en todo el país. Falta todavía, pero indudablemente hoy con la presencia de nuestra amiga de Republica Microfinanzas, Republica Microfinanzas tiene como gerente general al ex director de IPRU y a la ex coordinadora del programa de crédito de FUNDASOL, por lo tanto, Republica Microfinanzas es la mitad de bueno que nosotros y que FUNDASOL, pero tiene como 200 veces más cartera. Después bueno, me parece que es esto, seguir pensando herramientas que permitan la inclusión financiera de otros pequeños emprendimientos que con esta metodología más tradicional que en microfinanzas muchas veces no acceden, yo creo que ese es un desafío para pensar.