



Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características

Beatriz Marulanda y María Otero

Año 2005

Para derechos de reproducir:

Robin Ratcliffe (rratcliffe@accion.org)

ACCION International

56 Roland Street, Suite 300

Boston, MA 02129 USA



Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características

Beatriz Marulanda y María Otero

Los Autores

Beatriz Marulanda

Economista y Consultora

Desde el año 1992 ha trabajado como consultora, especializándose en los temas relacionados con el análisis de desempeño de instituciones financieras y sistemas financieros, la promoción de esquemas de financiamiento para las personas de menores recursos en todo lo relacionado con las microfinanzas. Ella ha trabajado entre otras con, el Gobierno Colombiano, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento, la GTZ. Antes ella trabajó doce años en el Banco de la Republica, el Banco Central de Colombia. Además es miembro de varias Juntas Directivas, siendo en la actualidad Presidenta del Consejo Directivo de la Fundación Social, entidad dueña del Banco Caja Social, la institución pionera en el ofrecimiento de servicios financieros a sectores de menores ingresos en Colombia. La Sra. Marulanda es economista de la Universidad de Los Andes de Colombia y recibió un Diploma de Postgrado con Distinción en Desarrollo Económico del Universidad de Oxford.

María Otero

Presidenta Ejecutiva de ACCION International

María Otero está reconocida por todo el mundo como voz importante de las microfinanzas. Ella fue nombrada Presidenta Ejecutiva de ACCION International en enero del 2000. ACCION trabaja en 22 países en América Latina, el Caribe y África y al fin del año 2004, la Red ACCION atendió a 1.5 millones de clientes con una cartera activa de \$931 millones de dólares.

Actualmente Sra. Otero es también Presidenta de la junta directiva de ACCION Investments in Microfinance y Coordinadora del MicroFinance Network, una red global de las 32 principales instituciones de microfinanzas más respetadas. Sra. Otero también participa en las juntas directivas de Calvert Foundation (EEUU), El Instituto de Paz de los Estados Unidos, BancoSol (Bolivia), Mibanco (Perú), Equity Building Society (Kenya) y Compartamos (México). Ella se incorporó a ACCION en 1986 dirigiendo el programa de microcrédito en Honduras, donde vivió por tres años. La Sra. Otero ha publicado varias monografías sobre microempresa y fue co-editora del libro “*El Nuevo Mundo de las Microfinanzas*”, publicado por Kumarian Press.

CONTENIDO

LOS AUTORES

CONCLUSIONES

1-3

ESTUDIO

4-44

CUADROS

1. INDUSTRIA DE MICROFINANZAS	6
2. INSTITUCIONES REGULADAS	7
3. CRECIMIENTO DE INSTITUCIONES	8
4. PRINCIPALES BANCOS COMERCIALES	8
5. PRINCIPALES MICROFINANCIEROS	10
6. PRINCIPALES ONGS	11
7. INDICADORES DE RENTABILIDAD/EFFICIENCIA	11
8. ESTRELLAS DE LA RENTABILIDAD	12
9. NIVELES DE MORA	13
10. COBERATURA DEL MERCADO	14
11. EL MERCADO PERUANO	16
12. PRODUCTOS OFRECIDOS	21
13. ESTRUCTURA DE PASIVOS	23
14. RELACIÓN DEL CRÉDITO CON PIB PER CAPITA	28
15. DISTRIBUCIÓN DE POBLACIÓN ATENDIDA	32
16. DISTRIBUCIÓN CLIENTES POR NIVELES POBREZA	33
17. DISTRIBUCIÓN DE POBREZA EN LATINOAMÉRICA	34

GRÁFICAS

1. EVOLUCIÓN DE LAS CUENTAS DE AHORRO	22
2. VOLUMEN Y SALDO PROMEDIO DE AHORROS	23
3. DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DESEMBOLSADO	28
4. DISTRIBUCIÓN CRÉDITOS POR RANGOS DE VALOR	29

RESPUESTAS DE NUESTROS COLEGAS

1. ¿QUE TIPO DE ENTIDAD VA A PREVALECER?	17
2. ¿CUÁL SERÁ EL PAPEL DE LAS ONG?	19
3. ¿CUÁLES PRODUCTOS SE DEBEN OFRECER?	24
4. ¿QUÉ PAPEL VA A JUGAR LA TECNOLOGÍA?	26
5. ¿LA COMERCIALIZACIÓN VA A LLEGAR A LOS MAS POBRES?	30
6. ¿CUÁLES ESTRATEGIAS A LLEGAR A LOS MAS POBRES?	35

ANEXOS

1. INSTITUCIONES INCLUIDAS EN EL ESTUDIO	45-47
2. RESPONDIENTES AL CUESTIONARIO	48
3. COBERATURA DE LAS REDES	49



Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características

Beatriz Marulanda y María Otero

Principales Conclusiones

El propósito de este documento es mostrar dónde se ubican hoy en día las microfinanzas en Latinoamérica y explorar las principales tendencias que caracterizarán su desarrollo en los próximos diez años. Con este propósito las autoras consultaron un variado grupo de expertos y entidades de microfinanzas a través de una encuesta cualitativa que fue integralmente respondida por 27 personas. Adicionalmente se acudió a una encuesta cuantitativa¹ la cual muy gentilmente fue diligenciada por 47 entidades. La información obtenida por medio de las encuestas fue complementada con una recopilación de estadísticas sobre las entidades microfinancieras más importantes de la región así como con una revisión bibliográfica referida a los temas aquí tratados. A todas las personas y entidades que colaboraron con este esfuerzo, nuestro más sincero agradecimiento.

Como conclusiones principales de este trabajo se pueden destacar las siguientes:

- Las dos vertientes que se han consolidado en la región conforman la oferta de servicios financieros con criterio comercial que consideramos va a prevalecer como modelo en Latinoamérica en los próximos diez años: por una parte, la de las entidades financieras microcrediticias, en su mayoría provenientes de una ONG, el “upgrading”; y por otra, los bancos comerciales incursionando en el segmento microempresarial y en general ofreciendo una gama de servicios financieros a la población de menores ingresos, el “downscaling”. Esta realidad crea importantes oportunidades en la región e implica un potencial de recursos suficientes movilizados de forma autosostenible para atender la enorme demanda insatisfecha.
- El desarrollo actual de la industria y sobretodo el conocimiento adquirido sobre las necesidades que surgen alrededor de los microempresarios, ponen de relieve el hecho de que el mercado objetivo debe ser el de las familias y los negocios de los microempresarios, extendiéndolo a otros segmentos de las capas más pobres de la población, como por ejemplo los asalariados de menores ingresos. Así mismo se destaca la importancia de ofrecer una gama integral de servicios financieros, incluyendo desde facilidades para efectuar transacciones, pasando por productos de

¹ La cual se denomina para efectos del presente trabajo “Encuesta Microfinanzas 10 años”.

Principales Conclusiones p. 2

ahorro, complementado con diversas modalidades de crédito como el de consumo, el crédito para el negocio y también el crédito de vivienda, para terminar con seguros que le permitan a esta familias amortiguar las consecuencias de una siniestro de cualquier índole.

- Las ONG tienen por delante el reto de continuar la innovación que permita desarrollar sistemas y procedimientos para ampliar la oferta de crédito a sectores todavía no atendidos adecuadamente, como pueden ser las capas más pobres de la población, las zonas rurales y los pequeños productores agropecuarios. El hecho de no estar reguladas y no administrar ahorro captado del público les brinda la flexibilidad necesaria para hacerlo. En los países en donde se ha logrado una mayor penetración por parte de entidades reguladas, existe un papel crucial en el suministro de servicios de desarrollo empresarial, capacitación y asesoría que le permita a los microempresarios desarrollar su negocio en forma más eficiente y rentable.
- Los desarrollos tanto de tecnología blanda como de tecnología dura, serán fundamentales para mejorar la calidad de la atención en servicios financieros a los segmentos populares de nuestras economías, pues permitirán mejorar la eficiencia así como ampliar los servicios a sectores no atendidos, con costos y riesgos razonables.
- La atención a los más pobres no debe ser contradictoria con el enfoque de “comercialización” que caracteriza el desarrollo de las entidades en Latinoamérica. Sin embargo, sí es claro que el microcrédito solo puede ser ofrecido a aquellos segmentos que tengan una mínima capacidad de pago y no debe ser utilizado como sustituto de los instrumentos de política social, los cuales deben continuar siendo responsabilidad de los Gobiernos. En los próximos 10 años, un enfoque integral de servicios financieros a estas familias, acompañado de un mayor nivel de competencia promovido por la incursión de bancos comerciales en este mercado, deberá redundar en la profundización hacia segmentos no atendidos, lo que deberá implicar el acceso de sectores con cada vez menores ingresos.
- La evidencia disponible sugiere que las ONG logran focalizar mejor su atención en créditos de menor tamaño, seguidas por las microfinancieras y luego por bancos comerciales. Sin embargo, el crédito promedio no necesariamente es un buen indicador de la atención efectiva de los segmentos de menores ingresos, lo cual hace necesario realizar mayores esfuerzos en la investigación relacionada con ese tema. Es claro, por las cifras de la pobreza en Latinoamérica, que la pobreza en términos de población se concentra en las zonas urbanas, aun cuando los más pobres están en las áreas rurales. Esta característica debe ser tenida en cuenta al realizar comparaciones entre la industria de microfinanzas y su atención a los pobres en Latinoamérica, y los casos de Asia ó Africa

Principales Conclusiones p. 3

- El reto de masificar en forma definitiva el acceso a los servicios financieros dependerá en forma importante del respaldo que se obtenga de los Gobiernos de los diferentes países en materia de regulación prudencial adecuada. No solo es necesario contar con un marco regulatorio específico para microfinanzas, sobre cuyo contenido existe hoy en día un gran consenso, sino que deben existir las condiciones que permitan conformar una industria de microfinanzas pujante, enmarcadas en un ambiente donde no existan límites administrativos a las tasas de interés, y en donde las condiciones de competencia no se vean distorsionadas por la presencia de entidades financieras de propiedad estatal que promuevan una competencia desleal con tasas de interés subsidiadas ó con políticas de recuperación de cartera laxas.
- En materia regulatoria y de supervisión es fundamental avanzar en el análisis y la reforma de las normas que dificultan, encarecen ó impiden el suministro de los demás servicios financieros (transferencias, depósitos, seguros) a los segmentos más pobres, informales y ubicados en lugares apartados, que insistimos deben conformar la oferta integral de servicios de estas instituciones al cabo de 10 años.



Perfil de la Microfinanzas en Latinoamérica en 10 Años: Visión y Características

Beatriz Marulanda y María Otero

Marco General

Durante las últimas dos décadas se produjo en Latinoamérica un cambio fundamental en la concepción acerca del modelo que facilita el acceso a servicios financieros de la población de muy bajos recursos. El acceso a los servicios financieros integrales permite amortiguar los excesos y faltantes en el flujo de caja de los hogares, así como mejorar el potencial de generación de recursos de sus negocios, típicamente de carácter informal y caracterizados normalmente bajo el nombre de “microempresa”. Inicialmente las entidades sin fines de lucro, ONG, ante los problemas de información imperfecta y la inadecuación o insuficiencia de garantías que caracterizan a este tipo de clientes, desarrollaron tecnologías basadas en el uso de información privada y seguimiento directo, permitiendo brindar crédito de manera sostenible y con posibilidad de expansión. De este modo se desarrollaron a principios de la década de los noventa las “tecnologías de microcrédito”, las cuales fueron implementadas en diversas organizaciones de la región, a través del aprendizaje de las “mejores prácticas” que iban surgiendo de las diferentes experiencias nacionales. Los dos objetivos primordiales que compartían estas iniciativas eran llegar a una escala masiva de microempresarios de bajos ingresos y lograr la sostenibilidad de la organización. Para el final de la década de los noventa, un creciente número de países contaba con por lo menos una entidad que demostraba capacidad para alcanzar volúmenes significativos de crédito y que además había logrado la viabilidad financiera especializándose en el segmento de la microempresa.

El crecimiento de las entidades y la expansión de los servicios de crédito, rápidamente encontró una limitante en cuanto a las fuentes de recursos disponibles para financiar el microcrédito pues se agotaron los recursos concesionales y las entidades, al tiempo que las fuentes alternas de financiamiento a las cuales tenían acceso se volvieron insuficientes para atender toda la demanda potencial de este mercado. Estas circunstancias contribuyeron a crear conciencia de la importancia de la formalización de estas entidades en términos de su ingreso al sector financiero formal siendo pioneros en este esfuerzo entidades como BancoSol, el primer banco creado en 1992, seguido por Finansol (hoy Finamérica) en Colombia, la Caja Los Andes en Bolivia, y la Financiera Carpía en El Salvador. Los esfuerzos dirigidos a promover este fenómeno denominado “upgrading” predominaron en la década de los ochenta. Entidades hoy en día consideradas entre las mejores de la región, además de las ya mencionadas - Compartamos en Méjico, Mibanco en Perú, FIE y PRODEM en Bolivia y Procredit en Nicaragua- , compartían sus raíces con ONG y se habían convertido en entidades financieras.²

² La conversión de todas estas entidades, de ONG en microfinancieras reguladas fue promovida por dos entidades que actuaban en su momento como asesoras en el desarrollo y mejoramiento de las tecnologías microcrediticias:

Este modelo, que se propagó por toda la región y explica el proceso de transformación y consolidación de la industria de las microfinanzas en América Latina, al final de la década de los noventa ya había logrado demostrar que las microfinancieras eran entidades rentables, autosostenibles y que la canalización de recursos del sector financiero al sector microempresarial era posible. Se unen a estas entidades formales, aquellas que mantienen su característica de ONG y aún así logran un alto grado de sostenibilidad financiera y escala en su alcance. A finales de la década de los noventa y principios del nuevo siglo, el panorama institucional de la región se termina de enriquecer con la incursión de varios bancos comerciales, los cuales se ven atraídos a este mercado ante la evidencia del éxito logrado por las microfinancieras formalizadas.

Qué caracteriza los modelos de microfinanzas en Latinoamérica?

La industria de microfinanzas en Latinoamérica está compuesta por una multitud de instituciones que hemos querido agrupar en tres grandes categorías para los propósitos de este trabajo. El primer grupo lo conforman las ONG que otorgan financiación a microempresarios, ya sea que estén especializadas en la actividad financiera o que ofrezcan también servicios de desarrollo empresarial, capacitación ó asesoría. Es claramente el grupo que representa el mayor número de instituciones.

El segundo grupo incluye aquellas instituciones que tuvieron su origen en ONG, ó que desde un principio tuvieron como filosofía atender este nicho de mercado, las cuales cuentan hoy con supervisión bancaria y por ende han pasado a formar parte del grupo de las denominadas instituciones “reguladas”, las cuales para propósitos de este documento denominaremos “microfinancieras”.

Finalmente, en estos últimos años han venido incursionados en este campo los bancos comerciales, quienes a través de diversas modalidades institucionales que se mencionan más adelante, vienen incorporando a sectores de menores ingresos dentro de su clientela objetivo. Para ello algunos se han venido utilizando el modelo de una división especial dentro del banco así como el de una filial especializada que realiza el contacto y el manejo del microempresario. En algunos otros casos (BanGente/Venezuela), Banco Solidario/Ecuador, Financiera Ecuatorial de la IPC) se crean bancos (boutique banks) especializados en microfinanzas impulsados por inversionistas nacionales e internacionales. En otros casos (Brasil, Chile y Colombia) los Bancos Públicos entraron con una misión social y política. Es interesante notar que en Brasil y Chile estos Bancos son los más grandes proveedores de microcrédito en el país.

Estos dos últimos grupos representan la institucionalidad de lo que en los últimos años se ha llamado el fenómeno de la “comercialización” de las microfinanzas en Latinoamérica.

ACCIÓN Internacional e IPC GMBH, las cuales posteriormente se comprometieron con el proceso aportando recursos de capital a las mismas.

Tipos de Oferentes

Como se aprecia en el Cuadro 1, a partir de la información recopilada de 120 instituciones, a diciembre de 2004³ se estima que se está ofreciendo el acceso al crédito a más de 3 millones de clientes en la región, con una cartera que supera los US\$2,800 millones.

Cuadro 1

¿Como está la industria de Microfinanzas en América Latina?

Tipo Institución	No.	Cartera Micro	Clientes	Crédito Promedio
		(US\$000)	No.	US\$
Bancos comerciales	17	997,983	847,498	1,178
Microfinancieras reguladas	47	1,447,745	1,284,284	1,127
ONGs	56	352,502	868,544	406
Total	120	2,798,230	3,000,326	904

* Para el caso de Instituciones reguladas (bancos y microfinancieras) cifras a Dic. 2004. Para ONG, 19 incluyen cifras a Dic 2003 y 10 a Dic. 2002, las demás a Dic. 2004.

Nota: El crédito promedio se calcula dividiendo el total de la cartera sobre el número de clientes por tipo de institución.

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años, fuentes secundarias públicas, como CGAP, Mix Market, Microrate, Fomin, BID, así como información publicada por varias redes IMI, ACCION International, WWB, ProMujer y FINCA entre otras.

Si se comparan estas cifras con las recopiladas por CGAP en 1999⁴, a pesar de contar con 80 instituciones menos, el total estimado para diciembre de 2004 representa un crecimiento del 44% anual en términos de cartera y de 19% en materia de clientes. Este resultado es importante si se tiene en cuenta que para 2004 el estimativo resulta conservador por la necesidad de trabajar con cifras de varias instituciones a diciembre de 2002 y 2003, pero sobretodo porque en todos los países durante este periodo se produjo una contracción del sistema financiero producto de las diversas crisis financieras que afectaron la región.

Al analizar la composición por grupos de instituciones resalta el hecho de que ya existan 17 bancos comerciales atendiendo este mercado y representen 31% de la cartera, lo cual, si se agregan las instituciones microfinancieras vigiladas por las respectivas superintendencias bancarias, implica que en Latinoamérica hoy en día las instituciones reguladas ofrecen el 86% de los recursos suministrados a las microempresas de la región, y atienden el 70% de los clientes.

Este fenómeno, sin embargo, todavía se encuentra concentrado por países como se aprecia en el Cuadro 2, en donde se incluyen las instituciones reguladas que representan las de mayor tamaño con información pública, así como aquellas que respondieron a nuestra encuesta.

³ Aun cuando se hizo un esfuerzo enorme por contactar directamente a todas las instituciones de muchas de ellas fue necesario obtener su información a partir de diversas fuentes secundarias públicas, como CGAP, MIX Market, Microrate, Fomin, BID, así como de la información publicada por varias redes afiliadas por ejemplo a IMI y a ACCION International, como también de presentaciones institucionales en diversos foros regionales etc. En especial, en algunos casos se incluye información de las ONG para 2002 o 2003 pues no fue posible obtenerla más actualizada. Las instituciones incluidas, señalando aquellas que diligenciaron la encuesta cuantitativa elaborada para este estudio, se presentan en el Anexo No.1.

⁴ Christen. R. "Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin America", Occasional Paper No. 5. CGAP. Jan. 2001.

Cuadro 2
Instituciones Financieras Reguladas por País - Dic. 2004

País	Bancos Comerciales "Downscalers"		Microfinancieras Reguladas	
	No	Cartera US\$000	No	Cartera US\$000
Brasil	2	41,760		
Bolivia			7	402,500
Chile	3	236,577		
Colombia	1	228,499	1	18,050
Ecuador	3	158,500	1	43,600
El Salvador			1	90,300
Haiti	1	5,160	1	6,800
Honduras			1	11,274
Mexico			2	117,150
Nicaragua			2	74,296
Panama	1	599		
Paraguay	3	28,580		
Peru	2	285,718	30	614,919
Rep Dominicana			1	68,857
Venezuela	1	12,590		
Total	17	997,983	47	1,447,745

Fuente: Extracto Cuadro 1

Al realizar un ejercicio de comparar la cartera de las instituciones por tipo a través del tiempo, se concluye que aquellas que se han regulado o que siempre fueron reguladas muestran tasas de crecimiento muy elevadas una vez incursionan en el mercado. Estos crecimientos son superiores a los de las ONG, e inclusive, los bancos comerciales también sobrepasan las tasas de crecimiento de las microfinancieras. Es así como en el Cuadro 3 se aprecia el hecho de que midiendo solo estos últimos tres años, las microfinancieras reguladas, que en su mayoría son instituciones con una existencia superior a los 5 años, vienen presentando una tasa de crecimiento anual promedio del 46% de su cartera, los bancos comerciales presentan una tasa del 76%, mientras las ONG lo hacen a una tasa del 36%, siendo los porcentajes con respecto a su clientela de 27%, 34% y 30% respectivamente.

Las tasas de crecimiento diferenciales por periodo tienen que ver entre otras con el ciclo típico del negocio, en donde en los primeros años de implementación del microcrédito las tasas son exponenciales debido a la captura de clientela y al ritmo que de crecimiento impuesto por los créditos escalonados. En la medida en que se consolida el negocio, el crecimiento se va estabilizando en tasas inferiores pero que en la mayoría de los casos superan las tasas de crecimiento de la cartera del sistema financiero del respectivo país.

Las tasas diferenciales también confirman el potencial que tiene la banca comercial de incursionar en este nicho de mercado, entre otras porque tiene una red de oficinas ya establecida a la cual le puede incorporar la plataforma de microcrédito en forma muy dinámica, una vez superada la etapa piloto. Además la banca comercial no enfrenta las mismas dificultades para financiar ese crecimiento, pues estas operaciones son en la mayoría de los casos marginales

dentro de la estructura de un banco acostumbrado a fondear la cartera a otros segmentos de la población.

Cuadro 3
Crecimiento por Tipo de Institución
Tasa Anuales Promedio Para cada Periodo

	Clientes			Cartera		
	1994-1999	1999-2002	2002-2004	1994-1999	1999-2002	2002-2004
Bancos comerciales	n.d.	50%	27%	n.d.	104%	79%
Microfinancieras (1)	41%	41%	34%	72%	64%	46%
ONGs	79%	24%	30%	23%	22%	36%

1: Se clasifican como tales en los tres periodos, aquellas que a Diciembre de 2004 estaban reguladas.

Nota Periodo 1994 - 1999 incluye 7 microfinancieras y 14 ONGs

Periodo 1999-2002 incluye 9 bancos comerciales, 15 microfinancieras y 18 ONGs

Periodo 2002-2004 incluye 10 bancos comerciales, 16 microfinancieras y 21 ONGs

Fuente: Encuesta microfinanzas en 10 años, ACCION, CGAP, Microrate, Mixmarket, Profund Internacional, web.

Los bancos comerciales que han incursionado en este campo tienden a ser los grandes bancos comerciales de cada país, que ante la competencia agudizada por las reformas financieras implementadas en la mayoría de los países, el descenso de la inflación y la reducción de márgenes en los segmentos tradicionales del mercado, buscan nuevos nichos y encuentran en el sector informal o de microempresa un mercado interesante donde las ONG y microfinancieras les han demostrado que existe posibilidad de negocios rentables, sin incrementar su nivel de riesgo.

Cuadro 4
Principales Bancos Comerciales en Microfinanzas - Dic. 2004

Institución	País	Cartera Total (US\$000)	Cartera micro (US\$000)	Clientes No.	Crédito Promedio US\$
Banco do Nordeste (Crediamigo)	Brasil	40.210	40.210	162.868	247
Banco Solidario*	Ecuador	177.266	85.075	135.855	1306
Banco del Trabajo *	Peru	276.378	115.885	82.571	872
Banco Caja Social*	Colombia	484.913	228.499	79.970	2783
Banco Estado Microempresa *	Chile	212.438	111.737	65.210	1205
Banco de Credito	Peru	2.950.065	169.833	54.495	3.116
Vision S.A. de Finanzas *	Paraguay	31.601	12.646	53.909	871
Banco Santander Banefe*	Chile	85.542	85.542	51.534	1849
Banco del Desarrollo *	Chile	39.298	39.298	50.273	879
Credife /Banco Pichincha	Ecuador	45.051	45.051	34.477	1307

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años, ACCION Internacional, MixMarket, CGAP, IMI

* El credito promedio se calcula como el total de cartera desembolsada sobre el número de desembolsos en el año. Para el resto de instituciones se calcula como el total de cartera sobre el numero de clientes.

La incursión de los bancos comerciales se ha producido bajo diferentes modelos que han sido descritos en varios estudios⁵. Solo vale la pena mencionar que para varios ha sido muy útil utilizar el modelo de la compañía de servicios como es el caso del Banco Pichincha en Ecuador con su filial Credife, Banco Microempresa del Banco del Estado en Chile ó SogeSol del Banco Sogebank en Haití. En otros casos han establecido dentro del banco secciones especializadas de atención a la microempresa, algunas como resultados de la absorción de una filial de crédito de consumo la cual transformaron hacia el microcrédito. En el primer grupo se puede mencionar el Banco Caja Social y el Bancolombia en Colombia, los cuales desde el año pasado están profundizando su atención al segmento microempresarial implementando tecnologías microcrediticias, como también lo ha venido haciendo el Banco del Trabajo del Perú desde el 2000, el cual incursionó en este nicho a partir de su experiencia en crédito de consumo. Esta situación es similar a la ocurrida en el caso de Banco Santander con su división Banefe en Chile, ó el Banco de Crédito del Perú, el cual absorbió a su Financiera Solución en 2004, la cual originalmente había sido la encargada de atender el mercado microempresarial.

La mayoría de ellos ha reconocido que se requiere un modelo especial de atención a esta clientela como principal instrumento para controlar los costos y mantener la mora bajo control. Para ello han utilizado los servicios de asesoría de entidades especializadas en tecnologías microcrediticias como es el caso de ACCION International⁶. Sin embargo otras instituciones implementaron su modelo de atención autónomamente, aunque han adoptado un modelo de atención especializado que incorpora las mejores prácticas de las tecnologías microcrediticias, como el contacto directo con el cliente a través de asesores, el crédito escalonado y de bajo monto inicial, así como los plazos crecientes, y hoy en día se reconocen como unas de las instituciones innovadoras en este campo como es el caso de Banco del Estado en Chile con su filial de Microempresa.⁷

Menos común son instituciones que no surgen ni de una transformación de una ONG ni de la decisión de un banco de incursionar en nuevos nichos, sino que nacen como entidades especializadas. Es el caso del Banco Solidario de Ecuador y Sociedad Financiera Ecuatorial, hoy Banco Procredit Ecuador, el primero promovido por inversionistas locales con apoyo de algunos inversionistas internacionales y el segundo como filial del Grupo IMI de Alemania⁸.

⁵ Ver por ejemplo: López, C. Rhyne, E. “El Modelo de Compañía de Servicio: Una Nueva Estrategia para los Bancos Comerciales en Microfinanzas”, ACCION Insight No. 6, Agosto 2003; Chowdri, Siddhartha H. “Downscaling Institutions and Competitive Microfinance Markets: Reflections and Case-Studies from Latin America” .August 2004. Edited by Alex Silva, Omtrix, Inc. Commissioned by Calmeadow; Marulanda, B. “Downscaling Microfinance Models in Latin America” en *The Latin American Model Of Microfinance*, edited by Marguerite Berger, Lara Goldmark and Tomas Miller. En proceso de edición. 2005.

⁶ ACCION International ha acompañado a ABN/AMRO y Banco do Nordeste en Brasil, Banco Pichincha en Ecuador, Sogebank en Haití, y al Banco Caja Social en Colombia, en la implementación de tecnologías microcrediticias.

⁷ El acercamiento de varias entidades como es el caso de Banco Estado en Chile ó Banco Nordeste en Brasil contó con el apoyo de CGAP del Banco Mundial.

⁸ El Grupo IMI, hoy en día denominado Procredit Holding, está liderado por la firma consultora IPC y cuenta con el apoyo de inversionistas multilaterales como la IFC y nacionales como FMO, BIO, KFW y Fundaciones como DOEN y Andrómeda.

Cuadro 5

Principales Instituciones Microfinancieras de Latinoamérica, Dic 2004.

Institución	País	Cartera micro (US\$000)	Clientes No.	Crédito Promedio US\$
Compartamos	Mexico	102.034	309.367	524
Mibanco *	Peru	128.277	81.229	1.184
BancoSol *	Bolivia	108.560	67.933	2.403
Banco Procredit/Caja Los Andes	Bolivia	113.699	64.698	1.673
Calpia/Banco Procredit	El Salvador	90.300	63.368	1.192
Prodem	Bolivia	86.495	56.618	1.528
CMAC Piura	Peru	62.146	49.197	2.276
CMAC Arequipa *	Peru	69.003	48.498	2.878
Confia / Banco Procredit	Nicaragua	43.600	45.074	938
Edpyme Edificar *	Peru	37.382	44.863	993

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años, ACCION International, MixMarket, CGAP, IMI, Web.

* El crédito promedio se calcula como el total de cartera desembolsada sobre el número de créditos desembolsos en el año. Para el resto de instituciones se calcula como el total de cartera sobre el número de clientes.

El grupo más consolidado hoy en día, con mayor experiencia, es indudablemente el de las ONG que han sido transformadas en instituciones reguladas en la medida en que el marco regulatorio ó su tamaño así lo ha permitido, proceso que la literatura ha denominado el “upgrading”. Los casos más conocidos se encuentran en Bolivia como son Bancosol, Caja Los Andes, hoy Banco Los Andes Procredit, FIE y Prodem, acompañados por entidades destacadas como Mibanco en el Perú, Financiera Calpiá, Banco Procredit en El Salvador y Compartamos en México. Estas instituciones no solo lograron hacer un tránsito exitoso para convertirse en instituciones financieras reguladas, sino que han continuado con su proceso de innovación, incorporando un mayor número de productos financieros para atender las necesidades financieras de las familias de menores ingresos de nuestras economías, no solo relacionado con crédito sino también con productos de ahorro como se verá más adelante. Varias de ellas que se convirtieron en entidades reguladas bajo normas especiales, como es el caso de Caja Los Andes, Calpiá y unas 14 EPYMES del Perú. Durante los últimos dos años, Caja Los Andes y Calpiá se han transformado en bancos comerciales con el fin de poder competir y prestar un mejor servicio a estos nichos de mercado.

El grupo de ONG que mantiene su carácter continúa siendo el más numeroso en términos de instituciones, con muchas de ellas habiendo logrado una clientela que supera los 30,000, y aún superando el valor de la cartera de varias de las instituciones reguladas en la región. Los casos más destacados se presentan en el Cuadro 6.

La decisión de mantenerse como instituciones sin ánimo de lucro en la mayoría de ellas corresponde a su deseo de prestar no solo servicios financieros sino complementar su atención a estos segmentos de la población con servicios de capacitación, asesoría, comercialización, etc. En otros casos, aún estando especializadas como es el caso de las afiliadas a la Red WWB de Colombia, no han tomado la decisión de la transformación por temor a que el régimen regulatorio que no especifica un tratamiento especial para entidades microfinancieras, les reste flexibilidad e implique sobrecostos, y riesgos que no se han visto obligadas a asumir teniendo en

cuenta que han encontrado en la banca de segundo piso de Colombia, así como en la banca comercial local, fuentes de recursos suficientes para financiar su crecimiento. Muestra de su buena situación financiera es el hecho de que la más grande de ellas, la afiliada de Cali, acaba de colocar el primer tramo de una emisión de bonos en el mercado de valores colombiano de US\$52 millones, habiendo recibido una calificación de riesgo de AA de Duff and Phelps.

Cuadro 6
Las Principales ONG Microfinancieras de la Región, Dic. 2004.

Institución	País	Cartera micro (US\$000)	Clientes No.	Crédito Promedio US\$
Fund. WWB Colombia / Cali *	Colombia	66.122	92.533	793
Fund. Mundo Mujer / Popayan	Colombia	29.849	86.816	344
FMM Bucaramanga	Colombia	18.938	49.014	382
Creceer	Bolivia	12.271	46.565	264
Génesis	Guatemala	25.798	42.491	607
Adopem *	Rep. Dominicana	9.192	39.933	551
Promujer (1)	Bolivia	5.587	38.587	145
Corp. Mundial de la Mujer/ Bogotá *	Colombia	13.563	34.918	504
Fund. Mario Santo Domingo	Colombia	10.596	34.585	306
FAMA	Nicaragua	8.236	31.672	512

(1) Cifras a diciembre 2003.

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años, ACCION International, MixMarket, CGAP, Microrate, Web

* El crédito promedio se calcula como el total de cartera desembolsada sobre el número de créditos desembolsos en el año. Para el resto de instituciones se calcula como el total de cartera sobre el número de clientes.

Uno de los retos más grandes que ha asumido la industria de microfinanzas de la región fue el de demostrar que el microcrédito podía convertirse en un producto financiero rentable y que las instituciones que lo ofrecieran también podían hacerlo en forma rentable, precisamente por su preocupación por generar un modelo con capacidad de ser replicado a escalas que representen una respuesta efectiva a la enorme demanda de los microempresarios de la región. Es por ello importante mirar los resultados logrados hasta el momento.

Cuadro 7
Indicadores de Rentabilidad y Eficiencia

	2002			2003			2004		
	ROA	ROE	Eficiencia	ROA	ROE	Eficiencia	ROA	ROE	Eficiencia
Bancos	0.5%	6.8%	29.1%	3.5%	26.6%	23.2%	4.2%	31.2%	22.6%
Microfinancieras	4.7%	13.9%	23.3%	3.5%	17.9%	21.9%	3.5%	19.5%	20.9%
ONGs	6.0%	10.8%	24.3%	6.1%	14.7%	26.3%	5.6%	13.2%	25.8%

* Eficiencia: Gastos Operativos / Cartera Promedio

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años

Se observa cómo la rentabilidad sobre patrimonio en promedio ha venido aumentando, en especial para las instituciones bancarias que han incursionado en esta campo, situándose en niveles interesantes de rentabilidad, y en todos los casos en niveles reales positivos, inclusive las ONG. Evidentemente eso tiene mucho que ver con la recuperación en general de las entidades financieras después de las dificultades sufridas a finales de los noventa casi de manera generalizada en la región. Sin embargo al tratarse en varios casos de filiales de bancos que

cuentan con su estado de resultados independiente, también demuestra el logro de los niveles de economías de escala necesarios para alcanzar la rentabilidad necesaria, teniendo en cuenta que como se ha mencionado, estas son las entidades que entraron en el negocio apenas al comienzo de este siglo.

Cuadro 8
Las Estrellas de la Rentabilidad-Dic 2004

Institución	Tipo	País	ROE Promedio 2002/2004
BancoSol	RU	Bolivia	26.3%
Credife (Banco de Pichincha)	RD	Ecuador	50.9%
Compartamos	RU	México	52.2%
Confía Banco Procredit	RU	Nicaragua	39.3%
Banco del Trabajo	RD	Perú	33.8%
Findesa	RU	Nicaragua	32.0%
Fundación WWB / Cali	ONG	Colombia	31.5%
Edpyme Crear Arequipa	RU	Perú	29.7%
BanGente	RD	Venezuela	29.0%
Banco Solidario	RD	Ecuador	25.2%
FIE	RU	Bolivia	25.2%
SogeSol	RD	Haití	23.4%

RU: Regulada "Upgrading"

RD: Regulada "Downscaling"

ONG: Organización No Gubernamental

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años, ACCION International, MixMarket, CGAP, IMI, Web

No sobra resaltar que dentro de las instituciones más rentables se encuentran fundamentalmente entidades reguladas, aunque también es importante mencionar que de todas las ONG analizadas, ninguna reportó pérdidas durante el periodo 2002-2004.

Especial atención debe prestarse al logro de un nivel de costos operativos que no sobrepasan en promedio del 25%, nuevamente también debido a las economías de escala que se han logrado en la mayoría de las instituciones. Lo anterior también obedece a los esfuerzos concientes realizados por la mayoría de las entidades dirigidos a aumentar la eficiencia de los procesos, no solo para prestar un mejor servicio sino también para sobrevivir con tasas de interés mucho más bajas que las que predominaban en la década de los noventa, fruto de una creciente competencia en los diversos mercados.

Para el caso de los bancos comerciales no es clara la contribución de las divisiones microfinancieras a sus resultados finales. La información recogida como estudio de caso en el trabajo de Chowdri indica que según estimativos del Credife-Banco Pichincha, los ingresos obtenidos por la operación microempresarial (tanto como accionista de Credife como por intereses de cartera y comisiones cobradas a Credife), representaron un 16% de los ingresos netos del Banco Pichincha en 2003.⁹ El otro caso mencionado es el de SogeSol, filial del

⁹ Chowdri, op.cit.

Sogebank el banco comercial más grande de Haití, en donde aun cuando el microcrédito no representa sino un 4% del total de la cartera del banco, la contribución de SogeSol se ha estimado entre el 27% y el 36% de los ingresos netos del banco.

El otro elemento determinante en la sostenibilidad de las instituciones microfinancieras de Latinoamérica es el control del riesgo de crédito, medido normalmente a través de los indicadores de la mora en la cartera.

Cuadro 9
Niveles de Mora de las Instituciones más Representativas

	2002			2003			2004		
	Bancos	Micro financieras	ONGs	Bancos	Micro financieras	ONGs	Bancos	Micro financieras	ONGs
Mora									
1-30 días	9.5%	6.6%	4.7%	8.6%	3.6%	4.2%	7.6%	2.91%	4.5%
31-60 días	3.4%	1.4%	1.3%	2.2%	0.7%	1.0%	2.0%	0.53%	1.1%
61-90 días	1.9%	0.9%	0.6%	1.1%	0.4%	0.5%	1.1%	0.29%	0.5%
91 -180 días	3.2%	2.1%	0.9%	1.9%	1.1%	1.2%	2.3%	0.98%	0.9%
Mas de 180 días	3.0%	4.5%	1.3%	2.9%	3.2%	0.7%	2.7%	2.16%	0.7%
Total	9.0%	8.8%	3.7%	6.7%	4.7%	3.0%	6.9%	3.42%	3.0%
Mora > 1 día	18.1%	14.4%	8.4%	14.1%	8.3%	7.2%	13.9%	6.04%	7.5%
Mora > 30 días	9.0%	8.8%	3.7%	6.7%	4.7%	3.0%	6.9%	3.42%	3.0%
Provisiones / Cartera Vencida	91.8%	106.3%	89.8%	117.5%	134.9%	90.7%	151.2%	163.0%	118.8%

Fuente Encuesta microfinanzas en 10 años.

Información de mora para 11 bancos, 10 microfinancieras reguladas y 13 ONGs

Información de provisiones para 11 bancos, 11 microfinancieras reguladas y 15 ONGs

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años.

En el Cuadro. 9 se evidencia la tasa de mora¹⁰ que caracteriza estos programas. Sorprende el hecho de que en promedio los niveles de mora de las instituciones especializadas en microcrédito (tanto reguladas como no reguladas) muestran mejores indicadores que los de los bancos comerciales. Esto puede tener varias explicaciones. En primer lugar, al ser el costo de fondos de la mayoría de los bancos bastante inferior al de sus pares microfinancieras (entre otras por una mayor participación de las cuentas de ahorro y corrientes dentro de sus captaciones), su margen financiero tolera un mayor nivel de provisiones, y por ende de mora, sin amenazar la rentabilidad global de la operación. En segundo lugar, muy pocos bancos han adoptado totalmente las tecnologías microcrediticias que aseguran el control tan estricto de la mora, entre otras porque no aceptan la concentración de la función comercial con la de riesgo en cabeza del analista, ó porque el margen financiero con que trabajan, debido a su menor costo de fondeo, les permite manejar mayores niveles de provisiones

En cualquier caso, los niveles de mora registrados claramente confirman que el usar los procedimientos y ofrecer los productos adecuados, permite mantener los niveles de mora en el segmento microempresarial en niveles bajos y controlables. La muy buena calidad de la cartera de microfinanzas en la región demuestra que con el transcurso del tiempo las entidades de microfinanzas han aprendido a manejar el riesgo con mucho éxito, aún en entornos en donde la

¹⁰ El cuadro registra los niveles de mora en términos del saldo de la cartera que registra cuotas atrasadas.

recesión económica ó la crisis financiera representaron grandes desafíos, de los cuales salieron airoas estas entidades.

Cobertura del Mercado

Ahora bien, este avance tanto en número de instituciones como en materia clientes - ¿qué ha significado en términos de cobertura del mercado potencial? Para responder este interrogante, acudimos al trabajo de Westley¹¹ en el cual estimó el mercado microempresarial en los diversos países de la región, como aquel compuesto por las empresas con menos de 3 empleados. De este universo, estimamos como demanda potencial solo un 50% de dichas empresas, reconociendo sin embargo que puede haber una subestimación del mercado pues no se tienen en cuenta como potenciales demandantes las familias de menores ingresos, independiente del negocio del microempresario. Tomando las cifras sin incluir un crecimiento adicional (supuesto bastante conservador), las instituciones incluidas en el Cuadro 1 solo estarían logrando atender aproximadamente un 13.9% del mercado potencial de la región. Esta situación es evidentemente diferente por tipo de país, como se observa en el Cuadro 10 en donde en el caso de Bolivia resulta una cobertura del 56% del mercado, frente a casos como el de México o Venezuela con niveles tan bajos como 0.8%.

Cuadro 10
Cobertura del Mercado Potencial por País¹²

	Tamaño estimado del mercado 1.999 (1)	Mercado atendido 2004 (2)	Cobertura %
Bolivia	681,160	379,713	55.7%
Chile	603,590	168,799	28.0%
El Salvador	333,590	89,427	26.8%
Paraguay	493,660	82,658	16.7%
Peru	3,433,095	642,560	18.7%
Colombia	3,250,900	442,109	13.6%
Mexico	5,136,950	347,874	6.8%
Rep. Dominican	696,090	70,602	10.1%
Honduras	445,590	17,356	3.9%
Venezuela	1,623,635	13,368	0.8%
Guatemala	710,855	42,491	6.0%
Total	17,617,900	2,502,521	14.2%

1/ Westley 2001

2/ Encuesta Microfinanzas en 10 años, ACCION International, MixMarket, CGAP, IMI

La baja de cobertura que se observa en países como Brasil y México no parece haber sido suficientemente bien estudiada. En el primero de ellos, la falta de acceso a entidades financieras ha producido una explosión de mecanismos de crédito no tradicionales como es el crédito a través de las cadenas comerciales, lo mismo que a través de una red de cooperativas de ahorro y

¹¹ Westley, G. "Can Financial Market Policies Reduce Income Inequality". Technical Paper Series, BID. 2001

¹² Se excluyó el mercado en Nicaragua pues utilizando las cifras de Westley y comparándolas con las recopiladas en este estudio, arrojaría una cobertura del 98% lo cual según los conocedores de ese mercado está lejos de ser cierto. Se requiere entonces mejorar la definición de mercado potencial en ese país para tener una mejor idea de la cobertura real lograda por las microfinancieras.

crédito de cierta importancia¹³. El problema con este tipo de modelos es que se privilegia el crédito sin atender las demás necesidades de servicios financieros de esta población.

En el caso de México, además de contar también con esquemas de financiación a través de las cadenas de venta de electrodomésticos, como es el caso de Electra y su recién creado Banco Azteca, existe una amplia red de instituciones que prestan diferentes servicios. En primer lugar están las que se reconocen como intermediarios financieros regulados que son las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP) y las Uniones de Crédito, y por otro aquellas que no cuentan con supervisión, dentro de las cuales se encuentran las cajas populares, las cooperativas de ahorro y crédito, las cajas solidarias, y las ONG, a las cuales se les denomina genéricamente como entidades de crédito y ahorro popular (ECAP). Esta enorme cantidad de instituciones, motivó la promulgación de la Ley del Crédito y Ahorro Popular en 2001, a través de la cual se buscó fortalecer a las instituciones mismas, su marco regulatorio así como su capacidad de agremiación¹⁴. Para ilustrar el impacto de este grupo de intermediarios, vale la pena mencionar que para 2002 se calcula que existían más de 630 instituciones de este tipo, que ofrecían servicios financieros de ahorro y crédito para aproximadamente 2.3 millones de personas (equivalentes a un 7% de la PEA de México). A su vez, a esa fecha registraban unos activos equivalentes a US\$1.4 mil millones. Solo la red de cooperativas de ahorro y crédito tenía presencia en 31 de los estados mexicanos a través de 400 oficinas y contaba con 500,000 afiliados.

Estos ejemplos ilustran la necesidad de estudiar más a fondo el papel que pueden jugar las cooperativas y otro tipo de intermediarios en diversos países, pues existe una enorme diversidad de instituciones que pueden determinar un modelo alternativo adecuado a la institucionalidad de cada país, e igualmente efectivo para atender las necesidades de servicios financieros de las personas de menores recursos en nuestros países.

Todas estas instituciones con su experiencia y sus excelentes resultados han logrado consolidar una red de entidades que pueden orgullosamente demostrar cómo la prestación de servicios financieros a los microempresarios y sus familias puede ser realizada de una forma rentable y por ende sostenible. Sin embargo también es necesario reconocer que todavía hay nichos de mercado no atendidos, y que el nivel de competencia al que han llegado algunos mercados amerita un replanteamiento que busque tener el mayor impacto posible sobre los segmentos desatendidos de la población en los diferentes países.

En el enfoque comercial de las microfinanzas en Latinoamérica ha sido crucial el papel de los directivos y los empleados de las instituciones, los cuales en la mayoría de los casos mencionados contaron con el decidido apoyo y el firme convencimiento de dos firmas de asistencia técnica, ACCION International e IPC GmbH, las cuales además colaboraron con la vinculación de otros inversionistas para asegurar los capitales mínimos y la estructura de gobernabilidad adecuada que a la postre demostró ser esencial en el éxito de las instituciones.

¹³ Kumar, A. et al. "Brazil: Access To Financial Services". Report No. 27773-BR, Brazil Country Management Unit, Finance Private Sector and Infrastructure Department, World Bank. Feb. 2004.

¹⁴ Taber, L. y Cuevas, C. "Integrating the Poor into the Mainstream Financial System: The BANSEFI and SAGARPA Programs in Mexico"- Scaling Up Poverty Reduction - Analytical Case Study. World Bank, Marzo 2004.

¿Cómo enfrentar el futuro?

La pregunta que surge del anterior análisis es si todo este tipo de instituciones puede coexistir en un mercado, si es eficiente hacerlo ó si se deberá generar una tendencia hacia su consolidación ó hacia la especialización en diferentes productos o segmentos del mercado.

El caso peruano resulta ser muy ilustrativo de la variedad de instituciones que pueden atender a la microempresa, dada la multitud de instituciones que existen, lo cual ha generado además un entorno bastante competitivo pero todavía con sectores no atendidos, como se deduce de las cifras del Cuadro 11.

Cuadro 11
El Mercado Peruano de Microcrédito

	2000		2004		Crecimiento 2000-2004	
	Cartera (US\$000)	Creditos No.	Cartera (US\$000)	Creditos No.	Cartera (%) Anual	Creditos (%) Anual
Bancos (3)	80,743	76,389	375,213	218,295	91%	46%
CMACs (14)	113,858	116,349	340,151	287,177	50%	37%
Edpymes (14)	25,281	18,982	88,670	100,283	63%	107%
Total	219,881	211,720	804,034	605,755	66%	47%

CMACs: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Edpymes: Intermediarios financieros privados no-bancarios que otorgan microcréditos

A pesar de haber sido un mercado dominado por ONG y microfinancieras reguladas como Mibanco y las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)¹⁵, a diciembre de 2004 las dos instituciones de mayor tamaño en el mercado del microcrédito eran Banco del Trabajo y Banco de Crédito, tanto en términos de cartera como de clientes atendidos. Estos bancos mostraron además un mayor dinamismo aunque con un tipo de cliente de mayor tamaño promedio que el que manejan Mibanco, las CMAC ó las Edpymes.

Según representantes de la propias instituciones así como diversos estudiosos del tema, en el mercado peruano se está produciendo un elevado grado de competencia en donde hoy en día, por ejemplo, las CMAC que estaban obligadas a concentrar su actividad en sus respectivos territorios geográficos, han sido autorizadas para abrir oficinas en otras zonas. Esta situación ha conducido a su incursión de forma masiva en el mercado de Lima, donde obviamente compiten con las Edpymes que ya trabajaban en la ciudad, con los bancos comerciales y con Mibanco. Paralelamente, el Congreso aprobó una ley creando de nuevo el banco público, Agrobanco, después de haber liquidado a su antecesor a principios de los noventa, basado en el diagnóstico de que las comunidades rurales en especial aquellas con fuerte vocación agrícola, siguen sin ser atendidas por la banca o por las demás instituciones existentes en el país.

No solo en el caso peruano es evidente que aunque se hayan logrado importantes avances en materia de cobertura existen mercados todavía no atendidos. A su vez es claro por las cifras de las secciones anteriores que la incursión de la banca comercial se está produciendo, aunque todavía de forma concentrada por países, pero consolidándose como tendencia de la región. Esta

¹⁵ Portocarrero, F. "Las cajas municipales de ahorro y crédito: su experiencia en el microcrédito rural en Perú". Series Documentos de Trabajo I-33JP. Proyecto Conjunto Indes -- Programa Japón. Documento de trabajo. 2000.

percepción se ratificó en las entrevistas realizadas con una serie de entidades que ofrecen microcrédito, con donantes, entidades multilaterales, y en general con expertos en el campo de las microfinanzas¹⁶.

Encontramos que ante la pregunta sobre qué tipo de institución predominaría en 10 años en Latinoamérica, la gran mayoría respondió que serán los bancos comerciales y las microfinancieras reguladas. Aun así, existen todavía escépticos acerca del papel que van a desempeñar los bancos comerciales en esta industria pues consideran que por falta de convicción social, estas instituciones abandonarán este nicho ante el menor inconveniente.

¿QUE TIPO DE ENTIDAD VA A PREVALECER?

“Creo que el volumen importante de clientes estará atendido por instituciones financieras reguladas; ya sean bancos o financieras especializadas.” Carlos Labarthe, Compartamos, México

“Prevalecerán las entidades que logren crecimiento de clientes, adecuación a sus servicios al mercado y buenos niveles de eficiencia, independientemente de la forma jurídica.” Pro Mujer, Bolivia, Nicaragua, Perú & México

“En 10 años veo que los grandes bancos comerciales van a incursionar fuertemente en la industria, manteniendo una fuerte participación de mercado en el segmento de la microempresa, ofreciendo nuevos productos y nuevos servicios.” Rafael Llosa, Mibanco, Perú

“Serán IMF reguladas - ya sean especialistas o bancos comerciales - y unos pocos bancos como BancoSol que se especializa en microfinanzas. En algunos países grandes veremos que las cadenas de ventas al detalle ofrecerán productos financieros a los trabajadores autónomos de bajo-ingresos.” Carlos Castello, ACCION International

“Las instituciones que prevalezcan en el 2015 serán las instituciones microfinancieras reguladas y bancos comerciales, así como también cooperativas reguladas.” Álvaro Retamales, Bandedesarrollo, Chile

“Habrá una variedad grande de instituciones. Hoy en día hay ONGs, cooperativas, instituciones reguladas y bancos comerciales. Ninguno de estos jugadores desaparecerá en el futuro próximo.” Beth Porter, Freedom from Hunger, USA

“Los bancos que bajen y lleguen a la microempresa aumentarán su presencia en este mercado, especialmente en las áreas más pobladas.” Erik Peter Geurts, Triodos Bank, Netherlands

“Las instituciones microfinancieras reguladas serán las que prevalezcan...esto sencillamente debido a la capacidad de crecimiento que tiene este tipo de instituciones así como las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder.” Alejandro Soriano, Corporación Andina de Fomento

¹⁶ En el Anexo 2 se presenta el listado de las personas que respondieron al cuestionario.

Las entidades especializadas o microfinancieras enfrentarán en los próximos 10 años un entorno cada vez más competitivo en donde los márgenes de intermediación se irán reduciendo y la capacidad de acceder a fuentes de recursos a tasas más bajas, como las de las cuentas de ahorro, van a definir la posibilidad de un margen positivo, aun en este nicho del mercado. La “masificación” de los productos además va a ofrecer mayores oportunidades a aquellas entidades que ofrezcan una gama diversa de productos, permitiendo a través de la “venta cruzada”, reducir los costos del contacto directo con el microempresario o su familia, el cual ha demostrado ser el pilar para el control del riesgo en esta cartera.

Mirando hacia el futuro es previsible que la consolidación de las operaciones de los bancos comerciales en este nicho desemboque en propuestas de fusión, de alianza ó de absorción por parte de estos hacia las microfinancieras consolidadas en cada país. Por ello es necesario que a nivel de estas últimas, cuya propiedad accionaría mayoritaria está en cabeza de las ONG que dieron lugar a su creación, se inicie la discusión sobre las decisiones que van a tener que tomar no solo para maximizar el valor del patrimonio acumulado a través de los servicios prestados y cobrados a los sectores más pobres de la población, sino también acerca del uso que le van a dar hacia el futuro a estos recursos en caso de optar por la venta. Más importante aún es la forma cómo deberán asegurarse que la entidad bancaria que continúe con la prestación de los servicios financieros, mantenga su compromiso indeclinable de atención a los hogares y las familias de menores recursos.

La duda entonces es si va a existir un papel para las ONG. En esto también hay un claro consenso entorno a que las ONG tendrán un papel crucial en los próximos años al iniciar ó continuar la innovación que permita llegar a atender con productos financieros clientelas más pobres, y en lugares más apartados en especial en las áreas rurales.

¿CUÁL SERÁ EL PAPEL DE LAS ONG?

“Creo que las ONGs, como las definimos hoy, tendrán un papel mínimo en microfinanzas en el año 2015. En vez de ONGs quienes servirán este mercado serán una nueva ola de instituciones de microfinanzas que buscan retorno financiero y social.” Lawrence Yanovitch, FINCA International

“Las ONGs tendrán un papel importante en la provisión de servicios no financieros como son capacitación, y servirán para canalizan donaciones para investigación y experimentación de nuevos productos para la microempresa.” Tomás Miller, BID/FOMIN, USA

“Las ONG deben tener como principal objetivo en el futuro alcanzar las regiones geográficas más distantes donde se concentra un elevado número de personas sin acceso al crédito.” Stelio Gama Lyra Júnior, CrediAmigo (Banco do Nordeste), Brasil

“Creemos que el papel de las ONG para esa fecha deberá estar destinado a atender y desarrollar a los sectores más vulnerables de la microempresa, es decir a los microempresarios de sobrevivencia y de subsistencia.” Hector Chamorro P., Banco Santander Banefe, Chile

“Se necesitarán por mucho tiempo las ONGs que se muestren ser eficientes y conocedoras del mercado y además capaces de adaptarse a los cambios del mercado, lo que les permitirá ubicarse en nichos que sean de poco interés a los bancos que bajen a este sector.” Alex Silva, ProFund, Costa Rica

“Las buenas van a sobrevivir y figurar fuertemente en este nicho de mercado en todo el mundo. Los débiles que no han podido lograr la eficiencia y rentabilidad, van a morir.” Carmen Velasco y los gerentes de la Red Pro Mujer

“El papel de estas entidades debe ser atender la población que por costos (bajos montos de crédito ó zonas de influencia) las entidades reguladas no pueden llegar. Lo anterior por medio de alianzas con las entidades reguladas.” Sergio Alberto Arenas Diaz, Bancolombia, Colombia

“Los papeles claves que vemos para las ONGs son el ser mecanismo de entrega de servicios, el iniciar alianzas con grandes bancos, el empujar las fronteras de lo que se puede entregar como parte de productos de microfinanza, y el cabildear por reformas regulatorias en mercados donde aún no hay una actitud pro-microfinanza.” Alex Counts, Grameen Foundation USA

“Prevalecerán todas, pero tendrán especial preponderancia las micro financieras reguladas, como efecto de que existe actualmente una tendencia hacia la búsqueda de los servicios financieros no bancarios, motivada por los organismos multilaterales como el BID y el Banco Mundial.” Wilo de León, FUNDAP, Guatemala

Se menciona también cómo, una vez resueltas las necesidades financieras, ó por lo menos habiendo logrado que los bancos asuman su responsabilidad atendiendo esta población, persiste la necesidad de contar con servicios de capacitación, asesoría, desarrollo empresarial e inclusive comercialización, para los cuales será necesario continuar recibiendo la colaboración de entidades sin ánimo de lucro que también desarrollen un modelo que permita prestar estos servicios de forma sostenible.

¿Que papel juegan los productos y la tecnología en el futuro de las microfinanzas en Latinoamérica?

El paradigma de las “Microfinanzas” en Latinoamérica hoy en día ya no solo hace referencia a facilitar el acceso al crédito a microempresarios sino que ha trascendido al de ofrecer acceso a servicios financieros en general a las familias de menores recursos en los países de la región. Esto implica ofrecer acceso a servicios tan básicos como el de transferencia de fondos a menor costo y bajo condiciones adecuadas de seguridad, tanto para los flujos de recursos dentro de un país (típicamente entre las zonas rurales y las urbanas), como la transferencia entre países (“remesas”), pasando a productos del ahorro y finalmente a seguros, con los cuales estabilizar los ingresos de las familias del sector informal.

Es claro que la competencia que se experimenta en varios de los mercados latinoamericanos, como es el caso de Bolivia, Perú, y Ecuador, ha llevado a las instituciones a sentir la necesidad de innovar y de ampliar la gama de servicios y productos ofrecidos. Precisamente mercados competitivos han demostrado que las necesidades financieras de las familias de los microempresarios, y en general de las personas de bajos recursos, aun si su fuente de ingresos es un salario, son bastante variadas. El acceso a créditos de consumo, de vivienda ó de educación adquiere una importancia indudable, y deben ser provistos por el sistema financiero si es que efectivamente se desea profundizar en la prestación de servicios financieros hacia las personas más pobres de estas economías.

También ha permitido conocer nuevos segmentos del mercado, y dejar atrás el concepto de “graduar” aquellos clientes que iban creciendo con la institución hacia los bancos, para poder abordar el reto de ofrecer productos a aquellos que logran trascender su carácter microempresarial e informal para convertirse en Pymes exitosas.

El portafolio de productos es una necesidad

Las primeras innovaciones se produjeron en materia de crédito, en especial las líneas de crédito rotativas, los créditos de consumo para los microempresarios, el crédito de consumo típico para personas asalariadas de menores ingresos, y el crédito vinculado a un proveedor de insumos, ya sea a través de tarjetas de crédito ó de líneas de crédito con ese proveedor. Buscando atender una de las necesidades más sentidas de estos segmentos de la población, varias de las entidades ya han incursionado en créditos para financiar la construcción, remodelación ó ampliación de la vivienda, (denominado ahora como “microcrédito para vivienda”) con crédito a tasa fija y normalmente a plazos que fluctúan entre tres a siete años. Este tipo de créditos son normalmente los de mayor plazo en la institución, y para los cuales se pide mayor antigüedad como cliente.¹⁷

En el Cuadro 12 se presenta el porcentaje de instituciones de cada tipo que reportó en la Encuesta estar ofreciendo el producto respectivo. Se destaca cómo además de los bancos, tanto las Microfinancieras (en un 78% de los casos), como las ONG (en un 38% de ellas) reportan

¹⁷ Descripciones al respecto se pueden encontrar por ejemplo en Brown, W., García, A. “Micasa: Financing the Progressive Construction of Low-Income Families’ Homes in Peru”. ACCION International financed by *Shelter Finance for the Poor Series*, Cities Alliance. 2002: ó Daphnis, D. y Ferguson, F. Ed. *Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press. Inc. 2004.

estar ofreciendo crédito de consumo. Así mismo, el 60% de bancos así como el 44% de las microfinancieras y el 25% de las ONG, ya ofrecen lo que aquí hemos denominado crédito hipotecario pero que abarca el concepto más amplio de financiación de vivienda ya mencionado.

Cuadro 12

Productos ofrecidos por las Instituciones Participantes en la Encuesta- Dic 2004

	Bancos		Microfinancieras		ONGs	
	Directamente	Alianzas	Directamente	Alianzas	Directamente	Alianzas
CREDITO						
Consumo	90%		78%		38%	
Comercial	70%		67%		31%	
Hipotecario	60%		44%		25%	
Microcredito	100%		100%		100%	13%
Rural	50%		33%		44%	6%
AHORROS						
Libreta	70%		44%		6%	
Cajeros Automáticos	60%	10%	44%	11%	6%	
Internet	20%					
Giros Nacionales	50%		22%	22%		
Giros Internacionales	30%	20%		33%		6%
OTROS SERVICIOS						
Seguros	50%	10%	11%	11%	6%	25%
Capacitación		20%	11%		38%	19%

Cifras correspondientes a 10 bancos, 9 microfinancieras y 16 ONGs

Fuente: Encuesta Microfinanzas en 10 años

En donde todavía existe muy poco desarrollo es en el campo del crédito a sectores rurales y más específicamente al sector agrícola... Se encontró un porcentaje más bajo en el caso de las microfinancieras y los bancos, aun cuando en el caso de ONGs 44% manifestaron estar ofreciéndolo, confirmando la vocación urbana que caracteriza a las instituciones microfinancieras reguladas de la región.

Tal vez la experiencia más consolidada en áreas rurales es la de los bancos comunales, los cuales han buscado adoptar una tecnología crediticia especial que permite atender comunidades con una mayor dispersión geográfica, en donde se pueden necesitar préstamos de menor cuantía. Es por ello, por ejemplo, que un estudio reciente analizando cuatro de las instituciones que promueven bancos comunales concluye que aun cuando difieren en el grado en el cual prestan servicios a clientes rurales, desde 2% en Compartamos hasta 67% en Crecer, al interior de las mismas los bancos comunales si tienden a tener una mayor utilización para zonas rurales, pues los prestatarios que residen en zonas rurales son una mayor proporción entre los clientes de bancos comunales (29%) que entre los clientes que pertenecen a grupos solidarios (17%) o clientes con préstamos individuales (8%)¹⁸.

A medida que se ha dado la consolidación de las instituciones reguladas atendiendo este mercado, también se ha producido una innovación e introducción de productos de ahorro. Es así como de las entidades entrevistadas, un 70% de los bancos comerciales y un 44% de las microfinancieras reguladas ofrecen libretas de ahorro. Obviamente dentro del grupo de ONG este tipo de productos no puede ser ofrecido, y el caso que reporta estar ofreciéndolo es una ONG en

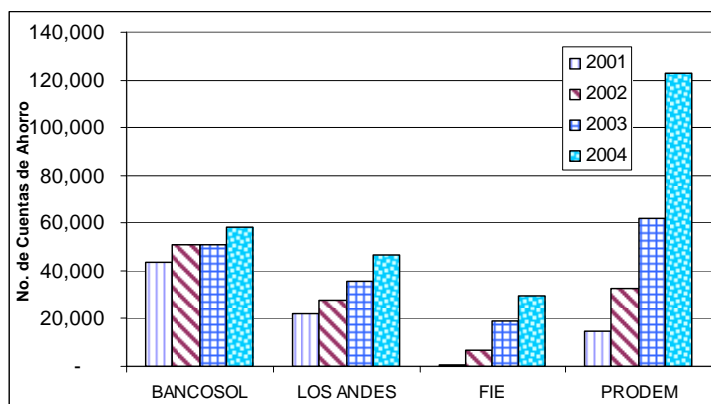
¹⁸ Westley, G. "Relato de cuatro programas de banca comunal: Mejores prácticas en América Latina", Serie Mejores Practicas, Departamento de Desarrollo Sostenible, BID. Agosto 2003.

proceso de trasladar su cartera a una institución financiera que adquirió con el fin de convertirse en entidad regulada.

El mercado que mejor permite ilustrar la evolución de las microfinanzas a este respecto es el boliviano, en donde después de depender varios años de préstamos otorgados por otros bancos o por entidades internacionales y luego de depósitos a término (plazo fijo) de otros segmentos, cada vez juegan un papel más importante las cuentas de ahorro ofrecidas al mismo segmento.

Como se aprecia en la Gráfica 1, todas las entidades han hecho un esfuerzo continuo por incrementar el número de cuentas de ahorro, siendo especialmente destacable el caso de Prodem, entidad que a diciembre de 2004 tenía más de 120,000 cuentas abiertas, lo que representa un 217% frente al número de clientes de crédito. Le sigue Bancosol con 71,000 y una relación del 82% frente a sus clientes de crédito, y finalmente Banco Los Andes y FIE, con 65,000 y 42,000 cuentas y una relación de cuentas de ahorro a clientes de crédito de 72% y 70% respectivamente.

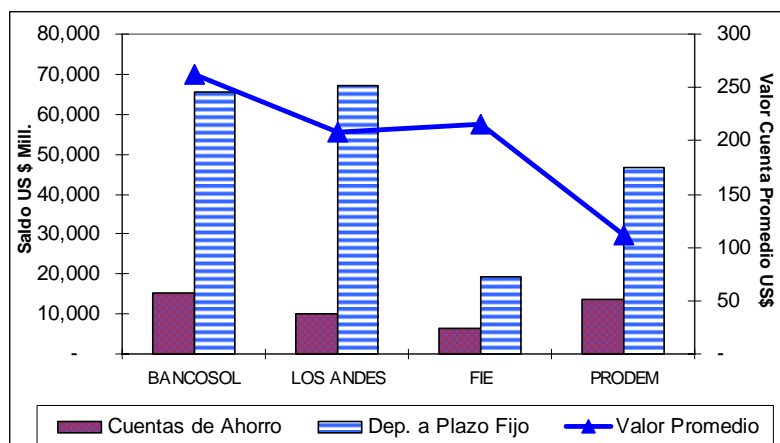
Gráfica 1
Evolución de las Cuentas de Ahorro en el Mercado Boliviano de Microfinancieras



Fuente: Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Micro Finanzas de Bolivia

El volumen total de recursos que logran movilizar a través de este instrumento todavía está lejos de alcanzar la importancia de los depósitos a término (ver Gráfica 2) como fuente de fondos, pero indudablemente el valor promedio de esos depósitos confirma el servicio que está prestando hacia las personas de menores ingresos que claramente requieren una forma líquida de mantener sus ahorros.

Gráfica 2
Volumen y Saldo Promedio de las Cuentas de Ahorro de las
Microfinancieras Bolivianas
Dic. 2004



Fuente: Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Micro Finanzas de Bolivia

A nivel de las entidades que respondieron la encuesta realizada para este estudio, se evidencia también una tendencia a movilizar más recursos a través de los ahorros excepto evidentemente por parte de las ONGs las cuales no están autorizadas para captar recursos del público.

Del Cuadro 13 se concluye que solo los bancos fondean más de un 70% de su cartera con recursos del público, lo cual les brinda mucha independencia en cuanto a su potencial de crecimiento pero también resalta el carácter integral de la oferta de productos financieros que pueden y están en capacidad de hacer a su clientela. Las microfinancieras vienen realizando esfuerzos para diversificar sus fuentes de fondos y lo han venido logrando, pero son las ONGs que todavía dependen de su patrimonio y de préstamos de entidades financieras locales o internacionales. Esta característica es tal vez la que las torna más vulnerables, pero a su vez la que les permite ser más innovadoras y asumir un mayor nivel de riesgo pues no están poniendo en peligro el ahorro del público.

Cuadro 13
Estructura de Pasivos

	2002			2003			2004		
	Ahorro	CDTs	Préstamos	Ahorro	CDTs	Préstamos	Ahorro	CDTs	Préstamos
Bancos	30%	71%	16%	30%	66%	24%	37%	53%	16%
Microfinancieras	8%	27%	51%	10%	26%	46%	11%	27%	49%
ONGs	-	-	62%	-	-	55%	-	-	54%

Fuente: Encuesta microfinanzas en 10 años

Existe una conciencia clara hoy en día de que el papel de las microfinanzas debe trascender el crédito para dirigirse hacia productos pasivos e inclusive para avanzar en el ofrecimiento de seguros. En el camino además las instituciones se han venido encontrando con varios tipos de servicios que son altamente apreciados por parte de sus clientes. El servicio por ejemplo de transferencias de fondos y pagos de servicios públicos con tarjeta, representa para las familias de menores ingresos el ahorro de costos de transporte y de tiempo los cuales son significativos en términos de su ingreso familiar.

¿CUALES PRODUCTOS SE DEBEN OFRECER A LAS FAMILIAS DE MENORES INGRESOS?

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

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

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

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

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

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

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

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

Un producto más publicitado recientemente es el recibo y pago de las transferencias que están denominadas remesas. Convenios suscritos por ejemplo entre entidades financieras en Europa, las Cajas Españolas, con entidades Latinoamericanas como el Banco Solidario de Ecuador o el Banco Caja Social de Colombia, son muestra de que para las dos puntas del negocio, éste está representando cifras importantes. Para las familias la incursión de entidades reguladas en este mercado ha representado una reducción muy importante de las comisiones que se pagaban a finales de los noventa. Sin embargo, el servicio financiero no debe ser simplemente el de transferencias de fondos sino que ese enorme flujo de recursos debe representar el potencial de ofrecer a las familias otro tipo de productos que les permitan adquirir activos con los cuales mejorar su nivel de vida

Hasta ahora en términos de seguros lo que se viene ofreciendo tradicionalmente son seguros de crédito cuando se presenta una calamidad doméstica, seguro que cubre la cuota del microempresario mientras dure la calamidad, los seguros de muerte, los cuales normalmente cubren los costos funerarios y dejan alguna suma a la familia del asegurado. Algunas instituciones, en especial la banca comercial, han incursionado en productos que buscan asegurar

otros riesgos de la familia, como el tradicional seguro de vida, seguros educativos y, lentamente, seguros que protejan la actividad productiva del microempresario, por ejemplo por incendio, o por discapacidad del microempresario. Esto sin embargo no es suficiente. Hacia el futuro en materia de seguros es necesario reflexionar sobre cómo los sistemas de protección y seguridad social como los seguros de salud como los de pensión e invalidez, pueden ser extendidos a familias con ingresos irregulares pero con las mismas necesidades de las familias en donde predomina un ingreso por salario.

En los próximos años, en un entorno cada vez más competitivo, con márgenes descendiendo de forma importante, la adecuación de un portafolio de productos que satisfaga las necesidades de las familias de menores ingresos será la base que permita asegurar la supervivencia de las entidades que atienden este mercado en el futuro.

La tecnología es la base de la eficiencia

La industria bancaria en general ha sido beneficiaria de los desarrollos tecnológicos tanto en términos de tecnología blanda como dura. El campo de las microfinanzas no podía ser ajeno a estos desarrollos, los cuales han sido motivados esencialmente por una preocupación por la eficiencia en los procesos así como por el control del riesgo de cartera.

La mayor preocupación que trasciende de las respuestas de las entidades que respondieron a la encuesta cuantitativa es la posibilidad de utilizar la tecnología para controlar costos y aumentar la eficiencia. Al preguntar por el tipo de tecnologías que han implementado a nivel de las instituciones fue casi unánime el mencionar que las tecnologías útiles para atender estos segmentos no solo hacen referencia a la tecnología dura como la tarjeta inteligente, palm pilots etc. Se menciona insistentemente el papel desempeñado por el desarrollo de programas y de bases de datos, que permiten trabajar con modelos predictivos, los cuales no solo tienen la utilidad de colaborar con la selección de clientes nuevos para controlar los niveles de mora de este segmento sino que también están siendo utilizados para segmentar los clientes antiguos con el fin de ofrecer productos mejorando su focalización e inclusive para mejorar la eficiencia en la cobranza priorizando los tiempos y el tipo de cliente en donde ésta se debe concentrar.

¿QUE PAPEL VA A JUGAR LA TECNOLOGIA EN LAS MICROFINANZAS?

“Veo a la tecnología como un elemento clave en la entrega de más productos y de volúmenes más grandes de financiamiento a este sector.” Jean-Philippe de Schrevel, Blue Orchard Finance, Suiza

“Opportunity le da enorme importancia al papel de la tecnología en el alcance creciente a los pobres, y considera que este tema continuará teniendo un impacto poderoso en toda Latinoamérica.” Deborah Foy, Opportunity International Network

“La tecnología de mano (PDAs) de algún tipo estará el base de todos los avances. El crecimiento de IMF's dependerá mucho en las habilidades de los asesores de crédito hacer decisiones en el campo, cortando el tiempo requisito para procesar los créditos.” Lawrence Yanovitch, FINCA International, USA

“Se pueden lograr mejores niveles de eficiencia y productividad que permitan extender los servicios de microfinanzas, abaratar costos y volverlos más oportunos.” Diego Moncayo, Credife (Banco de Pichincha), Ecuador

“La tecnología será especialmente importante para alcanzar áreas rurales con dispositivos como Punto de Venta, tarjetas inteligentes, asistentes electrónicos digitales y con comunicaciones inalámbricas entre los oficiales de préstamo y sus sucursales ” Carlos Castello, ACCION International

“No lo considero tema central; creo que en estos últimos 20 años se le ha dado mucha más importancia de lo que merece, ya que la comunidad de microcrédito básicamente no es técnica en su manera de ser. CGAP mantiene una posición mucho más optimista que la mía sobre el impacto de la tecnología.” Robert Christen, Ex Asesor de CGAP, Boulder Microfinance Training.

“Con relación a la tecnología blanda, esta es la que ha permitido y permitirá mejorar y hacer más eficientes todos los procesos a través de su centralización en una fábrica de créditos. Esta también ha permitido y lo hará en mejor forma en el futuro, manejar riesgos y calidad de cartera a través de modelos Predictivos, no solo de tipo de Scoring. En cuanto a tecnología dura como los Handheld, Palm Pilots etc., estas también tendrán un impacto directo sobre costos pues permiten ahorros de costos importantes en todo el procesamiento de las solicitudes.” Jaime Pizarro, Gerente de Bancostado Microempresa, Chile.

“De hecho, los avances tecnológicos están teniendo ya un impacto en las microfinanzas. Lo que probablemente será la utilización de filtros de crédito como el Credit Scoring...aumentando de esta manera la certeza del análisis.” Wilo de León, FUNDAP, Guatemala

“Parece que estamos infatuados con los temas de innovación y tecnología. Tal vez estamos viendo una situación de mucha promesa y poco logro; no es una panacea, y no debería reemplazar las buenas prácticas y el buen manejo del negocio.” Beth Porter, Freedom from Hunger

También se viene haciendo uso frecuente de los medios que ofrece la tecnología y que sirven como canal de distribución y de contacto con los clientes. El ejemplo más típico son los cajeros automáticos, pero también están incursionando en la utilización de la tecnología de PDA, mecanismos portátiles por medio de los cuales “se pretende llegar a lugares más remotos, disminuir los tiempos de respuesta” y en general mejorar la eficiencia del proceso de evaluación. La utilización de estos desarrollos tecnológicos deberá permitir reducir los costos y mejorar la cobertura, de tal manera que sectores no atendidos, ya sea porque el costo fijo por operación ó por lo apartado de la región hacen imposible atenderlo hoy en día, sean cobijados por estas instituciones, manteniendo su carácter rentable pero logrando ofrecer servicios a la inmensa mayoría.

Las inversiones en tecnología que demandan estos desarrollos son elevadas y en el caso de varias instituciones de tamaño medio o pequeñas puede ser imposible asumirlas. La integración económica regional de los países, la existencia de múltiples instituciones con estructura accionaría similar ó en el caso de ONG pertenecientes a redes, hace que hacia el futuro sean interesantes los planteamientos que estructuren “holdings” como la creada alrededor de las afiliadas a IMI, ó la creada alrededor de las afiliadas a Acción las cuales aunque no comparten en su totalidad los mismos dueños, sí han desarrollado proyectos conjuntos que les permiten compartir conocimientos y diluir los costos de estas inversiones entre los diversos miembros.

¿Se sacrifica la atención a los pobres por el enfoque comercial impulsado en Latinoamérica?

Una de las grandes inquietudes que enmarca la discusión sobre el modelo de desarrollo de la industria de microfinanzas en Latinoamérica, es si su enfoque comercial esta sacrificando la atención a los más pobres. Esta afirmación se nutre de las observaciones que se han venido haciendo sobre el incremento sostenido que se observa en el valor promedio de las operaciones, que se utiliza como un indicador indirecto sobre la focalización de estas entidades en los segmentos de más bajos ingresos.

Simplemente como referencia valga la pena mencionar que en el estudio de CGAP de 2001 con cifras de 1999, se concluía que el préstamo promedio de las entidades reguladas ascendía a US\$817 mientras las ONGs presentaban un valor de US\$322. Como referencia, en promedio para el primer grupo equivalía a un 47.2% de PIB per cápita, mientras en el caso del segundo grupo representaba un 23.6% del PIB per cápita de la región.

Del Cuadro 1 se concluye que el valor promedio se ha incrementado presentando niveles de US\$1,178 para bancos comerciales, US\$1,127 para microfinancieras y US\$406 para ONG, lo que representaría un crecimiento anual del 8% y 5%. Al buscar relativizar estos valores en función del PIB de cada país, se observa que el préstamo promedio en el caso de los bancos comerciales equivale a un promedio del 94% del PIB per cápita de los países de la región, el de las microfinancieras es más elevado representado un 136% y en el caso de las ONG es el 41%. (Ver Cuadro 14). El incremento más que proporcional de la relación no debe sorprender pues en este lapso la región atravesó una de sus peores recesiones, con caídas generalizadas del PIB. Los casos de Bolivia y Haití son especialmente significativos, pues son dos de los países con menor PIB per cápita, en donde la relación con el valor promedio a diciembre de 2004 supera en más de dos veces el préstamo promedio.

Cuadro 14

Relación del Crédito Promedio con el PIB per capita por Tipo de Institución - 2004

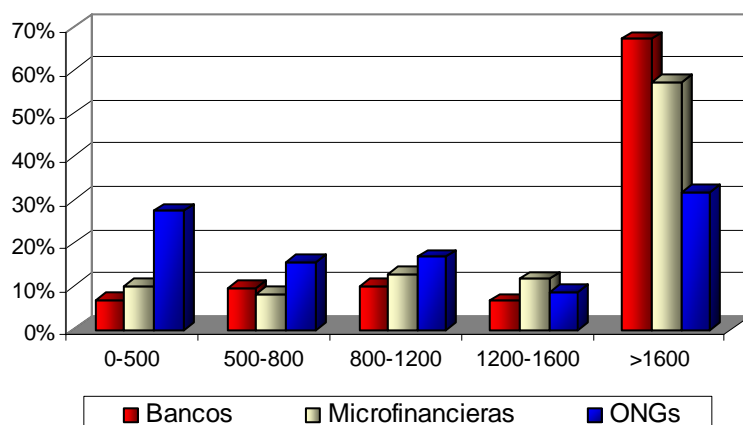
	PIB Per capita	Bancos	Micro financieras	ONGs
Brasil	2,830	9.0%		9.7%
Bolivia	900		234.3%	56.4%
Chile	4,240	32.6%		15.6%
Colombia	1,820	90.8%	62.7%	32.0%
Costa Rica	4,070			136.6%
Ecuador	1,490	82.7%	151.9%	35.4%
El Salvador	2,080		57.3%	32.7%
Guatemala	1,760			34.5%
Haiti	440	327.0%	308.0%	88.1%
Honduras	930		78.7%	8.1%
Mexico	5,920		57.1%	5.5%
Nicaragua	710		176.4%	84.9%
Peru	2,020	109.2%	99.7%	19.7%
Paraguay	1,170	74.7%		36.6%
Venezuela	4,080	27.7%		
Rep Dominicana	2,310		142.9%	24.8%
Promedio		94.2%	136.9%	41.4%

Fuente: Estadísticas Banco Mundial 2002 y bases de datos de Cuadro 1.

Quisimos aprovechar la realización de la encuesta recopilada para este trabajo y solicitamos la distribución de los desembolsos, tanto en número como en valor de los préstamos desembolsados en 2004, encontrando resultados interesantes que se resumen en las Gráficas a continuación.

Gráfica 3

Distribución del Valor Desembolsado por Rangos de Valor del Crédito – 2004



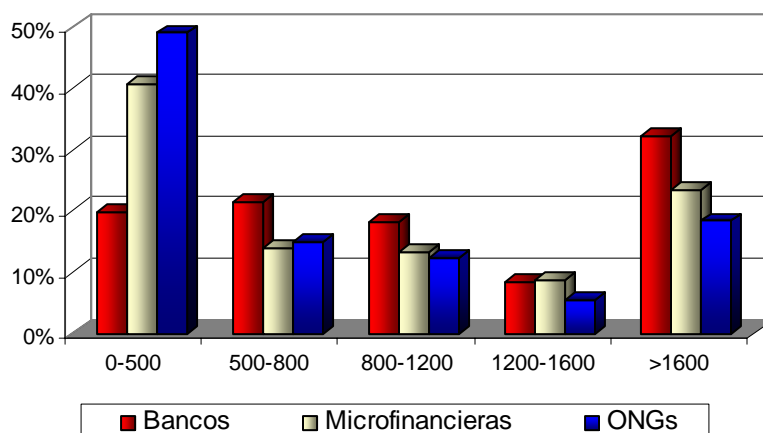
Fuente: Encuesta Microfinanzas 10 años

Según la agrupación realizada por tipo de institución, se concluiría que existe una evidente tendencia por parte de los bancos comerciales a concentrar sus préstamos en valores superiores a US\$1,600, seguidos por las microfinancieras. No sucede lo mismo con las ONG las cuales solo

colocan un 30% de sus desembolsos en ese rango, manteniendo todavía una actividad importante alrededor de créditos de menos de US\$500.

Al realizar la misma comparación pero con el número de operaciones en cada rango, se encuentra un mayor equilibrio entre los rangos, aun cuando las ONG continúan colocando un mayor porcentaje de su operaciones en los rangos inferiores comparado con las microfinancieras y los bancos.

Gráfica 4
Distribución del Número de Créditos Desembolsados por Rangos de Valor del Crédito - 2004



Según estas cifras, a diferencia de lo que se concluía del Cuadro 14, los bancos son los que se concentran en operaciones de mayor valor, seguidos por las microfinancieras y las ONG. Sin embargo, en el caso de los bancos, un 38% de sus operaciones se realiza con un valor inferior a US\$800, para las microfinancieras el 52% se ubica en este rango y las ONG concentran el 60% de sus operaciones a este nivel. En términos de impacto hacia los más pobres, por el volumen que hoy en día movilizan los bancos y las microfinancieras en la región se podría concluir que éstas desarrollan una labor tan importante como el grupo de ONG, aun cuando no se especialicen en créditos de bajo monto.

¿LA CRECIENTE COMERCIALIZACION VA A ALEJAR A LAS ENTIDADES DE LOS MAS POBRES?

“Esta claro que en esta etapa actual, la microfinanza en general no llega a la población más pobre, o sea el 10% más pobre en Latinoamérica. La microfinanza comercial pondrá su huella donde ya se haya establecido presencia, seguramente por las ONGs” Flavio José Weizenmann, Real Microcrédito (ABN-AMRO Banco Real), Brasil

“Pregunta muy complicada. Creo que la microfinanza comercial difícilmente atenderá directamente a los más pobres si no lo hace con una intención concreta y directa.” Carlos Labarthe, Compartamos, Mexico

“Si hablamos de IMF reguladas y con fines de lucro, probamente que no, porque la figura limita las posibilidades y flexibilidad de operar en cuanto a los riesgos y innovaciones creativas. Las instituciones que operan comercialmente en cuanto a su manejo y su habilidad de acceder fondos comerciales pero que no son con fines de lucro, tienen más puertas abiertas de experimentar y buscar la manera mejor de servir esta población.” Carmen Velasco, ProMujer, Bolivia

“Yo no creo que la microfinanza comercial llega a los más pobre. No es que no queramos; es que llegamos a personas que ya tienen una actividad económica, y los verdaderamente más pobres no pueden hacer uso de microfinanza, sea de una ONG o de una entidad regulada. Los verdaderamente más pobres necesitan servicios básicos como educación, agua limpia, vivienda básica, y esto no es el trabajo de microfinanza.” Pedro Arriola, Banco Caja los Andes, Bolivia

¿“Que quieren decir con los más pobres? Deberán tener la capacidad de pagar una deuda. Aunque pocos bancos comerciales llegarán a los verdaderamente más pobres...con tecnología e intención, algunos podrán hacerlo.” Álvaro Ramírez, Banco Interamericano de Desarrollo, USA

“Aunque algunos servicios financieros están llegando a esta población, principalmente las remesas, los jugadores comerciales entrarán lentamente, si es que entran, a proveer servicios financieros a este sector, y estarán principalmente detenidos por la restricción de la rentabilidad.” Alex Silva, ProFund, Costa Rica

¿“Esa es la pregunta del millón! Los “más pobres” requieren el concurso de todos los estamentos de la sociedad, de la imaginación de los pensadores y los industriales, del apoyo y coherencia de los países desarrollados, etc. La ‘microfinanza comercial’ sirve a los que tienen la capacidad como clientes y no necesariamente a los más pobres.” Clara de Akerman, Banco Mundial de la Mujer Cali, Colombia

La pregunta que surge entonces es si el préstamo promedio es un buen indicador sobre la focalización por segmentos de una institución. Parecería que no.

En primer lugar el crédito promedio esta influenciado por varios factores, entre otros: el tipo de tecnología crediticia utilizada por la institución (préstamos solidarios, individuales, bancos comunales), el plazo promedio de los mismos, el portafolio de productos que ofrezca, el nivel de retención que logre de sus clientes, etc. etc.

El cambio por ejemplo que se produjo en Latinoamérica de un predominio de préstamos solidarios a principios de los noventa a favor de préstamos individuales a finales de la misma década, condujo a un aumento del valor promedio de los préstamos en esas instituciones, aun cuando estas no cambiaron sus clientes. Igualmente, al comienzo de la década de los noventa el plazo promedio de los préstamos era muy corto, con pagos semanales o quincenales, como mecanismo esencial del control a la mora. Esto también ha cambiado de forma fundamental pues con la experiencia, las instituciones han podido extender los plazos, con pagos menos frecuentes normalmente mensuales, con lo cual ha aumentado el valor del préstamo para una misma cuota, atendiendo todavía el mismo perfil de clientes.

La consolidación de una clientela con un historial crediticio también incrementa el valor del préstamo. En primer lugar, la misma tecnología crediticia tiene como esencia el crédito escalonado, el cual ofrece como premio al buen comportamiento crediticio el incremento del plazo y por ende del préstamo. Las instituciones además han venido reconociendo las diversas necesidades que tienen las familias de menores ingresos y han venido ampliando los productos como se observó atrás, hasta incluir créditos para vivienda los cuales son de plazo mucho más amplio (tres a siete años) y por ende de mayor valor.

Adicionalmente al cliente exitoso, quien puede incrementar sus ventas inclusive hasta convertirse en pequeño empresario, las instituciones han decidido continuar prestándole sus servicios en vez de “graduarlos” hacia los bancos como originalmente se pensaba. Esta ampliación del nicho de mercado evidentemente conlleva la atención a personas de niveles de ingresos más altos, pero ello no implica el abandono de los segmentos más pobres.

Para confirmarlo, acudimos a estudios recientes que han buscado determinar qué tanta atención le están brindando estas instituciones a los segmentos más pobres de la población en los diversos países. ACCION International emprendió una serie de estudios en el 2003 los cuales tenían como objetivo entender mejor los perfiles de pobreza de los clientes de las instituciones afiliadas a la Red, con el fin de desarrollar los medios más eficaces para medir en forma periódica su impacto a nivel de pobreza así como para poder desarrollar productos más adecuado a las necesidades de esta clientela. Hasta el momento se han publicado los resultados de tres Estudios de Caso: BancoSol en Bolivia, Mibanco en el Perú, y SogeSol en Haití¹⁹.

En primer lugar metodológicamente se parte de mirar directamente la distribución de ingresos de los clientes de las instituciones para poderlos comparar con los de la población en el respectivo país. Para ello además se utilizó como punto de referencia la Línea de Pobreza Nacional, la Urbana en donde ésta estaba disponible, así como las Líneas de Pobreza Internacionales definidas por el Banco Mundial como las que representan un consumo diario menor a US\$1 por día y US\$2 por día, ajustadas por la tasa de cambio paritaria del poder adquisitivo (PPP).

¹⁹ Ver al respecto: (i) “Hallazgos del Análisis de la Pobreza: Mibanco, Perú”, InSight No. 5, Mayo de 2003; (ii) Hallazgos del Análisis de la Pobreza: SOGESOL, Haití” InSight No. 8, Oct. 2003; y (iii) “Hallazgos del Análisis de la Pobreza: BancoSol, Bolivia, InSight 13, Oct. de 2004

Cuadro 15
Comparación de distribución de población atendida por
Microfinancieras frente a promedios nacionales

	Poblacion Nacional	Poblacion Urbana	Clientes Institucion
Bancosol			
Linea Pobreza Nacional	58%	51%	49%
Linea Pobreza US\$ 1/día	13%	4%	3%
Linea Pobreza US\$ 2/día	39%	23%	19%
Mibanco			
Linea Pobreza Nacional	52%	22%	27%
Linea Pobreza Urbana	66%	40%	49%
Linea Pobreza US\$ 1/día	10%	1%	0%
Linea Pobreza US\$ 2/día	30%	6%	4%
Sogesol			
Linea Pobreza Nacional	48%	34%	37%
Linea Pobreza Extrema	31%	20%	16%
Linea Pobreza US\$ 1/día	n.a.	n.a.	6%
Linea Pobreza US\$ 2/día	n.a.	n.a.	50%

Fuente: ACCION InSight # 5, 8 y 13, 2003 y 2004.

En el Cuadro 16 se destaca cómo en el caso del Banco Solidario un 49% de los clientes se ubican por debajo de la Línea de Pobreza Nacional, frente a un 58% de la población nacional y un 51% de la población urbana. Esta es la institución microfinanciera que aparece con mayor valor promedio de crédito de la región a 2004, con US\$2,403.

En el caso de Mibanco los resultados son aún más interesantes pues permiten ilustrar uno de los temas más importantes frente a la discusión del impacto en la pobreza de las microfinanzas en Latinoamérica, pues ilustra la diferencia de la pobreza entre las áreas urbanas, donde se concentran estas instituciones, comparadas con la rural. En el caso de Mibanco, tan solo un 27% de los clientes se ubica por debajo de la Línea de Pobreza Nacional, pero si se compara con la Línea de Pobreza de Lima, el 49% de sus clientes se ubican por debajo de la misma, cuando el 40% de la población de Lima tiene ingresos inferiores a la misma.

Finalmente en el caso de SogeSol, entidad que trabaja en el país con los mayores índices de pobreza de la región y que es filial de un banco, se concluyó que un 37% de sus clientes se ubicaban por debajo de la Línea de Pobreza Nacional, cuando en Puerto Príncipe el 34% de la población tenía ese nivel de ingresos. Utilizando el indicador de pobreza extrema, allí SogeSol tiene solo un 16% de sus clientes, cuando en la capital un 20% de la población exhibe esos ingresos frente a un 31% a nivel nacional.

Al afinar un poco los resultados buscando definir qué tanto profundizan las instituciones en los segmentos más pobres de la población, se confirma el hecho de que las instituciones han ido diversificando la clientela, manteniendo una atención en la población más pobre, con un 15% por ejemplo en el caso de Bancosol por debajo del nivel equivalente a un 50% de los ingresos de la Línea de Pobreza, pero también con un 42% en el nivel superior de ingresos como se observa de los resultados del Cuadro 16.

Cuadro 16**Distribución de Clientes de Microfinancieras según Niveles de Pobreza**

Nivel de Pobreza	Relación con Línea de Pobreza Nacional (LPN) 1/	% Clientes por Institución		
		Bancosol	Mibanco	Sogesol
Nicel 1	0-50% de la L.P.N.	15%	7%	3%
Nicel 2	50-75% de la L.P.N.	16%	21%	13%
Nicel 3	75-100% de la L.P.N.	18%	21%	21%
Nicel 4	100-120% de la L.P.N.	9%	13%	16%
Nicel 5	Mayor a 120% de la L.P.N.	42%	38%	47%
Prestamo Promedio / PIB per capita		267%	54%	327%
País		Bolivia	Peru	Haiti
Línea Pobreza Nacional			755	\$ 279
Línea de Pobreza Rural		\$ 360		
Línea de Pobreza Urbana 1/		\$ 480	\$ 1,029	
Línea de Pobreza Extrema		n.a.		\$ 210
Línea de Pobreza US\$1/día		\$ 144	\$ 446	\$ 491
Línea de Pobreza US\$2/día		\$ 288	\$ 890	\$ 982

1/ En el caso de Mibanco la comparación es contra la Línea de Pobreza de Lima

Fuente: ACCION InSight #5, 8 y 13, 2003 y 2004.

En el caso de Mibanco el porcentaje en el nivel más bajo es inferior con solo un 7% frente a la Línea de Pobreza de Lima, pero con una distribución más equilibrada en los demás niveles. SogeSol presenta una distribución más sesgada hacia los niveles más altos de ingreso, lo que era de esperarse de una filial bancaria que solo hasta hace tres años incursionó en este segmento.

En los tres casos anotados se buscó determinar la relación existente entre el nivel de ingresos, de gasto y de tamaño del préstamo, encontrando con relación a este último que no tenía ninguna significancia estadística para el caso de Bancosol y de SogeSol, y en el caso de Mibanco lo que resultó significativo fue el tamaño de la cuota.

El anterior análisis arroja muchos más elementos para empezar a enfocar la discusión acerca del impacto en la pobreza de la comercialización de las microfinanzas en Latinoamérica. En primer lugar, ilustra la importancia de diferenciar el ámbito de la pobreza que está bajo análisis. Es así como el patrón de ingresos de los clientes atendidos por las instituciones se parece más al de los ingresos de las capas más pobres de la población urbana. Esto evidentemente responde a la especialización de la mayoría de las instituciones de microfinanzas de la región, sin importar el tipo, en la atención de la población urbana.

Esto no ha sucedido por capricho. Como se evidencia en el Cuadro 17, el fenómeno de urbanización en Latinoamérica se ha ido agudizando a tal punto que las estimaciones de la CEPAL indican que un 76% de la población en 19 países de la región se encuentra en áreas urbanas.

Cuadro 17

Distribución de la Pobreza y la Población en Latinoamérica

Región a/	1990		2000		2002	
	Pobreza b/	Indigencia c/	Pobreza b/	Indigencia c/	Pobreza b/	Indigencia c/
Urbana	41.4	15.3	35.9	11.7	38.4	13.5
Rural	65.4	40.4	62.5	37.8	61.8	37.9
Nacional	48.3	22.5	42.5	18.1	44	19.4
% Población Urbana	71.3%		75.2%		76.1%	
% Población Rural	28.8%		24.8%		23.9%	

a/ Estimación basada en 19 economías: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Venezuela, Rep. Dominicana y Uruguay.

b/ % total de hogares bajo la línea de pobreza: La línea de pobreza es el nivel de ingresos por debajo del cual no es posible cubrir el costo de una alimentación mínima nutricionalmente adecuada ni otros bienes esenciales no alimentarios

c/ % total de hogares bajo la línea de indigencia: Los hogares indigentes son los que tienen el nivel de ingresos por debajo del cual no es posible obtener una alimentación mínima nutricionalmente adecuada (una canasta básica de alimentos).

Fuente : CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe); www.eclac.cl/badeinso.

Frente al nivel de pobreza esto también conlleva una situación muy diferente. Mientras el 38% de la población de las áreas urbanas se ubica en niveles por debajo de la línea de pobreza, el 62% de la población rural está en esta dramática situación. Por ende, la concentración de las microfinanzas en Latinoamérica en el ámbito urbano responde evidentemente al patrón de desarrollo económico y social de la región y les permite atender al mayor volumen de pobres. Sin embargo, también las aleja de los “más” pobres que están ubicados en las áreas rurales.

¿CUALES ESTRATEGIAS RECOMIENDA PARA EXTENDER LAS MICROFINANZAS A LUGARES MÁS AISLADOS?

“Se podría proveer servicios bancarios comerciales a aldeas rurales vía sucursales en ruedas, donde el vehículo en si es un banco.” Deborah Foy, Opportunity International Network”

“Para llegar a zonas remotas, hagamos uso de las ONGs y facilitemos el fondeo de los bancos a ellas. Sería muy deseable el tener cajeros automáticos y otras tecnologías útiles para lugares distantes, pero este tema seguirá siendo un desafío formidable para los bancos.” Pierre-Marie Boisson, Sogebank (SOGEBANK), Haiti

“Centros de Servicios compartidos entre varios actores que permitan diluir los gastos de administración, ejemplo: “kioscos tecnológicos” que tengan al servicio de varias instituciones computadoras, líneas de teléfono, servido de traslado de valores, etc.” Víctor Tellería, FAMA, Nicaragua

“Utilización de tecnología de Cajeros automáticos, Palm Pilot, celulares, Ipad, para desarrollar mayores puntos de atención en la incorporación de clientes, como también en la cobranza.” Héctor Chamorro Peyresblanques, Banco Santander Banefe, Chile

“Los productos pasivos y de seguros podrían distribuirse a través de canales más baratos que oficinas en sectores remotos, como por ejemplo canales virtuales o pequeños puntos de atención en las cabeceras municipales...o con otro tipo de instituciones no bancarias que por su negocio cuenten con redes en dichas regiones.” Eulalia Arboleda de Montes, Banco Caja Social, Colombia

“CGAP está invirtiendo fuertemente en soluciones tecnológicas y también están buscando canales de distribución amplia, pero aún necesitamos definir que queremos decir con ‘rural’ y ‘zonas más remota’.” Robert Christen, Ex-Asesor Principal, CGAP, USA

“Las instituciones que operan microfinanzas deben implantar tecnologías de microcrédito (metodología con soporte informático) acordes a las características de los microempresarios rurales/agrícolas.” Clara de Akerman, Banco Mundial de la Mujer Cali, Colombia

Los estudios también ilustran la afirmación hecha por varios de los encuestados en el sentido de que es muy difícil que las microfinanzas atiendan efectivamente al segmento más pobre de la población, pues es muy difícil que estas personas tengan la mínima capacidad de pago de un crédito.

Se requiere un mayor esfuerzo de análisis a nivel de las diversas instituciones para entender su impacto a nivel de la pobreza de los diversos países. La relación de la mayor o menor penetración hacia estos segmentos, derivados de la búsqueda de esquemas rentables en Latinoamérica, no parece ser concluyente, pues las afirmaciones al respecto se derivan del análisis del préstamo promedio, el cual, como argumentamos y se demostró por lo menos en tres estudios de caso, no parecería ser un buen indicador.

El anterior análisis ilustra la complejidad de entender la relación entre microfinanzas y niveles de pobreza, y enfatiza la importancia de continuar profundizando sobre esta relación en el futuro, especialmente dadas las diferencias entre países, y entre regiones como Africa y Asia donde la población rural predomina, a diferencia del caso Latinoamericano. Se ha demostrado que existe un modelo rentable que permite atender a la población pobre y que el esfuerzo en el futuro debería concentrarse en promover los desarrollos que sean necesarios para llegar a segmentos todavía más pobres sin sacrificar la sostenibilidad, rentabilidad y capacidad de crecimiento del modelo. El mayor desafío se presenta en la expansión a las zonas rurales y remotas de manera rentable. Es aquí donde las ONGs pueden ayudar a abrir camino.

La magnitud y severidad de fenómeno de la pobreza resalta el compromiso que deben tener las instituciones con los más pobres de la región pero también pone de manifiesto cómo la microfinanza no debe ser utilizada como sustituto de los instrumentos de política social, los cuales deben continuar siendo responsabilidad de los Gobiernos.

El Papel de la Regulación y Supervisión en Microfinanzas²⁰

No podemos predecir las características que tendrán las microfinanzas en 10 años sin incorporar dentro de la discusión el marco regulatorio de las mismas. Aun más importante, cualquier examen del marco de regulación y supervisión debe abordarse teniendo como marco una discusión sobre el curso que seguirán las reformas al sector financiero en la siguiente década.

Antecedentes

En Latinoamérica, en la última década, las microfinanzas han logrado llegar a representar una parte importante del sector financiero. El tratamiento regulatorio que se ha dado al sector microfinanciero en cada país, ha tenido un impacto definitivo sobre su evolución. En aquellos países en donde los legisladores han tomado el tiempo para profundizar en la dimensión particular de las microfinanzas y la han incorporado dentro del sistema financiero, la industria microfinanciera ha madurado más rápidamente, y ha logrado prestar servicios financieros en forma más eficiente a la población de menores ingresos.

Por el contrario, en aquellos países en los cuales los legisladores aun no dan importancia al sector microfinanciero, o han canalizado las operaciones de una manera restrictiva, el sector microfinanciero es normalmente de tamaño pequeño, con mayor presencia de informalidad y con menor posibilidad de crecimiento. Allí en donde las reformas financieras han avanzado lentamente o han retrocedido a políticas más represivas, es también en donde se ha dilatado el crecimiento de la industria microfinanciera formal.

Varios países, en especial el caso de Bolivia, sobresalen como ejemplos importantes de cómo un marco regulatorio adecuado puede contribuir con el desarrollo de una industria microfinanciera formal, sana y sólida. Esta experiencia, junto con la de otros países de la región, nos da las herramientas para definir las características de un marco regulatorio para las microfinanzas, que servirá de base para definir aquel que será el más adecuado para la siguiente década. Los responsables del diseño de la nueva regulación microfinanciera en los próximos años así como los consultores internacionales que propongan marcos regulatorios para las microfinanzas, pueden aprender de estos importantes avances e incorporarlos dentro del contexto de cada país.

²⁰ Tres documentos desarrollados en los últimos dos años constituyen la base de la discusión y las propuestas incorporadas en esta sección del documento, y representan una lectura obligada para aquellos que quieran ahondar en el tema de la regulación y supervisión en Latinoamérica en los próximos años. Estos son; (i) Robert P. Christen, Timothy R. Lyman y Richard Rosenberg. Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance: Microfinance Consensus Guidelines. CGAP, Jul. 2003; (ii) Jacques Trigo Loubiere, Patricia Lee Devaney and Elisabeth Rhyne. Supervising and Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization: Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico. ACCION International. Monograph Series No. 13. August 2004; (iii) Tor Jansson, Ramon Rosales, and Glenn D. Westley. Principles and Practices for Regulating and Supervising Microfinance. Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division. 2004.

Prerrequisitos para sustentar un marco regulatorio para microfinanzas

Para poder desarrollar un marco regulatorio efectivo para las microfinanzas, se deben cumplir algunas condiciones previas como son:²¹

1. Voluntad Política: La microempresa juega un rol significativo en la creación de empleo e ingresos para los segmentos más bajos de la población, especialmente en países en donde el crecimiento económico no ha ofrecido oportunidades para el desarrollo del sector formal. El proporcionar a las microempresas acceso a fuentes de capital, requiere a su vez de un entorno en el cual puedan efectivamente operar y crecer entidades microfinancieras. Esto solo ocurre cuando funcionarios de alto rango, incluyendo a los presidentes de los diferentes países, toman una participación activa en la definición de las microfinanzas como una prioridad de política, induciendo a que otras entidades públicas, como los bancos centrales y ministerios relevantes, comiencen a tomar en serio las instituciones microfinancieras y por ende a abordar seriamente los temas regulatorios.

El conocimiento que existe sobre las microfinanzas por parte de los formuladores de política es aún incipiente en casi todos los países de América Latina. El grado en el cual la supervisión y regulación se convierte en normatividad en un país, depende del interés y compromiso con el cual las microfinanzas son efectivamente asumidas por los legisladores en la región. Nuevamente Bolivia, así como Colombia y México se constituyen en buenos ejemplos. No obstante, se hace necesario diferenciar entre el interés genuino por crear instituciones microfinancieras prósperas que motivan la creación de regulaciones y normas adecuadas, e intereses políticos pasajeros, que suelen conducir a la formulación de un marco regulatorio que atenta contra el fortalecimiento de las microfinanzas en el largo plazo.

2. Precondiciones de Política Financiera: Para que las instituciones microfinancieras operen y crezcan, se requiere contar con ciertas normas mínimas aplicables al sector financiero en general. Si estas no están presentes, las microfinanzas tenderán a un estancamiento sin importar qué tan adecuadamente estén siendo provistas por parte de las instituciones mismas.

- **Topes a las tasas de interés:** Aunque los gobiernos frecuentemente creen estar protegiendo al pequeño prestatario o a los más pobres a través de la fijación de límites a los intereses que se pueden cobrar, la experiencia muestra que es la eliminación de los controles a las tasas de interés, lo que permite a las instituciones microfinancieras desarrollarse de una manera sostenible y llegar a ser parte del sistema financiero, logrando así, y de forma efectiva, fomentar al acceso de los más pobres al crédito. Los elevados costos administrativos implícitos en los créditos de menor cuantía son una de las características esenciales de las microfinanzas, haciendo indispensable el cobro de una mayor tasa de interés para poderlos cubrir.

²¹ Jacques Trigo, Supervising and Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization. ACCION International. Monograph Series No.13 pp. 24-28; y Tor Jansson. Op.cit. pp13-15.

En los últimos cinco años, un número importante de países ha adoptado techos restrictivos a las tasas de interés, creando una fuerte presión sobre el crecimiento de las instituciones microfinancieras. En Colombia, por ejemplo, la restricción a la tasa de interés que se puede cobrar, ha dificultado el esfuerzo de las instituciones microfinancieras de alcanzar clientes más pequeños, cubriendo sus costos. Igualmente ha impedido que instituciones microfinancieras informales busquen el camino de la formalización y hagan parte del sistema financiero formal del país. Teniendo en cuenta que la mejor alternativa para las instituciones microfinancieras es operar en un mercado de libertad de tasas de interés, si los gobiernos insisten en mantener estos límites, deberían considerar mecanismos alternativos que le permitan a estas instituciones recuperar sus costos.

- **El papel de los bancos públicos:** Instituciones microfinancieras de carácter público que tienen como política subsidiar sus tasas de interés han creado caos en el mercado de microfinanzas en el país respectivo. Logran distorsionar el mercado, solo llegan a los clientes más grandes y crean una mala cultura de pago y por ende hacen un uso poco eficiente de los recursos públicos. En la última década, tenemos ejemplos excelentes de bancos públicos bien administrados, que hacen un buen uso de su infraestructura y de su capacidad comercial con lo cual han logrado destacarse en el campo microfinanciero. Dentro de estos, podemos mencionar el Banco del Nordeste en Brasil, el Banco Agrario en Colombia y Banestado en Chile. Los gobiernos no deberían orientar sus esfuerzos a la creación de nuevos bancos públicos, pero si deciden revivir uno ya existente, podrían forjarlos a imagen de algunas de las instituciones exitosas en la región y a nivel mundial, como proveedores de alta calidad de microfinanzas.
- **Masa crítica de IMFs:** Existe consenso en el sentido de que la expedición de un marco regulatorio adecuado para microfinancieras solo se justifica cuando existe un número mínimo de entidades microfinancieras exitosas a las cuales les puede ser aplicado. De lo contrario se corre el riesgo de que éste sea adoptado por parte de otro tipo de instituciones, por ejemplo las especializadas en crédito de consumo, con consecuencias costosas para el país. Más aun, el proceso de consultas con las instituciones exitosas, que ha demostrado ser tan útil en el desarrollo de los marcos regulatorios adecuados, se perdería. Al mismo tiempo, la regulación en microfinanzas deberá asegurar que las instituciones microfinancieras están operando bajo un marco regulatorio y una supervisión efectivas que protejan adecuadamente el ahorro del público.

No podemos predecir las características que tendrán las microfinanzas en 10 años sin incorporar dentro de la discusión el marco regulatorio de las mismas. Aun más importante, cualquier examen del marco de regulación y supervisión debe abordarse teniendo como marco una discusión sobre el curso que seguirán las reformas al sector financiero en la siguiente década.

El diseño del marco regulatorio debe empezar ya

La experiencia de la última década nos brinda múltiples enseñanzas acerca del diseño y puesta en práctica de una efectiva regulación y supervisión aplicable a microfinanzas. Además existe un sorprendente nivel de consenso a partir del cual se puede trabajar hacia el futuro. Tanto las guías desarrolladas por CGAP en el 2003, como los principios y prácticas de supervisión y regulación en Latinoamérica desarrolladas por el Banco Interamericano de Desarrollo en el 2004, recogen en forma resumida los factores que deberán ser considerados en los próximos años para promulgar el mejor marco regulatorio en las microfinanzas. A continuación, destacamos los puntos que a nuestro entender deben ser los pilares sobre los cuales estructurar el marco hacia al futuro.

1. ¿A quien debe cobijar la regulación prudencial?

Dado que la regulación prudencial se focaliza en el grado de solvencia del sistema financiero con el fin de proteger los depósitos de los ahorradores, existe consenso en que ésta debe ser entonces aplicada solo a aquellas instituciones que efectivamente movilicen ahorro del publico, particularmente porque muchos de esos depósitos vienen de los pobres y de los sectores mas vulnerables de la población. Aun cuando los activos de las instituciones microfinancieras representan una pequeña participación de los activos de las instituciones del sistema financiero y por tal motivo no constituyen un riesgo a la estabilidad del sistema financiero, prevenir pérdidas de los ahorro de los pequeños depositantes es razón suficiente para aplicar la normativa prudencial a este tipo de instituciones.

2. Regulación diferentes para microfinanzas?

La regulación microfinanciera necesita tan efectiva y exigente como el resto de la regulación bancaria, pero se requiere reconocer áreas en las cuales las microfinanzas requieren un tratamiento diferente. La experiencia en la década pasada define las siguientes áreas como las que necesitan un tratamiento diferente:

- **Porcentaje de créditos en riesgo:** Las leyes bancarias generalmente permiten a los bancos extender créditos no garantizados hasta un monto que no sobrepase del 100% de su patrimonio, so pena de tener que provisional desde un inicio la totalidad del préstamo. Dado que la mayor parte de los microcréditos se otorga sin garantías, la anterior disposición impediría el desarrollo cabal de una institución especializada en microcrédito Existen métodos alternativos para controlar el riesgo en prestamos no garantizados como son la supervisión efectiva de los sistema de control internos de una institución, normas conservadores en materia de provisiones, y la inclusión de una provisión genérica para la cartear microempresarial... La mejor institución microfinanciera es la que tiene una cobertura de provisiones superior al 100% de su cartera vencida.

- **Documentación de crédito:** Los microcréditos se ofrecen a individuos quienes generalmente no llevan registros contables y no pueden suministrar toda la documentación requerida para un préstamo tradicional de un banco. Un análisis de calidad de un microcrédito reposa en la capacidad de la institución microfinanciera de medir la capacidad de repago del cliente. Este análisis, con la documentación soporte, deberá constituir parte de la carpeta del archivo del respectivo cliente.
- **Capital mínimo requerido:** Una investigación llevada a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo en ocho países, incluyendo México y Brasil muestra el capital mínimo requerido para la creación de una institución microfinanciera en un rango desde US\$45,000 en Brasil hasta US\$3 millones en Panamá. Tres de los ocho están por encima de US\$1 millón y tres están por debajo de US\$100,000. De los ocho, en siete países se pueden captar depósitos del público.²² Estas disparidades pueden ser utilizadas para argüir en contra de requisitos mínimos demasiado altos así como en contra de aquellos que resultan demasiado bajos. El análisis de la realidad de cada país y el mercado potencial deberán ser utilizados como criterio para definir el nivel adecuado de tal manera que efectivamente se formalicen las instituciones más sólidas.
- **Capital Adecuado:** Es medido como la relación entre el capital y los activos de riesgo de la institución. En este punto, el consenso parte de la práctica y ha sido establecido estrictamente dentro de los radios de capital para microfinanzas. Mientras que no este empíricamente probado que las instituciones microfinancieras son mas riesgosas que los bancos multipropósito, y mientras en la practica las instituciones microfinancieras tienen mejor comportamiento que otras instituciones financieras, es aun entendida la tendencia a definir el radio de capital adecuado en un rango entre 10% y 15% (Basilea define el radio de capital adecuado en 8%).
- **Margen de Solvencia:** Relacionado con lo anterior esta la definición del margen de solvencia mínimo (definido como la relación entre el capital y los activos ponderados por riesgo) que se le puede exigir a una microfinanciera, existiendo un consenso en el sentido de que éste debe ser más estricto que el que opera para los bancos Aun cuando no existe evidencia empírica que confirme que las instituciones microfinancieras son mas riesgosas que los bancos multipropósito, y mientras en la practica las instituciones microfinancieras han tendido un mejor comportamiento que otras instituciones financieras, existe una tendencia a proponer para las microfinancieras un margen de solvencia entre 10% y 15% (Basilea sugiere un 8%).
- **Regulación de Otras Operaciones :** Es fundamental avanzar en el análisis y la reforma de las normas que dificultan, encarecen ó impiden el suministro de los demás servicios financieros (transferencias, depósitos, seguros) a los segmentos más

²² Tor Jansson.op.cit. pp. 62-63.

pobres, informales y en lugares apartados, que deben conformar la oferta integral de estas instituciones al cabo de 10 años.

Observando el futuro de la regulación y supervisión

Se puede partir de la experiencia y mejores prácticas ya puestas en práctica en la región y mencionados arriba. Las lecciones muestran que una regulación y supervisión efectiva para microfinanzas puede ser adoptada sin cambios muy complejos, sin amenazar la integridad de los principios regulatorios pero que si requiere el compromiso de los gobiernos, los reguladores y los supervisores.

Las siguientes son las áreas que necesitan particular atención para que la supervisión y regulación microfinanciera pueda desarrollarse tan rápido como se requiere para efectivamente impulsar el desarrollo de esta industria en la región y brindarle un marco adecuado para el creciente numero de instituciones que están incursionando en este negocio.

- **Reformas a los mercados financieros:** Los Gobiernos comprometidos con el desarrollo de las microfinanzas deben avanzar en paralelo en la liberalización del sistema financiero, particularmente en lo que tiene que ver los límites a las tasas de interés. Adicionalmente, cualquier esfuerzo de involucrar a entidades financieras públicas debe partir de su reforma estructural, asegurándose que operan bajo principios de rentabilidad y sostenibilidad.
- **Explicación de niveles elevados de tasas de interés:** La necesidad de cobrar intereses más elevados que los que se aplican para otro tipo de créditos, no es fácilmente entendible por parte del público en general, lo cual puede terminar golpeando severamente a la industria como ya se demostró en varios países, en especial en Bolivia. Es esencial adelantar una campaña de educación pública que permita explicar las características de las microfinanzas y las tasas de interés que ésta demanda. Este esfuerzo también debe cobijar a entidades gubernamentales y multilaterales. El regreso preocupante a normas que limitan las tasas de interés en un numero cada vez mayor de países demuestra el absoluto desconocimiento que se tiene sobre las consecuencias adversas que dichos límites tienen sobre la posibilidad efectiva de las personas de menores ingresos de acceder a crédito y en general a servicios financieros, con lo cual se están perpetuando los niveles actuales de pobreza de la región.
- **Variedad de Instituciones Microfinancieras.** El marco regulatorio que se adopte debe permitir la actuación de diferentes tipos de entidades, inclusive bancos, en las microfinanzas. Como se visualiza la participación de una mayor variedad de instituciones en los próximos 10 años, el marco regulatorio debe evitar convertirse en camisa de fuerza, permitiendo la actuación de los diversos tipos de entidades para permitir un crecimiento vigoroso de todas ellas.

- **Aprender de buenos supervisores.** Existen varias entidades de supervisión, particularmente en Bolivia, que han implementado prácticas rigurosas, con sistemas de reporte efectivo y transparente, que pueden servir de modelo para aquellas que van un paso atrás.
- **Creación de capacidad de supervisión vs. costo de la supervisión.** Es necesario mejorar la capacitación a los supervisores para asegurar su capacidad de interpretar adecuadamente el marco regulatorio incorporando a la vez las especificidades de las microfinanzas. Sin embargo el costo de esta capacitación, además de los costos directos de la supervisión de la actividad microfinanciera, constituyen barreras importantes pues como la actividad microfinanciera continuara representado una porción menor de los activos del sistema financiero, los reguladores se frenaran la momento de realizar las inversiones necesarias.
- **Defensa del consumidor.** Las entidades microfinancieras están comenzando a desarrollar códigos de defensa al consumidor por medio de los cuales afirman su interés en velar por la satisfacción de sus clientes. Principios como la transparencia en los prestamos, información completa acerca de sus tasas de interés, mecanismos de recuperación adecuados, trato respetuoso de sus clientes y otros temas afines esta empezando a ser discutidos. La miembros afiliados a la Red ACCIÓN firmaron recientemente un Consigo de Defensa del Consumidor, lo mismo que los miembros del Microfinance Network. SEEP también esta en este proceso, el cual debería ser emulado por todas las entidad microfinancieras.

El Papel de Agencias Donantes

La agencia donante, tanto privada como bilateral o multilateral, resalta como un jugador clave en el desarrollo de la microfinanza en la región, cuyo subsidio ha permitido el enorme avance que se culmina con la sostenibilidad de la microfinanza y que a su vez demanda una evolución de las agencias donantes que se alinee a los cambios de la industria en los próximos diez años. Un repaso rápido muestra la importancia de fondos de donantes y la manera en que estas agencias han creado instrumentos nuevos de bajo costo o comerciales que son mejor adecuados para las necesidades de una microfinanza sostenible. Sin embargo, también existen ejemplos del mal uso de fondos por parte de los donantes, factor que tiene un efecto negativo en el desarrollo de la industria de microfinanzas. Los próximos diez años requerirán una adecuación aún mayor de estas agencias y el estudio apuntará hacia las más importantes.

Ante la necesidad de continuar incursionando en nuevos nichos de mercado, se plantea la disyuntiva sobre que papel deberán continuar jugando los donantes intencionales, pues así como al principio fue crucial el papel desempeñado por ejemplo por el BID, el FOMIN, la USAID, tal vez hoy sea hora de concentra todos sus esfuerzos en áreas que aún no sean financieramente viables. Se recomiendan las áreas en las cuales los donantes pueden mantenerse como jugadores importantes en una industria crecientemente comercial:

- Mejorar la capacidad técnica de las entidades existentes para permitirles mayor crecimiento. Sin bien existen bancos y microfinancieras consideradas las más avanzadas en la región, también hay muchas otras en una categoría de desempeño menos elevado que aún requieren
- Favorecer la investigación y experimentación con nuevos productos y tecnologías, especialmente aquellos que aumentan la eficiencia de la institución
- Dar atención a los nuevos nichos de mercado que se encuentran en poblaciones aún más pobres, y en zonas remotas;
- Motivan a entidades financieras a incursionar en este mercado, especialmente en subregiones donde no lo están haciendo, como Centro América, el Caribe y Brasil y México.
- Apoyar a los gobiernos a desarrollar marcos regulatorios y desarrollar sectores financieros que tomen en cuenta a microfinanzas.

El Papel de Capital Privado

Vemos mayor presencia por parte de inversionistas privados, principalmente estadounidenses y europeos cuyo interés en el retorno social de microfinanzas es tan marcado como el recibir retorno financiero por sus inversiones. La experiencia de los primeros fondos de inversión, en particular ProFund Internacional, demuestra el importante papel que juegan estos como inversionistas y, por ende, directores en microfinancieras, y además como fondos que logran un buen retorno. Adicionalmente fondos de deuda, como LACIF, también han aumentado en número y tamaño, y colocan montos significativos en estas instituciones. Podemos anticipar que en el futuro entrante, estas fuentes de fondos irán en aumento y se incorporarán en una manera más profundizada a la microfinanza. Aún así, no cabe duda que el capital privado más importante entrará a través de los bancos que incursionen en microfinanza.

De aún mayor interés son las fuentes de capital privado local a las que tienen y tendrán acceso las microfinancieras. Las experiencias, marcadas por Compartamos en México, Mibanco en Perú y como se mencionó arriba Banco Mundial de la Mujer Cali de lanzar bonos en el mercado local, abren el camino para que otras microfinancieras vean a su propio mercado de capital como uno que puede permitirles el fondeo necesario. En esta instancia, el papel de los calificadores internacionales, como Standard & Poors o Fitch asume importancia, pues es la calificación que ellos den que facilitará la entrada de microfinanzas a los mercados privados locales. A medida que estas fuentes de capital se amplían, las microfinancieras irán eliminando lo que en otra época fue el cuello de botella de la microfinanzas – acceso a capital para fondear la cartera - y lograrán un crecimiento mayor y a menor costo.

Hacia el Futuro

Latinoamérica ha sido testigo en un acontecimiento increíble durante las últimas dos décadas- la evolución de las microfinanzas y de su capacidad de llegar a millones de microempresarios de menores recursos, a través de instituciones sostenibles y rentables, dedicadas a atender sus necesidades financieras.

La variedad de instituciones microfinancieras presentes en la región, y la gran diversidad de clientes atendidos hoy en día por las mismas, ofrecen una base sólida para promover las innovaciones en este campo. Los avances que se esperan en el futuro van a continuar principalmente en dos direcciones: mejorar la sostenibilidad de las instituciones mientras se profundiza la atención hacia sectores cada vez más pobres de la población

La incursión de la banca comercial a las microfinanzas va a continuar, y su actividad va a representar un reto a las instituciones microfinancieras incentivándolas a innovar en sus formas de actuación. Veremos el surgimiento de más instituciones microfinancieras regionales o multinacionales, como ya ha ocurrido en el caso de los bancos Procredit y los afiliados a la red ACCION en la región andina. También veremos alianzas entre ONGs y bancos. Muchas de las ONGs tendrán nuevamente que incursionar en campos pioneros de las microfinanzas, jugando un papel fundamental en cuanto a innovación para facilitar el acceso a poblaciones más pobres ó más lejanas, así como en el desarrollo de instrumentos no financieros que beneficien a la población tradicionalmente atendida por ellos. Solo aquellas ONGs que reflexionen estratégicamente sobre su futuro, tendrán la capacidad de continuar jugando un papel decisivo en este campo.

En países más grandes, como México y Brasil, estamos viendo proveedores no tradicionales de microcrédito, muchos de ellos en alianza con los bancos. Estos esquemas resultan igualmente válidos, ya que cuentan con una clientela popular cautiva, una red de distribución amplia, y en algunos casos un brazo financiero que puede ofrecer crédito de consumo.

El desarrollo de las microfinanzas en la región de Latinoamérica y el Caribe no ha sido homogéneo, y las diferencias continuaran presentándose. La meta sin embargo si debe ser la misma: proveer a millones de personas las oportunidades económicas que le permitanle acceso a una gama amplia de servicios financieros en una forma amable, eficiente y profesional.

Hemos obtenido importantes triunfos, pero tenemos más trabajo por delante. ¡Nos enfrentamos a unos próximos 10 años muy interesantes!!

Anexo 1: Instituciones de Microfinanzas en Latinoamérica Incluidas para el Presente Estudio

Institución	País
-------------	------

<i>Bancos comerciales (microcrédito)</i>	
Banco do Nordeste (CrediAmigo)	Brasil
Real Microcredito ABN-AMRO	Brasil
Banco del Desarrollo *	Chile
Banco Santander Banefe *	Chile
Banco Estado Microempresa *	Chile
Banco Caja Social *	Colombia
Banco Solidario *	Ecuador
Credife /Banco Pichincha	Ecuador
Banco Centro Mundo *	Ecuador
Sogesol *	Haití
Multicredit Bank	Panamá
Financiera El Comercio *	Paraguay
Visión S.A. de Finanzas *	Paraguay
Interfisa	Paraguay
Banco del Trabajo *	Perú
Banco de Crédito	Perú
Bangente *	Venezuela
<i>Microfinancieras reguladas</i>	
BancoSol *	Bolivia
Prodem *	Bolivia
FIE *	Bolivia
Banco Procredit/Caja Los Andes	Bolivia
Ecofuturo	Bolivia
Agrocapital *	Bolivia
Fortaleza FFP	Bolivia
Fíname rica *	Colombia
SFE/Banco Procredit	Ecuador
Calpiá/Banco Procredit	El Salvador
Microcredit Nacional S.A.	Haití
FINSOL	Honduras
Compartamos *	México
Fincomun *	México
Confía/Banco Procredit	Nicaragua
Findesa	Nicaragua
CMCP Lima	Perú
Mi Banco *	Perú
Edpyme Edyfcar *	Perú
CMAC-Piura	Perú

Microfinancieras reguladas	
CMAC-Trujillo	Perú
CMAC-Arequipa	Perú
CMAC-Sullana	Perú
CMAC Santa	Perú
CMAC Chincha	Perú
CMAC Huancayo	Perú
CMAC Maynas	Perú
CMAC Paita	Perú
CMAC-Cusco	Perú
CMAC Pisco	Perú
CMAC-Tacna	Perú
CMAC-Ica	Perú
EDPYME Pro Empresa	Perú
Edpyme Crear-Arequipa	Perú
EDPYME Confianza	Perú
Edpyme Alternativa	Perú
Edpyme Camco Piura	Perú
Edpyme Crear Cusco	Perú
Edpyme ProNegocios	Perú
Edpyme Raíz	Perú
Edpyme solidaridad	Perú
Caja nor. Perú	Perú
Edpyme Crear Tacna *	Perú
Edpyme Crear Trujillo	Perú
Edpyme Nueva Visión	Perú
Edpyme Credivision	Perú
Banco Ademi *	Rep Dominicana
ONGs	
Banco Mundial de la Mujer *	Argentina
Crecer	Bolivia
Pro Mujer	Bolivia
FADES	Bolivia
FONDECO	Bolivia
D-FRIF	Bolivia
CEAPE/PE *	Brasil
CEAPE-Maranhao	Brasil
ICC - Blusol	Brasil
Corporación WWB Finam *	Chile
Fundación Mario Santo Domingo	Colombia
Actuar Tolima *	Colombia
Actuar Quindio *	Colombia
Corporación Mundial de la Mujer/ Bogotá *	Colombia
Contactar *	Colombia
Microempresas de Antioquia *	Colombia

ONGs	
FMM Bucaramanga *	Colombia
Fundación Mundo Mujer /Popayán *	Colombia
Fundación WWB Colombia- Cali *	Colombia
CMM-Medellín *	Colombia
ADRI	Costa Rica
Credimujer	Costa Rica
FED	Ecuador
INSOTEC *	Ecuador
D-MIRO	Ecuador
FINCA	Ecuador
CCC	Ecuador
Eclóf -Ecu	Ecuador
Fundación Alternativa	Ecuador
Fundación Espoir	Ecuador
Integral / Fusai *	El Salvador
ASEI	El Salvador
Génesis	Guatemala
ACME	Haití
Fonkose	Haití
Adelante	Honduras
Promujer	México
ADMIC Nacional	México
FACODEP	Nicaragua
ACODEP	Nicaragua
FAMA *	Nicaragua
Promujer	Nicaragua
Fundación Nieborowski	Nicaragua
ADIM	Nicaragua
Ceprodel	Nicaragua
FDL	Nicaragua
Fondem	Nicaragua
Fundeser	Nicaragua
Prestanic	Nicaragua
Fundación Paraguaya	Paraguay
Promujer	Perú
FINCA	Perú
Fondesurco	Perú
FDD *	Rep Dominicana
Adopem *	Rep. Dominicana
Fonsesa	Rep. Dominicana

* Instituciones que respondieron la encuesta cuantitativa

Anexo 2: Respondientes al Cuestionario

NOMBRE	AFIACIÓN	PAÍS
Clara de Akerman	WWB Cali	Colombia
Eulalia Arboleda de Montes	Banco Caja Social	Colombia
Sergio Alberto Arenas Díaz	Bancolombia	Colombia
Pedro Arriola	Caja los Andes	Bolivia
Pierre-Marie Boisson	Sogesol/Sogebank	Haiti
Mónica Brand	ACCION International	USA
Carlos Castello	ACCION International	USA
Héctor Chamorro Peyresblanques	Banco Santander Banefe	Chile
Alex Counts	Grameen Foundation USA	USA
Robert Christen	CGAP	USA
Wilo de León	FUNDAP	Guatemala
Jean-Philippe de Schreval	Blue Orchard Finance	Switzerland
Deborah Foy	Opportunity International	USA/UK
Erik Peter Geurts	Triodos Bank	Netherlands
Stelio Gama Lyra Júnior	CrediAmigo (Banco do Nordeste)	Brasil
Carlos Labarthe	Compartamos	México
Rafael Llosa	Mibanco	Perú
Tómas Miller	BID/FOMIN	USA
Diego Moncayo	Credife (Banco de Pichincha)	Ecuador
Beth Porter	Freedom from Hunger	USA
Álvaro Ramírez	BID	USA
Álvaro Retamales	Bandesarrollo	Chile
Alex Silva	ProFund Internacional	Costa Rica
Alejandro Soriano S.	Corporación Andina de Fomento (CAF)	Venezuela
Víctor Tellería	FAMA	Nicaragua
Flavio José Weizenmann	Real Microcrédito (ABN-Amro Banco Real)	Brasil
Lawrence Yanovitch	FINCA International	USA
Carmen Velasco y los Gerentes Generales	ProMujer	Bolivia-Nicaragua-Perú-México

**ANEXO 3: COBERTURA DE LAS REDES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
FIN DE DICIEMBRE 2004**

Organización	Clientes Activos	Cartera Activa
ACCION International	1.36 millones	\$863 millón
FINCA	141,600	\$32.6 millón
Freedom from Hunger	102,841	\$18.1 millón
Katalysis Partnership	135,000	\$54.1 millón
Opportunity International	Por avisar	Por avisar
Pro Mujer	96,580	\$11.2 millón
Banco Mundial de la Mujer	260,160	\$92.8 millón