

Montevideo, 7 de Diciembre del 2011

**ANÁLISIS DEL MERCADO SUDAMERICANO DE
MICROFINANZAS. ESTUDIO DE LOS CASOS RELEVANTES .-**

Autor: Gustavo Concari

Observatorio de Microfinanzas - Universidad Católica del Uruguay

Nota importante: *El presente trabajo es una mirada al mercado microfinanciero sudamericano desde el mercado uruguayo; a los efectos de ser objetivos en esa tarea, se han eliminado ex profeso las referencias al mismo.*

Índice.-

- 1.- Introducción, características generales del mercado de los microcréditos en Sudamérica: primeras experiencias, características principales y comentarios.**
- 2.- Análisis cuantitativo del mercado sudamericano. Países destacados en el rubro en la región.**
- 3.- Detalle de los casos: Bolivia, Brasil, Colombia y Perú.**
- 4.- La regulación de estas actividades.**
- 5.- El rol de las agencias internacionales de asistencia internacional.**
- 6.- El uso de las nuevas tecnologías (TIC) en el sector.**
- 7.- Ideas a destacar:**
 - a. Comentarios Generales**
 - b. Ejemplos interesantes de “buenas prácticas” en los países de la región.**
 - c. La influencia del entorno**

9.- Conclusiones

Apéndices

- 1. Un ejemplo de alianza estratégica, el caso de la Financiera “El Comercio”**
- 2. Los últimos cambios en el mercado boliviano**
- 3. El “branchless banking” en Brasil.**

Bibliografía

Listado de Tablas:

- 1. Tabla 1: IMF, clientes y cartera en el mercado sudamericano.-**
- 2. Tabla 2: Indicadores de la actividad microfinanciera en cada país**
- 3. Tabla 3: Indicadores socioeconómicos de los países sudamericanos**
- 4. Tabla 4: Relación cartera microfinanciera/PBI para los mercados principales: Bolivia, Perú, Colombia y Brasil.**

Listado de Boxes:

- 1. Box 1: Upgrading y Downscalling.-**
- 2. Box 2: El caso de BancoSol**
- 3. Box 3: El programa Crediamigo**
- 4. Box 4: Las cajas Municipales en Perú.**
- 5. Box 5: El caso de MiBanco**

1.- Introducción, características generales del mercado de los microcréditos en Sudamérica: primeras experiencias, características principales y comentarios.

El mercado de microfinanciero latinoamericano es uno de los más pujantes del rubro, En esto coinciden varios autores (Von Stauffenberg y Pérez Fernández 2007, Berger 2007). Este calificativo significa en términos prácticos que cumple con la finalidad para que fueron pensadas las microfinanzas (ayudar a las personas de escasos recursos a salir de la pobreza); que moviliza mucho capital y que está continuamente innovando y desarrollando nuevas herramientas para cumplir mejor sus objetivos.

Surgió aproximadamente¹ en la misma época que sus similares de Asia como el Grameen, en Bolivia y Brasil (Chu 2006 y Koreen 1999). A diferencia de aquel, colaboraron en su creación organismos de ayuda internacional² como Acción (Chu 2006). Este es un hecho distintivo que se considera importante. Con las debidas adaptaciones, las enseñanzas de las experiencias de otras regiones pueden ser utilizadas exitosamente en este continente. Desde un punto de vista económico, eso implica optimizar el uso de recursos³.

Para tener un pantallazo de lo que significa el sector, algunos números (ver tabla 1 por mayor detalle):

- *Cartera de préstamos: 19 mil MU\$S*
- *Cantidad de clientes de préstamos: 8,8 Millones de personas*
- *Cantidad de organizaciones: 205*

Ahora bien, el rubro microfinanciero sudamericano no solo se caracteriza por sus características en cuanto al tamaño. Otro elemento importante que se puede ver en el mercado sudamericano es la diversidad y cantidad de organizaciones que trabajan en él. Como se ve del listado anterior, 205 en 10 países. Esto arrojaría un promedio de casi 20 organizaciones microfinancieras por país⁴.

A esa riqueza en cantidad habría que agregarle el hecho de que el origen, la meta y la forma jurídica de estas organizaciones son también muy variadas.

¹ En la década del 70 en Brasil y la del 80 en Bolivia.

² Por citar algunos GTZ, AECI, USAID, ACCION, CAF, BID

³ “curva de la experiencia”- cuanto mayor es el tiempo de “producción” de algo, menor es el costo de producirlo.

⁴ El número seguramente sea mayor, dado que muchas organizaciones pequeñas no reportan sus datos a mixmarket. Las cantidades varían de acuerdo a las fuentes consultadas entre otras razones pues la definición de lo que es microcrédito varía para cada país (Nota del autor).

Así, existen ONG “puras”, bancos, organizaciones no gubernamentales de corte bancario pero dedicadas específicamente a este sector (una particularidad del mercado sudamericano) y organizaciones estatales.

Por último es importante destacar que en América del Sur y el Caribe, las microfinanzas no se concentran solo en la población pobre, como en otras regiones, sino también en la microempresa (Berger 2007). Esto en general se debe a que la microempresa no ha sido un sector bancarizado.

TABLA 1: IMF, clientes y cartera en el mercado sudamericano.-

	Cantidad de IMF		Cantidad de Clientes		Portafolio de Préstamos	
Argentina	10	5%	33.141	0,38%	33.720.606 USD	0%
Bolivia	24	12%	917.690	10,43%	2.280.225.390 USD	12%
Brasil	21	10%	954.240	10,85%	1.405.752.286 USD	7%
Chile	4	2%	240.960	2,74%	1.593.107.630 USD	8%
Colombia	35	18%	2.121.572	24,12%	4.392.788.417 USD	23%
Ecuador	42	21%	729.300	8,29%	1.651.597.867 USD	9%
Paraguay	6	3%	439.710	5,00%	737.509.686 USD	4%
Peru	59	29%	3.320.043	37,74%	7.000.875.251 USD	37%
Surinam	1	1%	135	0,00%	1.673.948 USD	0%
Venezuela	1	1%	40.094	0,46%	74.496.626 USD	0%
Totales	205	100%	8796885	100%	19.171.747.707 USD	100%

Fuente: mixmarket, www.mixmarket.org, visitada en Octubre del 2011.

Continuando con las características dignas de mención, otras de ellas son: que el mercado microfinanciero sudamericano es más comercial que su similar asiático, que está concentrado en zonas urbanas y también que es muy dinámico en cuanto a la oferta de nuevos productos (Berger 2007). Desde su surgimiento en la década de los 70 ha crecido con notable energía. En los primeros quince años a través de ONG que ofrecían microcréditos y servicios conexos (Christen y Miller 2007) y en los quince siguientes diversificándose hacia otros productos (ahorros) y otras formas organizativas (bancos). En general, se puede decir que esta segunda etapa de crecimiento se vio favorecida por el vínculo entre el sector bancario tradicional y este nuevo rubro. Así, se introdujeron bancos en el sector y a su vez algunas ONG se transformaron en bancos (ver Box 1). Otro fenómeno de esta fase es la aparición de la regulación del sector.

Los países de entornos microfinancieros mas “amigables” como Perú o Bolivia son también los de buena regulación (Bolivia y Perú son 1ero y 2do respectivamente en ambos ítems en el último “Microscopio del entorno Microfinanciero Latinoamericano” (EIU 2011) y también lo han sido en oportunidades anteriores (EIU 2007). La misma fuente señala la importante

tendencia de la región en la identificación y la difusión de las mejores prácticas en el rubro (ibídem).

Toda esa diversidad colabora al dinamismo del sector, que si se compara con otros mercados microfinancieros (por ejemplo Asia), no tiene nada que envidiarle, a pesar de ser el Banco Grameen de Bangladesh el mas conocido por el gran público.

Ahora bien, si se analiza la situación de los distintos países, los casos son bastante disímiles. Un elemento en particular es que los países pequeños son los de mercados más grandes en cuanto a microfinanzas (Gutiérrez Nieto y Pérez Fernández 2005, pág. 142 y siguientes). Esto se ha revertido en parte en los últimos años (se profundizará en la idea en el apartado 2), pero basta ver por ejemplo el caso de Argentina, que es una de las economías mas importantes de la región y es sin embargo de bajo peso en lo que a microfinanzas refiere (ver Tabla 1).

Profundizando un poco en la idea anterior, si se analiza la situación de cada país se observa que los países andinos son los de mayor desarrollo de este rubro (Perú, Bolivia, Ecuador, Colombia), mientras que los países “atlánticos” (Brasil, Argentina, Paraguay y Venezuela) están un poco más rezagados.

2.- Análisis cuantitativo del mercado sudamericano. Países destacados en el rubro en la región.

Una vez presentado en grandes líneas lo que ocurre en el mercado sudamericano de microfinanzas, vale la pena profundizar en él en varios aspectos.

Lo que se pretende es enmarcar la situación desde una óptica macro. Ello se hará en dos etapas, por un lado viendo cual es el peso relativo de dicho sector en la economía, en el caso de cada mercado. Por otra parte, haciendo la misma tarea pero desde una óptica social, es decir cotejando la situación socioeconómica de cada mercado con la industria microfinanciera allí (tablas 2, 3, 4 y 5).

Tabla 2: Indicadores de la actividad microfinanciera en cada país

Indicadores	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Perú	Paraguay	Ven.
Cartera de Préstamos	33,7	2300	1400	1600	4400	1700	7000	737	74,5
Clientes de préstamos	0,033	0,918	0,954	0,24	1,5	0,73	3,3	0,44	0,04
Depósitos	0	2000	0,323	0,64	4000	1000	5300	710	0,039
Depositantes	0	2,2	0,115	0,63	0,563	1,6	3	0,168	0,132
Cantidad de IMF en el mercado	17	27	37	6	34	53	65	7	2
¿Hay ente regulador?	¿?	Si (2)	¿?	Si	Si (2)	Si (2)	Si (2)	Si	¿?

Fuente: confección propia a partir de datos extractados de Mixmarket – www.mixmarket.org – visitado en Octubre del 2011.-

Notas:

1. Todos los valores monetarios son en millones de dólares norteamericanos (cartera de préstamos y depósitos).
2. Todos los valores referentes a cantidades de personas están en millones (clientes de préstamos y depositantes).
3. La fila referente al ente regulador expresa si existe o no en ese país y en algunos casos particulares si hay más de uno.

Tabla 3: Indicadores socioeconómicos de los países sudamericanos

<u>Indicadores</u>	<u>Arg.</u>	<u>Bol.</u>	<u>Brasil</u>	<u>Chile</u>	<u>Col.</u>	<u>Ec.</u>	<u>Perú</u>	<u>Parag.</u>	<u>Urug.</u>	<u>Ven.</u>
Población	40,4	9,929	194,95	17,113	46,3	14,5	29,076	6,45	3,34	28,834
PIB	368712	19786	208788 9	203442	288188	58910	153845	18474	40265	387852
PIB/cápita	8500	1810	9390	9950	5510	4290	4780	2940	10590	11590
% pob. pobre	s/d	60,1	21,4	15,1	37,2	36	31,3	35,1	18,6	29

Fuente: Banco Mundial, año 2010

Notas:

1. Los valores monetarios de PIB son en millones de dólares norteamericanos.
2. Los valores de población están en millones de personas
3. Los valores de PBI per cápita son calculados de acuerdo al "método Atlas", en US\$ corrientes

Tabla 4: Relación cartera microfinanciera/PBI para los mercados principales: Bolivia, Perú, Colombia y Brasil (montos en miles de U\$S).

	<u>Portafolio de Préstamos</u>	<u>PBI</u>	<u>Relación</u>
Bolivia	USD 2.280.225.390	USD 19.786.000.000	12%
Brasil	USD 1.405.752.286	USD 2.087.889.000.000	0%
Colombia	USD 4.392.788.417	USD 288.188.000.000	2%
Perú	USD 7.000.875.251	USD 153.845.000.000	5%

Esta tabla es un indicador del peso relativo del sector desde un punto de vista económico.

Tabla 5: Relación Clientes de microcréditos /Población para los mercados principales: Bolivia, Perú, Colombia y Brasil (montos en miles de U\$S).

	<u>Clientes</u>	<u>Población</u>	<u>Relación</u>
Bolivia	917.690	9.929.000	9%
Brasil	954.240	194.950.000	0%
Colombia	2.121.572	46.300.000	5%
Perú	3.320.043	29.076.000	11%

Esta tabla es un indicador de la penetración en el mercado que tiene el rubro en general.

Nota: Las tablas 4 y 5 están hechas a partir de los datos de las 2 y 3.

Discusión de los datos presentados.-

A partir de los datos anteriores se pueden hacer diversas interpretaciones al respecto del mercado microfinanciero sudamericano, que sirven para poner en perspectiva lo que ocurre en el mismo.

- Perú y Bolivia son los dos mercados mas dinámicos y desarrollados en el rubro microfinanzas en la región. Esto es lo que expresa la literatura técnica en general (p. ejemplo Microscope 2011), pero también es lo que reflejan los datos de las tablas 4 y 5. Ellas indican que tanto por cantidad de clientes como por tamaño relativo de la cartera de préstamos, son los dos mercados en donde el sector tiene mayor peso relativo.
- Como ya se dijo, estos dos países son también los mas avanzados en lo que hace a regulación microfinanciera y los pioneros en ese sentido en Sudamérica; Perú tuvo su ley en 1994 (Fernando 2003) y Bolivia aproximadamente en la misma época, su ley es de 1993 pero se promulgó en 1995 (Christen y Rosemberg 2000).
- En ambos casos se puede ver cierto vínculo entre la población por debajo de la línea de pobreza y el tamaño del mercado microfinanciero. Bolivia por ejemplo tiene un 60% de su población en esa situación (ver tabla 3), eso daría condiciones potenciales favorables a un mercado microfinanciero fuerte. Perú no es un caso tan claro en ese sentido, pero también se puede ver allí el vínculo entre ambas variables. Para la Economist Intelligence Unit (2007), la correlación es entre el “clima microfinanciero”⁵ y el porcentaje de clientes de microfinanzas con respecto a la población (ver la tabla 5). El comentario es interesante, no bastan las condiciones sociales potenciales para que el rubro se desarrolle, es necesario un ambiente regulatorio que lo facilite.
- Brasil es un caso particular, dado que el peso relativo del sector es bajo si se le compara con los anteriores, pero su cantidad absoluta de clientes es sin embargo mayor que la de los mercados más destacados (p. ej. Bolivia). A eso se debe agregar que el desarrollo de un marco regulatorio específico del sector es relativamente reciente (MIX Brasil 2009) lo que ha determinado que la situación se haya dinamizado en los últimos años.

⁵ Se puede considerar al “clima microfinanciero” como las debilidades y fortalezas del sector en ese mercado en particular. N. del A.

Box 1.- Upgrading y Downscalling.-

Dos fenómenos interesantes de evolución de las organizaciones microfinancieras sudamericanas son el llamado “upgrading” y el “downscalling”.

El primero, “upgrading”, es la evolución de una organización hasta convertirse en un Banco. En general, muchas de las organizaciones microfinancieras se originan como ONG, con lo que están limitadas en su oferta de productos, concretamente, les es imposible captar ahorros. En la medida que se convierten en bancos, pueden ofrecer estos nuevos productos pero también pueden acceder a nuevas fuentes de financiación, léase ganan a “dos puntas”. Son ejemplos de este caso, BancoSol y MiBanco en Bolivia y Perú respectivamente.

El segundo, “downscalling”, es el efecto contrario, es el caso de organizaciones bancarias que incursionan en el mercado financiero dadas las ventajas que este presenta. A priori parece llamativo que este segmento del mercado sea atractivo para la banca establecida, pero no es así. Las microfinanzas tienen un bajísimo índice de morosidad, con lo que se convierten en un buen negocio. Un ejemplo de este caso es el de Banco Estado, en Chile, que abrió una rama específicamente para microfinanzas llamada Banco Estado Microempresas.

Ambas formas de evolución son dignos de destaque. En el caso de las ONG que crecen, este fenómeno se da pues acompañan al crecimiento de sus clientes; ergo, asisten en el crecimiento de los mismos durante todo el camino. Se podría decir que enriquece la demanda. En el caso del “downgrading”, también son importantes pues ayudan a bancarizar población que normalmente no tiene estos servicios pero por sobre todo enriquecen el lado de la oferta, dado que tienen extenso “know-how” bancario.

- Vinculado a lo anterior se da que el crecimiento del sector es mas reciente que el de Perú y Bolivia (el promedio de vida de sus IMF es inferior al de los otros) aunque en contraposición, en dicho mercado se encuentra uno de los programas más exitosos y más antiguos de Sudamérica: Crediamigo⁶.
- Dos características dignas de destaque del mercado brasileño son: a) que es un país donde gran parte de la población usa instrumentos financieros como cheques y cajas de ahorros y b) que un gran porcentaje del mercado se concentra en 5 instituciones⁷ (MIX Brasil 2009). Entre ellas poseen casi el 90% del mercado (ibídem).

⁶ Crediamigo es comparable por su éxito, cantidad de clientes y cartera a los otros bancos emblemáticos de la región: MiBanco, BancoSol y Caja Social. Ver Box 3.

⁷ Ellas son: CrediAmigo, Banco Popular Do Brasil, Cresol Central, Central Cresol Baser y Real Microcrédito.

- Colombia es un mercado relativamente pujante en cuanto a microfinanzas, donde se dan fenómenos antagónicos. Por un lado, allí surge una de las primeras instituciones microfinancieras de la región, Banco Caja Social⁸, en 1911 (Paxton 1999). Pero por otra parte, la gestación del marco regulatorio ha sido lenta y difícil, lo cual es señalado como un problema para la evolución del rubro (Trigo, Devaney y Rhyne 2004).

3.- Detalle de los casos: Bolivia, Brasil, Colombia y Perú.

Una vez descripto en forma general el mercado, se analizarán en detalle los casos de los cuatro países mas destacados en el rubro, dado que ellos tienen una gran riqueza institucional que es digna de mención. Además se señalarán en cada país los casos paradigmáticos, en el entendido que pueden mostrar ejemplos a seguir.

3.a.- Bolivia

En este país las organizaciones microfinancieras nacen como ONG que luego evolucionan hacia entidades reguladas; fenómeno que se conoce como “upgrading” (ver Box 1). La creación de las ONG microfinancieras se da en la década de los 80 y en la década de los 90 comienzan las transformaciones en entidades financieras (ver Box 2 y caso de las FFP en este apartado).

Como ya se ha dicho, en Bolivia el rubro es particularmente pujante y algunos autores consideran (González Vega y Villafani Ibarnegaray 2007) que eso ha ayudado mucho no solo al desarrollo del sector sino al desarrollo de todo el sistema financiero. Se asume que el crecimiento del rubro ayuda al crecimiento económico en general, aunque ese tema no haya sido específicamente estudiado al momento (ibídem). Esto es particularmente importante como opinión emitida “desde” el mercado boliviano, dado que se le considera uno de los países líderes del mundo en el rubro microfinanciero.

Pues bien, ¿cuáles serían las particularidades de ese mercado?. Una de ellas que es el país en donde se dan los primeros ejemplos de microfinanzas, junto con Brasil. Otra, que la competencia allí es fuerte, por lo que las IMF se han tenido que preocupar mucho por la eficiencia, mejorando continuamente en ese sentido. De ello se benefician los clientes, de acuerdo a González Vega (1998). La tercera característica y digna de especial destaque, es que las instituciones bolivianas no solo han crecido continuamente desde su creación,

⁸ En su origen con otro nombre.

sino que además han sido capaces de sortear con éxito las crisis financieras regionales debido a las devaluaciones de sus vecinos, Argentina y Brasil hacia fines de los 90 (González Vega y Villafani Ibarregaray 2007). Esto derriba algunos mitos al respecto del sector, como por ejemplo que es más débil que el resto del sector financiero⁹ (ibídem).

Respecto de la estructura del mercado y los tipos de actores que se pueden encontrar allí, hay varios que se listan a continuación.

a.- FFP o Fondos Financieros Privados.-

En primer lugar están las FFP (Fondos Financieros Privados), un tipo de entidad pensada específicamente para el mercado microfinanciero.

Estas organizaciones tienen la particularidad de estar reguladas sin ser bancos, por lo que no ofrecen todos los servicios que ofrecen aquellos. En general, fueron ONG en sus orígenes. Son un porcentaje importantísimo del mercado: 47% en cartera de préstamos a fines del 2003¹⁰ (Trigo et al 2004).

Este tipo de organización ha sido muy exitosa en cuanto a sus resultados, motivo por el cual otros países han tomado el modelo (Gutiérrez Nieto et al 2009).

b.- ONG u Organizaciones no Gubernamentales.-

Hay que recordar que en sus inicios, los microcréditos fueron pensados como una herramienta para combatir la pobreza. Es la razón por la cual en el sector abundan las organizaciones de este tipo.

En el caso boliviano, estas representaban el 21% de la cartera de microcréditos en el 2003 (Trigo et al 2004). En teoría estas ONG deberían evolucionar a FFP o bancos pero no es el caso, al menos no de todas, lo cual se basa en que no a todas las organizaciones les interesa ampliarse o entrar en áreas de mayor complejidad. Se concentran en su negocio original, préstamos a personas de escasos recursos. Es importante señalar que las ONG que deciden permanecer como tales muchas veces ofrecen otros servicios junto con microcréditos, por ejemplo capacitación, asesoría en temas empresariales y otros.

⁹ Otros mitos derribados por las microfinanzas han sido la creencia de que las personas de escasos recursos no son buenos clientes y que no ahorran. Los hechos muestran lo contrario en ambos casos.

¹⁰ Otras fuentes muestran valores superiores (p. ej. Meagher et 2006). Dejando de lado las diferencias en la cuantificación, las fuentes coinciden en que las FFP son la porción mayor de la cartera.

c.- Bancos.-

En la medida que las organizaciones sigan creciendo, pueden convertirse en bancos (ver Box 1). En el caso boliviano, estos eran el 22% del mercado de microcréditos (Trigo et al 2004).

d.- Cooperativas.-

Otro de los actores importantes del sector, las cooperativas. En general son círculos de ahorro en que los socios tienen acceso a los servicios de la organización. En el mercado boliviano representaban el 11% de la cartera en el 2003 (Trigo et al 2004).

Box 2.- El caso BancoSol (extractado de Koreen 1999).-

BancoSol es un típico caso de la evolución que han sufrido las organizaciones microfinancieras en los últimos tiempos en uno los mercados más desarrollados en el rubro en Sudamérica.

Comenzó siendo una ONG en 1986, llamada PRODEM. Se crea por iniciativa de un grupo de empresarios bolivianos movilizados y asistidos por ACCION internacional en cuanto al “know-how” y con fondos de USAID, de Calmeadow (Canadá) y del estado boliviano.

Su crecimiento fue explosivo, a tal punto que en 1991 tenía 116 empleados (había comenzado con 15) y tenía 18681 créditos otorgados, contra 557 en el año de su comienzo. Asimismo, había abierto sucursales en El Alto.

Pero este crecimiento explosivo paradójicamente ponía en dificultades a la organización. En efecto, el status de ONG no le permitía captar ahorros, algo necesario si deseaban obtener fondos genuinos para seguir creciendo, además de ser un producto requerido por los clientes. Por otra parte, tampoco podían conseguir fondos que no fuesen donaciones, también a raíz de su condición de ONG. Debido a todas estas limitaciones, deciden transformarse en banco. Es así que se convierten en BancoSol en Febrero de 1992.

Hoy BancoSol es una institución modelo en el mundo de las microfinanzas, brindando microcréditos y otros servicios microfinancieros en las principales ciudades de Bolivia. Los montos de sus créditos son pequeños (108 U\$S en promedio para el 1er crédito y crédito promedio de 579 U\$S, datos de 1995), pueden ser tanto en bolivianos como en dólares y están destinados a una clientela urbana. Originalmente los préstamos eran grupales pero luego introdujeron préstamos individuales también.

3.b.- Brasil

El mercado brasileño de microfinanzas es relativamente llamativo porque se dan varios hechos atípicos. Por un lado, la población brasileña está altamente bancarizada (MIX Brasil 2009). Esto ha hecho que las IMF se concentren en el crédito a la microempresa (ibídem). Por otro lado, el potencial para el microcrédito es grande dada la alta tasa de personas por debajo de la línea de pobreza (ver tabla 2).

Como figura al principio, en Brasil se dieron las primeras experiencias de microcrédito de Sudamérica, fue en Recife en 1972 (Berger 2007)¹¹. Sin embargo, el mercado en ese país no es el más grande en el rubro (ver Tabla 1). Esa es una constante del mercado sudamericano, en general en los países grandes de la región (Brasil y Argentina)¹² los microcréditos no tienen tanto éxito como en otros mercados. Ahora bien, en los últimos años esta tendencia ha tendido a revertirse. Así, se señala que mientras el mercado continental creció a una media de 40% anual antes del 2006, en Brasil en el mismo período el ritmo fue mayor (Berger 2006).

En parte eso se debe a que entre 1999 y 2001 surge legislación específica para el rubro (MIX Brasil 2009), creándose así dos tipos de “figuras jurídicas” para organizaciones microcrediticias (ibídem). Las “OSCIP” u “Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público” y las SCM o “Sociedades de Crédito al Microempresario”. Las primeras son ONG no reguladas pero controladas por el ministerio de Justicia y las segundas son entidades de lucro reguladas (Economist Intelligence Unit 2007).

Pero también hubo otras medidas. Por ejemplo en el 2004, el gobierno brasileño estableció el “Programa Nacional de Microcrédito Productivo Orientado” o PNMPO; programa que busca otorgar fondos para el desarrollo de los microcréditos. Este programa se financiaba en parte con el FAT (Fondo de Asistencia a los trabajadores) y en parte con un porcentaje del 2% en los depósitos a la vista en el sistema bancario.

Por último, se promovió la “banca sin sucursales” o “branchless banking” (ver apéndice 3), con el fin de bancarizar a la población.

¹¹ “Projeto Uno”, nota del Autor

¹² Aunque comparativamente el mercado brasileño está mucho más desarrollado que el argentino, ambos están después de los líderes: Perú y Bolivia. (Nota del Autor)

En este mercado se encuentran por un lado cinco actores grandes que concentran gran parte de la actividad, ellos son: CrediAmigo, Banco Popular do Brasil, Cresol Central, Central Cresol Baser y Real Microcrédito (Mix Brasil 2009). Ellos poseen en conjunto aproximadamente el 90% del negocio tanto medido en clientes como en cartera (ibídem). Por otro se encuentran muchas IMF pequeñas, con una media de 2500 prestatarios, diseminadas por todo el país.

Las organizaciones del mercado brasileño son de diversa naturaleza y características, por ejemplo Crediamigo¹³ es un banco estatal y concentra gran parte del mercado (Meagher et al 2006) y comparativamente es uno de los bancos mas grandes de Sudamérica en ese rubro (USAID 2005). Ver box 3. El otro banco estatal en la banca de primer piso es el Banco Popular do Brasil, una filial de Banco do Brasil. Es un banco que no tiene sucursales y funciona a través de agentes (ver apéndice 3). Su rol es precisamente la bancarización de las personas de escasos recursos (Delfiner et al 2009).

Dejando de lado estos dos ejemplos, la participación estatal en Brasil se da sobre todo en la banca de segundo piso, esto es en la financiación a las IMF que ofrecen microcrédito. Esto se logra de diversas formas, por ejemplo a través del BNDES (Banco de Desarrollo) o con fondos de seguridad social que canaliza el BNDES¹⁴ (Curat et al 2006).

Box 3.- Programa Crediamigo (Banco do Nordeste) - extractado de
"Microfinance Americas 2010, the top 100" y de "Scaling up Poverty Reduction, Case Studies"
CGAP 2004.-

Como ya se ha dicho, Crediamigo es un exitoso programa del estatal Banco do Nordeste, del Brasil, que figura primero en la lista de los Top 100 de América Latina. Se dedica específicamente al microcrédito para emprendedores y surge en la zona norte de ese país, que es la de situación económica mas comprometida. Este banco se concentra en los microempresarios y funciona con la metodología grupal de microcrédito. A continuación un pantallazo de su realidad financiera actual:

- Préstamos activos: 582.158
- Cartera: U\$S 302.853.100
- Saldo promedio: U\$S 520

Surge a fines de la década de los 90. En efecto, en 1997 el Banco do Nordeste se acercó a ACCION buscando asistencia en el diseño de un programa de microcréditos. Participaron también en su génesis el Banco Mundial y Cgap. Desde un comienzo se hizo gran énfasis en la capacitación del personal que

¹³ Estrictamente hablando es un programa microcrediticio del "Banco do Nordeste", un banco de desarrollo estatal (USAID 2005).

¹⁴ FAT, Fondo de Amparo al Trabajador, ya citado.

iba a desempeñarse en el programa; por ejemplo el BM financió la capacitación a los gerentes "senior" del Banco del Nordeste en IMF exitosas de Chile, Bolivia, Colombia e Indonesia antes de comenzar. El programa, llamado Crediamigo, se inició en cinco sucursales piloto y rápidamente se expandió a 51 sucursales en 1998. Originariamente se ofrecía solo un tipo de crédito, mediante la metodología de grupos y con el sistema de pago quincenal de cuotas. En ese momento el interés era superior al de los créditos convencionales (hasta 6% mensual), pero muy inferior al de los prestamistas informales. El éxito original fue grande, por lo que se decidió demasiado rápidamente expandir el programa, lo cual condujo a algunos problemas de no pago que generaron pérdidas considerables pero que fueron solucionados. También en esa situación, Acción internacional participó brindando capacitación a los oficiales de crédito.

A posteriori, el programa siguió creciendo, pero las dificultades citadas sirvieron para captar que la gestión del sector microcredicio requiere cuidados específicos y que para crecer es necesario hacerlo con calidad de cartera. Esto significa: a) controlar la cantidad de sucursales y oficiales de crédito, b) mantenerse firme en la búsqueda de la sustentabilidad y c) bajar el costo de funcionamiento, flexibilizando la gestión del banco estatal. En este sentido se habla de "banco dentro de un banco". Es así que el programa CrediAmigo por ejemplo toma sus gerentes del "pool" de oficiales de cuenta y que estos últimos a su vez están tercerizados.

Luego de esa etapa el banco siguió creciendo y hoy es un ejemplo paradigmático en lo referente a las microfinanzas brasileñas y sudamericanas.

El caso de las OSCIP es interesante pues son entidades básicamente del tipo ONG que otorgan créditos y pueden tener acuerdos de cooperación con organizaciones del sector público (Meagher et al 2006) pero que no pueden captar depósitos. A su vez, tienen cierta cuota de control estatal.

En cuanto a la regulación, otro hecho de destaque del caso brasilero es que a partir del 2001 se permitió crear a los municipios "bancos populares" (Meagher et al 2006).

3.c.- Colombia

El mercado colombiano de microfinanzas es muy importante, siendo en términos absolutos mayor que el de Bolivia en cuanto a cartera y clientes. Ahora bien, si se le analiza a la luz del mercado potencial respectivo, se ve que no se ha desarrollado tanto como aquel (ver tablas 4 y 5). De todas maneras el ejemplo colombiano es interesante, es de larga data y tiene un número alto de IMF funcionando en él.

En este país se pueden reconocer diversas entidades microfinancieras, a saber: a) las cajas de compensación familiar, b) las organizaciones de la economía solidaria, c) las IMF especializadas no reguladas y d) los bancos comerciales y las financieras (Von Stauffenberg y Pérez Fernández 2007).

Como se dijo, el mercado total de las microfinanzas en Colombia es uno de los mas grandes de Sudamérica (ver tabla 1). Tomando datos a diciembre del 2005, se ordenaría de esta manera en cuanto a tamaño de cartera: 38% Banco Agrario, 32% ONG financieras (agrupadas en la red "Emprender"), 23% Banca comercial privada, 3% cajas de compensación y 4% restante por partes iguales entre financieras y sector solidario (Von Stauffenberg y Pérez Fernández 2007).

El mercado rondaba los 1000 MU\$S en préstamos en el 2005 y analizando datos posteriores (por ejemplo del 2006 o del 2010 - tabla 1), se observa que las organizaciones continuaron creciendo tanto en prestatarios como en cartera.

El Banco Agrario es un banco estatal de desarrollo existente en el país que en su mayor parte trabaja en los sectores rurales. Su cartera era la mas grande del sector (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2007).

Tomando como grupo los bancos, le sigue en importancia el Banco Caja Social, una entidad bancaria fundada en 1911 que luego derivó en banco.

El grupo de las ONG es un grupo de organizaciones financieras no reguladas y en general fruto del esfuerzo de organismos internacionales (BID, WWB¹⁵). En particular en Colombia, la red WWB ha sido muy pujante. En los últimos tiempos algunas de ellas se han asociado con bancos comerciales creando nuevas entidades bancarias (ver Bancamía, unión de WWB con BBVA).

Este conjunto de organizaciones era aproximadamente un tercio del mercado microfinanciero colombiano.

Por último están las “cajas de compensación” y las organizaciones de la “economía solidaria”. Las primeras son fruto de la legislación del país que obliga a las empresas a disponer del 4% de los ingresos de los empleados para aquellas. A su vez, el dinero es utilizado por las “cajas” para asistir a las personas de menores recursos. La cartera de microcréditos de estas organizaciones no es muy grande, a pesar de que están en toda Colombia. Las organizaciones de la economía solidaria también son una pequeña fracción del microcrédito, representaban 21 MU\$S de un total de aproximado a los 1000 MU\$S en el 2006 (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2007), lo que significa un 2 % de la cartera total.

3.d.- Perú

El caso de Perú es muy interesante por ser un mercado dinámico y de gran tamaño. De acuerdo al Microscopio de la Finanzas Globales 2011 (EIU), está primero en el ranking mundial y se destaca sobre todo por la “capacidad de regulación” de la Superintendencia de Bancos (ibídem pág. 48).

Se pueden reconocer en él diversas organizaciones microfinancieras, a saber¹⁶:

- a) cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)
- b) cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) ,
- c) entidades de desarrollo de la pequeña y la mediana empresa (Edpyme)
- d) cooperativas de ahorro y crédito
- e) bancos comerciales

Esta variedad de organizaciones permite que haya un mercado muy dinámico. Con el correr del tiempo además, se han generado hechos curiosos, como que las organizaciones del tipo CMAC, creadas originariamente para descentralizar el crédito, hayan creado sucursales en la capital (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005).

¹⁵ Banco Mundial de la Mujer por sus siglas en inglés.

¹⁶De acuerdo a: Ebentreich 2005, Economist Intelligence Unit 2007, von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005.

Este modelo de entidad es muy exitoso a tal punto que tenía colocados 1800 M U\$S en microcréditos en el 2004 (ibídem). Esto lo hacía – como conjunto de entidades – no solo el grupo más grande de Perú sino también de América Latina (ibídem). Ver Box 4.-

En general, se puede decir que el sistema surge de la misma manera que en Bolivia y en la misma época, es decir en la década de los 80¹⁷. La regulación se da en 1994.

A continuación un breve detalle de cada uno de los tipos de organización citados:

a) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito de Perú.-

Son un conjunto de entidades de pertenencia municipal. Están reguladas (Von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005). Nacieron en la década del 80 y fueron asistidas técnicamente por las GTZ e IPC, siguiendo el modelo alemán de cajas de ahorro¹⁸ (Ebentreich 2005). Si bien son estatales, pertenecen a los gobiernos regionales y su dirección tiene representaciones no solo del gobierno local sino también de la sociedad civil: iglesia, asociaciones de pequeños productores y bancos de segundo piso (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005). Esta categoría de IMF¹⁹ es una particularidad de ese país. Representa la intervención estatal en el mercado pero a través de organizaciones regionales; los resultados que presentan hablan positivamente de ellas.

Box 4.- Las cajas Municipales en Perú.

Las Cajas Municipales de Perú son un ejemplo organizativo muy interesante por varias cosas. Por un lado, descentralizan la gestión financiera, pues están pensadas para funcionar en las provincias. Por otra parte, si bien son estatales (la presencia del estado en la actividad financiera es casi una constante en el mercado sudamericano), su gestión está compartida con la sociedad civil. Por último, su creación o idea fue lograda con el aporte de organismos internacionales experimentados en el tema (GTZ).

Como consecuencia de todo esto, el sector es el de mayor crecimiento en el panorama de las IMF peruanas (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005). Si bien hay muchos factores interviniendo, esto en gran medida se debe a que estas organizaciones están cerca de sus clientes, algo muy importante en este rubro (Churchill 2003).

Desde el punto de vista de la regulación, la misma también está basada en

¹⁷ Según algunas fuentes, antes, en la década del 70

¹⁸ Alemania fue el primer país en el mundo donde se legisló al respecto de las cajas de ahorro (modelo Raiffesen), eso fue hacia fines del siglo XIX, de ahí su gran experiencia. (Nota del autor)

¹⁹ IMF: Institución Micro Financiera

el ejemplo alemán. En este caso, el control se hace a través de la federación de entidades CMAC que a su vez está regulada por el Banco Central (GTZ 1999). Este punto es interesante pues permite que controle quién es más cercano al sector (la Federación de CMAC), mientras que el poder de sancionar está en la otra institución (el Banco Central)²⁰. Una suerte de “división del trabajo” aplicada al control (GTZ 1999).

La federación de CMAC no solo controla, también tiene otras funciones como por ejemplo capacitación y asesoría (ibídem).

b) Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC).

Son empresas financieras de capital privado, similares a las CMAC y que surgen aproximadamente en la misma época (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005) a partir del cierre de un banco rural (Ebentreich 2005). Están enfocadas al área rural y no tuvieron tanto desarrollo como las CMAC en parte porque no contaron con el apoyo que recibieron aquellas (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005).

El volumen de su cartera de créditos era en el 2005 de 131 MU\$S (ibídem), algo así como el 10% del mercado en ese momento. Si bien originariamente pensadas para el crédito rural, se fueron diversificando para reducir el riesgo y hoy dicho crédito es un tercio de su cartera.

c) Entidades de desarrollo de la pequeña y la mediana empresa (Edpyme).

Estas son organizaciones de microcrédito reguladas, en general originariamente ONG, que no tienen la capacidad de captar ahorros a pesar de estar reguladas (Ebentreich 2005). Están destinadas a las micro y pequeñas empresas (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005). Les es útil tener dicha categoría a pesar de que no puedan captar ahorros pues eso les exime de algunos impuestos a la vez que les permite tener los beneficios del control de la superintendencia bancaria y la asistencia de organizaciones internacionales como AECI, USAID, etc. (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005).

En el 2004, este tipo de instituciones captaba el 9% del mercado²¹ (ibídem).

d) Cooperativas de ahorro y crédito

Son entidades en las que los servicios de ahorro y crédito están orientados hacia los socios. Existen 170 organizaciones de esta modalidad en el mercado peruano que contaban con 350000 socios, en el 2004 (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2007).

²⁰ También es una forma de reducir los costos de supervisión.

²¹ Esto podría tomarse como una prueba práctica de que el ahorro potencia el crédito en aquellas instituciones que ofrecen los dos servicios (nota del Autor).

Previo a las crisis económicas de los 80 eran del orden 600, pero el número se redujo (Zoom Microfinanzas 2005). Muchas de ellas están ubicadas en las provincias (ibídem). De acuerdo a la misma fuente, la cartera de ahorros se multiplicó por 6 y la de crédito por 10 entre 1992 y 2005 en dichas entidades (ibídem).

Como particularidad, no están controladas directamente por la superintendencia bancaria. Están controladas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Perú (FENACREP) y esta a su vez está controlada por la superintendencia de bancos (Rural Finance 2005).

e) Bancos Comerciales

Estrictamente dedicado al sector microcredicio, se puede encontrar el conocido MiBanco (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005, ver Box 5). Esta es una entidad bancaria originada en una ONG llamada Acción Comunitaria del Perú²². Es citada por la literatura sobre el tema como un ejemplo a seguir (Fernando 2003).

Ahora bien, dejando de lado este caso, el resto de las entidades bancarias peruanas muestran interés por este segmento de mercado (von Stauffenberg y Pérez Fernández 2005); la misma fuente cita que 10 de los 14 bancos funcionando en el 2005 tenían productos enfocados a ese sector (ibídem). La cifra de créditos llegaba en el 2004 a 400 MU\$\$, aunque no todo podía suponerse microcrédito sino que gran parte podría ser crédito al consumo (ibídem).

²² Como se ve es un fenómeno relativamente común en el mundo microfinanciero, el de organizaciones no gubernamentales que se convierten en bancos.

Box 5.- El caso de MiBanco (extractado de Fernando 2003).-

MiBanco es un banco microfinanciero peruano con una evolución muy parecida a la de BancoSol. Se crea a partir del desarrollo de una ONG que se llama Acción Comunitaria de Perú (ACP), fundada en 1969 por empresarios peruanos. La misma comienza en 1982 a otorgar microcréditos. Como ONG microfinanciera creció fuertemente en los 80, pero debido a las malas condiciones macroeconómicas de fines de esa década, tuvo que cerrar algunas sucursales.

En cuanto a su funcionamiento, otorgaba préstamos tanto grupales como individuales a la población urbana de Perú, en Lima.

A partir de 1994 recuperó el ritmo de crecimiento perdido hacia fines de los 80, así entre 1994 y 1997 pasa de 2 MU\$S a 12 MU\$S de cartera de préstamos. Como elementos positivos de ese momento, se destacan además los buenos resultados en cuanto al segmento de clientes atendidos, que seguían siendo personas de escasos recursos (374 U\$S como monto del préstamo promedio a fines de 1997).

Ahora bien, este crecimiento generaba ciertas limitaciones, dado que no se podía acceder a fondos como para seguir creciendo. Una de estas fuentes de fondos era el banco estatal de “segundo piso” COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo). En consecuencia, con la asistencia de ACCIÓN, ACP decide transformarse en banco. Así, en un proceso en el que intervienen varios actores (BID, Acción, bancos, estado) y siguiendo el ejemplo de BancoSol en Bolivia, se decide crear el banco MiBanco, que abre sus puertas en Mayo de 1998. Los accionistas originales eran varios: Profund, ACP, Banco Wiese Sudameris, Acción Gateway Fund y Banco de Crédito del Perú (a posteriori entró la CAF).

Del 98 en adelante MiBanco siguió creciendo; comenzando con 12 MU\$S de préstamos en el 98, hacia 2003 poseía una cartera de 96 MU\$S. Este crecimiento se daba por varias razones: acceso a fuentes de financiamiento, movilización de depósitos y nuevos productos (p. ej. préstamo hipotecario MiCasa).

En el 2010, MiBanco tenía un portafolio de préstamos de 758 MU\$S y servía a 350000 clientes (Microfinance Américas 2010).

4.- La regulación de estas actividades.

Como es fácil comprender, la regulación de este tipo de actividades es fundamental. Esto se debe básicamente a que la actividad bancaria es de por sí algo muy controlado, pero además, tratándose de la actividad bancar de personas de escasos recursos, hay doble incentivo al cuidado.

Las microfinanzas plantearon un desafío nuevo. En efecto, antes de que surgieran se le prestaba dinero a gente que tuviese garantías y punto. Surgen los microcréditos, se les presta a personas sin garantías y el sistema tradicional de control empieza a cruji. La solución fue sencilla al principio. Las organizaciones prestatarias son ONG, no bancos, por lo que pueden prestar pero no captar ahorros; el problema parecía solucionado (Vogel, Gómez y Fitzgerald 2000).

Pero la historia continuó. Las ONG detectaron que las personas de escasos recursos no solo necesitan crédito, también ahorran. También vieron que captando ahorros podían obtener fondos para sostener sus actividades independizándose de los donantes. La solución fue entonces crear figuras jurídicas nuevas que fueran un híbrido de ambas cosas, bancos y organizaciones no gubernamentales. Esta es la razón del surgimiento de las FFP²³ en Bolivia. Entidades que sin ser bancos, pueden llevar adelante la mayor parte de las tareas de éstos.

Las FFP demostraron ser un excelente instrumento de desarrollo de las microfinanzas y entre otras cosas – como ya se dijo – mostraron mayor resistencia ante las crisis financieras que la que se hubiese pensado. Pero eso no solo fue fruto de la nueva legislación. En efecto, la superintendencia de bancos boliviana (SBEF) creó un departamento específico para microfinanzas (Trigo et al 2004). Este no solo se encarga de supervisar la regulación de las instituciones sino que capacita a los funcionarios del sector (ibídem); esto parecería ser muy útil a la vista de que la mayoría de los trabajadores de las IMF con pasado del tipo ONG no tienen porque saber de temas bancarios.

Ahora bien, la SBEF también enfrentó problemas. Por ejemplo entre 1997 y 2000, gran parte del microcrédito había derivado hacia crédito al consumo. Esto fue corregido a posteriori, con restricciones sobre este tipo de créditos (Trigo et al 2004). Por ejemplo, *“limitando el monto del servicio de deuda al 30% del salario de una persona empleada”* (ibídem).

En Colombia, se tomó el ejemplo de las FFP, pero con limitaciones a la captación de ahorros (solo se les permiten plazos fijos). Esto condujo a que las microfinanzas crecieron sobre todo por la canalización de fondos hacia ellas y sobre todo por intermedio de los bancos y las ONG, no las CFC (Compañías de

²³ Que en los últimos años se intentó flexibilizar aún mas, ver apéndice 3.

Finanzas Comerciales), el equivalente colombiano de las FFP. Hay otras limitaciones también como por ejemplo altos encajes (EIU 2007) y el pesado trámite para pasar de ONG a CFC. Sin embargo, el sector ha demostrado tener fuerza como para seguir creciendo, lo que demostraría que una buena o mala regulación influye en el desarrollo del sector pero sin llegar a ser determinante.

Dejando de lado los ejemplos puntuales, vale la pena preguntarse: ¿en qué puede facilitar el marco normativo la actividad microfinanciera en un país?. La respuesta a esta pregunta tiene varias vertientes.

- Movilizando ahorros: El marco normativo puede permitir por ejemplo que las instituciones movilicen ahorros. En caso de hacerlo, las IMF tienen una fuente genuina de fondos que favorece su desarrollo (Higa 2010). El caso de las FFP bolivianas es un ejemplo claro (ibídem).
- Usura: Distintos países tienen distintas formas de actuar al respecto de la usura, por ejemplo en Bolivia se señala la competencia como el elemento que limita efectivamente la usura (Higa 2010). Bolivia, Chile y Colombia tienen reglamentaciones al respecto de las tasas límite pero Argentina y Perú no (ibídem).
- Impuestos: Al igual que en el caso de usura, distintos países tienen distintas formas de actuar. Bolivia y Perú por ejemplo eximen de IVA a las IMF reguladas, Argentina lo hace con las no reguladas y Chile exime del impuesto a las ganancias a cierto tipo de IMF (Higa 2010). Lo que hay que tener presente es que el marco impositivo puede ser “*un fuerte incentivo o desincentivo*” (ibídem) a la actividad.
- Algunas consideraciones organizativas sobre el control: Los países de gran desarrollo microfinanciero de la región, han adoptado decisiones novedosas al respecto del control del rubro. Por ejemplo en Bolivia la superintendencia bancaria tiene un departamento específico para microfinanzas. A su vez, realizó un gran esfuerzo en educar a sus integrantes en las particularidades de las microfinanzas (Trigo et al 2004). En Perú, las CMAC son controladas indirectamente por la superintendencia bancaria, a través de la federación de cajas municipales (ver Box 4).
- Las “figuras legales” novedosas: En los países que se destacan en cuanto a microfinanzas, se han creado figuras que facilitan el desarrollo del sector. Es el caso de las FFP bolivianas, las OSCIP brasileñas y las EDPYME y CMAC peruanas.

Para cerrar los comentarios e ideas al respecto de la regulación, es digno de destaque que la misma es bastante dinámica, acompañando al sector. Esto significa en la práctica que las regulaciones se van mejorando, modificandolas según el sector lo va necesitando y siguiendo de alguna manera no solo al mercado doméstico sino los cambios regionales.

5.- El rol de las agencias internacionales de asistencia internacional.

El “know how” microfinanciero en su forma moderna es una metodología particular, pues nace en el tercer mundo (en Bangladesh, Brasil y Bolivia) y después es adoptada por el primer mundo como una herramienta de lucha contra la pobreza (Seibel 2005). A su vez pasa de ser la “revolución del microcrédito” a la “revolución de la microfinanzas” (ibídem).

Esto hace que existan muchas redes de donantes y de asistencia internacional trabajando en el sector, transfiriendo conocimientos y recursos monetarios o de otro tipo, a las instituciones locales del rubro. Esto es un elemento de destaque, pues significa que en gran medida los recursos para desarrollar el sector existen.

A continuación se listan las organizaciones mas representativas en cuanto a ayuda internacional, las cuatro primeras se dedican específicamente al tema microfinanzas mientras que el resto tiene un portafolio de actividades mas amplio.

CGAP: Consultative Group to Assist the Poor. Organización que se define como; *“grupo de investigación y generación de políticas independiente, dedicado a hacerle llegar servicios financieros a los pobres del mundo. Está ubicado en el Banco Mundial y es financiado por más de 30 organizaciones de desarrollo y fundaciones particulares que tiene como fin común ayudar a aliviar la pobreza”* (www.cgap.org). El lema que luce en su página web es: “facilitando el acceso financiero a los pobres del mundo”.

En su sitio web aclara que es una organización que brinda “inteligencia de mercado”, asistencia a donantes, desarrolla productos nuevos y asiste a los gobiernos. En cuanto a la asistencia a donantes, CGAP se considera una “optimizadora de información” haciendo que los fondos a las IMF se canalicen de forma transparente y efectiva.

ACCION Internacional: Organización líder en apoyo a las microfinanzas, ha ayudado a crear 62 organizaciones en 32 países, que en total tienen 4,9 millones de clientes en todo el mundo. Acción está presente en toda Sudamérica salvo Paraguay, Uruguay y Chile (www.accion.org). Se autodefine como una organización que brinda herramientas a los pobres para salir de la pobreza.

En este caso, como se ve, los servicios son similares a los de cgap, aunque con un aparente mayor énfasis en la asistencia técnica, a juzgar por la

información de su página web. Como dato a destacar, en su sitio web hace énfasis en que busca la “autosustentabilidad” de las organizaciones microfinancieras. Para ello, vincula a las IMF con “bancos comerciales” y “fuentes de capital”.

Muchas organizaciones de microfinanzas que se han desarrollado y terminaron convirtiéndose en bancos comerciales, son fruto del asesoramiento de Acción Internacional. Los más conocidos de América del Sur, citados en este trabajo: BancoSol de Bolivia y MiBanco de Perú (ver boxes 2 y 5 respectivamente).

Calmeadow: Organización canadiense que se define como ONG registrada que desde 1985 ha impulsado ideas innovadoras en microfinanzas. Su base de operaciones está en San José, Costa Rica. Su misión y visión es ayudar a las personas pobres del mundo que trabajan en autoempleo a tener una vida mejor (www.calmeadow.com). El lema que luce en su página web es “invirtiendo en la gente”.

WWB (Banco mundial de la mujer): Organización microfinanciera mundial que se focaliza en la mujer. Su sede central es en Nueva York. Ha tenido gran dinamismo en Colombia, no está en todos los países de Sudamérica. Es un hecho importante que en general, los microcréditos tienen un altísimo porcentaje de clientes mujeres.

USAID: Organismo norteamericano oficial de asistencia internacional (página web www.usaid.gov). La historia de la asistencia internacional norteamericana tiene larga data, pero como agencia, fue creada en 1961 por ley. A modo de ejemplo de lo anterior, el plan Marshall posterior a la segunda guerra mundial, es un caso de asistencia internacional.

La asistencia de USAID se da en múltiples planos, siendo uno de ellos la ayuda económica. En el caso de BancoSol, parte de los fondos originales fueron de USAID (ver Box 2).

GIZ (antes GTZ): Organismo Alemán de Cooperación Internacional (página web www.giz.de). Fue creada el 1ero de Enero del 2011, reuniendo varias agencias alemanas de cooperación (GTZ entre otras). Según luce en su página en internet se consideran socios cooperadores mas que directores de la ayuda: *“ofrecemos servicios guiados por la demanda, efectivos y a medida para lograr un desarrollo sustentable”*²⁴.

También expresan que trabajan en muchos campos, incluido el desarrollo económico.

²⁴ Llevándolo a un plano práctico, se podría decir que cada país puede tener sus propias “best practices”.

AECID: Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo, por su sigla en español (página web www.aecid.es). De acuerdo a la información que luce en su página web, fue creada por ley en 1998 y está adscrita al Ministerio de Relaciones exteriores. Como dato importante, manifiestan en su sitio en internet que para su labor toman como guía los objetivos del milenio (ODM): *“Un trabajo comprometido con los Objetivos de Desarrollo del Milenio, la meta más ambiciosa que nos hemos marcado los seres humanos”*.

Esto es a destacar pues las microfinanzas son una de las herramientas para lograr los ODM.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo (página web www.iadb.org). Según luce en su página web, se define de la siguiente manera: *“si bien somos un banco habitual en muchos aspectos, también somos únicos en algunos aspectos clave”* que *“apoya los esfuerzos de América Latina y el Caribe para reducir la pobreza y la desigualdad social*. Fue fundado en 1959 y se considera *“la mayor fuente de financiamiento para el desarrollo de América Latina y el Caribe”*.

Comentarios.-

¿Cómo funcionan estas organizaciones? Brindando apoyo de múltiples formas. Por un lado estudian el fenómeno microfinanciero y publican sus conclusiones (gran parte de los artículos consultados para este trabajo son de dichas instituciones), por otro lado sus miembros asesoran tanto a gobiernos como a organizaciones microfinancieras que les solicitan ayuda, también asisten a las IMF en la implementación de nuevas tecnologías y por último consiguen fondos para capitalizar a las IMF.

En general estas organizaciones de asistencia surgen a posteriori de la segunda guerra mundial. Básicamente son un intercambio de recursos, ideas y experiencias entre países del norte y del sur para entre otras metas erradicar la pobreza. Ahora bien, como se ve claramente en sus definiciones de propósitos, tienen criterios diferentes para lograr dichas metas. Solo a modo de ejemplo, mientras GIZ (Alemania) impulsa las metodologías endógenas de desarrollo; AECID (España) se guía por los criterios definidos por otros foros internacionales (ODM).²⁵

Dejando de lado este punto, estas redes enriquecen el panorama de las microfinanzas pues divulgan casos, analizan datos, capacitan empleados y organizan foros (entre otras actividades) que ayudan a desarrollar y volver mas sólido al rubro. A modo de ejemplo, en todos los casos resaltados en este trabajo (boxes 2 3, 4 y 5) hubo participación de algún organismo de ayuda internacional.

²⁵ En el entendido de que la visión y misión que aparece en la página web es efectivamente la seguida por el organismo.

6.- La banca sin sucursales y el uso de las nuevas tecnologías (TIC) en el sector.

En las microfinanzas latinoamericanas se dan dos hechos importantes en cuanto a innovaciones organizativas y tecnológicas. Uno es sin duda el uso de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), el otro es la llamada “banca sin sucursales”. En general estos elementos redundan en mayor calidad de atención al cliente, aumento de la productividad de los agentes de crédito, seguridad del sistema y reducción de los costos de transacciones.

A continuación algunos ejemplos.

a.- Banca sin sucursales (Branchless banking).-

Normalmente, para poder atender clientes en cualquier zona era necesario tener una sucursal allí. Esto puede evitarse con métodos de pago electrónicos o utilizando otros locales de pago, como por ejemplo locales de lotería o pequeños negocios, como es el caso de Brasil (CGAP 2008). Como se puede ver, esto reduce en gran medida los costos de ofrecer servicios financieros.

Si bien hay ejemplos en diversas partes del mundo, se pueden citar casos muy interesantes de Sudamérica de lo que significa la aplicación de esta modalidad de trabajo de las IMF. Respecto de la reducción de costos, el Banco de Crédito del Perú estimaba (en el 2008) que mientras que una transacción por vía de una sucursal le costaría 0,85 U\$S, por vía de un agente le costaría 0,32 U\$S (CGAP 2008). En cuanto al potencial de este tipo de operativa, en Brasil²⁶ una encuesta hecha por CGAP indicó que el 90% de las personas del estado de Pernambuco pagaban sus cuentas en este tipo de oficinas, sin ir al local de la empresa (ibídem).

b.- Cajeros automáticos (ATM).-

Los llamados “cajeros automáticos” son una realidad para muchas microfinancieras. El caso de Prodem FFP²⁷ en Bolivia es digno de mención pues han desarrollado sistemas que funcionan en los idiomas originales de los clientes (Aymará y Quechua), lo cual facilita enormemente la gestión (Buchenau 2003).

²⁶ Brasil es un país en donde el público está acostumbrado a pagar sus facturas en este tipo de “corresponsales” bancarios.

²⁷ IMF que surge a partir de la creación de Bancosol y que queda con el nombre de la organización original (Prodem) pero con otro estatuto jurídico (FFP) y que se dedica a la población rural mayormente.

Está prácticamente fuera de discusión la validez del uso de las ATM, los problemas son más bien de otro tipo. Por ejemplo, un inconveniente podría ser la inversión requerida, un cajero automático implicaba unos U\$S 30000 de inversión en el 2003, sin contar la inversión en operarlo.

c.- Scoring

Es otro ejemplo de tecnología bancaria aplicada a microfinanzas. En este caso, se trata de aplicar análisis estadístico a los clientes, de tal manera de saber si el mismo tendrá características de buen pagador o no. Su uso está bastante extendido en el rubro (Buchenau 2003). Al igual que en el caso de las ATM, pueden existir limitaciones a su uso. Solo aquellas IMF con cierto avance en sus sistemas de información y con capacidad de inversión podrían beneficiarse de su uso.

d.- PC portátiles (Hand held PCs)²⁸.-

Es otro ejemplo de tecnología aplicada a microfinanzas. Básicamente se trata de que los oficiales de campo trabajen no con planillas en papel sino introduciendo datos en sus computadoras portátiles, que a su vez están cargadas con los datos que posee el banco (Buchenau 2003). De esa manera se reducen en gran medida los errores de información y a su vez se puede dar una mejor atención a los clientes, ya que se les puede decir rápidamente si sus solicitudes de crédito serán aprobadas o no (ibídem). Además, esto genera un gran ahorro de tiempo que redundará en aumento de la eficiencia de la IMF.

El ejemplo anterior es el caso de "PortaCredit", un sistema que permite relevar en campo los datos de los clientes de IMF (Insight 2004). Los ejemplos de organizaciones que los usan son varios: Bangente en Ecuador; Banco Solidario en Venezuela, Finamérica en Colombia y BancoSol en Bolivia (ibídem). Así, el tiempo que insume otorgar un crédito se ha reducido a la mitad y se han reducido en gran manera los errores que se generaban con el llenado manual de los formularios en papel (ibídem).

e.- Tarjetas inteligentes (smart cards).-

Otro ejemplo más de tecnología aplicada a microfinanzas. Es muy útil en cuanto a que hace mucho más rápidas las transacciones reduciendo a su vez los posibles errores en los datos (Castello 2004). Elimina la necesidad de formularios en formato papel y hace mucho más veloz el control de los límites de créditos y transferencias en una determinada cuenta (ibídem).

Básicamente es una tarjeta del tamaño de una tarjeta de crédito con un chip de computadora en el que guarda información (ibídem).

²⁸ En alguna bibliografía se habla de "PDA", "personal digital assistant" (Castello 2004), conceptualmente es un dispositivo inteligente similar a una computadora.

f.- Teléfonos móviles.-

Permite a los clientes hacer averiguaciones o directamente llevar adelante transacciones bancarias a través del mismo, siempre que la IMF tenga un sistema automatizado (World Bank 2005). También puede ser utilizado para enviar información útil a los clientes desde la IMF, muy rápidamente y a bajísimo costo. En general es muy útil para sistemas de pago, no para otro tipo de servicios.

Resumiendo.-

Sería difícil enumerar todas las tecnologías del tipo TIC aplicadas o con aplicación en el rubro microfinanciero. Ellas han determinado una revolución en todos los ámbitos, es lógico que así sea también en éste. Lo que es importante señalar es que probablemente su uso sea uno de los elementos fundamentales en el desarrollo casi explosivo de este sector en las últimas décadas, dada su capacidad de disminuir los costos de transacciones así como manejar gran cantidad de datos con escasos o nulos errores.

Las nuevas tecnologías probablemente continúen evolucionando hacia servicios vía web, y virtuales u otros, generando nuevas oportunidades de crecimiento a las IMF (Castello 2004).

7.- Ideas a destacar:

a.- Comentarios generales.

Hay varios elementos a tener en cuenta al analizar el mercado sudamericano de microfinanzas.

Uno de ellos es que hay bastante heterogeneidad en el desarrollo sobre el punto. Así, mientras que algunos países como Bolivia y Perú “hacen punta” a nivel mundial en el tema, otros presentan muy poca actividad al respecto (Argentina).

Otro hecho importante es que en los países que se destacan, el marco regulatorio juega un papel importante, dado que habilita a las organizaciones a desarrollarse. Alimentando la idea de la importancia del marco regulatorio, pero por la negativa, está el caso de Colombia. Este país, con un sector microfinanciero pujante y antiguo, no ha logrado sin embargo alcanzar todo su potencial y eso – al menos en la literatura técnica - se adjudica precisamente a que el marco regulatorio no es el mejor.

Un aspecto más a destacar es la participación de las ONG en el sector. Son actores importantes en lo que a microfinanzas refiere. Ahora bien, son actores particulares en cuanto a que no son organizaciones con fines de lucro. En consecuencia, es difícil saber manejar esta industria dado que como sector bancario es necesario controlarlo, pero como sector de apoyo a la población carenciada es necesario dejarlo crecer. Este dilema ha sido solucionado de manera interesante en los casos de Bolivia y Brasil creando entidades con características particulares.

Otro aspecto a destacar en la industria microfinanciera, es la asociatividad del mismo. En general, las IMF de los diversos mercados tienen organismos que las agrupan. Esto es importante porque ayuda a difundir los conocimientos que se generan pero también porque puede ayudar a regular y controlar al sector, de hecho en algunos casos es así (Perú). Esto es un hecho importante, pues implica que el control no solo se da por la vía formal, sino también por la vía “informal” formada por las redes de entidades similares²⁹. En definitiva, las redes de organizaciones son algo a fortalecer para tener una industria microfinanciera sólida.

²⁹ Como ejemplo práctico de esto, se puede citar que en el caso boliviano las ONG miembros de FINRURAL (ONG microfinancieras rurales) que se iban a convertir en IFD estuvieron utilizando durante cuatro años la metodología bancaria con que se les iba a controlar, aún antes de que esta entrara en vigor (Delfiner et al 2009).

Por último, muy vinculado al punto anterior está el tema ya citado de los organismos internacionales de apoyo. Los mismos tienen una presencia importante en la región y tienen aportes interesantes para hacer. El caso más emblemático probablemente sea el de GTZ (hoy GIZ), organismo alemán de cooperación que ayudó en la creación del marco de las CMAC peruanas. Estas redes ayudan a darle dinamismo al sector

b.- Ejemplos interesantes de “buenas prácticas” en los países de la región.

- Las Cajas Municipales de Ahorro de Perú.-
En el apartado correspondiente a Perú se destacó el caso de las CMAC, instituciones microfinancieras peruanas dependientes de los municipios. Esta parece ser una solución interesante para la participación del estado de una manera no centralizada, lo cual puede ser un fuerte impulsor del desarrollo local. Llevado al caso uruguayo, podría ser una manera de impulsar las actividades económicas que las respectivas intendencias pretenden potenciar.
Como apunte, obsérvese que la legislación brasileña las permite también.
- Las FFP bolivianas y las OSCIP brasileñas.-
Como se ha visto, Bolivia y Brasil han desarrollado una figura jurídica especial para permitir que las IMF del tipo ONG puedan participar mejor en el rubro (las del título). Esta solución es mencionada en general como muy buena, dado que armoniza las posibilidades de desarrollo de las organizaciones con el debido control bancario.
Esta idea puede ser utilizada con éxito, pero es necesario tener en cuenta que funciona bien cuando el sector en el que se implementa tiene potencial. Por ejemplo en el caso boliviano, se cita que las ONG trabajaron durante mucho tiempo con la superintendencia bancaria pues tenían claro que el sector podía seguir creciendo con una adecuada legislación.
- La bancarización de la población, el caso brasileño.-
Brasil es un buen ejemplo de bancarización de la población, en cuanto a que allí los instrumentos bancarios son utilizados por todo el mundo. Las IMF van en esa dirección pues ayudan a bancarizar sectores normalmente por fuera del sistema. En consecuencia, fomentar su actividad ayuda a regularizar la economía. Esto en gran medida se ha logrado mediante el “branchless banking”.
- Las alianzas estratégicas
Como se señala en el detalle de las OSCIP para el caso brasileño, las mismas pueden desarrollar alianzas con otras organizaciones. Esta idea

puede ser interesante para potenciar lo que los distintos actores del sector microfinanciero podrían hacer. Por ejemplo, las ONG no pueden captar ahorros, pero son importantes en el uso de las microfinanzas como combate a la pobreza. Por otro lado, las organizaciones de corte bancario saben muy poco de lo segundo pero si pueden captar ahorros. Quizás una *alianza estratégica* permita desarrollar el potencial de ambos tipos de instituciones a satisfacción de ambas y también del ente regulador. A modo de ejemplo ver el caso de la Financiera “El Comercio” en el apéndice.

Otra posible alianza es entre las instituciones de capacitación y las IMF, dado que éstas muchas veces necesitan capacitación bancaria pues su “background” y conocimientos son de otro tipo (eran ONG).

Dando un ejemplo concreto de esta modalidad de vínculo, el caso de la “banca sin sucursales” en Brasil es también un ejemplo de alianza. Los bancos logran cubrir prácticamente el 100% de los municipios brasileños asociándose a organizaciones que ya tienen presencia allí (por ejemplo el Correo Postal).

c.- Las influencia del entorno.-

Un tema importante al pensar en los buenos ejemplos que existen en el rubro microfinanciero en los países de la región, es el hecho de que los mismos no deberían ser trasladados sin tener en cuenta el entorno. En consecuencia, cuando se trasladan experiencias, habría que ver qué circunstancias particulares de ese nuevo entorno pueden afectar esa transferencia.

En aplicación de la idea anterior, algunos autores (p. ej. Seibel 2005) son relativamente críticos del concepto de “best practices” bajo el argumento, muy compartible, que las mejores prácticas de un mercado pueden no ser aplicables en otros.

El argumento conduce a concluir que las mejores prácticas de un mercado son si buenas lecciones que pueden ser aplicables en otros lugares (mercados) pero con las debidas adaptaciones.

8.- Conclusiones

De los cuatro mercados estudiados en profundidad, parecería deducirse que los casos boliviano, peruano y brasileño son los mas interesantes para la situación uruguaya.

Por el lado de los mercados brasileño y peruano, es interesante el interés mostrado por descentralizar las organizaciones bancarias pero manteniendo la participación del estado en el rubro. Para ello, las cajas municipales parecen ser un instrumento muy útil.

En lo referente al mercado boliviano, son dignas de destaque las FFP, mecanismo que permite a las ONG evolucionar y especializarse en cuestiones microfinancieras. Esto se entiende que también podría ser aplicado exitosamente en Uruguay.

En todos los casos hay algo en común y es que un marco regulatorio propicio y dinámico ayuda al desarrollo del sector. Esto es señalado en general claramente en el caso de Perú y Bolivia. En el caso brasilero la situación es similar, solo que su “despegue” se da a posteriori de aquellos, en parte porque la regulación específica para el sector surge mas tarde también.

Por último, es necesario destacar que las prácticas de los distintos países son enseñanzas muy útiles para otros, pero no pueden trasladarse sin mayor trámite. Deben ser analizadas para ver de adaptarlas a las circunstancias particulares de cada mercado y si es posible mejorarlas.

Apéndices.-

1.- Un ejemplo de Alianza Estratégica, el caso de la Financiera “El Comercio” de Paraguay (extractado de Acción Insight nr. 19, Acción Internacional, Agosto 2006).-

Uno de los problemas que han tratado de solucionar tradicionalmente las microfinanzas es el de las necesidades de los agricultores pequeños. La agricultura le plantea desafíos particulares al rubro, dado que se necesita financiar los insumos para la siembra y a su vez no se podrán hacer frente a los pagos hasta que no ocurra la cosecha. En consecuencia, una visión financiera tradicional, de préstamos amortizables en cuotas iguales y consecutivas no sería una buena solución. A eso se agrega que en algunos casos, los agricultores se dedican a un solo cultivo, con lo que el riesgo y la concentración del gasto aumentan.

El ejemplo que se cita enfrentó exitosamente, uniendo varios actores, todas las limitaciones citadas.

“El Comercio” es una entidad bancaria paraguaya de 30 años que comenzó actividades microfinancieras hace relativamente poco. Esta IMF analizó la posibilidad de participar en el negocio de la soja, brindando servicios microfinancieros a los pequeños agricultores del rubro (5 a 20 hectáreas c/u). Como primera medida analizó la cadena de valor de dicho negocio para ver si tenía potencial como para participar en él.

Como consecuencia, estableció alianzas estratégicas con los “silos” (las empresas que compran el grano) y que son las que tradicionalmente dan a los agricultores los elementos para la siembra, que luego se deducen de la cosecha que venden al mismo silo. Así, “El Comercio” estableció alianzas con el silo de tal manera que financian con efectivo aquellas cosas que los agricultores necesitan pero el silo no facilita (por ejemplo dinero para reparación de maquinaria o capital de giro mientras que se espera la cosecha). Luego, una vez que el agricultor tiene el grano y se lo vende al silo, este deduce del mismo lo que se le entregó al agricultor para la siembra en productos y también lo que el banco adelantó en efectivo.

Este tipo de alianza estratégica permite que todos salgan beneficiados, el banco pues reduce sus riesgos al tener un socio que conoce del rubro, el agricultor porque obtiene efectivo que necesita para sus tareas y el silo porque puede facilitarle la actividad a sus clientes.

2.- Los últimos cambios en el mercado boliviano

Como ya se ha dicho, el mercado microfinanciero boliviano es muy dinámico, permitiendo de esa manera adaptarse a las necesidades que van surgiendo.

Dentro de este dinamismo, en el 2008, la superintendencia bancaria cambió la reglamentación al respecto de las ONG, permitiéndoles participar en la captación de ahorros y otros servicios bancarios (Delfiner et al 2009). El fundamento para esta decisión radica en que las ONG atienden un público más pobre que las FFP, por lo que facilitarles la posibilidad de ofrecer nuevos servicios ayuda a la población más carenciada. Esta nueva “figura jurídica” fue llamada precisamente Institución Financiera de Desarrollo (IFD)³⁰. La misma fuente señala que un hecho muy importante de esta nueva tipología organizativa es que no están obligadas a brindar servicios financieros exclusivamente. Esto es a destacar dado que en general las ONG que se dedican a las microfinanzas en los sectores más pobres brindan un abanico de servicios (p. ej. capacitación).

Otro elemento importante en el mercado boliviano es lo que hace al uso de sistemas móviles. Esto fue regulado, facilitando y permitiendo así el uso de nuevas tecnologías en el rubro. Es algo útil en los mercados dispersos, dado que abarata la gestión del servicio. Paralelamente se habilitó la posibilidad de funcionar a través de agencias y no de sucursales (Delfiner et al 2009).

3.- El Branchless Banking en Brasil.-

Brasil es un país que ha hecho punta en el tema “banca sin sucursales” (branchless banking). Esto se debe a varias causas, de las que se podrían destacar dos, por un lado es de interés del gobierno la bancarización de la población. Un ejemplo de su uso práctico, los planes estatales de ayuda a las personas de escasos recursos se viabilizaban a través de cuentas y bancos estatales. Por otro lado la gran extensión del país hace que sea muy oneroso tener sucursales en todos lados.

Ahora bien, los beneficios y alcances de la bancarización son muchos más que los citados, la bancarización favorece el desarrollo, genera inclusión social, reduce la informalidad y desarrolla las economías locales.

³⁰ Al 2011 no había sin embargo ninguna ONG que hubiese sido habilitada a captar ahorros. Nota del autor.

La solución para lo anterior fue claramente desarrollar el “branchless banking”. En consecuencia, el gobierno promovió medidas para ponerlo en marcha. Ellas son: posibilidades de utilizar agentes y uso de cuentas simplificadas.

Lo primero significa que las instituciones financieras pueden hacer acuerdos con personas jurídicas para llevar adelante actividades en su nombre. Los agentes son de variado tipo: correo postal, comercios, supermercados, tiendas, agencias de lotería, etc.

Estas medidas han tenido gran éxito en Brasil, el número de agentes pasó de 80000 a 120000 entre 2003 y 2008 (extractado de Feltrim, L.E.; página web de cgap).

Las cuentas simplificadas son, como el nombre lo indica, cuentas fáciles de abrir y que solo requieren de la cédula de identidad del cliente. Están limitadas a 1000 R\$.

Bibliografía:

- Berger, M. (2007): “*El modelo Latinoamericano de Microfinanzas*”. En “El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro”. De M. Berger, L. Goldmark y T. Miller-Sanabria; IADB 2007.
- Buchenau, J. (2003): “*Innovative products and adaptations for Rural finance*”, workshop del 2 al 3 de Junio de 2003, “Paving the way forward for rural finance. An international conference on best practices”.
- Castello, S. (2004): “*Innovative technologies in Microfinance for Latin America, building effective delivery channels*”, final report, April 5, 2004. Summary of the Microfinance Workshop on the use of information technology to deliver financial services, San Jose, Costa Rica, October 16-17, 2003 – CGAP.
- Chu, M., Harvard Business School (2006): “*Microfinanzas, movilizando mercados para combatir la pobreza. La experiencia de América Latina*” – 47ava reunión anual del BID, año 2006, extractada del sitio www.accion.org visitado en Noviembre del 2011.
- Churchill, C. (2003): “*Emergency Loans: The other side of Microcredit*” – “Finance for the Poor”, quarterly newsletter, Asian Development Bank, September 2003, volume 4, nr. 3.
- Christen, R.P. y Rosemberg, R. (2000): “*The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance Latina*” – Extractado de <http://pdf.usaid.gov>, Noviembre del 2011.
- CGAP (2004): “*SCALING UP POVERTY REDUCTION. Case Studies in Microfinance*” – Global Learning Process for Scaling Up Poverty Reduction and Conference in Shanghai, May 25-27, 2004.
- CGAP (2008): “*The early experience with branchless banking*” – Focus Note no. 46, April 2008.
- Curat, P.; Lupano, J y Gineste, L. (2007): “*Microfinanzas en Argentina y en América Latina: Regulaciones, Instituciones y Políticas Públicas*”. ANDARES – Fundación para el Desarrollo de las Microfinanzas, Agosto 2007.
- Delfiner, M.; Gómez, A. y Perón, S. (2009): “*Public Policy on Microfinance in South America*”. First European Conference on Microfinance – June 2009.
- Ebentreich, A. (2005): “*Microfinance Regulation in Peru: Current State, Lessons Learned, and Prospects for the Future*”. Essays on Regulation and Supervision – IRIS Center – University of Maryland, April 2005.
- Economist Intelligence Unit (2007): “*Microscope of the Microfinance Business Environment in Latin America 2007*” – The Economist, September 2007.
- Economist Intelligence Unit (2011): “*Microscope of the Microfinance Business Environment in Latin America 2007*” – The Economist, September 2007.
- Feltrim, L.E (sin fecha). Página web de cgap, visitado el 6 de Diciembre del 2011. Presentación, Banco Central do Brasil.

- Fernando, N. (2003): "*MiBanco, profitable microfinance outreach, with lessons for Asia*", Asian Development Bank, July 2003.
- González Vega, C. (1998): "*Microfinance, broader achievements and new challenges*" – Rural Finance Program, Ohio State University, 1998.
- González Vega, C y Villafani-Ibarnegaray, M.(2007): "*Las Microfinanzas en la profundización del sistema financiero, el caso de Bolivia*" – Revista "El trimestre económico", Enero-Marzo del 2007.
- GTZ (1999): "*Regulation and Supervision of Microfinance Institutions. State of the art*". GTZ – División 41, August 1999.
- Gutiérrez Nieto, B. y Pérez Fernández, Ma. J. (2005): "*Microcrédito en Países Desarrollados: problemas, retos y propuestas*". CEAMI – Centro de Apoyo a la Microempresa - Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales S.A.; 2005.
- Gutiérrez Nieto, B.; Serrano-Cinca, C. y Villacorta, O. (2009): "*The New Regulation Framework of Bolivian NGO Microfinance Institutions, perceptions on risk management, solvency and social performance*". CERMI – Bruselas, Junio 2009, Primer Encuentro Europeo de Investigación en Microfinanzas.
- Higa, D. (2010): "*Marcos normativos y de operación de las Microfinanzas en América Latina*". XIII ForoMic, Montevideo, Uruguay, Octubre 6 al 8 del 2010.
- INSIGHT (2004), "*Acción Portacredit: increasing MFI efficiency with technology*". Number 9, May 2004.
- Insight (2006): "*Providing Cost-Effective Credit to Small-Scale Single-Crop Farmers: The Case of Financiera El Comercio*". Acción internacional, August 2006.
- Koreen, M. (1999): "*Banco Solidario: A new model for Microfinance?*". On line. Extractado de www.microfinancegateway.org ; April 1999,(visitado en Octubre del 2011).
- Meagher, P.; Campos, P.; Christen, R.P.; Druschel, K.; Gallardo, J. y Martowijoyo, S. (2006): "*Microfinance Regulation in Seven Countries: A Comparative Study*" ; April 1999,(visitado en Octubre del 2011). Iris Center, University of Maryland, May 2006.
- Microfinance Americas (2010): "*Microfinance Americas 2010, The Top 100*" ; MIX, Microfinance Information Exchange, 2010 Edition.
- MIX Brasil (2009): "*Análisis e informe de benchmarking de las microfinanzas*". Microfinance Information Exchange, Abril 2010.
- Paxton, J. (1999): "*Colombia, Banco Caja Social*" World Bank, Case Studies in Microfinance, March 1999.
- Seibel, H. D. (2005): "*Does History Matter?, The old and the new world of microfinance in Europe and Asia*". University of Cologne development research center, October 2005.
- Trigo, J.; Devaney, P.L. y Rhyne, E. (2004); "*Supervising & Regulating Microfinance in the context of the Financial Sector Liberalization*" – Report to the Tinker Foundation – August 2004.
- USAID (2005): "*Banco do Nordeste*" – United States Agency for international Development, January 2005.
- Vogel, R.C.; Gómez, A. y Fitzgerald, T. (2000); "*Microfinance Regulation and Supervision, concept paper*" – Microenterprise Best Practices , USAID, November 2000.
- Von Stauffenberg, D. y Pérez Fernández, M.J. (2005); "*Informe sobre el estado de las microfinanzas en América Latina*" – Ediciones Gondo S.A. 2005.

- Von Stauffenberg, D. y Pérez Fernández, M.J. (2007); “*La industria de las microfinanzas en América Latina*” – Ediciones Gondo S.A., 2007.
- World Bank (2005), “*Rural Finance innovation. Topics and case studies*” – The World Bank, Agricultural and rural Development Department – April 2005.
- Zoom Microfinanzas (2005): “*Las cooperativas de ahorro y crédito en Perú y Ecuador y el desarrollo de servicios financieros rurales*”. Número 17, Diciembre del 2005, www.ruralfinance.org, visitado en Noviembre del 2011.

Páginas web visitadas:

- Acción Internacional: <http://www.accion.org> visitada el 5 de Diciembre del 2011.
- Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo: www.aecid.es – visitada el 5 de Diciembre del 2011.
- Banco Interamericano de Desarrollo: www.iadb.org – visitado el 5 de diciembre del 2011.
- Banco Mundial; <http://www.worldbank.org/> - visitado en Octubre del 2011
- Calmeadow: <http://www.calmeadow.com/> - visitado el 5 de Diciembre del 2011.
- Consultative Group to Assist the Poor; <http://www.cgap.or/> - visitado el 3 de Diciembre del 2011.
- GIZ (organismo internacional de cooperación) <http://www.giz.de> – visitado el 5 de Diciembre del 2011.
- Microfinance Information Exchange; <http://www.mixmarket.org/> - visitado en Octubre del 2011
- Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Perú, FENACREP: <http://www.fenacrep.org/> - visitado en Noviembre del 2011.
- USAID: www.usaid.gov, visitada el 5 de Diciembre de 2011.
- WWB, Banco Mundial de la Mujer, <http://www.swwb.org> - visitada el 7 de Diciembre de 2011.