



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**

Curso 2020/2021

TRABAJO FIN DE GRADO

MICROCRÉDITOS y MICROFINANZAS

Panorama del microcrédito en el Rio de la Plata

MICROCREDIT AND MICROFINANCE

Panorama of the microcredit in the Rio de la Plata

AUTOR: CASILDA BORREGO LÓPEZ-ALONSO

DIRECTOR: D. DANIEL MARTINEZ TOCA

---6 DE JULIO DE 2021----

Resumen

El microcrédito lleva desde los años 70 como una herramienta clave en la lucha contra la pobreza mediante el apoyo, no solo financiero, al emprendimiento de la población con menos recursos y excluida del sistema financiero tradicional. Este trabajo además de dar a conocer en que consiste y como funciona un microcrédito, intenta posicionar esta figura, dándole la relevancia que tiene frente a otras, como el crowdfunding muy en auge actualmente, que pese a formar parte también de los sistemas financieros alternativos, no busca combatir la exclusión financiera ni apoyar a los más desfavorecidos.

Realizaremos un acercamiento a los conceptos básicos, sus antecedentes y evolución que nos servirán como base para revisar cual es la situación del microcrédito en una zona geográfica con elevados vínculos históricos, sociales, culturales y económicos con nuestro país, como es el Rio de la Plata, en concreto: Uruguay y Argentina.

La elección de los mismos no es insignificante. Su importancia radica en comprender que ocurre en estos dos países, de los más desarrollados en Latinoamérica desde el punto de vista socio económico pero donde aún existen necesidades relevantes de lucha contra la exclusión financiera y donde los índices de pobreza son muy elevados. Sin embargo, la figura del microcrédito alcanza niveles inferiores de actividad en relación a su potencial.

Finalmente comparamos ambos países para ver sus diferencias y el modo en que están acometiendo reformas sus respectivas instituciones. Se observan dos velocidades y enfoques de actuación distintos. Sin duda, Uruguay está dejando atrás a su vecino ribereño, cuando a nuestro entender, es Argentina quien debería, por capacidad y necesidad real, estar en el primer lugar. Incluso me atrevo a aventurar que deberá efectuar reformas efectivas que le permitan acceder a esos lugares de privilegio en toda la región latinoamericana y de esta forma ayudar a mejorar su economía.

Abstracts

Microcredit has been a key tool in the fight against poverty since the 70s by supporting, not only financially, the entrepreneurship of the population with fewer resources and excluded from the traditional financial system. This work in addition to publicizing what a microcredit consists of and how it works, tries to position this figure, giving it the relevance it has compared to others, such as crowdfunding very booming today, which despite also being part of the alternative financial systems, does not seek to combat financial exclusion or support the most disadvantaged.

We will take an approach to the basic concepts, their background and evolution that will serve as a basis for reviewing the situation of microcredit in a geographical area with high historical, social, cultural and economic ties with our country, such as the Rio de la Plata, specifically: Uruguay and Argentina.

The choice of them is not insignificant. Its importance lies in understanding what happens in these two countries, one of the most developed in Latin America from the socio-economic point of view but where there are still significant needs to fight against financial exclusion and where poverty rates are very high. However, the figure of microcredit reaches lower levels of activity in relation to its potential.

Finally, we compare the two countries to see their differences and the way in which their respective institutions are undertaking reforms. Two different speeds and approaches to action are observed. Without a doubt, Uruguay is leaving behind its coastal neighbour, when in our opinion, it is Argentina that should, by capacity and real need, be in first place. I even dare to venture that it will have to carry out effective reforms that will allow it access to these places of privilege throughout the Latin American region and thus help to improve its economy.

ÍNDICE

- 1. INTRODUCCIÓN.**
 - 1.1. Objetivos.
- 2. SISTEMA FINANCIERO TRADICIONAL.**
 - 2.1. ¿Qué es un sistema financiero tradicional?
 - 2.2. Tipos de sistemas financieros tradicionales.
 - 2.2.1. Sistema financiero basado en el crédito.
 - 2.2.2. Sistema financiero basado en el mercado
- 3. SISTEMA DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA.**
 - 3.1. Concepto y entorno: Crowdfunding.
 - 3.2. Tipos de Crowdfunding.
 - 3.2.1. Donaciones.
 - 3.2.2. Recompensas.
 - 3.2.3. Prestamos
 - 3.2.4. Capital y Royalties
- 4. EXCLUSIÓN FINANCIERA.**
- 5. MICROCRÉDITOS.**
 - 5.1. Antecedentes: Grameen Bank
 - 5.2. Concepto de Microcrédito.
 - 5.3. Evolución.
- 6. LA SITUACION EN URUGUAY.**
 - 6.1 Entorno y situación.
 - 6.2 El impulso gubernamental.
 - 6.3 El Mercado del Microcrédito.
- 7. EL CASO ARGENTINO.**
 - 7.1. Entorno y situación.
 - 7.2. El impulso Gubernamental.
 - 7.3. El Mercado del Microcrédito.
- 8. COMPARATIVA URUGUAY vs ARGENTINA.**
- 9. CONCLUSIÓN.**
- 10. BIBLIOGRAFÍA.**

1. INTRODUCCIÓN.

El siguiente trabajo nace con el objetivo de acercar y dar a conocer al lector una figura: el microcrédito que lleva instaurada desde hace ya más de cincuenta años, pero sigue siendo un gran desconocido para gran parte de la sociedad sobre todo en los países más desarrollados.

Con este estudio no pretendemos aspirar a realizar un trabajo de investigación, sino de efectuar una amable aproximación al tema del mismo con el fin de proporcionar al interesado una idea clara del concepto microcrédito en su doble vertiente como alternativa de aportación financiera y como catalizador de desarrollo social.

Nos centraremos en definir y conocer el microcrédito, para lo cual es preciso acercarnos a sus orígenes en Asia, con la aparición de la figura de Muhammad Yunus, fundador e impulsor del Grameen Bank, persona referente en esta materia, que obtuvo en 2006 el premio Nobel de la Paz por "Sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico en las clases más desfavorecidas "(El País 13 de octubre 2006).

1.1. OBJETIVOS

Con este proyecto se busca conseguir tres propósitos, el primero que cualquier persona que lea este trabajo tenga, tras su lectura, unos conceptos sencillos y claros de lo que realmente son los microcréditos y sepan diferenciarlos de otras figuras.

Para ello realizaremos una aproximación a la figura más relevante y de mayor actualidad dentro de lo que se conoce como sistema financiero alternativo, que no es otra que el "crowdfunding" en todas sus variantes. Esta iniciativa en sus inicios se centró en financiar pequeños proyectos con pequeñas aportaciones, pero comprobaremos que tienen diferencias esenciales con los microcréditos.

El segundo objetivo es mostrar el valor social que las microfinanzas aportan a un proyecto económico financiero en particular y resaltar los beneficios que proporcionan a la sociedad, como es la lucha contra la exclusión financiera y la pobreza en el mundo.

El tercer objetivo y eje central, será ver la situación y el porqué del menor desarrollo en la región del Río de la Plata, con fuertes lazos históricos y culturales con nuestro país. Una zona con masa crítica de exclusión financiera más que suficiente, donde el microcrédito tiene todo su sentido y razón de ser. Para ello veremos cómo está la figura en ambos países ribereños: Uruguay y Argentina, su situación, características y formas de afrontar su crecimiento, sin duda necesario en ambos países.

2. SISTEMA FINANCIERO TRADICIONAL.

2.1. ¿QUÉ ES UN SISTEMA FINANCIERO TRADICIONAL?

El sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados que canalizan el ahorro de las personas y entidades hacia las personas o entidades que necesitan financiación. El sistema financiero comprende:

- Los instrumentos financieros (dinero, acciones...).
- Las instituciones financieras (bancos cajas de ahorro...).
- Los mercados financieros (bolsa...).

Se trata de una herramienta que conecta a aquellos agentes a los que les urge financiación con aquellos que poseen exceso de dinero y quieren prestarlo a cambio de

algún tipo de beneficio como son los intereses. De esta manera surgen los créditos. Un sistema financiero debe en todo caso:

- Facilitar los recursos necesarios de forma eficaz.
- Conseguir mantener la estabilidad financiera y monetaria (política monetaria).



FIGURA 1

2.2. ESTRUCTURA DE UN SISTEMA.

Según su grado de intermediación, un sistema financiero tradicional puede estar fundamentado en el crédito o en el mercado.

2.2.1. Sistema financiero basado en el crédito.

El banco y las empresas y resto de agentes económicos solicitantes de financiación tienen una relación directa en la forma de actuar. Es el propio banco quien facilita a la empresa gran parte de la financiación que necesita.

2.2.2. Sistema financiero basado en el mercado

En este caso no hay tanto acercamiento entre la banca y la industria. El banco solo proporciona a las empresas parte de la financiación a corto plazo, estas tienen que recurrir a los mercados para conseguir el resto, para financiar sus inversiones a largo plazo.

Lo que resulta evidente es que ambos sistemas y su desarrollo son claros impulsores del crecimiento de un país en el largo plazo, labor que realizan mediante cuatro vías:

- i) Movilizan los ahorros que de otra forma permanecerían inactivos.
- ii) Asignan fondos en actividades productivas.
- iii) Incentivan el control de los fondos utilizados.
- iv) Facilitan la transferencia y reducción de riesgos.

ORIGEN FINANCIACION	ACTIVOS FINANCIEROS	TIPOS DE FINANCIACION
Bancario	Activos Bancarios, Préstamos, Créditos...	DEUDA
Mercados Financieros	RENTA FIJA bonos, obligaciones CAPITAL acciones participaciones	RECURSOS PROPIOS

Tabla 1 Estructura y Origen de la financiación. Cuadro: Elaboración propia.

El sistema financiero tradicional genera desarrollo pero surge la controversia de la distribución de la riqueza. Existen defensores de la teoría de que a mayor desarrollo del sistema financiero mayor desigualdad.

Por otra parte están los que consideran que a medida que crece el sistema financiero de un país y aumentan las posibilidades financieras, los hogares que no disponían de los recursos pueden ser ahora beneficiarios de los mismos contribuyendo en ese caso a reducir las desigualdades.

Ambos postulados tienen todo el sentido, pero es evidente que pese al brutal desarrollo del sistema financiero, aún persiste el fenómeno de lo que llamamos EXCLUSIÓN FINANCIERA, que desarrollaremos en capítulo aparte, por su relevancia y dado que en gran medida, los microcréditos nacieron con el fin de combatir el mismo.

3. SISTEMAS DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA.

Como financiación alternativa vamos a considerar a toda aquella que no proviene de los sistemas financieros tradicionales. En este término, alternativo, podríamos incorporar un sinnúmero de actores tales como: familiares, amigos, prestamistas individuales, organizaciones humanitarias e incluso ONG que aparecen aportando fondos en diferentes proyectos. Entre ellos y dado sus posibles confusiones y similitudes con el Microcrédito considero adecuado analizar una nueva alternativa financiera que está teniendo un desarrollo tan amplio y aceptado que incluso empieza a competir con los proveedores habituales de financiación como son la banca y los mercados, me estoy refiriendo al “crowdfunding”.

3.1. CONCEPTO DE “CROWDFUNDING”.

El Crowdfunding es un sistema alternativo de financiación donde un elevado número de operadores (personas físicas) mediante sus aportaciones y en un entorno colaborativo permiten el acceso al capital a un tercero para la creación, impulso o desarrollo de un proyecto.

Inicialmente eran operaciones de importes pequeños que financiaban proyectos que la Banca tradicional no atendía. Es en este escenario donde pudiera generar cierta confusión, con la aportación social que veremos con los microcréditos.

Actualmente mediante el mismo, es factible financiar proyectos de envergadura e incluso empieza a suponer una amenaza seria para la Banca, tan castigada en su reputación, tras la crisis, consecuencia de su mala praxis en muchas ocasiones (subprime, productos tóxicos... etc.).

Habitualmente se constituyen en plataformas virtuales que gestionan la canalización de los flujos y aseguran que los fondos lleguen al creador del proyecto. Es evidente que internet, las nuevas tecnologías, los entornos colaborativos, las aplicaciones y redes sociales, están haciendo crecer de forma exponencial esta actividad y sin las cuales no hubiese sido posible. (BBVA Research 2014)

3.2. MODALIDADES DEL CROWDFUNDING.

Básicamente podríamos dividirlos en dos grupos: los modelos basados en donación o aportación en espera de formar parte de la propia idea de negocio o compañía u obtener ventajas en el precio final del producto o servicio creado.

Por otra parte los que funcionan como una inversión financiera tradicional que espera un retorno económico directo (interés) por su aportación. (The world Bank “crowdfunding, s potential for the developing world 1/1/2013)

3.2.1. Donaciones (Donation Crowdfunding).

Son aportaciones monetarias sin ánimo de lucro, financian proyectos con un marcado carácter social. Apoyan económicamente acciones en casos de necesidad o en misiones que buscan o investigan sobre problemas que afectan a la sociedad.

Se confunde a veces con las aportaciones a entes tales como Cruz Roja, Médicos sin fronteras, Greenpeace etc. Si bien son más específicos con apoyos más concretos y determinados e incluso financian a investigadores y médicos que con sus estudios particulares alcanzan relevancia para la comunidad ejemplo: la plataforma You Caring.

3.2.2. Recompensas (Reward Crowdfunding).

Esta modalidad es la más habitual tanto en número de operadores como en proyectos financiados. Diríamos que se asimilaría a una compra-venta anticipada.

El promotor plantea una idea de producto o servicio y para ello solicita una cantidad. El participante interesado aporta los fondos que considere y a cambio recibe un derecho futuro de compra de ese producto una vez finalice el plazo de financiación. La plataforma intermedia en todo el proceso de asignación de los recursos y mantiene a los partícipes al tanto de la evolución de proyecto.

3.2.3. Prestamos (Lending Crowdfunding).

Son considerados fundamentalmente como inversiones financieras, son de un rápido crecimiento y competidores directos de la Banca tradicional, que se esfuerza por formar parte de ellas e incluso crear y comprar plataformas, en cierto modo podrían clasificarse como “fintech” si bien este concepto abarca más servicios que el básico de financiación.

Su funcionamiento es similar al de un préstamo tradicional. Existe prestación financiera (intereses) para el prestamista. Es una alternativa para acceder a financiación en caso de que los Bancos por el motivo que estimen no quieran concederla.

La firma más conocida a nivel mundial que incluso cotiza en bolsa es una de las pioneras “the LENDING CLUB”. En España por ejemplo podríamos destacar: Mintos, Arboribus.

3.2.4. Capital y Royalties (Equity Crowdfunding).

Basan su modelo de financiación en la participación en el capital de la sociedad o en su propiedad intelectual (patentes) respectivamente. Lo que otorga a los participantes la condición de socio o accionista con todos los derechos y obligaciones de una sociedad de capital tradicional. No hay muchas plataformas de esta modalidad, es habitual que realicen análisis de viabilidad, asesoramiento, validación de proyectos, sin coste inicial para los promotores y si cobrando como tasa de éxito si alcanzan el objetivo de financiación y consecución de socios o cuando la compañía genere beneficios.

4. EXCLUSIÓN FINANCIERA.

Si tuviésemos que hacer una definición del concepto podríamos definirlo como: “la exclusión financiera se refiere a ese grupo de personas y familias, que por distintas causas no pueden acceder a los productos y servicios financieros más elementales”.

Pese a estar inmersos en pleno siglo XXI, donde el progreso y desarrollo del sistema financiero en su conjunto, ha evolucionado y continúa haciéndolo de forma exponencial, más aun en los últimos años apoyado en el desarrollo tecnológico, la mayor conciencia de globalidad, la aparición de nuevos operadores y formas que posibilitan la relación con los clientes, aún existen en el mundo multitud de familias que, por distintas causas, no pueden acceder a los productos y servicios financieros.

Muchas pueden ser las cuestiones que dan este resultado tales como: problemas de acceso, condiciones, precios e inclusive la autoexclusión por malas experiencias previas o percepciones negativas de los potenciales usuarios.

Los productos o servicios financieros básicos a los cuales todo el mundo debería tener acceso son:

- Transaccionales: como forma de movilizar sus recursos, interactuar en sus cobros y pagos cotidianos, atender sus obligaciones de suministros e impuestos etc. Aquí los servicios bancarios aportan seguridad, rapidez, bajo coste y comodidad. Aquí el apoyo de la tecnología está siendo de gran ayuda. Es destacable que un país tercermundista como puede ser Kenia figura entre los más activos en proporción a su número de habitantes en operaciones a través del móvil. (La Vanguardia 23 de Mayo 2020).
- Cuentas Bancarias: como base de la canalización del ahorro y en muchos casos obtener una rentabilidad por los mismos, actualmente esto no se genera en las zonas más desarrolladas, sirva de ejemplo el euro que lleva años en tipos negativos. En países pobres la gente ahorra escondiendo su dinero en metálico, lo que no facilita su redistribución, frenando la inversión productiva y por consecuencia el desarrollo.
- Prestamos/Créditos: como forma de acceder a bienes fundamentales como puede ser la vivienda y elementos de consumo. Las entidades tradicionales de crédito pueden dejar de atender estas necesidades por motivos de coste transaccional y riesgos implícitos dada la inexistencia de colaterales o garantías. Esto genera que acudan a prestamistas locales que aplican condiciones muy elevadas que rozan la usura. Si a esto se añade la inexistencia de un asesoramiento que conlleve una financiación adecuada, hace que se produzcan graves desequilibrios en el presupuesto familiar que pueden generar que se agrave la situación de pobreza.
- Seguros: como forma de limitar los ya de por sí elevados riesgos que las personas pobres sufren, especialmente en los países menos desarrollados. Tales como sequías, inundaciones, huracanes, etc. Aquí se precisa también de un apoyo formativo y cultural pues la gente desconoce en muchos casos como es su funcionamiento y continúan con procedimientos ancestrales de apoyo mutuo que no es suficiente para evitar esos riesgos reseñados.

Muchas y variadas pueden ser las causas que generan la exclusión financiera, además de la pobreza y la situación económica. En base a los datos de Naciones Unidas y la Comisión Europea destacaríamos las siguientes.

Nivel de Ingresos: mínimos y/o no recurrentes.

Género: femenino, en muchas sociedades apenas tienen reconocidos derechos fundamentales, como acceso a la propiedad, alfabetización etc. Por el contrario son más responsables en el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

Normas culturales: castas inferiores, inmigrantes, normas religiosas.

Edad: no se atiende a jóvenes ni a personas de mayor edad.

Documentación: carencia de documentos legales que imposibilita su identificación o acreditar propiedades que pudiesen servir de garantía.

Residencia: lejanía física de sucursales bancarias, en este campo las nuevas tecnologías tienen mucho que aportar pero para la población mayor sigue siendo un

problema que empieza a darse inclusive en sociedades desarrolladas como la nuestra por el cierre masivo de oficinas físicas y desaparición de las cajas de ahorro locales.

Confianza: la falta de educación básica genera incertidumbre y facilita el engaño por lo que la aversión a las entidades es elevada.

Crisis Económica: tanto a nivel mundial como regional, hace que los fondos disponibles sean menores y por tanto las entidades son más reacias a su concesión.

Para combatir la misma, es evidente que no solo en los países más pobres sino también en zonas o colectivos de países más desarrollados, la figura que tratamos en este trabajo, el microcrédito, se ha convertido en un instrumento efectivo para la reducción de la exclusión y en la mejora de los niveles de vida de muchas comunidades de todo el mundo.

5. MICROCRÉDITOS

Aunque la idea de atender a los sectores de población excluidos del sector financiero históricamente tuvo iniciativas de todo tipo, algunas englobadas dentro de un marco informal (amigos, familia, prestamistas...) otras con mayor implicación pública o profesional (iniciativas gubernamentales, cooperativas de crédito, bancos de desarrollo agrícola...), en muchos casos no consiguieron hacerse sostenibles y acumularon pérdidas que provocaron su desaparición (González-Vega 1998).

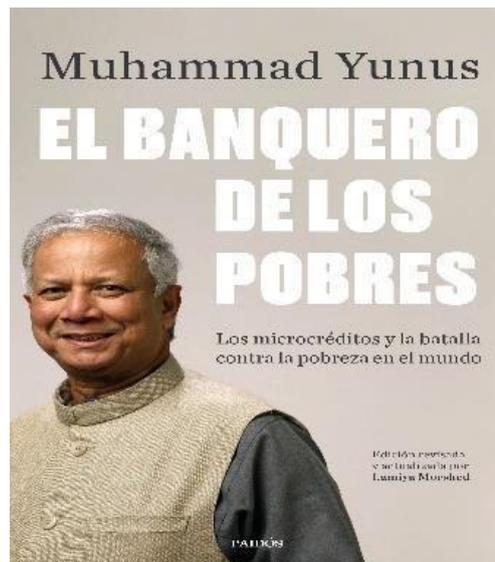
No es hasta los años 70 cuando el desarrollo de iniciativas pioneras que sirvieron de base y aún siguen funcionando, cuando comenzó a obtenerse tasas de éxito con los nuevos modelos planteados, es el caso de Muhammad Yunus con su iniciativa Grameen en Bangladesh, sin duda el referente mundial y más conocido por la repercusión mediática a nivel mundial que obtuvo con la concesión del premio Nobel de la Paz en el año 2006.

5.1. GRAMEEN BANK.

Para conocer el concepto y funcionamiento de lo que es un microcrédito, dedicar un apartado al modelo más conocido y de mayor éxito como es el del Grameen Bank se hace imprescindible.

Cada institución ha desarrollado un propio modo de trabajo, el caso de esta entidad y su fundador M. Yunus, refleja de manera ejemplar la forma en que el sector surge y posteriormente crece de forma sostenible, siendo referente en otras muchas actuaciones en todo el mundo.

Yunus era un profesor universitario en Bangladesh interesado en los problemas sociales a nivel micro. A partir de la observación y la práctica entendió que muchas personas pobres necesitaban tan solo de una pequeña financiación para dar un salto cualitativo en su situación.



El mismo en su libro, cuenta el caso de una mujer que trabaja realizando objetos de mimbre (taburetes artesanales). Primero adquiere el bambú, como no tiene fondos acude a intermediarios que lo pagan por ella con el compromiso de que devolverá el préstamo entregando los artículos terminados, lo que apenas le deja ganancia. Simplemente con que la mujer pudiese disponer de fondos para comprar el bambú y llevar su propio negocio, la ganancia sería mucho mayor al obtener mayor margen y de esta forma mejorar su situación.

El problema era que el coste de acudir al prestamista era de unas tasas insostenibles de un 10% semanal (520% tasa anual) o mayores, lo que hacía inviable salir de su situación de pobreza.

Yunus entendía que el problema tenía una solución simple, con una financiación apropiada y a un coste razonable que haría la iniciativa viable y beneficiosa tanto para la mujer como para el financiador. Tras acudir a la Banca en busca de apoyo a su idea y solo obtener negativas, comenzó a pequeña escala con sus propios fondos a iniciar un modelo de préstamo financiero, de importes entre 25/50 Dólares, pero además incorporo un sistema de tipo organizacional y funcionamiento que se han visto replicadas a las microfinanzas en otras iniciativas países del mundo, son las siguientes:

- Proximidad: cercanía física y cultural es clave para el éxito. Sus oficiales de crédito se desplazan a las aldeas y atienden a personas con nula cultura financiera o comercial básica e incluso analfabetos. De hecho, este trabajo de atención social que muchas ONG realizaban hace que actualmente muchas incorporen este componente financiero a su actividad.
- Garantías: frente a las garantías habituales basadas en aportación de bienes colaterales o un buen historial crediticio, el forma grupos solidarios de prestatarios con sistemas de incentivos que incluyen, por ejemplo, la posibilidad de acceder a mayores importes a medida que los programas avanzan satisfactoriamente. Se definen como Bulak o grupo solidario.
- Mujeres: además de los propios objetivos de la institución de fomentar la igualdad, pues ve a las mujeres como grupo empobrecido, Yunus tiene clara la concepción de que las mujeres son más responsables con el cumplimiento de la obligación de sus pagos y que los beneficios repercutirán de mayor manera en la familia.



Grameen Bank Model



Fuente: Grameen Bank.

Resulta asombroso como un pequeño préstamo de tan solo 50 euros o menos, puede provocar un impacto tan fuerte en la vida de una mujer pobre.

El Grameen Bank (Banco de la Aldea pues deriva de la palabra “gram” = aldea) empezó prestando 27 dólares en 1976 y en el 2005 ya tenía una cartera de 500 Millones de dólares al año, en operaciones de importe medio de unos 100 dólares. Había beneficiado a más de 5,2 millones de personas de las que el 90% eran mujeres. El dinero prestado por el Grameen Bank proviene íntegramente de sus propios depósitos de los que dos tercios son de sus mismos prestatarios que a su vez son copropietarios del Banco. 170.000 mujeres ofrecen sus servicios en el mismo en Bangladesh. (Libro Blanco del Microcrédito, FUNCAS, 2005).

Este modelo demostró su viabilidad, con unas tasas de morosidad mínimas incluso inferiores a las de la Banca tradicional y con los apoyos y reconocimientos recibidos ha hecho crecer y extenderse a otros países el modelo, adoptándolo con pequeñas modificaciones.

Sirva como ejemplo este cuadro del Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009, donde ve su repercusión en cuanto a número tipo de clientes a 31/12/2007.

Nº TOTAL DE CLIENTES	154.825.825
Nº TOTAL DE CLIENTES MUJERES	109.898.894
Nº TOTAL DE CLIENTES MAS POBRES	106.584.679
Nº TOTAL DE CLIENTES MUJERES MAS POBRES	88.726.893
Nº TOTAL DE FAMILIARES BENEFICIADOS	533.000.000

Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2009. DATOS al 31/12/2007.

Aunque en 2011, Yunus fue destituido de sus funciones en el Grameen Bank, acelerándose una campaña de desprestigio en lo relativo a su persona, no cabe duda que todas las instituciones que se dedican a esta actividad de concesión de microcréditos, así como los prestatarios y la sociedad en general, debemos de estarle agradecidos, pues gracias a sus iniciativas fue quien consiguió que el microcrédito empezase a valorarse como la figura de aportación de valor que realmente es en la actualidad, siendo sin duda ninguna su máximo difusor a nivel mundial. Destacar que incluso antes de recibir en 2.006 el premio Nobel ya comentado , recibió otros premios relevantes como fue en el año 1.998 el premio Príncipe de Asturias de la Concordia.

Su presencia en los medios y sus giras internacionales se hicieron habituales colaborando a que el concepto del microcrédito se fuese extendiendo y ganando en popularidad.



Fuente: www.centroyunuscantabria.unican.es

5.2. CONCEPTO DE MICROCRÉDITOS.

Como primera aproximación a la esencia de lo que conlleva esta figura, podríamos decir que el microcrédito es mucho más que prestar una cantidad de dinero, es la llave para la exploración de los potenciales ilimitados de una persona, sin el cual la mayoría de esa gente sumida en la pobreza no descubrirían jamás las capacidades que ellos mismos tienen en su interior sin explotar.

Tras esta primera aproximación, entiendo conveniente el señalar aspectos que de forma precisa nos indiquen lo que NO son los microcréditos, para de esta forma no caer en algunas ideas más o menos erróneas sobre este instrumento financiero, que se recogen en los estudios de Claret & Lens en el año 2.007.

1. El microcrédito no es caridad ni es dinero entregado a fondo perdido. Pese a que es un sistema más amable no deja de ser una modalidad de préstamo donde existe la exigencia de reembolsar su principal más los intereses pactados.

La historia nos ha demostrado que para ayudar a los países menos favorecidos entregar únicamente fondos sin necesidad de ser devueltos no es una herramienta eficaz para luchar contra la pobreza. Esta política de subvenciones hace que la gente en cierta medida se acomode y pase a ser dependiente de estas ayudas recibidas. Además la codicia del ser humano y la falta de control hacen que inevitablemente se produzcan abusos por parte de los intermediarios encargados de la distribución de los fondos, no llegando en su totalidad a las personas y proyectos de más valor para la comunidad. La caridad no ayuda a salir adelante a los pobres por sus propios medios.

En conclusión: la cultura del subsidio produce dependencia y coarta la capacidad emprendedora de los colectivos más humildes que la reciben. Por contra el microcrédito estimula la confianza y autoestima de quienes los reciben cuando descubren que por

ellos mismos con su inteligencia y esfuerzo, pueden adquirir materias, invertir comercializar y de esta forma devolver las cantidades recibidas.

2. El microcrédito no es solo recibir un pequeño préstamo. Para el éxito del sistema es necesario un seguimiento cercano, continuo y constante. Por tanto la entidad prestamista tiene que prestar su apoyo para garantizar la perdurabilidad en el tiempo del negocio, no solo entregan la cuantía del préstamo sino que se involucran en la formación del beneficiario.
3. El microcrédito no es un préstamo para el consumo. No es un préstamo para adquirir bienes improductivos. En su concepción original el mismo debe ser destinado exclusivamente a la financiación de microempresas o micronegocios, como única forma sostenible para reducir la pobreza de los prestatarios.
4. El microcrédito no solo es un préstamo para emprendedores. No solo se trata de financiar nuevas actividades, busca modificar las condiciones de personas que ya están desarrollando una actividad, pero que al no poder acceder a la financiación bancaria tradicional, al no ser público objetivo, se encuentran sumidas en una espiral de pobreza donde el fruto de su esfuerzo es aprovechado por otros actores: prestamistas, usureros, comerciantes...etc. Que se aprovechan del trabajo y esfuerzo personal de amplios colectivos de personas sin facilitar su desarrollo y crecimiento tanto económico como personal.

Teniendo claro estos conceptos podemos definir las líneas generales de este instrumento financiero.

Los microcréditos surgieron cuando determinadas personas con valores y creencias en el ser humano y con voluntad de ayudar al prójimo, fueron capaces de prestar pequeñas cantidades de dinero a los pobres que no tenían, ni tierras, ni propiedades, ni salarios, pero tenían la fuerza vital para salir de la miseria con dignidad. (Vereda, 2001)

Si tuviésemos que resumir todo lo que conlleva esta figura en una simple definición podríamos adoptar la siguiente;

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños préstamos a los más necesitados en clara exclusión financiera, para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen beneficios con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias “(Conferencia Internacional sobre Microcréditos, Washington D.C. 1.977).

Es una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros disponibles, en unas condiciones favorables no solo financieras sino con apoyo y formación por parte de la institución que los concede, para pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos.

A modo de resumen, incorporamos ahora brevemente sus características más relevantes:

1. Importe: son préstamos de cuantía reducida.
2. Plazo: se conceden a plazos cortos, normalmente a plazo de un año o inferiores.
3. Reembolso: periodos muy pequeños y cantidades también. Semanal o mensual con devolución de principal e intereses es lo habitual.
4. Finalidad: desarrollar una actividad, un pequeño negocio.
5. Garantías: carecen de colaterales habituales como propiedades o avales. En algunos modelos se establecen colectivos donde todo el grupo responde de forma solidaria creando lazos de responsabilidad y apoyo común.

6. Destino de los Fondos: elegido por los propios prestatarios. Muy diversificados.
7. Instrumentación: conllevan aparejados un apoyo formativo y de gestión.
8. Seguimiento: constante y muy cercano por personas de la entidad.

Del análisis de sus características, se deduce que cualquier programa de Microfinanzas presenta en relación al desarrollo de las comunidades en las que se aplica, una serie de potencialidades así como de posibles limitaciones que conviene tener presente (Daniel Martínez Toca. UC programa Gade 2020-2021)

POTENCIALIDADES:

1. Impactan directamente en colectivos excluidos: personas pobres, mujeres, zonas rurales.
2. Los programas pueden ser autosuficientes lo que facilita su mantenimiento y ampliación en el tiempo.
3. Desarrollo de un sistema financiero incluyente lo cual es necesario en un mundo crecientemente financiarizado.
4. Los mismos programas de microfinanzas suponen en sí mismos avances en términos de desarrollo, por su aportación a la alfabetización, empoderamiento, promover las asociaciones, etc.

LIMITACIONES:

A) RESPONSABILIDAD DE LA POBREZA

- Un problema ideológico de base es concebir las microfinanzas (en cuanto a microcréditos) como el medio para que las personas mejoren en su situación con pequeños negocios, responsabilizando a estas personas de su situación y eludiendo un cuestionamiento profundo sobre las causas de la pobreza.

B) PROBLEMAS PRACTICOS

- Producto de la mala utilización de este tipo de instrumentos. El sobreendeudamiento es un ejemplo, como las malas actuaciones por parte de las IMF que pueden llevar a conceder préstamos a personas o proyectos que no van a poder devolverlos, generando un empeoramiento de las situaciones iniciales.

5.3. EVOLUCIÓN.

A principios del siglo XX, había actuaciones con alguna característica común al concepto de microcrédito. De esta forma en India durante la ocupación Británica el Gobierno de Madrás, al sur del país, en 1912 ya atendía a cerca de cuatrocientos mil pobres ,que en 1946 ya alcanzaban la cifra de nueve millones de miembros activos, en iniciativas muy próximas al modelo de cooperativas agrícolas que instauraron la noción de crédito grupal y tras experimentaciones y modificaciones, fueron la base para la aparición del exitoso Grameen Bank (Morduch, 1999).

Es esta entidad la que amparada en su éxito, hizo que en la década de los 80 comenzasen a surgir muchas otras entidades dedicadas a las microfinanzas muchas veces de la mano de ONG,s. En esta etapa se demostró que se podía confiar, palabra esta clave en el mundo de las finanzas, en la gente pobre a la hora de recobrar sus deudas pese a no disponer de garantías habituales (patrimonio, rentas, avales), empezando a ver a los microcréditos como un negocio con claras perspectivas de ser rentable.

La industria comenzó a darse cuenta de que estaban ante una herramienta que permitía un mayor crecimiento, una mayor eficiencia y por supuesto rentabilidad económica para el prestatario, que la mera dependencia de las subvenciones siempre determinadas por el importe disponible para repartir a fondo perdido.

Así en los años 90 bancos y cajas con algunos programas simbólicos de microcréditos, al ver un nicho de negocio adicional, empezaron una reestructuración que permitiera atraer inversores comerciales, adoptando prácticas financieras más formales que mejoraran su eficiencia y sostenibilidad, a la vez que conseguían un objetivo cualitativo de apoyo a la sociedad muy valorado para la imagen comercial de estas entidades.

En este sentido merece mencionar, por su influencia posterior, lo detectado por los gestores brasileños de la institución Brasileña de microcréditos ACCION, que entre 1.989 y 1.995 multiplico por veinte la cantidad entregada en concepto de microcréditos, viendo que el interés cobrado servía para cobrar el coste de otro nuevo prestatario, lo que atrajo a la Banca tradicional a este negocio, pues este sistema financiero alternativo tenía unas tasas de reembolso del 98%. Fue tal su éxito que se lanzó al mercado de capitales en busca de fondos y así nació Bancosol.

Constituyéndose en el primer Banco Latinoamericano destinado en exclusiva a las microfinanzas.

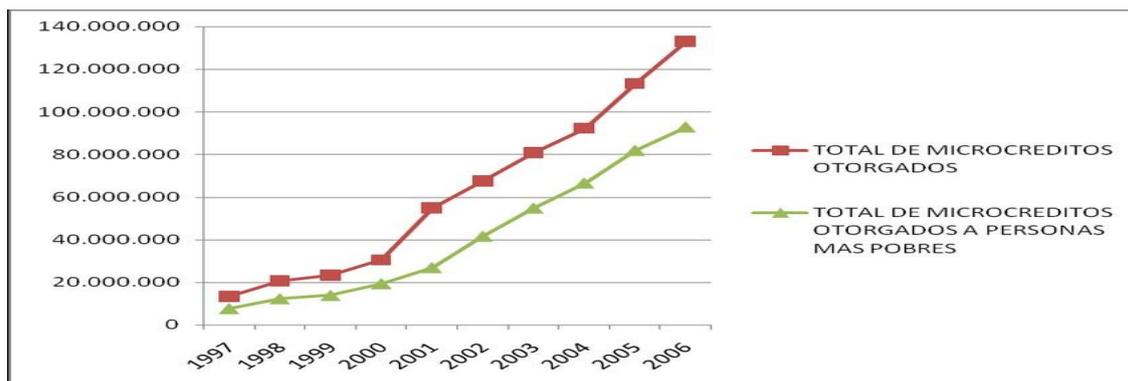
En un resumen de la evolución del microcrédito entiendo que es necesario hacer una reseña a la figura de María Novak, que tras escuchar a M. Yunus en una conferencia, se percató de que era un sistema que encajaría perfectamente en África donde ella trabajaba para la Agencia Francesa de Desarrollo. Comenzando entonces su implantación en la zona francófona en países como Costa de Marfil, Mali, Níger, Burkina Faso donde prendió con fuerza y aún hoy en día sigue funcionando.

Posteriormente el Banco Mundial tras la caída del muro de Berlín convocó a María Nowak para implementar el sistema en los países recién salidos de los regímenes comunistas. Reto aún más complejo pues durante cuarenta años estas zonas desconocían todo lo referente a lo que es una iniciativa empresarial privada. No obstante el microcrédito se adaptó y creció con fuerza en países como Ucrania, Rusia y Polonia donde cinco millones de personas fueron beneficiarios de su apoyo.

El microcrédito no solo se estableció en países subdesarrollados, el mismo está extendido en países del primer mundo como Estados Unidos y Francia, donde apareció ADIE (Asociación para el Derecho a la Iniciativa Económica) y el resto de Europa. Esta asociación en quince años ha conseguido desarrollar en Francia 30.000 iniciativas que emplean a más de 35.000 personas que carecían de empleo.

Somos conscientes de que en Europa ha de gestionarse de forma distinta, no solo en importes, costes, trámites legales, etc. Pero en esencia la filosofía es la misma lo que corrobora una vez más el valor económico-social de esta figura.

Tal fue su crecimiento y repercusión mundial Naciones Unidas designó a 2005 como el Año Internacional del Microcrédito.



Fuente: Researchgate.net. Evolución total de microcréditos otorgados entre 1997 y 2006.

Tras el distanciamiento gradual de la industria de los modelos de las ONG,s hacia una industria sostenible que proporcionaba ayuda financiera a los más pobres a la vez que ofrecía una rentabilidad razonable a los inversores, y visto el éxito en Asia y Latinoamérica del modelo, comenzó la entrada de grandes instituciones en el negocio de los microcréditos, con operadores de la relevancia tal como el Citigroup, Credit Suisse o Deutsche Bank entre otros (Attali, 2012).

La figura del microcrédito ha ido evolucionando en los últimos tiempos en instrumentos como microseguros o sistemas de ahorro u otras modalidades que aunque utilizan el nombre de microcrédito se asemejan más a una financiación tradicional pero con finalidades en casi todos los casos de carácter social. A modo de ejemplo está muy popularizada en nuestro país a raíz de la pandemia en la que nos encontramos, la “Línea de microcréditos avalados al 0% de interés para el pago de vivienda habitual”, once entidades financieras son las que están en disposición de conceder estos préstamos para que las personas no tengan problemas para satisfacer puntualmente el pago del alquiler de su vivienda habitual. (Real Decreto-Ley 15/2020 de 21 de abril).

6. LA SITUACIÓN EN URUGUAY.

Uruguay es un país con aproximadamente 3,4 millones de habitantes, que alcanzó en 2019 un PIB de 56.050 millones de USD. Ocupa el lugar 55º en el índice de desarrollo humano que elabora el PNUD (Plan de Naciones Unidas para el Desarrollo), con un PIB “per cápita” de 16,053 USD.

6.1. ENTORNO Y SITUACIÓN.

Uruguay es un país que fácilmente podría ser una provincia de su vecino el gigante Argentino, dado que su sociedad, hábitos y costumbres apenas difieren. Podríamos decir que es una réplica, a menor escala, en cuanto a número de habitantes y tamaño, pero con una economía y factores productivos prácticamente idénticos.

Es un país agroexportador donde tanto la agricultura (soja, arroz, trigo, maíz...) como la ganadería (vacunos y ovinos) son los recursos fundamentales de la economía.

Dos características han sido quienes han sustentado el camino hacia la reducción de la pobreza y la promoción de la prosperidad en los últimos diez años: un sólido pacto social y la apertura económica. La pobreza moderada pasó del 32,5% en 2006 al 8,1% en 2018, mientras que la indigencia extrema prácticamente es inexistente con el 0,1%.

La confianza en sus instituciones es elevada, motivada por fuertes políticas inclusivas, por ejemplo el 90% de la población mayor de 65 años está cubierta por el sistema de pensiones, uno de los coeficientes más altos en Latinoamérica. (World Bank Group 2019).

Inicialmente el desarrollo de las IMF,s y los MC no tuvo apenas relevancia en comparación con otros países de la región, motivado en parte por la buena situación del país que veremos más en detalle a continuación. La actividad comienza a crecer a partir de 2010 y posteriormente con el impulso generado por la promulgación de la Ley 19.210 de 29/04/2014, “Ley de Inclusión Financiera”, donde los microcréditos y sus servicios añadidos empezaron a cobrar todo su sentido, mostrando una evolución muy favorable por encima de los países de su entorno.

CUADRO PUNTAJE SOBRE EL DESARROLLO DEL MICROREDITO EN LATAM

PAIS	PUNTOS 2007	PUNTOS 2008	PUNTOS 2009	PUNTOS 2010	PUNTOS 2011	PUNTOS 2012
PERU	74,1	76,6	73,8	74,3	67,8	79,8
BOLIVIA	79,4	74,4	71,7	69,6	64,7	71,8
COLOMBIA	46,1	58,6	58,6	56,8	56,0	56,0
MEXICO	48,3	47,5	47,3	47,3	53,6	53,6
ECUADOR	68,3	69,7	59,7	61,3	55,1	52,6
CHILE	48,3	43,2	48	52	46,8	51,8
BRASIL	43,3	41,6	44	45	49,2	49,2
URUGUAY	35,8	28,3	28,4	29,8	44,4	44,2
ARGENTINA	26,8	28,5	30,8	36,7	28,8	28,8

Fuente: The Economist Intelligence Unit EIU 2012 Cuadro: Elaboración propia.

El país tenía una serie de aspectos muy positivos que no favorecían, en principio, el desarrollo de las instituciones de microfinanciación al mismo ritmo que sus vecinos que resumo a continuación:

- Índices de pobreza 6,5% e indigencia 1,1% sensiblemente inferiores según datos de CEPAL a Nov 2011 (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe).
- Posee uno de los PIB “per cápita” más elevados de la región.
- Tiene el Índice “Gini” más bajo lo que significa que posee una mejor redistribución de la riqueza (Banco Mundial). Esta es una de las claves para combatir la exclusión financiera y en Uruguay existe una clara conciencia en atender a los más desfavorecidos.
- El MIDES (Ministerio de Desarrollo Social) abarca muchas acciones propias. Es el propio Estado quien cuida de manera más eficiente a los más desfavorecidos.
- El paro estaba en tasas contenidas entre el 5% - 6%. Siempre en todos los países se observa una clara correlación directa: cuanto mayor es el índice de paro mayor es el número y la actividad de las IMF,s que operan en esas zonas.
- Tasa de alfabetización de prácticamente el 100% en Hombres y 98% en mujeres. Lo que redundaba en una mejor calidad y viabilidad de los emprendimientos no precisando de tanto apoyo externo, al existir igualmente mayor cultura financiera.
- Existencia regulada por Ley y Banco Central Uruguayo de tasas máximas de usura, que evita a instituciones cobrar de forma libre sus microcréditos. No facilitaba el atractivo para las IMF,s para poder rentabilizar el alto coste de una acción de microfinanzas.

- Sociedad muy Bancarizada, entre: financieras, Bancos y cooperativas se repartían el 90% del sector. La población no veía muchas diferencias con las IMF,s y estaban acostumbrados a trabajar con sistemas financieros tradicionales.

Pese a estos factores el sector del microcrédito y las IMF,s prácticamente duplicaron en el país su puntuación, en relación al desarrollo del mismo, teniendo las evoluciones más positivas en su región, en gran medida por el fuerte apoyo y buen hacer institucional. A este respecto creo destacable el impulso dado por el propio presidente del país durante el periodo 2010/2015, D. José Mujica, persona de origen muy humilde que se preocupó de apoyar a sus congéneres de forma magistral.

6.2. EL IMPULSO GUBERNAMENTAL.

Uruguay, inicio un proceso paulatino a partir del 2010 que tuvo como éxito destacable la promulgación de la Ley N° 19.210 de 29/04/2014, de inclusión financiera y fomento de uso de medios de pago electrónicos, así como su marco reglamentario.

Esta norma puso el foco en los hogares con menores ingresos y fundamentalmente en las micros y pequeñas empresas (MYPES), dado que estas tenían la mayor importancia tanto en la contribución a la actividad económica como por el empleo que generaban.

Para ello contaron y desarrollaron unas bases de datos amplias y confiables que siempre constituyen un elemento fundamental para el diseño, desarrollo y posterior evaluación de cualquier programa y comparar sus resultados.

Esta norma estableció el derecho a que todas las micropymes y pequeñas empresas pudieran acceder de forma gratuita a una cuenta y servicios básicos financieros mediante medios electrónicos. Supo bajar al detalle para ayudar y clarificar las nuevas reglas del juego, por ejemplo: podrían realizar mensualmente de forma gratuita 5 extracciones de efectivo y 8 transferencias hasta un equivalente de 250 USD cada una.

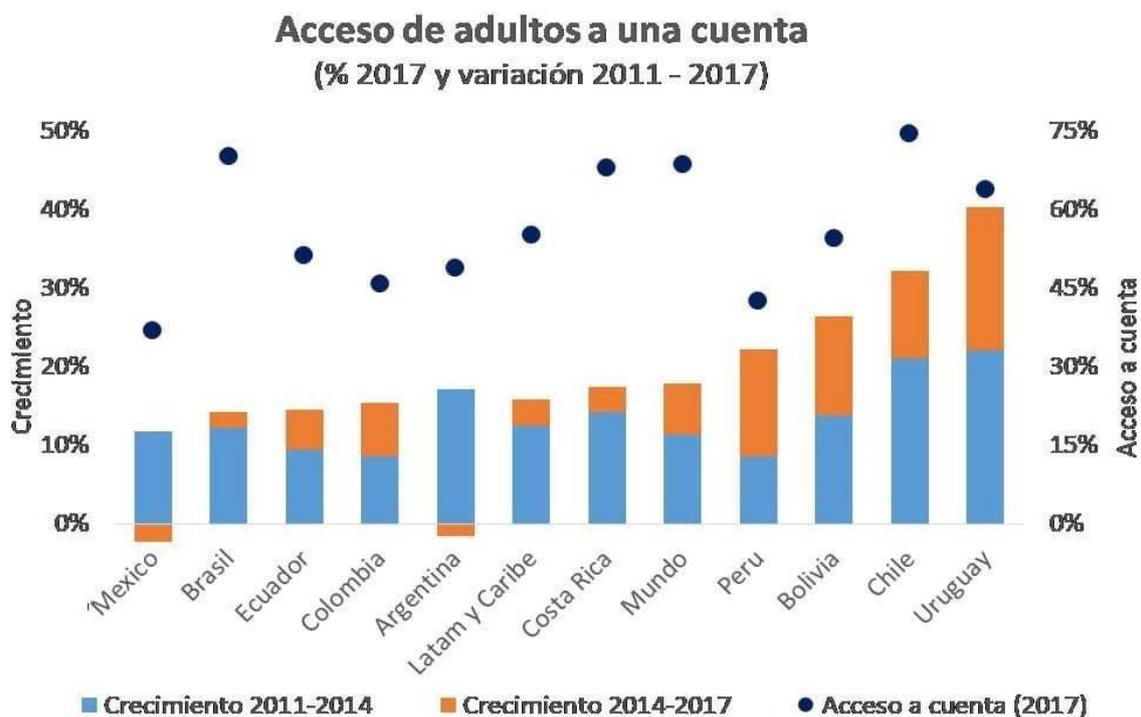
Antes de la emisión de la ley citada, estas empresas de reducida dimensión económica se financiaban en gran medida con fondos propios del empresario, o de su círculo de familiares o amistades, recurriendo al financiamiento bancario en pocas ocasiones. Esto limitaba su crecimiento. En este sentido, el nuevo marco de financiamiento provisto por instituciones de microfinanzas y tradicionales empezó a resultar como una fuente clave para asegurar la sostenibilidad de estas mypes.

Esta norma creo un potencial significativo de financiación y un redimensionamiento del mismo, pues en cierto modo obligó a los Bancos y operadores tradicionales a operar con estos entes de reducida dimensión, creando una competencia con las IMF,s que redundó en una mayor eficiencia en estas últimas que a su vez tuvieron que adaptarse a mejorar en la concesión de operaciones a las micropymes.

Esta norma actuó también en aspectos fiscales con reducción de IVA sobre intereses y en reducción de retenciones de impuestos, así como el subsidio en gastos de alquiler en caso de abrir nuevos puntos de venta o expansión del negocio.

En definitiva, el éxito de esta ley está en que modificó las condiciones, haciéndolas más amables y amplió las posibilidades de financiación al principal motor económico del país.

La incidencia en el ámbito particular, donde el refuerzo a la promoción y extensión de la educación financiera y generación de buenos hábitos, les ha llevado a la positiva evolución reflejada el siguiente cuadro.



Fuente: Global Findex 2017.

Uruguay se destaca como el país de la región en el que más aumentó el acceso de su población a estos tipos de instrumentos, tanto en el período 2011-2014 como en 2014-2017, alcanzando un crecimiento de 22 y 18 puntos porcentuales, respectivamente. De esta forma, el porcentaje de adultos con acceso a una cuenta pasó de 24% en 2011 a 64% en 2017.

Una transformación de este tipo genera ganancias de bienestar social pues permite alcanzar mejoras significativas en la economía general del país al mejorar su eficiencia, costes, seguridad y sirve de apoyo a la mejora del mercado laboral.

6.3. EL MERCADO DE LOS MICROCRÉDITOS.

Si algo llama la atención, independientemente de su tamaño dado que estamos en un país pequeño, es la positiva evolución tanto en crecimiento como calidad de sus actuaciones en el sector.

Es a partir del año 2010 donde el microcrédito empieza a ser considerado como una fuente alternativa de financiación y empieza su crecimiento. En diciembre de ese año había 12.070 prestatarios con una cartera de 381 Millones de Pesos, para en apenas quince meses, al cierre del primer trimestre del 2012 pasar a una cartera de 643 Millones de Pesos, que atendían a 20.966 personas.

Como caso de éxito que certifica la evolución creciente de la figura en el país, es reseñable el programa de microcrédito rural (PMR), dependiente del ministerio de Agricultura y Pesca cuyo lema indica claramente la finalidad del mismo "Hacia una agricultura familiar resiliente". El mismo ha concedido hasta el año pasado 47.348 operaciones por 32,1 MM de USD, y ha atendido a 14.828 personas de las cuales el 52% han sido mujeres. (Coprofam.org 2020/06/01).

IMF, s CLIENTES Y CARTERA EN LATINOAMERICA EN 2010

País	Número de Instituciones	Cartera de microcréditos	No de Clientes de microcrédito USD	Crédito promedio USD
PERU	58	4.907.855.361	2.221.738	2209
BOLIVIA	22	1.191.126.558	775.616	1536
COLOMBIA	43	1.781.085.120	1.698.945	1048
MEXICO	46	1.088.76.6035	3.131.774	348
ECUADOR	49	1.337.333.732	734.293	1821
BRASIL	184	1.592.299.606	1.887.564	844
CHILE	6	1.128.529.658	278.673	4050
URUGUAY	30	16.570.021	10.840	1529
ARGENTINA	14	29.569.098	39.804	743

Fuente: Paola Pedroza. Microfinanzas en Latam y el Caribe ,2011". Cuadro: Elaboración propia.

Principales características de las operaciones y sector de microfinanciación en Uruguay:

- **Coste operativo:** en las IMF,s es más elevado que los que soporta la Banca tradicional. Esta es una característica común en todo el sector MF mundial, motivado por que las operaciones son de pequeño importe y la metodología aplicada por los oficiales de crédito es más intensiva. Tienen una cartera en volumen pequeña y por el elevado tiempo que consumen con cada cliente. Ello repercute en las mayores tasas de interés a aplicar al prestatario final.
- **Metodología:** muy influenciada por los países de la región con mayor cuota tales como Bolivia, Perú. Utilizan la misma metodología "tradicional", de visita y cercanía al cliente y potenciales a sus centros físicos de trabajo.
- **Financiación:** no existe posibilidad de captar ahorro público, esto es una clara desventaja frente a la Banca. Las IMF,s dependen de sus fondos propios o de asignaciones de terceros, en gran medida dependen también de asignaciones públicas. Su coste medio de financiamiento es del 11% a lo que deben sumar los propios lo que repercute negativamente en el tipo final para el cliente.
- **Garantías:** al contrario que en otras zonas aquí en Uruguay es habitual requerir las mismas en las operaciones, lo que las asemeja a la financiación normal. En un estudio realizado sobre 22 IMF,s 52% exigían garantía solidaria, 7% garantías reales, 5% garantía del FNG (fondo nacional de garantías). Es decir el65% exige algún tipo de colateral para acceder al microcrédito.(Informe de microfinanzas Uruguay AEBU-OPP).
- **Fiscalidad:** es un país con una de las presiones tributarias más elevadas de Latinoamérica, en lo referente a las IMF,s dependerá de la forma en que estén constituidas la obligación a someterse a los impuestos generales (IRAE,IP e IVA), en caso de estar constituidas como S.A. están obligados a ellos, no así en el caso de constituirse como una organización no gubernamental lo que es una diferencia positiva.

De acuerdo a la información disponible a diciembre de 2014 en la Oficina de Información Financiera del país (OIF), la cartera de microcrédito productivo, entendiendo este como el destinado a las Mypes, dado que estas componen la oferta más relevante del sector en el país y sobre las cuales se puede realizar un seguimiento más efectivo de su cartera, alcanzaba los 57 millones de USD, atendiendo 35.246 microempresas, más 10-12 millones adicionales prestados a particulares, de forma muy atomizada.

Las instituciones de microfinanzas más relevantes del país son: Fundasol, Ipru, Microfin, República Microfinanzas S.A., Comac y Fucac.

PRINCIPALES OPERADORES DE MICROCRÉDITO EN URUGUAY.

IMF	Numero de Operaciones	IMPORTE	Cuota Mercado	MONEDA	IMPORTE MEDIO
FUNDASOL	9.821	14.313.618	20%	USD	1.457
IPRU	2.322	2.838.318	4%	USD	1.222
Republica Micr.	5.951	14.084.788	20%	USD	2.367
MICROFIN	31.071	31.315.625	45%	USD	1.008
FUCAC	9.132	7.500.000	11%	USD	821
UTPMP	140	22.044	0%	USD	157

Fuente: Alejandra León Universidad de la Republica. Cuadro: Elaboración propia.

El primer dato es la excesiva concentración del mercado donde con apenas tres operadores ya se atiende prácticamente el 85% del total de las operaciones. Estos operan muy focalizados en el mercado de las MYPES (microempresas), existiendo pequeños operadores menores con presencia meramente testimonial con foco en ayudas sociales puntuales a particulares como UTPMP (Un Techo Para Mi País).

En relación con la composición de la cartera de las IMF,s por destino, se constata una fuerte presencia del microcrédito productivo 97% frente al resto de operaciones 3%. Dentro de los primeros se incluyen aquellos destinados a financiar la compra de maquinaria, ampliar stocks de materias primas, remodelar o equipar locales comerciales o talleres. En cuanto a la estructura de este microcrédito productivo, se destaca que el 51% se concede para inversiones y un 38% para capital de trabajo. El restante 11% de la cartera se canalizó a través de descuento comercial, factoring y microleasing.

En relación a los proveedores de microcréditos en el País se distinguen las siguientes Instituciones:

- Organizaciones especializadas en microfinanzas.
- Bancos Comerciales
- Cooperativas de intermediación financiera.
- Empresas administradoras de crédito

Sin embargo, esta relación debe ser completada con los programas ofrecidos por el sector público, en particular por el Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) a través de sus fondos de iniciativas locales y de opción productiva. Junto al resto de Ministerios tales como el MGAP (ganadería y pesca), MIEM (industria, energía y minería) y el MTSS (trabajo y seguridad social) tienen asignados fondos rotatorios para emprendimientos asociativos.

La presencia en el sector del poder ejecutivo además de su relevancia tiene la potestad de categorizar a micros, pequeñas o medianas empresas (MYPES) y de esta forma marca el camino a quienes serán los potenciales destinatarios de los microcréditos, conforme a la realidad socio-económica el país, para de esta forma asignar los recursos de forma eficiente. En el cuadro siguiente vemos cuales son los criterios cuantitativos, en lo relativo a número de empleados y facturación.

REQUISITOS PARA LA CLASIFICACION DE MYPES

TIPO DE EMPRESA	Nº DE EMPLEADOS	FACTURACION ANUAL
MICROEMPRESA	Hasta 4	252.000 USD
PEQUEÑA EMPRESA	Entre 5 y 19	1.261.000 USD
MEDIANA EMPRESA	Entre 20 y 99	9.145.700 USD

Fuente: Decreto nº 504/2007 Cuadro: Elaboración propia

Pero es en la correcta aplicación de los criterios cualitativos y su análisis en paralelo es donde reside el éxito de la gestión para la correcta asignación de fondos y de esta forma evitar que los mismos vayan a parar a micropymes, que pese a cumplir los criterios cuantitativos están directamente controladas o vinculadas a grupos o sociedades de mayor tamaño, con lo que se desvirtuaría el criterio de combatir la exclusión financiera y favorecer el desarrollo social y económico de los desfavorecidos, fin esencial de estos programas financiados con recursos públicos.

7. EL CASO ARGENTINO.

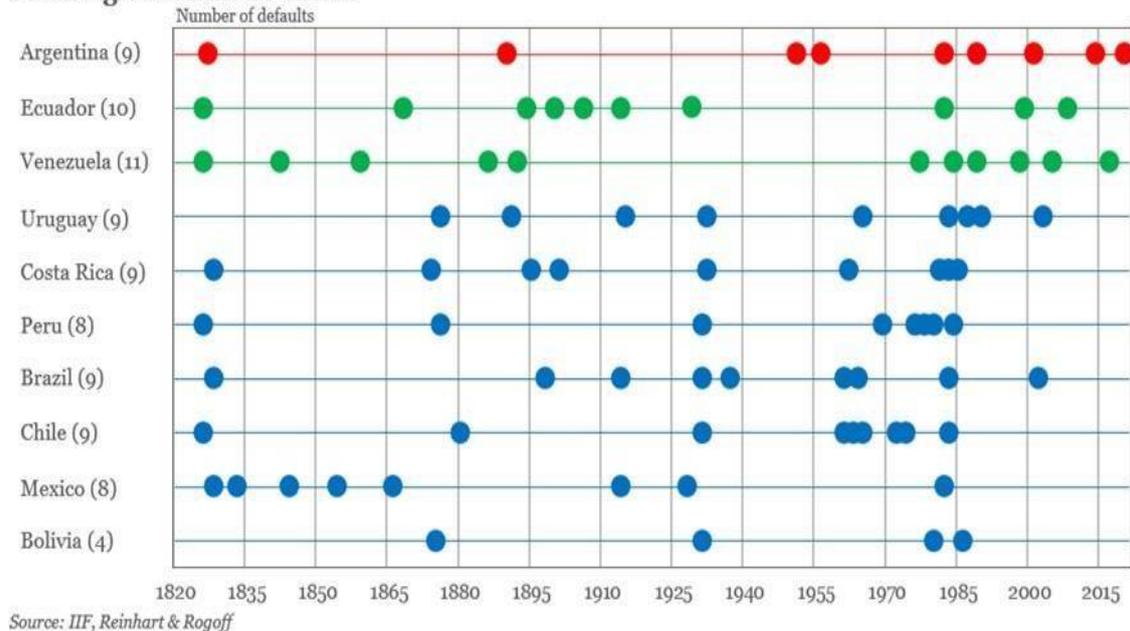
Argentina es un país de aproximadamente 44,9 millones de habitantes, que alcanzó en 2020 un PBI de USD 335.376 millones. Ocupa el lugar 46º en el Índice de Desarrollo Humano que elabora el PNUD (Plan de Naciones Unidas para el Desarrollo), Con un PIB “per cápita” de 7.463 USD.

7.1. ENTORNO Y SITUACIÓN.

Argentina, el país de la paradoja, pese a su evidente potencial económico, dotado de recursos naturales envidiables, es uno de los países con peor historial financiero a nivel mundial habiendo cometido ya tres “default” desde el año 2000, y nueve en el total de su historia reciente, siendo el último en mayo del pasado 2020 y existiendo serias posibilidades de cometer el décimo acorde los indicadores económicos del país. De hecho en el momento de redactar este trabajo, estamos en el periodo de gracia de 60 días tras el vencimiento de sus últimas obligaciones, hasta el 11 de Julio de 2021, donde comprobaremos cual es la respuesta del gobierno Argentino frente a su deuda de 2500 MM de USD, primer plazo de lo refinanciado el año pasado a los miembros del “Club de París”, sin olvidarnos de los otros 5.000 MM de USD a los que debe hacer frente del FMI este mismo año.

En esta situación, agravada aún más por la pandemia, hace que los índices de indigencia en Argentina según los últimos datos publicados por el INDEC del 2º semestre del 2020, indican que el 42% de las personas viven por debajo del índice de pobreza y algunos auguran alcance el 60% en este 2021.

Sovereign defaults in Latam



Es por tanto un país donde existe claramente un problema de exclusión financiera, ya que estamos hablando de que hay 12 millones de personas en esta situación. No cabe duda que el MICROCRÉDITO, tiene mucho recorrido y virtudes que aportar en el apoyo a la recuperación de su maltrecha situación.

La primera reflexión es que el mercado de microcréditos comparado con sus países vecinos tiene un menor desarrollo y da la sensación de haberse incorporado tarde, de hecho, como veremos no es hasta el 2006 cuando el gobierno se implica en su desarrollo.

7.2. EL IMPULSO GUBERNAMENTAL.

El propio Gobierno de la Nación, a través del Ministerio de Desarrollo Social reconoce expresamente la figura, la impulsa firmemente y de una manera sencilla facilita la información, requisitos e inclusive se puede iniciar la tramitación desde la página web gubernamental. Todo ello se canaliza a través de la CONAMI – Comisión Nacional del Microcrédito – que actúa en el marco de la Ley 26.117 de Promoción del Microcrédito para el desarrollo de la Economía Social sancionada en el año 2.006

La finalidad de la CONAMI es generar un sistema de finanzas solidarias que articule la diversidad de recursos de cada comunidad para generar más y mejor trabajo e impulsar la producción popular. Trabaja conjuntamente con las organizaciones sociales y gubernamentales en proyectos que son esenciales para los sectores populares, vinculados con la alimentación, el desarrollo textil, el hábitat social, el cuidado de personas y el reciclado urbano entre otros.

Además del financiamiento a las instituciones de microcrédito (IMF, s), desarrolla un plan de capacitación y asistencia técnica que permita llevar a buen fin los proyectos determinando las fortalezas y oportunidades, para ello se apoyan en las universidades e instituciones de desarrollo tecnológico y de la comunicación.

Su misión es consolidar una política pública que conciba a los trabajadores de la economía popular como integrantes de un sistema de finanzas, basado en lazos solidarios que con el acompañamiento permanente de las organizaciones puedan expandir la actividad productiva, incorporar tecnologías y mejorar su capacidad de gestión.

¿A QUIÉN ESTA DIRIGIDO?

Personas físicas mayores de 18 años o grupos asociativos de la Economía Popular y Solidaria que tienen dificultades para el acceso al crédito en el sistema financiero tradicional.

La finalidad de los mismos es para adquirir insumos, materiales o herramientas en emprendimientos productivos de servicios o comerciales.

El tipo de interés es del 3% anual y con garantías solidarias o de ayuda mutua.

¿QUÉ NECESITO?

- Ser mayor de edad.
- Breve descripción de tu actividad y del destino que le darías al microcrédito.
- Estar desarrollando una actividad económica.
- Conllevar prestación de garantías solidarias o de ayuda mutua.

¿CÓMO LO HAGO?

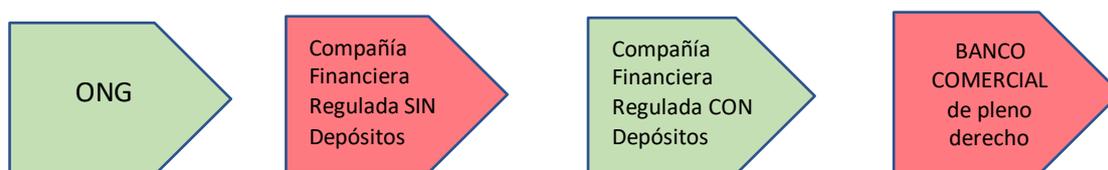
1 Contactar con la Institución de Microcrédito (IM) más cercana a tu domicilio para recibir asesoramiento sobre las posibilidades de acceso al microcrédito. Este apoyo es gratuito.

Hay entorno a unas 275 Instituciones de Microcrédito (IMF,s) repartidas por todo el país que prestan este servicio, tales como: Municipalidades (Ayuntamientos), Asociaciones Civiles, Cooperativas de Productores, Fundaciones, Centros de Ayuda Integral, Cámaras Agroindustriales (Cámaras de Comercio)...etc.

7.3. EL MERCADO DEL MICROCRÉDITO.

Como ya habíamos comentado las instituciones microfinancieras (IMF, s) en Argentina presentan un menor desarrollo que la de los otros países latinoamericanos de su entorno. Si hiciésemos una clasificación en base a 100 valorando el desarrollo del microcrédito en la región, nos encontramos que el ranking está liderado por Perú (67,8), Bolivia (64,7), Colombia (56), Ecuador (55,1)... Argentina se encontraría entre los cuatro peores con apenas (28,8), al nivel de Haití, Venezuela y Trinidad Tobago. (Pedroza, 2011)

No existen muchos estudios comparativos entre países y más bien obedece a la aparición de iniciativas internas exitosas independientemente de que estas tengan mejor cobertura o infraestructura. Tampoco existe un modelo único de común aplicación si bien los modelos “upgrading”, donde una iniciativa acaba creciendo hasta convertirse en una IMF parecen más exitosos que los modelos “downscaling” donde una institución financiera “baja” a atender estos colectivos excluidos anteriormente.(Larraín 2009).



MODELO DE UPGRADING EN AMERICA LATINA. Fuente: Elaboración propia.

La principal causa del atraso del mercado microfinanciero en Argentina, es que mantenía un mercado de trabajo más desarrollado y un menor nivel de desempleo. De hecho la primera experiencia data de 1.987 a través de la Fundación Juntos creada por el Banco Provincia, si bien no fue como vimos hasta el 2006 cuando se comienza a dar

forma e impulsar en cierta medida esta figura dentro de un marco regulatorio estable con la promulgación de la ley 26.117

Es aquí donde posiciona al Microcrédito como herramienta no solo para atender a prestatarios sino que busca regular y apoyar a microemprendedores que trabajaban en la informalidad, fuera de las normas que impedían ser atendidos por el sistema tradicional, aunque estuviesen por encima de la línea de pobreza.

En ella se realiza una primera distinción entre instituciones reguladas (supervisadas por el Banco Central) y las no reguladas. Su principal diferencia es que estas últimas no tienen la posibilidad de tomar fondos, generar ahorros y de esta forma “autofondear” sus nuevas iniciativas.

Si bien fue una primera iniciativa en la misma no se reguló la existencia de las Instituciones que otorgan Microcréditos (IMF, s) dentro la ley de entidades financieras lo que supone un hándicap para su desarrollo. Lo que si posibilitó fue que las entidades reguladas por Banco Central ofreciesen prestamos de importes menores dentro de un porcentaje de su cartera sin respetar las normas de prudencia financiera, así Banco Nación habilitó líneas hasta 6.000 USD para emprendedores con o sin ingresos demostrables.

Unicamente en la norma se menciona a la Asociaciones sin Animo de Lucro (ASFL) como potenciales organizaciones que otorguen MC. Esto no fue suficiente para potenciar la figura del microcrédito en un país donde la gran mayoría de Instituciones microfinancieras no estaban reguladas por lo que precisaban para su labor de los fondos que se les asignaran desde el Estado directamente o por organismos multilaterales dependientes de él, como la mencionada al principio CONAMI y el Fondo de Capital Social (FONCAP).

Además, en Argentina las instituciones relacionadas con la concesión de microcreditos, son muy variopintas: Parroquias, ONGs, Cooperativas de gremios agrícolas, Municipalidades... por lo que no existe un registro completo dado su heterogeneidad lo que impide un conocimiento real del mercado.

7.4. LA OFERTA DEL MICROCRÉDITO.

A consecuencia de lo anterior, la oferta del microcrédito en el país, al no existir estadísticas oficiales completas que expongan la dimensión del mercado debemos realizarla mediante una aproximación de los datos de FONCAP (antiguo Impulso Argentino) de 2015 y los datos de la RADIM (Red Argentina de Instituciones Microfinancieras) de 2018. No existiendo en algunos casos información contrastable aun así podemos hacer un análisis de utilidad.

Este universo de oferta se caracteriza para su comprensión de forma simple en diversas métricas: su forma jurídica, destino de las operaciones y el tamaño de la IMF,s que lo conceden , metodología aplicada, destino de los fondos e importe medio como parámetros básicos que mostramos en la siguiente tabla.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA OFERTA DE MICROCRÉDITO EN ARGENTINA

TOTAL DE IMF,S REVISADAS		2015		2018	
		58		52	
FORMA JURIDICA					
ASFL		57	98%	47	90%
SA		1	2%	5	10%
TAMAÑO					
clientes	Entre 6 y 49 clientes	12	21%	7	13%
	Entre 50 y 99 clientes	18	31%	11	21%
	Entre 100 y 199 clientes	8	14%	10	19%
	Entre 200 y 2499 clientes	18	31%	17	33%
	Mas de 2500 clientes	2	3%	7	13%
cartera	Menor a 2 millones	S/D		29	56%
	Entre 2 y 10 millones			13	25%
	Mayor a 10 millones			10	19%
METODOLOGIA					
Grupos Solidarios		44	67%	21	41%
Análisis Individual		19	29%	27	53%
Banca Comunal		3	5%	3	6%
DESTINO					
Autoempleo		44	76%	S/D	
MicroEmprendimientos		13	22%		
Otros		1	2%		
SALDO PROMEDIO					
Menor a 10.700 Pesos		S/D		27	52%
Entre 10.700 y 128.400 Pesos				24	46%
Mayor a 128.400 Pesos				1	2%

Fuente: Datos de Impulso Argentino 2015 y RADIM 2018. Cuadro: Elaboración propia

De su análisis se pueden obtener varias conclusiones que nos servirán para comprender la realidad de la situación en Argentina.

En lo relativo a cuantificar el TAMAÑO nos fijaremos en dos indicadores, el número de clientes y los importes de cada cartera.

- **NUMERO DE CLIENTES:** Observamos que en 2015 el número de entidades con menos de 100 clientes (52%) es superior al del 2018 (34%), podemos concluir que cada vez el número de clientes atendidos por cartera es creciente y cada vez son más las carteras que superan el umbral de 100 prestatarios. Pese a ello el recorrido de incorporación de acciones a cada cartera aun es amplio pues más de la mitad de las mismas en ambos periodos vistos (66%-53%) sigue siendo inferior a 200 clientes. Destaca también el crecimiento de grandes carteras superiores a 2.500 prestatarios del 3% al 13%, esto se entiende como consecuencia de las entradas de Bancos, SA. y Grandes operadores en el sector.
- **IMPORTES:** en este caso únicamente tenemos datos de 2018 pero nos sirven para establecer tres tramos fundamentales. Hasta 2 MM de pesos con 30 operadores (56%). Hasta 10 MM con 12 operadores y finalmente más de 10 MM con 10 instituciones operando.

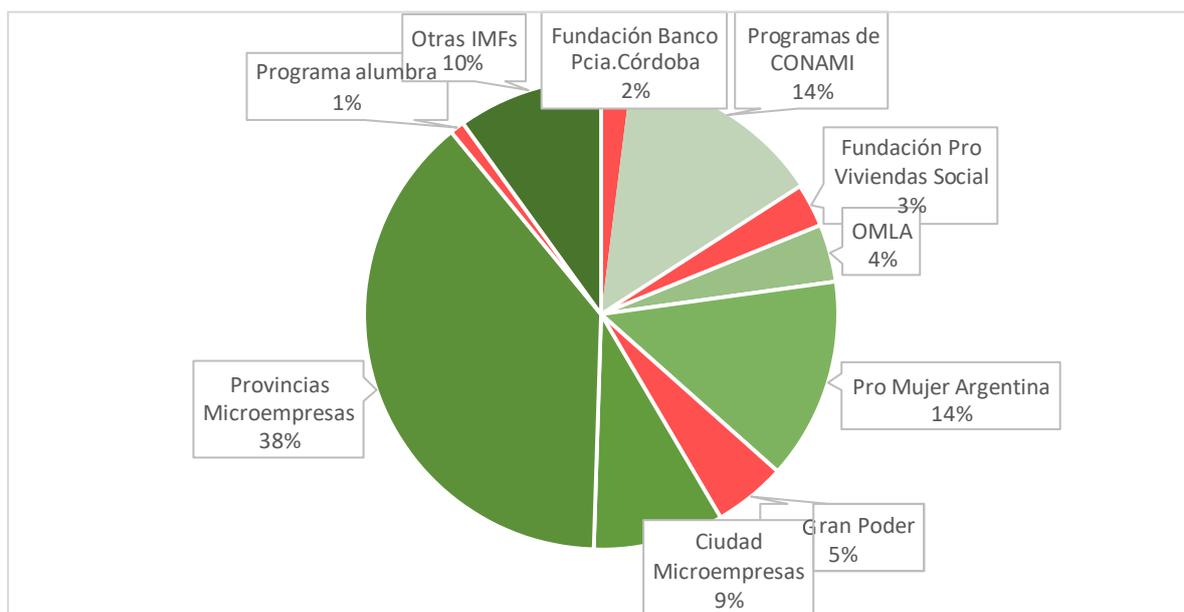
En cuanto a la METODOLOGIA, aplicada para concesión de las operaciones de MC, del análisis de la tabla podemos ver que la misma ha ido evolucionando de unos procesos grupales solidarios hacia un análisis más individual quizás esto se deba, en parte por la aparición de las S.A. que habitualmente utilizan este análisis de concesión individualizada en sus procesos.

Para analizar la SEGMENTACION por clientes, dada la heterogeneidad del mercado objetivo, se presentan dos indicadores, el destino de los créditos y el saldo promedio de los mismos.

- DESTINO: Los datos del 2015 reflejan que el 76% de los operadores otorga microcréditos para el desarrollo de emprendimientos de autoempleo exclusivamente. Los datos de 2018 no detallan esta información de forma contrastable.
- SALDO PROMEDIO: En este caso es a la inversa únicamente se considera el ejercicio del 2018. Para ello y acudiendo a la Ley de promoción del microcrédito 26.117 de 2006, donde alude que para considerarse Microcrédito, este no debe superar en 12 veces el Salario Mínimo Vital (SMV) lo dividimos en tres segmentos. Primer tramo hasta el SMV es decir 10.700 pesos (270 Usd en 2018), segundo tramo hasta 12 veces del SMV 124.700 pesos (3.210 Usd) y el tercer tramo superiores a ese importe. La conclusión es que el 52% de las instituciones otorga microcréditos de pequeño importe inferior al SMV y destaca que solo una institución concede operaciones que superan en doce veces esa cifra.

Otro aspecto relevante a considerar en la situación Argentina es el elevado grado de concentración de las Instituciones Microfinancieras que operan en el país. Para ello basta con contemplar brevemente la figura que adjunto a continuación. Si se analizan los clientes de las 52 IMF,s revisadas en el año 2018 estas atienden a casi 100.000 prestatarios, se observa que apenas 5 Instituciones concentran el 80,5% de las operaciones y 9 iniciativas alcanzan el 90,5% del total de clientes y que 4 de las que atienden más número de clientes son SA. De ello se deduce que la sociedad Argentina sigue muy “bancarizada” y continúa acudiendo a entidades tradicionales para solicitar su microcrédito.

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ACTIVAS Y CLIENTES ACTIVOS



Fuente: Tauro, Guercio y Viguier. Revesco 14/9/2020. Cuadro: Elaboración propia.

Finalmente hay dos aspectos a los que deberíamos prestar atención, uno es la metodología de asignación y el segundo la forma jurídica en que estas instituciones están instrumentadas. En relación al primero destacar la función específica de la CONAMI (Comisión Nacional del Microcrédito) que maneja unos 198 programas diferentes de microcréditos de inclusión, donde el saldo promedio es inferior al SMV (Salario Medio Vital) ya comentado de 10.700 pesos (270 USD). A rasgos generales podríamos decir que en Argentina las IMF que atienden a sectores de menores ingresos o más desvalidos, aplican en mayor proporción la metodología de grupos solidarios (54%). En los grupos que superan referido importe prácticamente el 70% de sus concesiones se amparan en la metodología del análisis individual.

Analizando la forma jurídica de las IMF se observa que las organizadas como SA atienden a segmentos de mayores ingresos mientras que las que trabajan en mayor medida con los sectores más desfavorecidos están estructuradas como ASFL (Asociaciones Sin Fines de Lucro) lo que en nuestro entorno entendemos como ONG,s.

Para finalizar y en correlación con lo comentado si se estudia el tamaño de las IMF que conforman cada segmento, se observa que el 74% de las IMF atienden a segmentos de menores ingresos, son pequeñas. Ninguna de las de mayor tamaño atiende al sector de menores recursos. Las que se orientan a sectores de mayores ingresos son las de mayor tamaño.

A partir de dicha información se puede deducir que existe una relación inversa entre el tamaño y la aplicación de la metodología de grupos solidarios. En este sentido, las IMF,s pequeñas y medianas son las que utilizan dicha metodología, siendo las instituciones grandes las que aplican en mayor medida el análisis individual.

En Argentina si bien existen estadísticas oficiales sobre este mercado estas no son completas lo que no facilita tener una dimensión real del mercado y hay que basarse en información, por así decirlo, secundaria y en los informes de la RADIM, donde ella misma en sus estudios ya anticipa que no cuenta con toda la información de IMF,s activas y las que incorpora en sus estudios también se dedican a otras actividades paralelas a la concesión de microcréditos.

Pese a ello podemos indicar que prácticamente el 90% de las concesiones de microcrédito se orientan a financiar microemprendimientos. Como vimos existe una gran concentración pues con el 10% de las instituciones se atiende al 80% del total de los prestatarios. Como además no se identifica ni rivalidad ni competencia entre ellas, podríamos deducir que ello provoca la falta de continuidad y por tanto causa que limita el desarrollo de las Microfinanzas en Argentina.

Otro desafío importante en el país, consiste en conseguir nuevas fuentes de financiación para de esta forma lograr aumentar la escala de actividad. Es un sector donde las IMF, s carecen de autosustentabilidad, con fondos dependientes del sector público y con tasas subsidiadas que si bien ayudan en el corto plazo a los prestatarios, hace que no sea interesante para que la industria del microcrédito sea atractiva por causas de rentabilidad, más aún en un país tan inflacionario como este, lo que conlleva a que no surjan iniciativas que garanticen los servicios microfinancieros a largo plazo. (García Estévez, 2011 y Lacalle 2010).

Otro inconveniente presente en el mercado argentino es la falta de una regulación adecuada del sector, que por ejemplo permitiese a las IMF,s captar ahorros de los prestatarios y así autofinanciarse, lo que sin duda beneficiaría al propio sector hacia un proceso de "upgrading" tal como ocurrió en otros países cercanos más exitosos como Bolivia y Perú.

En esta misma línea, sería de vital importancia la creación de una figura jurídica específica adaptada a la realidad de las IMF,s que no aplicara el mismo tratamiento de otro tipo de sociedades anónimas o empresas, con diferencias tanto en sus aspectos fiscales como laborales y con facilidades máximas para las IMF,s que se orienten a

emprendimiento de autoempleo que son las que colaboran de forma más directa en el objetivo común de paliar la pobreza.

8. COMPARATIVA URUGUAY VS ARGENTINA

Para entender de una forma sencilla las diferencias entre ambos países y así establecer hipótesis de los motivos que las generan, contrastaremos a continuación datos Macro y posteriormente datos del propio del sector de microfinanciero.

DATOS MACRO ECONÓMICOS

INDICADORES	URUGUAY	ARGENTINA
Extensión	176.220 KM2	2.780.400 KM2
Número Habitantes	3.461.734	44.939.000
PIB	55.571 Mill USD	335.376 Mill USD
PIB Per Cápita	16.053 USD	7.463 USD
Deuda PIB	66%	91%
Gto. Educación/PIB	14,94%	13,26%
Gto. Salud/PIB	19,78%	16,05%
Gto.Publi "Per Cápita"	4.692 USD	3.386 USD
Tasa Paro	10,90%	11%
Número de parados	193.000	1.418.000
IPC	6.6%	46%
Rating País Fitch	BBB	CCC
Indice de Corrupción	70	40
Ranking Competitividad	54	83
Indice de Innovación	62	80
Covid Total Vacunados	1.113	3.130

Fuente: Base datos Diario Expansión. Cuadro: Elaboración propia.

Hemos dividido los datos Macro en cuatro aspectos e incorporado un dato final de máxima actualidad como es el Total de Vacunados Covid a Mayo 2021.

- Geográficos y Demografía: es evidente que Argentina es uno de los países más extensos del globo y que supera en más de 15 veces a su vecino Uruguayo. No obstante, esto que aparentemente pudiera ser un inconveniente que dificultase los servicios microfinancieros por temas meramente logísticos no es tal, dado que la forma en cómo se distribuye la población en ambos países es muy similar. En ambos países más del 50% de sus habitantes están en el área de influencia

de sus respectivas capitales (Buenos Aires y Montevideo). Por lo que no consideramos un factor relevante que justifique sus diferencias. De hecho entendemos que facilitaría un mayor desarrollo en el caso Argentino, dado que existe una mayor masa crítica susceptible de atención y localizada a corta distancia de la capital y en cambio la incidencia de las IMF, s en este país es menor.

- PIB/Gasto: Pese a una lógica gran diferencia de PIB en ambos países, aquí detectamos un factor que si tiene incidencia en nuestro sector. No es otro que el PIB “per cápita” en donde Uruguay más que duplica a su vecino. Pero si analizamos el Gasto Publico, en término porcentual sobre PIB en aspectos como salud y educación y por último el gasto público por persona que en Uruguay es de un 38% superior, llegamos a la conclusión de la mejor y más eficiente distribución de la riqueza en este país. Esto también debería favorecer el desarrollo de las IMF, s en Argentina por una simple cuestión de necesidad pero no es así.
- Paro/IPC: Si bien en términos porcentuales la situación es similar (10,5%vs11%), no cabe duda que la masa crítica susceptible de atención en Argentina es 7 veces mayor. Esto a su vez nos da un indicio de porque las diferencias en importe medio entre ambos países, que veremos posteriormente. Un aspecto importante es la inflación, mientras en Uruguay está en cierto modo contenida (6,6%) en el caso Argentino esta se encuentra una vez más desbocada (46%), algo endémico en este país que conoce procesos inflacionarios superiores a tres dígitos. Aquí entiendo que estamos ante un pesado lastre para que exista mayor interés en otorgar microcréditos pues difícilmente el prestatario podrá rentabilizar su inversión en un escenario tan volátil que también afectara en sus tasas de mora lo que supone freno a nuevas iniciativas que pueden en cierta medida explicar el menor número de actores.
- Visibilidad País: Vemos que Argentina es un país menos competitivo e incluso menos innovador que su vecino, con fuertes diferencias en los rankings mundiales. Esto no apoya a nuevas iniciativas. Además el Rating del país (CCC) resumido como de “Alto Riesgo” hace difícil la entrada de capitales e inversores más aun en un negocio como el de las IMF, s. Hay un dato que no quiero que pase desapercibido, pues a mi entender explica mucho de los problemas de un país como Argentina. Me estoy refiriendo al Índice de Corrupción. En este caso cuando menor es la cifra más corrupto es el país y la respuesta es que ambos países no están muy bien calificados pero Argentina casi duplica a Uruguay (40 vs 70). Esto es un pesado estigma que creo justifica, aunque de mala manera, el menor desarrollo de las IMF, s en la zona y en concreto en Argentina. Pues no debemos de olvidar que la mayoría de ellas son entidades de “segundo escalón”, es decir dependen para su funcionamiento de la asignación de recursos públicos dada su nula posibilidad de financiamiento que ya vimos al no poder tomar fondos a sus clientes para reinvertirlos.
Si hay un dato de máxima actualidad donde podemos ver la eficiencia y la capacidad de gestión de un Gobierno, este es el número total de vacunados por el Covid. Aquí vemos que Uruguay tiene vacunados al 33% de su población frente al escaso 7,5% Argentino. Creo que el dato explica por si solo muchos de los problemas intrínsecos de este, pese a todo, gran país.

Finalmente hacemos una pequeña tabla de contraste más centrada en las IMF, s y microcréditos para de una forma gráfica ver y comentar el posible porque de sus diferencias.

SITUACION DE LAS IMF, s y MICROCREDITOS

INDICADORES	URUGUAY	ARGENTINA
Número de IMF,s	30 en 2010/ 60 en 2018	14 en 2010/ 52 en 2018
Puntos de Desarrollo	28 en 2008/ 44 en 2012	28 en 2008/ 28 en 2012
Índice de Pobreza	11,5% en 2020	42% en 2020
Importe Medio	1.529 USD	743 USD
Total Cartera	16,5 M USD	29,5 M USD
Número Beneficiarios	10.840	39.804
Tipo Beneficiarios	Micropymes 90%	Particulares 98%
Finalidad	Empresarial 98%	Autoempleo 76%
Metodología	Análisis Individual 98%	Grupos Solidarios 41%
Forma del Prestamista	90% S.A.	90% ASFI
Garantías	SI	NO
Implicación Estado	ELEVADA	MEDIA
Legislación Usura	Desde Diciembre 2007	Desde Junio 2014

Cuadro: Elaboración Propia

Es evidente que el microcrédito en ambos países elegidos y más aún en Argentina, tiene un potencial de crecimiento elevado. Dadas las condiciones de paro, indigencia y exclusión financiera aún existente en la zona.

En cuanto al número de instituciones microfinancieras y pese a cuadruplicar prácticamente el índice de pobreza, Argentina presenta una pésima evolución y solo alcanza 58 operadores activos frente a los 60 Uruguayos.

Mientras Uruguay ha pasado de 28 a 44 en el puntaje sobre Desarrollo de microcréditos, Argentina permanece estabilizado en apenas 28 puntos ,en los últimos lugares de la región.

El sistema financiero Uruguayo es pequeño pero con entidades de calidad y destaca mucho aún el peso en el sector de la Banca Pública con un 40,8% de cuota de mercado. Operan 2 Bancos Públicos el BROU y el BHU, junto con 9 Bancos Privados, siendo el resto sociedades Intermediarias del crédito, similares a nuestras Empresas Financieras. En Uruguay prácticamente los microcréditos están en la cartera de todas las entidades tanto Bancos como las Sociedades Financieras incorporados como una alternativa más en su cartera de productos.

El importe medio de los préstamos en Uruguay duplica en importe medio al de su vecino, esto puede ser consecuencia de varios factores:

- El tipo de beneficiario: prácticamente el 90% de la cartera va destinada a la financiación empresarial a las Micropymes, que siempre precisan de importes más elevados, frente al 98% de Argentina cuyos fondos recaen en particulares.
- La finalidad: en relación directa con lo anterior, la actividad empresarial (98% del destino en Uruguay) precisa lógicamente de mayores fondos que el particular que busca con una ayuda conseguir su primer autoempleo (76% del destino en Argentina).
- Forma del Prestamista y Metodología: aparentemente más profesionalizada en Uruguay, donde son sociedades financieras, con ánimo de lucro que realizan un estudio individualizado del prestatario en un 98% de los fondos concedidos. Mientras que en Argentina el matiz solidario es aun relevante 41%.
- Garantías: pudiera parecer que la no exigencia de garantías ,aspecto habitual del microcrédito, podría favorecer su desarrollo. En nuestro comparativo esto no es así y pese a que los uruguayos prácticamente ven al microcrédito como una financiación tradicional consiguen mejores resultados. Esta aportación facilita a su vez que los importes concedidos sean superiores.

Por último y no menos importante, me gustaría hacer una reflexión sobre el papel del Estado. Si bien en ambos países quedan muchos pasos para regular el sector de forma más directa y expresa, así como establecer registros comparables y mejoras de información, fiscales y normativas, hemos diferenciado la calificación, Elevada frente a Media, dado que entiendo que Uruguay ha sido por así decirlo más profesional y eficiente en aprovechar esta figura, dándole un enfoque directo hacia la micropyme como principal generador de riqueza. Esto queda contrastado con la positiva evolución del país desde incluso antes de la LIF (Ley de Inclusión Financiera) de 2014, frente a una actividad, más aparente que realmente efectiva vista en Argentina.

De hecho hasta entrado el año 2014 los Argentinos no tenían regulación expresa sobre la usura, que en parte podía haber ayudado a dinamizar más el apoyo a los microcréditos frente a otro tipo de prestamistas, pero tampoco vemos que sirviese para que el sector creciese en esos 7 años de diferencia más bien lo contrario, frente al mejor hacer del sector publico Uruguayo.

10. CONCLUSIÓN:

“El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleo, permitiendo que los niños asistan a la escuela y que las familias obtengan atención sanitaria, permitiendo que las personas tomen las decisiones que mejor se adaptan a sus necesidades” (Kofi Annan.2005). Estas palabras del Secretario general de la ONU, sintetizan de manera magistral lo que realmente es el valor de esta figura.

Podemos concluir que los países más exitosos en el ámbito de las microfinanzas no siempre coinciden con los más desarrollados, parece lógico que donde más arraigo tiene es en países donde el recurso al autoempleo y la necesidad de financiamiento de las microempresas es mayor.

Las microfinanzas han demostrado ser una alternativa eficaz y viable para llegar a grandes capas de población anteriormente en exclusión financiera.

Las microfinanzas aportan soluciones que impactan directamente en los hogares y en las microempresas excluidas del circuito financiero formal o tradicional.

Son un instrumento de clara lucha contra la pobreza.

Debe ampliar sus servicios más allá del crédito, no perder el apoyo e ir incorporando más oferta como medios de pago, microseguros... en aras de convertirse en un “sistema financiero adaptado” con servicios globales a su público de referencia.

Es importante que las IMF,s reflejen sus objetivos sociales con transparencia y evitar la entrada de inversores con intereses más allá de lo social que desvíen su misión original.

Atienden a grupos muy heterogéneos, se hace imprescindible profundizar en un buen análisis para intentar que programa puede ser verdaderamente útil.

La herramienta, más allá de ser un negocio, debe estar orientada a contribuir al desarrollo y evitar en caer en el exceso de ánimo de lucro de los prestamistas o perderían su razón de ser. Independientemente de la dificultad de dar una uniformidad en la forma de proceder, dado la cantidad de casos y experiencias por atender, si deberíamos buscar regulaciones jurídicas y marcos de actuación claros y transparentes que a su vez faciliten el estudio del mercado real y potencial para facilitar su estudio en aras del mejor desarrollo.

En la medida que puedan ir a sistemas autosostenibles, donde las Instituciones de microfinanzas puedan captar ahorro y redistribuirlo, se evitara la dependencia de terceros, ya sean instituciones de ayuda mundial u ayuda directa de otros países.

Por último, me gustaría hacer una reflexión sobre algo tan actual como es el impacto que las nuevas tecnologías, que ya están presentes en la banca tradicional, podrían tener en el sector microfinanciero. Las TIC, pueden ayudar en el objeto de lograr la inclusión financiera de grupos vulnerables. Han surgido nuevas tecnologías de análisis crediticio, además la utilización de “big data” para sistemas de predicción y análisis de los prestatarios y sus proyectos, podría agilizar los mismos. Las innovaciones del sector “FinTech”, tienen potencial para transformar todos los sectores financieros y así ayudar a proveer servicios a grupos sociales hasta ahora excluidos del sistema bancario. Por ello, incorporar dichas innovaciones tecnológicas al mercado de MC será un paso fundamental que ayude a las IMFs a evaluar el riesgo de los prestatarios y asignar más eficientemente los recursos lo que posibilitara atender a más personas y mejores proyectos con los que reducir los índices de exclusión, paro, pobreza y en consecuencia mejora de la economía y desarrollo global de la sociedad que todos deseamos.

En relación a la zona del Mar del Plata y los países ribereños revisados. La primera conclusión evidente es que la figura del microcrédito lleva un retraso en términos de desarrollo y volumen frente a sus vecinos de continente. No obstante se observa que Uruguay en los últimos diez años ha dado un salto cualitativo y cuantitativo muy importante, apoyado por las instituciones públicas de forma más eficiente, estando a nuestro entender en relación a su potencial y tamaño de mercado en niveles adecuados en cuanto a número de instituciones y volumen de operaciones.

El caso Argentino es diferente, sigue estancado pese a los impulsos, menos eficientes de sus gobernantes, en unas tasas de desarrollo mínimas y unos volúmenes totalmente discordantes con el mercado potencial y verdaderas necesidades del país.

Sin ir más lejos la semana pasada el país ha sido declarado por el calificador de fondos MSCI como “standalone”, lo que significa estar en el nivel más bajo de calificación financiera existente. Esto repercutirá en la reputación general del país, ya de por si muy degradada, con lo que los índices de pobreza y exclusión aumentarán, con lo que las microfinanzas cobrarán aún más sentido, si cabe en el país, esperemos que sus autoridades estén a la altura para ejercer las reformas que sin duda precisan.

BIBLIOGRAFÍA.

Anon., 2021b. *INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina* [online]. Available from: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-46-152>

Anon., 2021. *Impacto social* [online]. MicroBank | CaixaBank. Available from: https://www.microbank.com/impacto-social_es.html?Origen=Facebook-Like-Impacto_social-es

Anon., 2021c. *Inicio* [online]. Available from: <https://www.reddemicrocredito.org/>

Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM), (2017) *Gestión del desempeño Social. Informe país Argentina*. Available from: https://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/GDS_Informe-Pais_de_Argentina.pdf

Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM), (2018) *XXI Mapeo de Instituciones de Microfinanzas de Argentina, Septiembre de 2018*. Available from: <http://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/Mapeo201809.pdf>

Ley de promoción del Microcrédito 26.117 (2006) Available from: <http://www.desarrollosocial.gob.ar/wp-content/uploads/2015/07/Ley-26.117.pdf>

Impulso argentino (2015) *Microcréditos en la Argentina. Una herramienta clave para la inclusión financiera*. Coordinado por Juan A. Debandi. Impulso argentino. Fondo de Capital Social, 1ra edición. Available from: <http://www.foncap.com.ar/descargas/Libro%20Microcr%e9ditos%20en%20Argentina.pdf>

Anon., 2021d. *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011 | Publications* [online]. Available from: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Microfinanzas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-El-sector-en-cifras-2011>.

Anon., 2021d. *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011 | Publications* [online]. Available from: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Microfinanzas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-El-sector-en-cifras-2011.pdf>

Glosario Básico sobre Microfinanzas. Fundación Nantik Lum de Microfinanzas. Cuadernos Monográficos N°12. Available from: <https://nantiklum.org/doc/monograficos/CM12.pdf>

Anon., 2020. *Microcréditos* [online]. Argentina.gob.ar. Available from: <https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/microcreditos>

Caribe, C. E. para A. L. y el, 2009. *¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina?* [online]. CEPAL. Available from: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5196-existe-un-modelo-microfinanzas-america-latina>

Anon., 2021d. *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011 | Publications* [online]. Available from: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Microfinanzas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-El-sector-en-cifras-2011.pdf>

Anon., 2021f. *Barómetro de finanzas éticas europapress 2019 - Resultados de la búsqueda Yahoo España* [online]. Available from: <https://es.search.yahoo.com/search;AMxNjlyOTk2MDIx?p=Barometro+de+finanzas+eticas+europapress+2019&fr2=sb-top&fr=mcafee&type=E210ES739G0>

El País, 2006. El Nobel de la Paz premia al 'banquero de los pobres', Mohamed Yunus. *El País* [online], 13 October 2006. Available from: https://elpais.com/sociedad/2006/10/13/actualidad/1160690401_850215.html

BBVA Research 2014. Observatorio Economía Digital 28/10/2014. Crowdfunding en 360º: Alternativa de financiación en la era digital. Available from: <https://www.bbvaesearch.com/wp-content/uploads/2014/10/Observatorio-crowdfunding-vf.pdf>

Anon., 2021g. *Crowdfunding's potential for the developing world* [online]. World Bank. Available from: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/409841468327411701/Crowdfundings-potential-for-the-developing-world>

Anon., 2021h. *YouCaring is Now GoFundMe* - [online]. Available from: <https://www.youcaring.com/>

Anon., 2021i. *LendingClub | Online Personal Loans at Great Rates* [online]. Available from: <https://www.lendingclub.com>

Anon., n.d. ¿Qué es Arboribus? – Noticias Enfintech. [online]. Available from: <https://www.enfintech.com/blog/que-es-arboribus/>

Anon., 2020b. *Rendidos al dinero móvil en África* [online]. La Vanguardia. Available from: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20200523/481328716767/africa-movil-banca-pagos.html>

El papel del Estado en la promoción de servicios financieros rurales. Noviembre 1998. Available from: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-el-papel-del-estado-en-la-promocion-de-servicios-financieros-rurales-11-1998.pdf>

Anon., 2021j. *Libro Blanco del Microcrédito* [online]. Funcas. Available from: <https://www.funcas.es/libro/libro-blanco-del-microcredito-diciembre-2005/>

lainformacion.com, 2011. *Más de 630 millones de personas pobres se benefician de microcréditos cada año* [online]. La Información. Available from: https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/mas-de-630-millones-de-personas-pobres-se-benefician-de-microcreditos-cada-año_ETrK4zqxDJOTzWHEFGZIR2/

Anon., n.d. *MICROCREDITOS Y DESARROLLO - ANTONIO VEREDA DEL ABRIL - 9788492242214* [online]. Available from: <https://www.agapea.com/libros/Microcreditos-y-desarrollo-9788492242214-i.htm>

Anon., n.d. Grameen Bank – Bank for the Poor. [online]. Available from: <https://grameenbank.org/>

Morduch, J., 1999. The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, 37 (4),1569–1614.

Anon., 2021k. *Mohamed Yunus, el 'banquero de los pobres'* | *elmundo.es* [online]. Available from: <https://www.elmundo.es/elmundo/2006/10/13/solidaridad/1160737674.html>

Anon., 2021l. *Uruguay consolida avances importantes en inclusión financiera: Análisis a la luz de los datos del Global Findex 2017* [online]. Available from: <https://www.findexgateway.org/es/blog/2018/09/uruguay-consolida-avances-importantes-en-inclusion-financiera-analisis-la-luz-de-los>

Anon., 2021. *índice gini uruguay 2020 - Buscar con Google* [online]. Available from: <https://www.google.es/search?q=indice+gini+uruguay+2020&safe=active&sxsrf=>

Anon., 2021n. *Ley N° 19210* [online]. Available from: <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/19210-2014>

Anon., 2021o. *dialnet financiacion con microcreditos en uruguay - Resultados de la búsqueda* Yahoo España [online]. Available from: <https://es.search.yahoo.com/search?fr=mcafee&type=E210ES739G0&p=dialnet+financiacion+con+microcreditos+en+uruguay>

Anon., 2021p. *the economist intelligence unit cuadros puntaje microcredito america latina - Buscar con Google* [online]. Available from: <https://www.google.es/search?q=the+economist+intelligence+unit+cuadros+puntaje+microcredito+america+latina&safe=acti>

Caribe, C. E. para A. L. y el, 2012. *Panorama Social de América Latina 2011* [online]. CEPAL. Available from: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/1241-panorama-social-america-latina-2011>

Anon., 2021r. *Informe sobre el Desarrollo Humano 2020 | PNUD HDR* [online]. Informe sobre el Desarrollo Humano 2020 | PNUD HDR. Available from: <http://report.hdr.undp.org/es/>

Uruguay, P. de la R. O. del, 2021. *Instituciones financieras instaladas en Uruguay operan con más del 62 % de los capitales mínimos exigidos - Presidencia de la República* [online]. Presidencia de la República Oriental del Uruguay. Available from: <https://www.presidencia.gub.uy/comunicacion/comunicacionnoticias/uruguay-xxi-informe-sistema-financiero-solidez-credibilidad-inclusion-financiera>

Anon., n.d. [Audio] *Uruguay presentó el Programa Microcrédito Rural en un encuentro virtual organizado por la FAO – COPROFAM.* [online]. Available from: <https://coprofam.org/2020/06/01/audio-uruguay-presento-el-programa-microcredito-rural-en-un-encuentro-virtual-organizado-por-la-fao>