

Análisis comparativo de microcréditos

Banca pública Argentina y el Banco Grameen

Lisana B. Martinez

Doctora en Economía y Empresa
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur - CONICET, Universidad
Nacional del Sur. Universidad Provincial del Sudoeste.
San Andrés 800, Altos de Palihue - Bahía Blanca, Argentina. Tel/Fax. +54291-
4595138/5139
lbrmartinez@iieess-conicet.gob.ar

Hernán P. Vigier

Doctor en Economía
Universidad Provincial del Sudoeste, Comisión Nacional de Investigaciones Científicas
de la Provincia de Buenos Aires. Departamento de Economía, Universidad Nacional del
Sur.
Alvarado 328, Bahía Blanca, Argentina.
hvigier@upso.edu.ar

Anahí Briozzo

Doctora en Economía
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur, CONICET. Departamento de
Administración, Universidad Nacional del Sur.
San Andrés 800, Altos de Palihue - Bahía Blanca, Argentina
abriozzo@uns.edu.ar

María Belén Fernández Duval

Licenciada en Economía
Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur.
San Andrés 800, Altos de Palihue - Bahía Blanca, Argentina.
mbfernandezduval@hotmail.com

Fecha de recepción:
23-febrero-2015
Fecha de aprobación:
05-diciembre-2015

Los autores agradecen la revisión y sugerencias de tres dictaminadores anónimos.
Cualquier error u omisión es responsabilidad exclusiva de los autores.

Resumen

El artículo desarrolla un análisis de tipo comparativo-descriptivo del principal precursor de los microcréditos a nivel mundial: el Banco Grameen y su reformulación, respecto a las Instituciones de la Banca Pública Argentina. Dados los contextos particulares de origen, cada sistema señala objetivos diferentes. No obstante, todos promulgan por la eliminación de la pobreza, desarrollo y equidad social y están englobados en el conjunto de las microfinanzas.

Palabras claves: Banco Grameen, Banca Pública Argentina, microcréditos, microfinanzas.

Códigos JEL: D52; E59

I. Introducción

Los problemas de crecimiento y desarrollo de las microempresas son temas de sumo interés en los países emergentes dados los diversos inconvenientes que enfrentan para acceder al financiamiento en el mercado financiero formal. Si se lograra sortear dicha barrera financiera, las microempresas en los países en vías de desarrollo podrían convertirse en importantes propulsores de crecimiento de las economías.

En este contexto surge en 1976, a partir de la experiencia del Banco Grameen de Bangladesh, el microcrédito como un instrumento propicio para responder a dicha demanda, para posteriormente desarrollar lo que se conoce como microfinanzas, un concepto más amplio dado que puede incluir, además, otros productos financieros.

El acceso a servicios financieros es un factor clave para impulsar el crecimiento y desarrollo económico de la sociedad. Permite a las familias y empresas aprovechar las oportunidades empresariales, responder ante shocks externos, utilizar eficazmente sus activos y transferir recursos de forma segura, lo que hace importante que el acceso a dichos servicios llegue a todos los segmentos de la población (Navajas y Tejerina, 2006).

No obstante, el desarrollo de estos mercados no siempre ha estado a la altura de los requerimientos de las economías, principalmente debido a la existencia de fallas de mercado las cuales generan ineficiencias en la asignación del crédito y otros servicios financieros a las empresas y familias. En Argentina, las microfinanzas presentan un bajo desarrollo (PNUD, 2005; Ferreyra, 2014; Grandes, 2014) respecto a otros países de la región tales como: Chile, Bolivia, Colombia y Perú (Grandes et al., 2010). En general, la escasa demanda de microcréditos se relaciona principalmente a factores culturales y políticos (Grandes, 2014; Bekerman et al, 2008).

Por un lado, se considera al Banco Grameen no sólo por constituir la entidad pionera en el desarrollo de las microfinanzas, sino porque su filosofía y metodología han sido exportadas a países de todo el mundo; el cual constituye una suerte de punto de referencia de utilidad para poner en perspectiva la metodología y el desempeño de cualquier institución analizada. Por otro lado, en Argentina ya se aprecian instituciones creadas desde el ámbito de la banca pública, en la cual se instrumentan sistemas de

microcrédito que poseen componentes del sistema original.

El objetivo del presente trabajo consiste en efectuar una comparación entre el mencionado modelo de microfinanzas y su reformulación (Banco Grameen Generalizado), junto con las Instituciones de Microcrédito creadas desde el ámbito de la Banca Pública Argentina (IMBPA).

Dados los distintos contextos en los cuales surgieron los programas seleccionados, estudiamos los principales objetivos y cobertura de los mismos; sumados a las características intrínsecas de cada uno de ellos, como son la forma jurídica adoptada, la sustentabilidad financiera, la modalidad de operación, mecanismos e instrumentos y productos ofrecidos a la población objetivo del programa.

La estructura del presente artículo se desarrolla de la siguiente forma. En la sección II se presenta una breve revisión del marco teórico correspondiente a los principales problemas financieros. En la sección III, se pasa revista de la evolución de las microfinanzas y sus características primordiales. Seguidamente, en la sección IV se detalla la metodología de estudio utilizada. En la sección V se presentan los principales resultados y en la sección VI las conclusiones del análisis realizado.

II. Marco Teórico

El desarrollo del sistema financiero es un determinante primordial para el crecimiento y desarrollo económico. Por lo cual, el conocimiento de su funcionamiento y la consecuente regulación ante las fallas del mercado son factores objeto de estudio a fin de reducir las ineficiencias en las asignaciones de crédito y servicios financieros.

Los problemas de selección adversa, riesgo moral y de fallas de mercado que afectan la rentabilidad esperada de las instituciones financieras, generan un costo privado que sólo podría resolverse de manera parcial con aumentos en las tasas de interés. Por lo tanto, las operaciones de préstamos se decidirán en función de indicadores como fortaleza patrimonial, disposición de garantías, flujo de caja en el corto plazo, entre otros; resultando claramente restrictivo para las pequeñas empresas o unidades familiares. Además, la selección adversa y el riesgo moral generan mayores costos de administración para las entidades crediticias, las que se verán obligadas a especializarse en la generación de su propia información, procesamiento y evaluación con la finalidad de seleccionar a los verdaderos sujetos de crédito.

En consecuencia de esta especialización, y considerando la reducida escala de operación en el caso del otorgamiento de pequeños préstamos, las entidades deberán enfrentar mayores costos por unidad de crédito, sumado a la existencia de externalidades en la generación de información ante la falta de incentivos a producirla de forma privada. Por lo tanto, existiría un claro desincentivo a ofrecer crédito a microempresas. Estos problemas, clasificados por la teoría de información imperfecta, causarían un racionamiento del crédito (Filippo et al., 2004).

Existen además, otras razones por las cuales la banca tradicional no ha atendido mayormente la demanda de servicios microfinancieros, entre las que se destaca la falta

de percepción de la demanda, dado que muchas veces la demanda no se hace evidente ante la autoexclusión del empresario.

Por estas razones, las instituciones microfinancieras deben crear su propia demanda y ser acompañadas de políticas públicas para incentivar el acceso al microcrédito. Varios estudios estimaron la demanda potencial de microcréditos en Argentina (CONAMI, 2009; Grandes y Satorre, 2011) hallando en todos los casos, un exceso de demanda. A su vez, Carballo y Grandes (2013) estimaron que la demanda potencial estaría cubierta sólo en 3,48% en relación a la oferta.

En este contexto surgen las microfinanzas, demostrando su éxito para sortear las barreras que impedían atender al sector microempresarial. El desafío de las microfinanzas, se encuentra en el desarrollo de productos y tecnologías crediticias para prestar servicios financieros a esta tipología de clientes sobre una base sostenible. El valor fundamental de las microfinanzas yace en su capacidad de estimular el espíritu de iniciativa y creatividad con vistas a generar la posibilidad de una vida mejor para todos aquellos individuos con gran espíritu de trabajo que no tienen acceso al sistema financiero formal (Berger et al., 2007).

Específicamente en Argentina, las microfinanzas se definen vagamente (Delfiner et al., 2006; Grandes et al., 2010). La ley 26.117, focalizada en la regulación del sector, define únicamente el concepto de microcréditos. Internacionalmente, se entiende al término microfinanzas como superior al de microcrédito. Este último concepto fue utilizado inicialmente para referirse a las instituciones que se concentraban en otorgar préstamos para los muy pobres (Banco Grameen) y con el objetivo de reducir la pobreza y promover el cambio social, siendo las ONGs los principales intermediarios (Armendáriz y Morduch, 2011).

La noción de microfinanzas, en general, se ha planteado como la provisión de servicios financieros a microempresas, sus propietarios-operadores y sus empleados (Berger et al., 2007). Esos servicios incluyen pequeños préstamos para uso personal o comercial, ahorro, seguros y transferencias de dinero, entre otros (Delfiner et al., 2006). Cabe destacar que, en este contexto, se define microempresa en un sentido amplio, abarcando todo tipo de actividades económicas independientes, desde las realizadas por personas pobres, las cuales merecen ser catalogadas como tales en virtud de los riesgos que sus propietarios/operadores asumen con sus propios activos, por más pequeños que sean, hasta pequeños talleres con empleados. Dado que se desarrollan habitualmente en el ámbito familiar, las microempresas suelen no disponer de activos embargables que puedan operar como garantía y, además, suelen desempeñarse en la economía informal, frecuentemente sin permisos ni documentación comercial, careciendo de registros formales de sus ingresos y gastos (Delfiner y Perón, 2007). Además, las microempresas se caracterizan por tener una pequeña escala de negocios, un uso intensivo de mano de obra, superposición de actividades del hogar y empresariales, una escasa organización y división del trabajo, discontinuidades en la producción, baja productividad, la aplicación de tecnologías rudimentarias y reducida dotación de activos fijos (Platteau et al., 2005).

Dentro de la gama de servicios financieros que ofrecen las microfinanzas, la mayor parte de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito, un instrumento que, en lugar de proporcionar recursos a fondo perdido, otorga pequeños préstamos a nichos de mercado desatendidos o a los excluidos de los canales convencionales de crédito para proyectos de autoempleo generadores de renta. El microcrédito logra sustituir las garantías requeridas por las entidades bancarias por medidas tales como formación y apoyo técnico, préstamos grupales y apoyo de entidades sociales (Gutiérrez Nieto, 2006; Cuasquer y Maldonado, 2011).

Dentro de los enfoques teóricos respecto del microcrédito, existen dos puntos de vista principales: aquellos autores que consideran que los microcréditos constituyen una herramienta para reducir la pobreza, y otros que sostienen que es una modalidad adoptada por los bancos para la generación de ingresos (enfoque del sistema financiero) (Berger, 2007). En el primer caso, el microcrédito sería una herramienta complementaria dentro de las políticas de desarrollo orientadas a romper con el círculo vicioso de bajos ingresos, bajo ahorro e inversión, concibiendo al microcrédito como un derecho personal. En el segundo caso, el microcrédito sería una herramienta válida para solucionar las fallas de mercado.

III. Evolución de las microfinanzas y características de cada sector

El proyecto del Banco Grameen tuvo su origen en Bangladesh, siendo este país uno de los más vulnerables al cambio climático y a los desastres naturales. Entre 1974 y 1975 en Bangladesh aconteció una gran inundación y una terrible hambruna que fueron determinantes a la hora de iniciar el proyecto Grameen basado en prestar pequeñas sumas de dinero a los pobres (Del Ninno et al., 2001). En este crítico contexto, debe incorporarse el hecho que no existía en Bangladesh ninguna institución financiera oficial que pudiera satisfacer las necesidades de los pobres en materia crediticia, mercado acaparado por prestamistas locales que, a causa de cobrarles a sus clientes tasas usureras, los perpetuaban en la situación de pobreza (Yunus, 1998). En dicho contexto, Yunus decidió llevar adelante su proyecto de prestar pequeñas sumas a los pobres, el cual finalmente se concretó en 1976.

En 1983 el Banco Grameen logró conformarse como una institución financiera independiente. En dicho proceso, se trabajó arduamente para instalar en Bangladesh una contracultura a través del microcrédito, enfrentando una fuerte hostilidad por parte del clero conservador. A pesar ello, el islam no constituyó en sí mismo un obstáculo para el logro de sus objetivos. La religión islámica supone la vida después de la muerte, prometiendo un paraíso para aquellos que han seguido el camino y un infierno para los que se han desviado de él. Además, no simpatiza con las entidades financieras que otorgan préstamos, condena el préstamo con interés y desaprueba la participación de mujeres en dichos programas: los jefes religiosos aterrorizaban a los aldeanos sin instrucción, especialmente a aquellas mujeres que se “inmiscuían en asuntos masculinos”, amenazándolas con que no podrían administrárseles los últimos sacramentos a

su muerte si tomaban crédito en Grameen (Yunus, 1998).

Asimismo, las prestatarias tenían la creencia de que, si persistía la deuda después de su muerte, su alma no podría descansar en paz (Yunus, 2002). Todos estos preceptos podrían haber sido restrictivos en la implementación del modelo, no obstante, Yunus logró instaurar una política de concesión de préstamos única, transgrediendo aspectos culturales islámicos, rompiendo mandatos religiosos para finalmente conseguir la independencia económica de las mujeres y aportar en la lucha contra la pobreza.

La idea de Yunus de apoyar a pequeñas microempresas informales y autoempleo como la solución a la pobreza generalizada rápidamente se expandió y en la década de 1990 el concepto de microfinanzas fue de alto perfil en la comunidad de desarrollo internacional en las políticas de reducción de la pobreza (Bateman y Chang, 2012).

A partir del año 2000 se implementó un modelo desarrollado por el Banco Grameen llamado Sistema Generalizado Grameen (SGG), contrastándolo brevemente con su predecesor, ante la crisis del sistema clásico, enmarcado en otra catástrofe natural como fueron las inundaciones de 1998 en Bangladesh (Yunus, 2002). El SGG, en su nuevo formato, añade a su objetivo de lograr la disminución de la pobreza y el desarrollo económico, el de fomentar un incremento en el capital humano de todos sus clientes. Involucra además una dimensión política y social favoreciendo la emancipación política de los pobres al mismo tiempo que promueve indirectamente un importante cambio social a través del empoderamiento de las mujeres. De este modo, las microfinanzas se han vuelto cada vez más comunes. De acuerdo a los datos del *MIX Market*, la tasa de crecimiento global de las mismas ha sido de un 30% anual desde 2004 a 2011 (The Economist, 2014).

Por otro lado, en Argentina el desarrollo de las microfinanzas es relativamente reciente. En la década de los '70, el desempleo estructural y la informalidad, entendida como falta de registro legal, prácticamente no existían por lo que el microcrédito surgió en la década de los '80, principalmente mediante el trabajo de ONGs con pequeños productores rurales, brindándoles crédito, capacitación y asistencia. A fines de los '80 comenzaron a aparecer ONGs urbanas dedicadas al microcrédito. Los '90 trajeron aparejado un fuerte crecimiento del desempleo, pobreza e informalidad, realizándose durante esta época diferentes políticas sociales focalizadas. Una nueva generación de instituciones microcrediticias contó con el apoyo y financiamiento de organizaciones internacionales con amplias experiencias en microfinanzas. A fines de los '90 se iniciaron pequeñas iniciativas privadas, inspiradas en la experiencia de Bangladés, siendo dirigidas a los sectores sociales marginales. A partir del año 2000, se estructuró institucionalmente el sector, sumándose nuevos actores con mayor conocimiento y posibilidad de transferencia de conocimiento (FONCAP, 2010 y Bercovich, 2004).

Las Instituciones de Microcrédito creadas desde el ámbito de la Banca Pública Argentina (IMBPA), surgieron en la provincia de Buenos Aires durante el 2008, en un momento donde el entorno socioeconómico se caracterizaba por niveles de pobreza y desempleo elevados, en plena crisis financiera internacional. La coyuntura de la crisis

financiera internacional impactó sobre la disponibilidad de fondos en el mercado internacional, provocando una reducción de capitales públicos y privados, repercutiendo en el costo del dinero, resultando ser exageradamente caro. La incertidumbre generada por la crisis podía repercutir en el estado emocional de los potenciales clientes de microcréditos, moderando sus expectativas o bien, por el contrario, orientándolos a las microfinanzas como actividad de refugio, frente a la factible pérdida de empleos. Por lo tanto, la misión de las IMBPA consiste en promover la igualdad de oportunidades brindando soluciones financieras integrales a los microempresarios de la provincia de Buenos Aires, favoreciendo la inclusión, el desarrollo y calidad de vida del segmento microempresarial (Provincia Microempresas, pagina web).

IV. Metodología

La metodología en la que se basa el presente trabajo comienza con un análisis descriptivo/comparativo de los diferentes sistemas de microcréditos. En primer lugar, se estudiarán los principales aspectos de cada uno de los sistemas, con el objetivo de establecer comparaciones entre cada uno de ellos y evaluar el impacto en los sectores aplicados, considerando los contextos correspondientes.

Las principales variables consideradas para realizar el análisis son: las características territoriales donde se desarrollan los programas, contexto económico y social en el cual se introdujo la línea de microcrédito y los objetivos de cada uno de ellos.

Por otro lado, también se considera el diseño de cada sistema y la puesta en marcha del mismo en la población objetivo y cobertura. Luego, revisamos la estructura jurídica y la autosustentabilidad financiera, junto con la modalidad de operación y mecanismo de otorgamiento, productos ofrecidos y sus características (montos, cuotas y formas de pago, tasa de interés, plazos, garantías y gestión de riesgos). Cada una de las mencionadas características implica estudios profundos que no podrían desarrollarse en un solo artículo; sumado a la falta de especificidad por parte de las instituciones financieras. Por estas razones, hemos realizado una caracterización general de cada uno de ellos.

V. Análisis comparativo

Respecto a la población objetivo y cobertura de cada programa, podemos destacar las principales características de cada uno de ellos, en función del contexto en cual se implementaron.

Por un lado, el Banco Grameen está orientado a las necesidades financieras de las personas pobres, con un sesgo a favor de las mujeres¹. Yunus(1998) plantea que es un sesgo natural ya que ellas constituyen la mayoría de la población pobre, víctimas del subempleo y social, y económicamente desfavorecidas al ser quienes se encuentran más cerca de los niños.

¹ Las cuales representaban para 2010 un 97% de los prestatarios. Series de datos históricos del Grameen Bank, 2010.

Por su parte, el SGG atiende las necesidades de las personas indigentes y de hijos estudiantes de familias pobres, clientes de Grameen.

En cuanto a los estudiantes de familias Grameen, se otorgan becas anuales y préstamos para estudiantes de nivel superior. En el caso de las becas, la mitad de las mismas son reservadas para estudiantes mujeres; el 50 por ciento restante se destina tanto a hombres como mujeres. Respecto a los préstamos para educación superior, los mismos se conceden de forma directa a los estudiantes, quienes asumen la responsabilidad de devolverlos una vez que comiencen a percibir ingresos (Yunus, 2002).

En el caso de las IMBPA, el financiamiento se otorga a aquellos microempresarios que desarrollan una actividad de forma independiente en la provincia de Buenos Aires, con al menos un año de antigüedad en el rubro y que poseen buenos antecedentes comerciales. Vale la pena señalar que este aspecto es básico en cualquier proceso de otorgamiento de créditos, aun de los sistemas formales ya que eleva de manera indirecta la solvencia y la seguridad financiera. A diferencia del Banco Grameen, dicha categoría no implica necesariamente que se esté comprendiendo al sector más pobre o menos favorecido. El sector de las microempresas es un conjunto heterogéneo de empresas, desde las que se dedican a actividades de subsistencia hasta empresas muy avanzadas (Gulli, 1999). Con respecto a la cobertura del programa, las IMBPA poseen la ventaja competitiva de ser una compañía de propiedad de un banco público, el cual posee una amplia red de sucursales, logrando acercar el banco a los potenciales clientes, a un costo inferior.

Una ventaja en ambos modelos de microfinanzas es que presentan una política empresarial de permanencia en el mercado dado que fueron creados específicamente para atender las necesidades de los trabajadores independientes (Taborgay Lucano, 1998).

En relación a la estructura jurídica de ambos programas, destacamos que el Banco Grameen es un banco social creado mediante una ley a tal efecto, el cual es propiedad de sus prestatarios, circunstancia que implica una organización semejante a una cooperativa². Un banco social es un tipo de entidad financiera que logra armonizar los beneficios sociales con el objetivo de obtener rentabilidad económica (Ballesteros, 2003). Sin beneficios no sería un banco sostenible en el tiempo y sin dimensión social sólo sería un banco (Roberts, 2003).

Una de las condiciones que deben darse necesariamente en un banco social o ético, según De la Cuesta y Del Río (2001), es la máxima participación social, traduciéndose en la posibilidad de seleccionar el destino de las inversiones en función, no sólo de criterios de rentabilidad, sino también de las inquietudes sociales de sus clientes. Por lo tanto, los deudores deberían tener la posibilidad de participar en las decisiones operacionales y en las políticas de la organización, lo cual influye en el diseño de productos y servicios que se adaptan a las necesidades reales de los clientes, aumentando la oferta de valor del banco y alcanzando una mayor identificación y compromiso con el mismo.

² En la actualidad un 94% del capital total les pertenece, mientras que el 6% restante es propiedad del gobierno (Banco Grameen, página web).

Mediante dicha participación, se lograría superar el problema de información asimétrica, reduciendo los costos que conlleva trabajar en el sector de las microfinanzas (Roberts, 2003). Sin embargo, en un estudio realizado por Jain y Moore (2003) donde se analizan cuatro casos en Bangladés, se verificó que no existe en ninguna de las organizaciones un mecanismo formal para dicha participación: si bien algunos miembros participan en el directorio, las decisiones no se toman en dicho nivel. Por lo cual, se deduce que a pesar de su importancia, en la práctica resultaría muy difícil de implementar.

En el caso de las IMBPA, se seleccionó como modelo operativo de *downscaling* la figura de compañía de servicios. Una compañía de servicio (CS) de microfinanzas es una compañía no financiera que brinda servicios de generación y administración del crédito a un banco. La CS hace todo el trabajo de promover, evaluar, aprobar, rastrear y recolectar los préstamos. Sin embargo, los préstamos aparecen en los libros contables del banco (Delfiner y Perón, 2007). Una desventaja de ese modelo respecto del empleado por el Banco Grameen, sería el hecho de que la compañía de servicios no asume el riesgo de crédito de los préstamos que otorga, por no ser de su propiedad, por lo que se presume que tendería a despreocuparse, por ejemplo, en la selección de los potenciales prestatarios, ser laxo en el seguimiento de los préstamos en mora, entre otros. Sin embargo, el esquema de remuneración del personal contempla un sistema de incentivos que estimularía un desempeño eficiente, ya que se encuentra basado en un porcentaje de renta fija y uno variable, el cual viene afectado por el cumplimiento de metas comerciales y de riesgo (Larraín, 2007).

Dentro de las ventajas de la figura de compañía de servicios podría mencionarse que se trata de un modelo que presenta un buen balance costo/beneficio (Larraín, 2007), brinda mayor flexibilidad y autonomía para operar, en relación a hacerlo directamente dentro del banco. Posee una estructura duradera por contar con dirección y personal propio y permite aprovechar sinergias dado que la compañía podría beneficiarse de la infraestructura de las sucursales del banco, reduciendo enormemente los costos y facilitando el escalamiento de las operaciones. Asimismo, el banco vinculado puede brindarle su capital humano en formación, dado que no requieren un conocimiento especializado de las microfinanzas y al mismo tiempo, aprovechar el resto de materiales e infraestructura necesaria para las operaciones de microfinanzas (cajeros automáticos, sistemas para transacciones de desembolso y depósito) (Larraín, 2007).

Una desventaja del sistema de compañía de servicios es que el banco vinculado debe manejar el gran volumen de transacciones generado por las microfinanzas, que generalmente excede el volumen proveniente de los clientes habituales. Por lo tanto, es de suma importancia que se desarrolle una estrategia eficaz para que el procesamiento de transacciones funcione tanto para las actividades habituales del banco como para las operaciones de microfinanzas. Comparativamente con la figura de unidad interna bancaria, la figura de compañía de servicios sería más eficiente, dado que las rigideces presentes en los bancos públicos harían dificultoso su desarrollo de forma interna (Larraín, 2007). Además, por el hecho de no ser una institución financiera, una compañía de servicios posee la ventaja de no requerir una licencia bancaria ni de tener

que ser supervisada por las autoridades bancarias y de no requerir una base de capital muy elevada (Delfiner y Perón, 2007).

Otro de los aspectos a distinguir entre los programas estudiados es la autosostenibilidad financiera de los mismos, la cual se define como “la capacidad de asegurar recursos estables y suficientes en el largo plazo y asignarlos de una manera oportuna y apropiada” (Emerton et al., 2006).

En el caso del Banco Grameen, desde sus comienzos hasta 1995 se financió con donaciones de otros países, fuentes comerciales, emisiones de empréstitos y depósitos de sus clientes prestatarios. La última donación de capital, programada con anterioridad, se recibió en 1998 (Banco Grameen, página web).

En Argentina, el marco regulatorio vigente no permite a las Instituciones de Microfinanzas captar depósitos, por lo tanto las IMBPA no cuentan con dicha posibilidad. Los préstamos otorgados son financiados por el Banco Público al cual pertenecen, encargado del pago de cuotas a las IMBPA por proporcionar los servicios de administración de dicha línea de créditos (Ley 26.117).

En relación a la modalidad de operación y el mecanismo de otorgamiento de préstamos, podemos destacar que el Banco Grameen aplica una metodología propia para el otorgamiento de préstamos, seleccionando a sus clientes exclusivamente entre los más pobres, siendo prioritario las mujeres. La metodología intenta reemplazar las garantías que requiere la banca tradicional por la responsabilidad colectiva del “grupo”, es la llamada “metodología del grupo solidario”. Quien se encuentre interesado en obtener un préstamo deberá conformar un grupo de personas ajenas a su familia, pero con las mismas aspiraciones y el mismo nivel económico y social. Después de un proceso de autoselección basado en el conocimiento personal y la confianza que tienen en la capacidad de reembolso y cumplimiento de cada uno de los integrantes, los mismos estarán encargados de vigilar el empleo de los fondos y controlar el pago regular de las cuotas. Los grupos deben estar constituidos por 5 miembros, de los cuales inicialmente sólo dos pueden obtener un préstamo. Una vez que éstos reembolsan las primeras seis cuotas semanales más los intereses, reciben el crédito otros dos integrantes. Canceladas las seis primeras cuotas de estos últimos, es el turno del quinto candidato, quien fue el organizador del grupo.

Las cuotas deben desembolsarse semanalmente, mediante la asistencia a reuniones obligatorias con los miembros del grupo, con sus coordinadores y otros grupos. En el caso de que un miembro falle a la hora de pagar su cuota, el resto de los miembros y los empleados del Grameen ejercen presión sobre éste, dado que es requisito que la deuda sea cubierta para que todos los miembros del grupo puedan acceder a nuevos préstamos. El mecanismo de garantía social tiene como objetivo aumentar la tasa de reembolso, de manera que cada persona sea responsable frente al grupo o la comunidad a la que pertenece.

Por su parte, el SGG para conseguir el equilibrio entre ahorros y préstamos creó un sistema de depósitos voluntarios y otros obligatorios para sus prestatarios, motivo por el cual las operaciones pasivas fueron adquiriendo gran importancia (Marbán Flores,

2007). Para el año 2003, el 75% de depósitos correspondía a aquellos realizados por los prestatarios, mientras que el 25% pertenecían a depositarios de ahorro ajenos a la actividad microcrediticia. De esta forma el SGG fue ampliando su oferta de servicios financieros, consolidándose como programa de microfinanzas.

Por otro lado, las IMBPA difieren ampliamente del banco Grameen en la metodología de otorgamiento. En su caso, una vez que se verifica que el potencial cliente cumple con los requisitos del programa, se procede a realizar una evaluación en terreno. En la misma, el ejecutivo de cuentas aplicará una Tecnología de Evaluación de Riesgo (TER) específica para microfinanzas, mediante la cual se determinará la factibilidad de que la persona sea sujeto de crédito, mediante la determinación de su capacidad y voluntad de pago. El crédito es individual, no existe garantía real, las cuotas se pagan de manera mensual y el ejecutivo de cuentas será quien realice el seguimiento de pago de las mismas.

Otro de los aspectos diferentes entre ambos programas de microcréditos, son los productos ofrecidos y las características de los mismos. En el caso del Banco Grameen el producto crediticio principal estaba constituido por el préstamo para actividades generadoras de autoempleo. A partir de 1984, comenzó a ofrecer además préstamos para vivienda. En el primer caso, los préstamos debían destinarse a financiar actividades productivas y, de forma excepcional, se concedían créditos para consumo. En el segundo caso, para calificar el préstamo para la vivienda, los prestatarios tenían que haber pagado tres préstamos personales anuales previamente y, además, las mujeres debían quedarse con el título de propiedad de la tierra sobre la cual se construiría la casa (Yunus, 1998). A partir de 1979 los clientes tenían la posibilidad de depositar ahorros de carácter voluntario (Marbán Flores, 2007). En un mismo grupo se podían incluir distintos depósitos personales, creándose a tal efecto una cuenta de ahorro por cada grupo solidario. Existía un componente de ahorro obligatorio, llamado “impuesto grupal”, dado por el 5% de los préstamos otorgados, el cual se destinaba a un fondo grupal. Esta cantidad se descontaba al momento de la concesión del préstamo y supuso un volumen de fondos muy importante.

Dentro de la oferta de productos del SGG, además de préstamos y productos de ahorro, se han incorporado seguros. En el caso de los préstamos, a diferencia del sistema Grameen clásico, éstos son a medida: los plazos y las cuotas se establecen de acuerdo a la capacidad de pago de cada prestatario. Con este nuevo sistema se evita la rigidez presente en los préstamos del modelo anterior, adaptándolos a cada caso particular, así como a las actividades concretas de los prestatarios y, por lo tanto, aumentando la oferta de valor de la empresa. El SGG se diseñó alrededor de un producto crediticio principal: el préstamo básico. Además existen otros tres tipos de préstamo: el préstamo para la vivienda, el préstamo para educación superior (ambos pueden otorgarse de forma paralela al préstamo básico) y el préstamo de mayores montos (Banco Grameen, pagina web). La novedad se encuentra en el préstamo flexible, aunque no constituye un préstamo independiente en sí mismo. En el caso de los ahorros, éstos pasan de ser grupales a ser individuales y son algunos obligatorios y otros voluntarios. A través de

esta herramienta, las personas de bajos recursos ven disminuida su vulnerabilidad ante shocks externos. Además, el ahorro actúa como un seguro frente a las variaciones estacionales de sus ingresos, sirve como medio para educarlos en materia de planificación de ingresos y gastos en el tiempo (Roberts, 2003) y refuerza su disciplina financiera.

En el caso de las IMBPA, el producto principal lo constituye el préstamo para trabajadores independientes, con el cual se financia capital de trabajo y/o compra de materia prima. Otros productos que ofrece la entidad son el “crédito de rápido negocio” y el “crédito PC familia”. El crédito de rápido negocio es un crédito paralelo, exclusivo para clientes de la empresa con excelente historial de pago y el crédito PC familia es un crédito para la compra de computadoras.

En relación a las características de los productos ofrecidos por cada programa (montos, cuotas y formas de pago), podemos destacar que a diferencia de los bancos clásicos, los cuales prefieren prestar grandes montos a largo plazo y preferentemente a unas pocas empresas, los montos que el Banco Grameen otorga son pequeños y a corto plazo, ya que la institución apunta a tener una gran cantidad de clientes, dado que su objetivo es la reducción de la pobreza. Este sistema posee una desventaja relativa, dado que el servicio de deuda es más difícil de manejar y conlleva mayores costos. Sin embargo, el Grameen ha logrado minimizar dichos costos a través del mecanismo de formación de grupos con responsabilidad solidaria.

El sistema de concesión de los préstamos es progresivo o secuencial: inicialmente el monto del préstamo es bajo, pero si el cliente y el resto de los miembros del grupo, cumplen en su reembolso, pueden acceder año tras año a montos levemente superiores. La posibilidad de recibir nuevos préstamos dependía siempre de la devolución del primer préstamo y, en caso de deuda, no existe posibilidad de renegociación, afectando negativamente al resto de los miembros del grupo. Los montos de los créditos otorgados por el banco Grameen oscilan entre los 25 a 300 dólares (Yunus, 1998). El Grameen fija topes de préstamos por sucursal por lo que ninguna prestataria podía recibir un préstamo mayor a dicho tope. A su vez, cada zona tiene su propio tope de préstamos, siendo los topes de sucursal menores o iguales a los topes de zona (Yunus, 2002).

En el Banco Grameen el reembolso del préstamo es efectivo una semana después de la concesión del préstamo (Yunus, 1998). Para efectuarlo, los miembros tienen la obligación de asistir a reuniones periódicas en las cuales no sólo se reembolsan las cuotas, sino que se discuten problemas de la vida cotidiana y además los clientes depositan su dinero en las cuentas de ahorro. Asimismo, mediante dichas reuniones, el personal del Grameen verifica de forma regular el estado financiero de sus clientes de modo de asegurarse el reembolso del préstamo. Las cuotas son de pequeñas sumas, de un monto fijo y se realizan de manera semanal para impedir la acumulación de deudas.

El Grameen siempre aspiró a la mayor sencillez de funcionamiento, por ello buscó que el sistema de reembolso fuera tan simple para que todos lo comprendieran. El sistema de pagos cotidianos tiene la ventaja de facilitar el control y de tener conocimiento de forma inmediata sobre quién cumple y quien se retrasa en el pago.

En el SGG, a diferencia del sistema Grameen clásico, el tope de préstamo se

incrementa de forma gradual para cada prestatario. Asimismo, no existen topes para sucursales ni para zonas.

En el caso del préstamo básico el tope se determina cada vez que el prestatario solicita un nuevo préstamo y se hace de dos maneras diferentes: (a) en base al desempeño del prestatario, de su grupo y su centro, ó (b) en base al monto total de ahorros (excepto los ahorros personales).

Respecto a los montos percibidos, en el caso del préstamo básico, los prestatarios deciden la cantidad que requieren, aunque se les puede hacer recomendaciones al respecto. En relación al microcrédito para la compra de terreno y posterior edificación, el monto a otorgar se encuentra predeterminado (Marbán Flores, 2007).

A su vez, la cantidad prestada a través de los préstamos para estudiantes de colegio de familias Grameen dependen de cada caso particular y guardan relación directa con el nivel de estudios. En el caso de los préstamos para microempresas de mayores montos no existe restricción en el monto (Banco Grameen, página web).

En relación al sistema de cuotas, se continúa amortizando mediante pequeñas cuotas semanales, la diferencia radica que en el SGG las mismas se pueden flexibilizar de modo que se adapten a las necesidades de los prestatarios en la mayor medida posible, pudiendo variar su duración y monto. Antes del desembolso del préstamo, se pacta el calendario de pagos y el prestatario está obligado a cumplirlo durante el plazo del préstamo. La ventaja de este sistema es que cada miembro del personal posee la libertad de diseñar un producto crediticio ajustado a las necesidades de cada cliente y al ciclo de su negocio, sin perder la esencia del pago semanal presente en el sistema anterior, el cual impide la acumulación de deudas.

Con respecto a las IMBPA, los montos que otorga también son pequeños, siendo los mismos desde 1.000 a 30.000 pesos. El ejecutivo comercial es el encargado de calcular las cuotas en función a la capacidad de pago del cliente lo que terminará repercutiendo favorablemente en la tasa de reembolso. El pago de las cuotas se realiza de manera mensual a través de una caja de ahorro creada a tal efecto.

Las tasas de interés activas de los programas de microfinanzas, aún con un funcionamiento eficaz, en general, tienden a ser más elevadas que las de la banca tradicional. Sin embargo, para un deudor de una institución de microfinanzas, el costo de oportunidad de la tasa que paga a la misma no es necesariamente la tasa que pagaría a un banco, sino aquella que se obtiene en el mercado al que tiene acceso: el de los prestamistas informales (Burkstein, 2007). Asimismo, existe una causa adicional de preferencia al microcrédito y es que, en general, los márgenes de beneficio de los microemprendimientos suelen ser elevados y, por lo tanto, superiores a la tasa exigida.

Con respecto al Banco Grameen, la tasa de interés de los préstamos para actividades generadoras de ingresos ronda al 20%. El tipo de interés fijo anual y las transacciones se realizan de forma sencilla: el reembolso de un 2% por semana, durante cincuenta semanas. En relación a los préstamos para vivienda, el tipo de interés es del 8%, mientras que la tasa pasiva de los ahorros depositados por los clientes, llegaba al 8,5% (Marbán Flores, 2007). Dadas las tasas presentadas, podemos decir que las actividades

generadoras de ingresos financian los préstamos de vivienda, ya que la tasa de interés de éstos últimos resulta ser negativa.

Respecto a los préstamos, el SGG introdujo un tipo de interés simple decreciente. El mismo es del 20% para autoempleo, 8% para créditos de vivienda y 5% para créditos de educación superior y 0% para los mendigos e indigentes. El tipo de interés simple decreciente establecido en el SGG implica que el interés máximo que se pagará, por ejemplo en el caso de los préstamos básicos, será del 20% y a medida que se vaya amortizando el préstamo, el mismo irá disminuyendo. Se trata de un tipo de interés variable: con este sistema los prestatarios pagan más intereses y menos capital en las primeras cuotas y, en las últimas, sucede lo contrario. Es un sistema muy similar al de amortización francés (Marbán Flores, 2007).

En el caso de las IMBPA, la tasa para los tres tipos de productos (préstamo para la microempresa, crédito de rápido negocio y crédito PC familia) es de mercado, fija y en pesos. Los préstamos en los tres microcréditos son a corto plazo. En el caso del Banco Grameen, el plazo de amortización para préstamos para autoempleo es fijo a un año.

En relación a los plazos, el SGG establece una mayor flexibilidad que su antecesor, ampliando el plazo de amortización de los préstamos. En general, la duración de los préstamos básicos oscila entre 1 y 3 años, y los préstamos para educación tienen un plazo de 5 años, aunque pueden también otorgarse por 2 años (Marbán Flores, 2007). En el caso de los préstamos que se otorgan a los mendigos, generalmente se conceden a plazos más largos.

Por otro lado, el plazo para préstamos para vivienda es de 5 años. En cuanto a las IMBPA, los plazos son flexibles, siendo el mínimo de 6 meses y el máximo de 24 meses, lo que podría considerarse también un plazo corto.

En relación al rol de las garantías, tanto en el Banco Grameen como en las IMBPA, los préstamos se otorgan sin garantía real. La diferencia radica en que, en el caso del Banco Grameen, la garantía real se reemplaza por una garantía mancomunada, es decir que cada integrante del grupo tiene responsabilidad colectiva dado que el sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo.

En el SGG, alineado con el sistema Grameen original, los préstamos se otorgan sin garantía real. No obstante, ésta no se ve reemplazada por una garantía mancomunada; ya no existe responsabilidad colectiva de cada integrante del grupo, dado que el sujeto de crédito es el individuo y no el grupo solidario como un todo. No obstante, se han implementado otro tipo de incentivos al cumplimiento, los cuales generarían efectos similares.

Un aliciente al cumplimiento viene dado por el sistema de determinación de montos máximos o topes a percibir, ya que lograría que el control recíproco no disminuya, teniendo en cuenta que el comportamiento de pago de los demás miembros del grupo y del centro al que pertenece podría ser limitante respecto del monto a percibir por el prestatario. El control recíproco podría resultar ampliado respecto del modelo Grameen original, dado que no sólo se ejercería presión a nivel de grupo sino también a nivel de centros.

En las IMBPA, el sujeto de crédito es el prestatario y la responsabilidad es mera-

mente individual.

Podría pensarse que la metodología de Grameen resulta más efectiva, dada la presión adicional del resto de los miembros del grupo, cuestión no presente en la metodología de las IMBPA. Sin embargo, en el segundo caso, la presión la ejerce el ejecutivo comercial directamente sobre el cliente, por el sistema de incentivos generado a través del esquema remunerativo del personal.

Como afirma Yunus (1998): “Los bancos convencionales construyen su institución de crédito basada en la desconfianza. Para Grameen “crédito” significa “confianza”. Retornamos a lo más fundamental de la relación prestatario-prestamista y construimos una institución fundada en la confianza mutua. En Grameen no hay instrumento legal entre el prestamista y el prestatario. Los millones de dólares que cada día damos como préstamo no están cubiertos con ningún instrumento legal”. El Banco Grameen supone que todo prestatario es básicamente honrado y, de este modo, los prestatarios devuelven la confianza que el Banco Grameen les confiere. Además, este supuesto posee la ventaja de ahorrar los costos relacionados con las evaluaciones previas a los préstamos, los salarios del personal, técnicos, abogados, entre otros. Podría verse como un supuesto ingenuo, sin embargo, los hechos han demostrado que funciona, ya que la tasa de reembolso se ha mantenido siempre en un alto nivel. En palabras de Yunus (1998): “más del 98% de nuestros préstamos son reembolsados, porque los pobres saben que esta es la única oportunidad que tienen para escapar de la miseria”.

En lo que respecta a la gestión de riesgos de ambos programas, podemos establecer claras diferencias entre ellos. En el caso del Banco Grameen la gestión de riesgo comienza con un primer filtro, dado por el sistema de formación de grupos, disminuyendo los costos de transacción de otorgamiento de créditos en el ámbito de las microfinanzas. Este sistema permite excluir a los miembros más riesgosos, es decir, aquellos con menor probabilidad de repago, dado que los integrantes del grupo no los aceptarían como compañeros. Sin embargo, podría suceder que, en el afán de obtener el préstamo, algunos integrantes del grupo terminen involucrando a miembros de la comunidad que no se encuentran realmente comprometidos o entusiasmados en iniciar una actividad independiente (Roberts, 2003). Esto podría minimizarse con el hecho de que, para acceder al crédito, se solicita además que todos los miembros realicen un curso que les permita entender el mecanismo de funcionamiento y rindan, un test de forma individual, por lo cual, el mecanismo de selección llevaría a que solo los más tenaces y desesperados lleguen a formar parte del Grameen (Yunus, 1998). Igualmente, en el mecanismo de otorgamiento de créditos, los grupos de responsabilidad solidaria y también los líderes del centro son quienes colaboran a la hora de evaluar la factibilidad de las actividades o proyectos a los que se van a dedicar las prestatarias, por lo que potencialmente existiría una mayor probabilidad de éxito que si las mismas seleccionaran las actividades por cuenta propia, minimizando así el riesgo de incumplimiento.

El sistema de formación de grupos y la creación de centros estarían generando un control recíproco más eficiente y brindando la posibilidad de efectuar un seguimiento de cada caso particular, forjando un compromiso adicional, por la presión social y

moral, y un mayor control, a un bajo costo.

En el caso del SGG, el sistema de formación de grupos continúa siendo el filtro inicial dentro de la gestión de riesgos, con todas las ventajas que se derivan de dicho proceso. La incorporación del préstamo flexible logró disminuir la tensión entre los miembros del grupo y entre los prestatarios y sus coordinadores, por lo que podría considerarse como uno de los cambios más significativos que ha efectuado el Grameen. En cuanto al seguimiento en el pago de las cuotas, el sistema no ha sufrido modificaciones.

Con respecto a las IMBPA la gestión de riesgos constituye una de sus fortalezas, mayormente en el criterio utilizado para evaluar la capacidad y la voluntad de pago del potencial cliente en las visitas en terreno, ya que se enmarca dentro de lo que se entiende por “las mejores prácticas” en el negocio de las microfinanzas (Larraín, 2007). Esencialmente, la gestión de riesgo comienza con un primer filtro, realizado por el asistente comercial, que viene dado por la validación de los ya referidos requisitos para acceder al crédito: los potenciales clientes deben contar con antecedentes comerciales positivos y tener como mínimo un año de antigüedad en el negocio u oficio. Dada la informalidad del sector de las microempresas, en gran parte de los casos no existen tales antecedentes comerciales, ya que suelen obtener financiamiento a través de prestamistas informales, de amigos o familiares. En el caso de microempresas formalizadas, con este requisito se estaría realizando un filtro a favor de quienes presentan un perfil de cliente cumplidor. Asimismo, la informalidad estaría afectando la verificación del segundo requisito, dado que la antigüedad deberá en dichos casos validarse a través de mecanismos indirectos. Una vez superado el primer filtro, el ejecutivo comercial procede a efectuar una visita en el lugar de trabajo del potencial cliente, lo que resulta clave para validar la información proporcionada por el mismo e indagar sobre otros datos no proporcionados. Se aplica una metodología psicométrica específica para el sector microfinanciero.

Esta metodología incorpora básicamente dos factores: capacidad y voluntad de pago. Mediante la visita en terreno el ejecutivo relevará y contrastará información sobre fuentes de ingresos, ventas, costos, gastos del microempresario y de la microempresa con motivo de determinar la capacidad de pago del potencial cliente. En cuanto a la voluntad de pago del cliente, el ejecutivo tendrá en cuenta factores tales como la predisposición a ofrecer la información y documentación requerida, la reputación de la persona en su comunidad, entre otros, lo que constituirían factores básicamente subjetivos. Tanto en la determinación de la capacidad como de la voluntad de pago del cliente, resultarían cruciales la capacitación, experiencia e intuición del ejecutivo comercial, ya que éste debe tener la capacidad de incorporar en la evaluación cuestiones tales como deudas informales, gastos imprevistos, ingresos informales, verificación cruzada de información, entre otros.

La visita en terreno, como pudo observarse, constituye un elemento clave en el análisis de riesgo en las microfinanzas, sin embargo implica un alto costo, lo que atentaría contra la rentabilidad del programa. Esto podría minimizarse a través de la realización de un correcto filtro inicial por parte de los asistentes comerciales, mediante

un entrenamiento exigente de los ejecutivos comerciales para detectar capacidad y voluntad de pago del potencial cliente, entre otros, concluyendo en un otorgamiento crediticio satisfactorio.

En cuanto al seguimiento de las cobranzas de la cartera de clientes, como se señaló, éste también se encuentra a cargo del ejecutivo comercial. Existen incentivos para que el ejecutivo mantenga un riesgo nulo o bajo a través de un esquema de remuneraciones variable. Cada cliente en mora, mientras permanezca en la cartera del ejecutivo, influirá en los incentivos variables de su remuneración, por lo que si bien el ejecutivo comercial gestiona la mora los primeros quince días seguirá colaborando para encontrar una solución de pago con el cliente. Otros elementos en la estrategia de cobranza de las IMBPA lo constituyen un “Call Center” como apoyo al proceso de cobranza del ejecutivo y un proceso de auditorías, en terreno y a distancia, para garantizar que las políticas de crédito se cumplan como es debido (Larraín, 2007).

En la tabla Nº 1 se resumen los principales elementos de cada uno de los programas analizados, de forma tal de poder realizar claras comparaciones entre ellos.

Tabla 1

Características	Banco Grameen	SGG	IMBPA
Características del país/provincia donde se desarrollan los programas	Bangladesh: país subdesarrollado; vulnerable a desastres climáticos.	Banco Grameen	Provincia de Buenos Aires, la de mayor actividad económica de Argentina (país en vías de desarrollo).
Contexto económico/social	Gran inundación y hambruna en el período 1974-1975	Crisis interna del Grameen sumado a grandes inundaciones en 1998.	Crisis financiera internacional 2008-2009.
Objetivos, visión y misión	Reducción de la pobreza y desarrollo económico	Reducción de la pobreza, desarrollo económico e incremento del capital humano	Lograr igualdad de oportunidades
Diseño y puesta en marcha	Diseño pionero, llevado a cabo por su mentor.	Rediseño del modelo Grameen. Llevado a cabo por su mentor y los miembros del personal	Réplica del modelo chileno Banco estado Microempresas S.A. Llevada a cabo por su mentor.
Población objetivo y cobertura	Personas pobres. Sesgo a favor de las mujeres	Personas pobres, indigentes y estudiantes de familias Grameen. Sesgo a favor de las mujeres.	Microempresarios
Estructura jurídica	Banco social	Banco social	Compañía de servicios
Ejecutivos comerciales /coordinadores de grupo	Coordinadores de grupo: jóvenes sin experiencia en banca clásica. Entrenamiento en terreno. Realizan visitas en terreno, seguimiento y cobranzas.	Coordinadores de grupo: jóvenes sin experiencia en banca clásica. Entrenamiento en terreno. Realizan visitas en terreno, seguimiento y cobranzas. Esquema de incentivos no económicos para su buen desempeño.	Ejecutivos comerciales: estudiantes universitarios. Capacitación en terreno. Intervienen en todas las etapas del ciclo del crédito. Esquema de incentivos económicos para su buen desempeño.

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE MICROCRÉDITOS:
BANCA PÚBLICA ARGENTINA Y EL BANCO GRAMEEN**

Tabla 1 (continúa)

Características	Banco Grameen	SGG	IMBPA
Autosustentabilidad Financiera (AF)	Sin AF. Financiado mediante donaciones de otros países, fuentes comerciales, emisiones de empréstitos y depósitos de sus clientes prestatarios.	Con AF. Depósitos obligatorios y voluntarios de miembros de Grameen y también de personas ajenas a las microfinanzas.	No facultado para captar depósitos.
Modalidad de operación y mecanismo de otorgamiento	Metodología del grupo solidario con garantía solidaria.	Inclusión de préstamos flexibles para renegociar los pagos de forma personal. Sistema combinado. Persistencia en los grupos solidarios al cumplir con las renegociaciones de financiamiento.	Evaluación en terreno del potencial cliente aplicando tecnología de evaluación de riesgo (TER)
Productos ofrecidos	Préstamos para actividades generadoras de ingreso y para la vivienda y depósitos de ahorro.	Préstamos: para actividades generadoras de ingresos, para la vivienda, para estudiantes y préstamos de mayores montos. Otros: seguro de desgravamen. Depósitos de ahorro obligatorio: cuenta de ahorros personal, la cuenta de ahorros especial y la de depósitos para pensiones. Otros depósitos: depósitos de ahorro a 5 años, sistema doble, depósitos de ahorro a 10 años y depósitos fijos.	Préstamos para actividades independientes, crédito de rápido negocio y crédito PC familia.
Montos, cuotas y formas de pago	Préstamos pequeños y estandarizados. Cuotas semanales pequeñas, de montos fijos.	Préstamos pequeños a medida y cuotas semanales a medida.	Préstamos pequeños, a corto plazo y a medida. Cuotas mensuales medida.
Tasa de interés	Tipo de interés fijo anual.	Tipo de interés simple y decreciente.	Tasa de mercado, fija y en pesos.
Plazos	Plazos cortos fijos.	Plazos cortos flexibles.	Plazos cortos flexibles
Rol de las garantías	Sin garantía real. Con garantía mancomunada/grupal	Sin garantía real ni garantía mancomunada/grupal. Se reemplaza por sistema de incentivos al pago oportuno.	Sin garantía real. Garantía dada por la parte variable de la remuneración del ejecutivo comercial.
Gestión de riesgos	Mecanismo de formación de grupos. Cobranzas, control y presión de parte de los miembros del grupo y el coordinador.	Mecanismo de formación de grupos. Menor tensión en cobranzas, control y presión ejercida por los miembros del grupo y el coordinador de grupo.	Entrevista inicial, visita en terreno y aplicación de la tecnología de evaluación de riesgo (TER). Cobranzas y gestión de morosos por el ejecutivo comercial. Call Center y auditorías.

Fuente: Elaboración propia

VI. Conclusiones

Las microfinanzas han demostrado su eficacia para integrar a sectores históricamente excluidos del sistema financiero formal a través de distintos programas que se han desarrollado en todo el mundo. Su capacidad para lograr un buen desempeño y ser sustentables a través del tiempo ha quedado demostrada.

A lo largo del presente trabajo hemos realizado un análisis de tipo comparativo entre las principales características y aspectos metodológicos de los distintos modelos de microfinanzas: el precursor por el Banco Grameen y su descendiente, el SGG y las Instituciones de Microfinanzas de propiedad de la Banca Pública Argentina.

Se presentaron las particularidades del modelo aplicado en la provincia de Buenos Aires respecto del modelo pionero de las microfinanzas y el siguiente Sistema Generalizado Grameen. Particularmente, se destacaron las limitaciones y potencialidades que presenta cada modelo en los contextos implementados. Tal como hemos observado, la situación socio-económica del ámbito donde se implementaron los modelos y el marco para el surgimiento de los mismos es ampliamente diferente, por lo cual los objetivos de cada uno de ellos se ajustan al entorno y coyuntura del momento.

Mientras los objetivos del Grameen y el SGG se encuentran alineados con un enfoque del tipo alivio de la pobreza, las IMBPA poseen una perspectiva de sistema financiero.

Los modelos de microfinanzas considerados comparten el hecho de haber sido diseñados e implementados por sus mentores, lo que podría considerarse un valor agregado. En el diseño del SGG, a su vez, se dio la participación de los colaboradores de la institución en un marco de máxima participación social y transparencia. A su vez, las estructuras jurídicas aplicadas por cada modelo serían adecuadas y eficientes para la persecución de sus diferentes objetivos. Un aspecto a destacar en común a los tres programas, es que sustentan sus metodologías en la confianza de los prestatarios, dado que los préstamos se otorgan sin garantías reales.

Si bien los distintos microcréditos presentan varios puntos de contacto respecto a sus características generales, al analizar cada uno de ellos de forma particular, se pueden destacar importantes diferencias en cuanto a las metodologías implementadas, público destinado, y características de los productos seleccionados.

VII. Bibliografía

- Armendáriz, Beatriz y Morduch, Jonathan. (2011). “Economía de las microfinanzas”. Fondo de Cultura Económica y Centro de Investigación y Docencia Económicas, 1ra edición en español de la segunda edición en inglés, Ciudad de México.
- Ballesteros, C. (2003). “La banca ética” en SICHAR, G. -Coord.- (2002): “La empresa socialmente responsable”, Ed. CIDEAL, Madrid, pp. 29- 123
- Bateman, Milford y Chang, Ha-Joon (2012). “Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in thirty years”, World Economic Review. Vol. 1, pp. 13-36.

- Bekerman, Marta. (2008). “Las microfinanzas y sus desafíos en la Argentina”. Iniciativa para la Transparencia Financiera, Lectura N° 36. Sitio web: http://www.itf.org.ar/lectura_detalle.asp?id=36, pp. 1-7.
- Bercovich, Néstor (2004). “El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires” CEPAL - Red de Reestructuración y Competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Santiago de Chile, N° 150, pp. 1-63.
- Berger, Marguerite, Goldmark, Lara y Miller-Sanabria, Tomás (2007). “El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro”. Banco Interamericano de Desarrollo. Sitio web: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1321666>, pp. 1-397.
- Burkstein, Gabriela (2007). “Taller Regional Aspectos Regulatorios de las Microfinanzas. Ponencias para el debate. Buenos Aires – Argentina”. Banco Central de la República Argentina. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Carballo, Ignacio y Grandes, Martín. (2013). “Nuevas estimaciones de la demanda potencial de Microcréditos Argentina en 2011”. Documento de Trabajo de la Escuela de Negocios de la UCA N° 9. Sitio web: http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo66/files/paper_demanda_microcreditos_2012-DT_9_EN.pdf, pp. 1-49.
- CONAMI (2009). “Delimitación de la Población Meta del Programa Nacional del Microcrédito”. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Buenos Aires. Sitio web: <https://www.desarrollosocial.gob.ar/wp-content/uploads/2015/07/1.-Poblacion-meta-del-programa-nacional-de-microcr--dito.pdf>, Última fecha de consulta: 10/12/2015.
- Cuasquer, Héctor y Maldonado, René. (2011). “Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica. Estudios de Caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay”. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Documento N° 2, pp.1-47. Sitio web: <http://www.cemla.org/PDF/discusion/DDI-2011-03-02.pdf>
- De la Cuesta, Marta y Del Río, Nuria (2001). “Dinero más ético y solidario para una sociedad más humana y responsable”. Noticias de Economía Pública Social y Cooperativa, N° 33, pp. 46-52.
- Del Ninno, Carlo, Dorosh, Paul, Smith, Lisa y Roy, Dilip (2001). “The 1998 Floods in Bangladesh: Disaster Impacts, Household Coping Strategies, and Response”. Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias, Washington, D.C. Reporte de Investigación N°122, pp. 1-111.
- Delfiner, Miguel y Perón, Silvana (2007). “Los bancos comerciales y las microfinanzas” Resumen BCRA. Mimeo, Enero. Sitio web: <http://www.bcr.gov.ar/Pdfs/Publicaciones/BcosComyMicrof.pdf> pp. 1-57.
- Delfiner, Miguel, Pailhé, Cristina y Perón, Silvana (2006). “Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación”.MPRA: Munich Personal RePEc Archive, pp.1-44.
- Emerton, Lucy, Bishop, Joshua., y Lee, Thomas (2006). “Sustainable Financing of Protected Areas: A global review of challenges and options”. The World Conservation Union, IUCN, Technical Series N° 13, pp. 1-109.

- Ferreya, Iriana (2014). “La gestión asociada del Programa Nacional de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social: oportunidades para una evaluación participativa”. XIX Congreso Internacional CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Quito, Ecuador. Sitio web de descarga: https://www.academia.edu/9766354/La_gesti%C3%B3n_asociada_del_Programa_Nacional_de_Promoci%C3%B3n_del_Microcr%C3%A9dito_para_el_Desarrollo_de_la_Econom%C3%ADa_Social_oportunidades_para_una_evaluaci%C3%B3n_participativa
- Filippo, Agutín, Kostzer, Daniel y Schlessner, Diego. (2004). “Créditos a Pyme en Argentina: racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero”. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, N° 154, pp. 1-84.
- FONCAP -Fondo de Capital Social- (2010). Microfinanzas en Argentina. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Sitio web: <http://www.gipmercosur.org/programa/fondo-de-capital-social-foncap-impulso-argentino>
- Grandes, Martín (2014). “Microfinanzas en la Argentina”. Temas Grupo Editorial, 1era edición. ISBN 978-987-1826-86-5.
- Grandes, Martín y Satorre, Ma Milagros. (2011). “¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en Argentina? Nuevas estimaciones”. Documento de Trabajo de la Escuela de Negocios de la UCA N° 7. Sitio web: http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo81/files/DT_7-Grandes_y_Satorre_final.pdf, pp. 1-37.
- Grandes, Martín, Martiarena, Ana y Fariña, Florencia. (2010). “¿Y dónde está la demanda? Una nueva metodología para cuantificar y caracterizar la demanda potencial por microcréditos en Argentina”. Documento de Trabajo de la Escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina N° 5. Sitio web: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/greenstone/cgi-bin/library.cgi?a=d&c=investigacion&d=y-donde-esta-la-demanda>, pp. 1-34.
- Gulli, Hege (1999). “Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?”. Unidad de Microempresa. Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo. Sitio web: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=928418>, pp. 1-129.
- Gutiérrez Nieto, Begoña (2005). “Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales”. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, abril, N° 51, pp. 25-50.
- Jain, Pankaj adn Mick Moore (2003). “What makes microcredit program effective? Fashionable fallacies and workable realities”. IDS Working Paper 177, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton. <https://www.ids.ac.uk/files/Wp177.pdf>
- Larraín, Christian (2007). “Banco Estado Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso”. CEPAL, Unidad de Estudios de Desarrollo, División de Desarrollo Económico N° 195, pp. 1-30.
- Marbán Flores, Raquel (2007). “Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollada por el Grameen Bank en Bangladesh”. Revista de Economía Mundial, Universidad de Huelva, N° 16, pp. 107-116.
- Navajas, Sergio y Tejerina, Luis (2006). “Las microfinanzas en América Latina y el Caribe

¿Cuál es la magnitud del mercado?”. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible. Sitio web: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1133599>, pp. 1-53.

Platteau, Stefan, Ribbink, Gerrit y Elissetche, Osvaldo (2005). “Microfinanzas en Argentina: Situación y oportunidades de desarrollo”. Buenos Aires, Roma Enero 2006, http://www.eyp.org.ar/documentos/proyectos/Micro_finanzas_en_Argentina.pdf, pp. 1-27.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD (2005). “Microfinanzas en la Argentina”. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 1ra edición. Buenos Aires. Sitio web de descarga:

<http://www.ar.undp.org/content/argentina/es/home/library/poverty/microfinanzas-en-argentina.html>

Provincia Microcréditos, página web: <http://www.provinciamicroempresas.com/la-empresa>. Última fecha de consulta: 10/12/2015.

Roberts, Andrés (2003). Tesis: “El microcrédito y su aporte al desarrollo económico” UCA. Pontificia Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Sociales y Económicas. Departamento de Economía, Buenos Aires.

Taborga, Miguel y Lucano, Fernando (1998). “Tipología de instituciones financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC, pp. 1-23.

The Economist (2014). “Microfinance poor service: Tiny loans are getting more expensive”. <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21595470-tiny-loans-are-getting-more-expensive-poor-service> (1 de Febrero).

Yunus, Muhammad (2002). “Banco Grameen II diseñado para abrir nuevas posibilidades”. Publicado originalmente en Inglés, en Grameen Dialogue. Se utilizó una edición, revisada y actualizada, Quito, Ecuador.

Yunus, Muhammad. (1998). “Hacia un mundo sin pobreza”. Barcelona-Buenos Aires. Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

Otras fuentes consultadas:

Banco Grameen: <http://www.grameen-info.org/>

Fundación Grameen Argentina (ALDEAS) <http://www.grameenarg.org.ar/home.asp>, Última vez consultada, 10/12/2015.

Ministerio de economía y finanzas públicas.

<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/245000-249999/246218/norma.htm>

Red Argentina de Instituciones de Microcréditos: <http://www.reddemicrocredito.org/>. Última vez consultada, 10/12/2015.