



PlaNet Finance

Advisory Services

Panamá, 1ro de Diciembre de 2009



Presentación de PlaNet Finance



VISIÓN

Un mundo
sin pobreza

VALORES

Excelencia
Ética
Fraternidad

MISIÓN

Aliviar la pobreza a través del
desarrollo de servicios
microfinancieros
adaptados a las necesidades
de los emprendedores no
atendidos por
el sistema financiero
tradicional



Organigrama



ALCANCE DE PLANET FINANCE

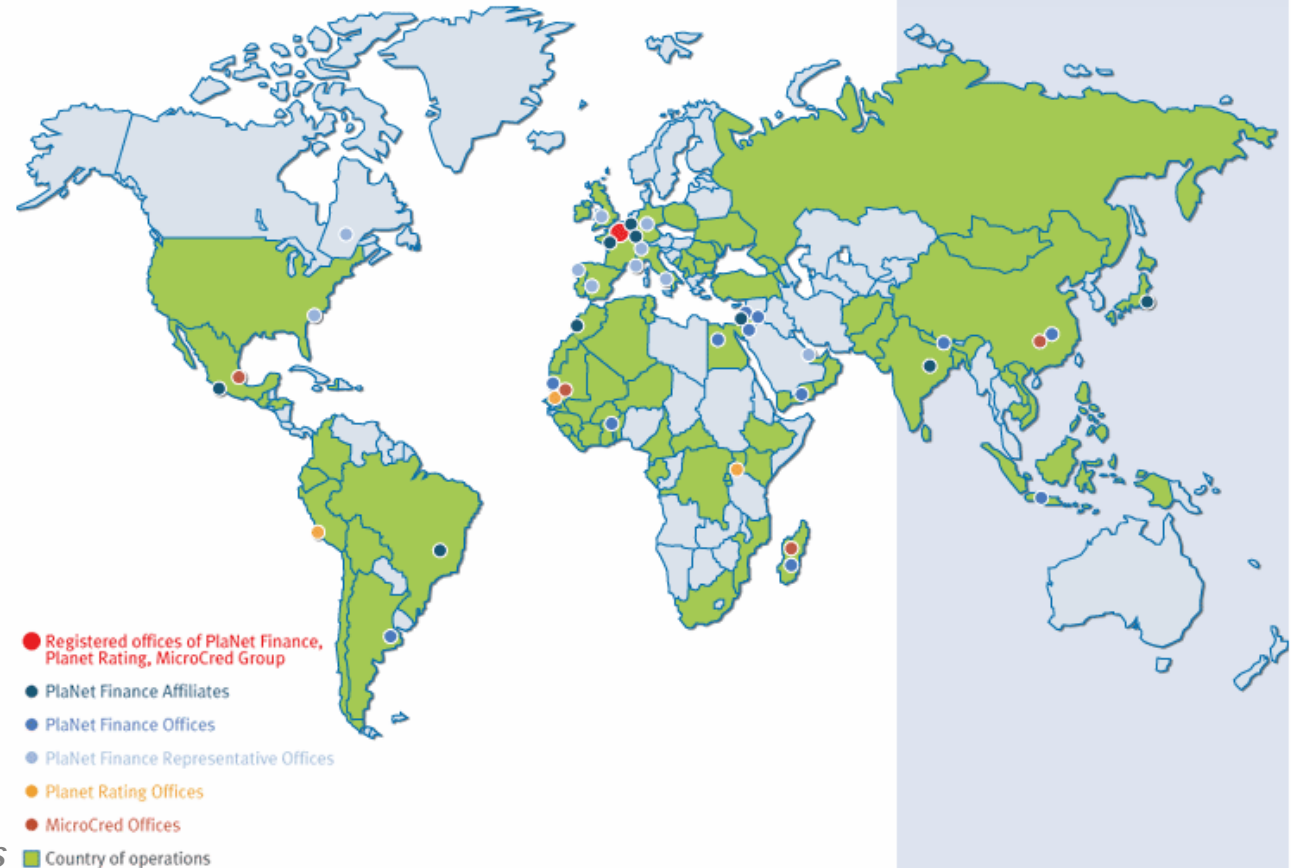
Algunas Instituciones

Asociadas:

- Banco Mundial
- Ernst & Young
- Oracle
- Vivendi Universal

Comité de Honor:

- Muhammad Yunus
Fundador y Presidente de Grameen Bank, Bangladesh, Premio Nóbel de la Paz
- Amartya Sen
Premio Nobel de Economía
- Shimon Peres
Premio Nobel de la Paz
- Boutros Boutros-Ghali
Ex Secretario General de las Naciones Unidas



Red Internacional

PlaNNet Finance empezó a desarrollar sus actividades en el Cono Sur en el año 2005. Nuestros proyectos tienen las siguientes líneas de acción:

Asistencia técnica

Dirigida a nuevas Instituciones de Microfinanzas (IMFs) o a IMFs existentes



Downscaling del BROU (Uruguay)
Creación de IMFs
Asistencia técnica y Capacitación de Asesores De credito

Microfinanzas Plus

Programas orientados a aumentar el impacto social de las microfinanzas en el medio ambiente, salud y educación



Proyecto Yungas
Gestion Ambiental de Residuos (GAR)
Proyecto Jovenes en Paraguay

Innovación

Desarrollo de tecnología adaptada a las IMFs, nuevos productos y realización de investigaciones.



Desarrollo de Microseguros En Argentina, Colombia, Perú y Guatemala



Microfinanzas en América Latina

Microfinanzas en América Latina

¿Modelos de gestión de microcréditos exitoso?

No existe un modelo exitoso. Cada país ha desarrollado una estrategia diferente teniendo en cuenta sus recursos y han llegado al éxito por distintas vías.

BOLIVIA

Modelo de Upgrading. Fondos Financieros Privados

CHILE

Modelo de Downscaling

PERU

Cajas Municipales y Rurales de Ahorro y Crédito. Edpymes

PARAGUAY

Financieras y cooperativas.

URUGUAY

Modelo mixto: ONGs, Sociedades Anonimas ,
Bancos, Estado

ARGENTINA

Microfinanzas en América Latina

¿Modelos gestión de microcréditos exitoso?

No existe un solo camino para el éxito.

¿QUÉ ES UN MODELO DE ÉXITO?

- Marcos regulatorios adecuados
- Productos y servicios especializados
- Microfinanzas (no microcréditos): ahorro, seguros, asistencia técnica
 - Recursos Humanos capacitados
 - Costos de transacción decrecientes




Panorama de las microfinanzas en América Latina

ALGUNOS DATOS DEL SECTOR

País	Cartera (millones U\$D)	Clientes
Bolivia	1.810	1.870.000
Brasil	404	731.889
Chile	1.083	369.485
Paraguay	473	267.146
Perú	3.699	1.625.750

Las cifras del cuadro son aproximadas.

Fuente: Mix Market

- 
- 160 millones de pobres
 - 70 millones de indigentes
 - 57% de informalidad (23% trabajadores informales y 33% y 24% informales asalariados)

Fuente: CEPAL

Las Microfinanzas en Argentina

Su desarrollo es relativamente reciente

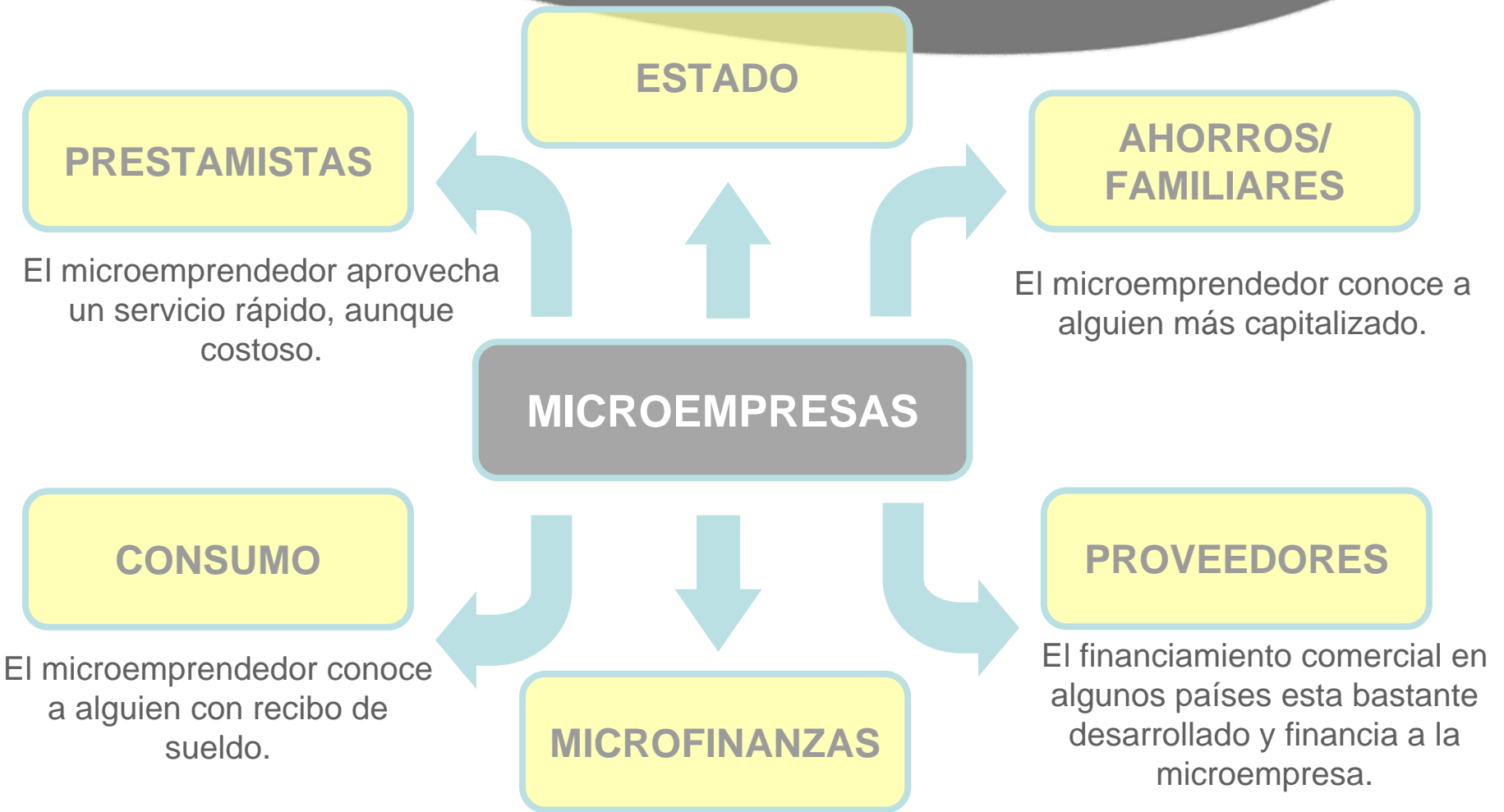


- Existen más de **300 instituciones** que desarrollan actividades de microcrédito.
- Existen aproximadamente **40 millones de dólares** de cartera activa en manos de alrededor de 60 mil microempresarios.
- Existe un crédito promedio de alrededor de **500 dólares**, con valores mínimos y máximos que oscilan entre los 100 y los 5 mil dólares.



**¿Quién financia a
las microempresas
en América Latina?**

¿Quién financia a las microempresas en América Latina?



El microemprendedor aprovecha un servicio rápido, aunque costoso.

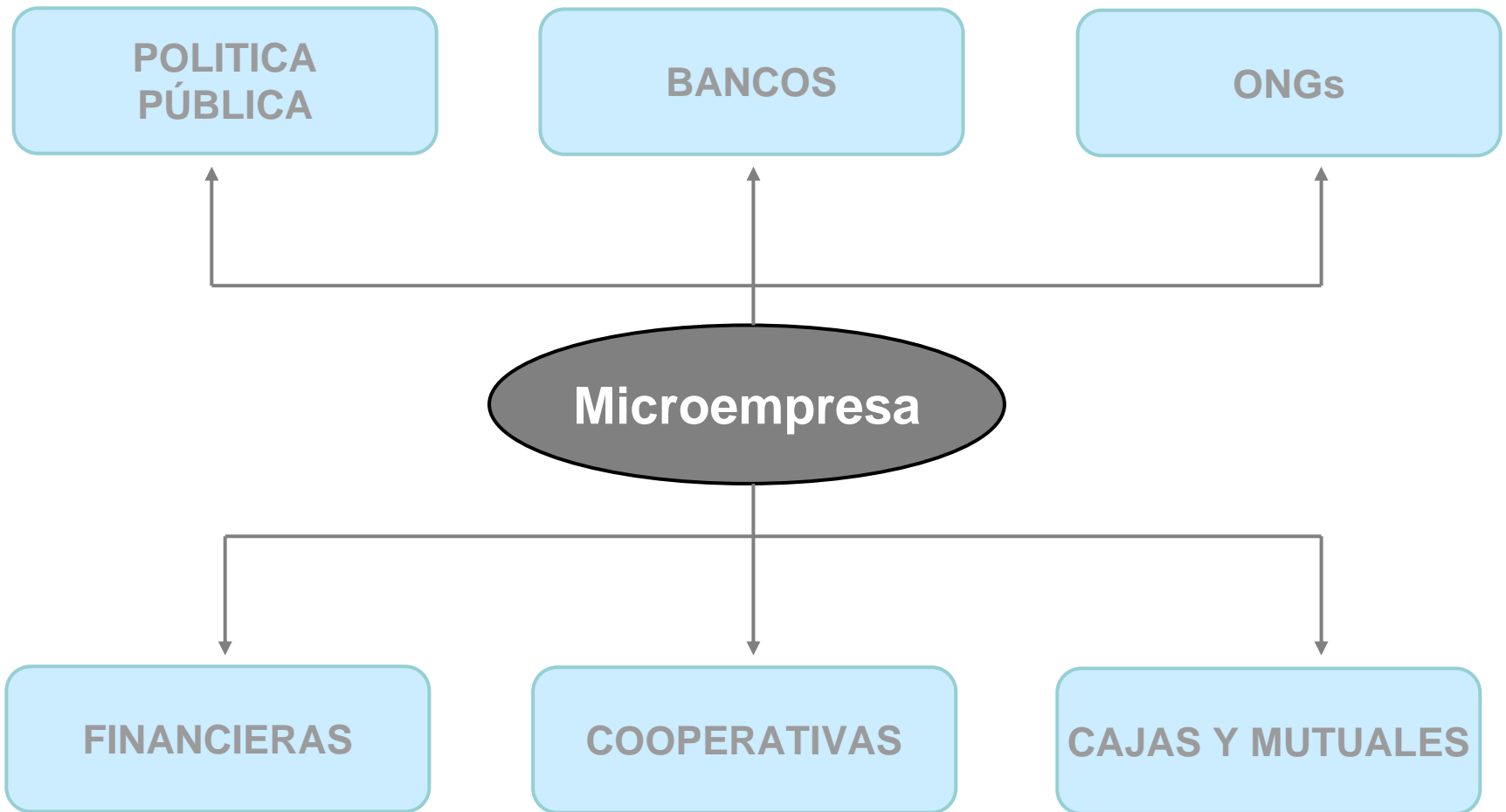
El microemprendedor conoce a alguien más capitalizado.

El microemprendedor conoce a alguien con recibo de sueldo.

El financiamiento comercial en algunos países esta bastante desarrollado y financia a la microempresa.

Las microfinanzas deben encontrar diversas formas de llegar a los microempresarios.

Diversas Estrategias para mejorar el acceso de las microempresas



Diversas Estrategias para mejorar el acceso de las microempresas

POLITICA PÚBLICA

- Fosis y Sercotec (Chile)
- Banca de las Oportunidades (Colombia)
- CONAMI (Argentina)
- DIPRODE (Uruguay)
- Planes de desarrollo

BANCOS

- Públicos o Privados (downscaling)
- Ex ONGs (upgrading)

ONGs

- Sociales como complemento
- Microfinancieras con Diversas metodologías

FINANCIERAS

- Consumo
- Ex ONGs
- Ex Consumo

COOPERATIVAS

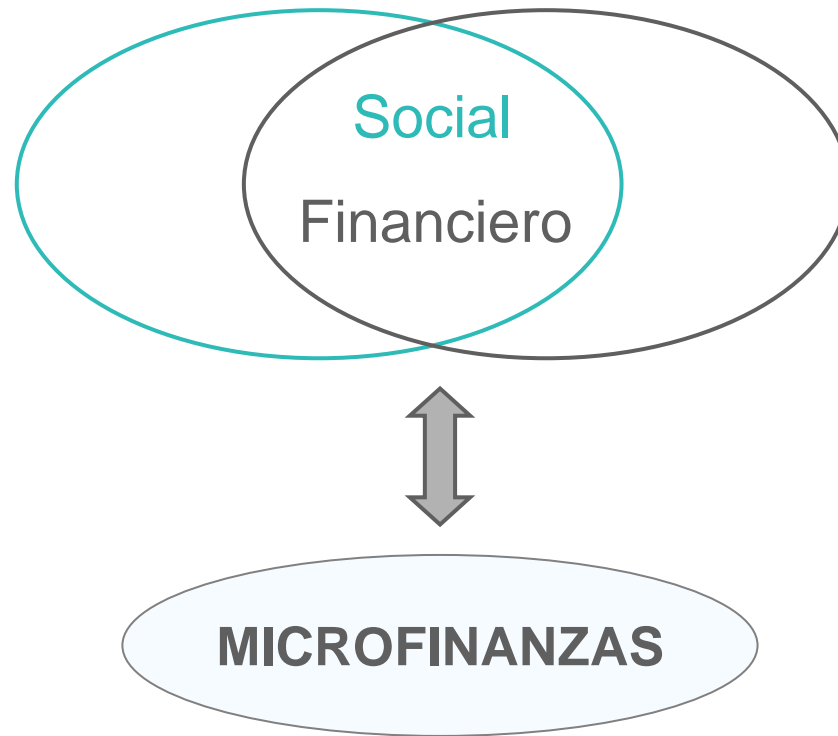
- Espacio Rural
- Otros Servicios

CAJAS Y MUTUALES

- Ámbito Local
- Cerradas o Abiertas

Diversas Estrategias para mejorar el acceso de las microempresas

Equidad y Eficiencia en microfinanzas NO son Excluyentes





Algunos Casos exitosos

Casos exitosos en Argentina



- Banca Comunal
 - NOA
- Más de 7.500 clientes
- 2,6 M de pesos de cartera
- Productos de crédito, ahorro y cobertura de salud
 - Capacitaciones a socias
- Crédito promedio: 530 pesos
- Medición de impacto social



- Grupos de responsabilidad
 - Gran Buenos Aires
 - Más de 470 clientes
- Más de 748.000 pesos de cartera
- Productos de crédito para la vivienda
- Medición de impacto social
- Crédito promedio: \$850



- Crédito individual
- Gran Buenos Aires
- Más de 7.700 clientes
- 30,5 M de pesos de cartera
 - Productos de crédito
- Crédito promedio: 4.900 pesos

Casos exitosos en alcance en América Latina



México

Mas de 1 millón de clientes



Bolivia

Mas de 240 mil clientes



Perú

Mas de 250 mil clientes



Chile

Mas de 250 mil de clientes



Brasil

Mas de 350 mil clientes



Colombia

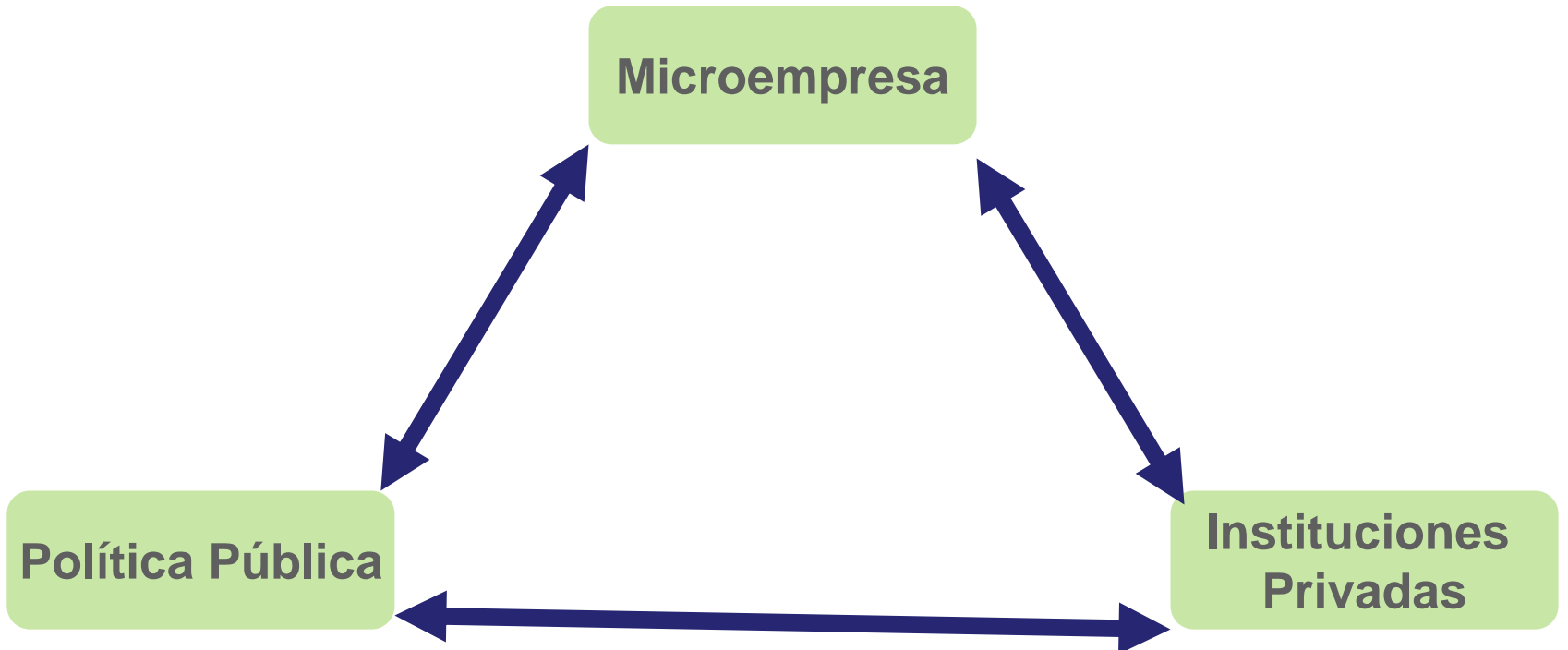
Mas de 190 mil clientes

Cada uno con su modelo ha logrado masividad

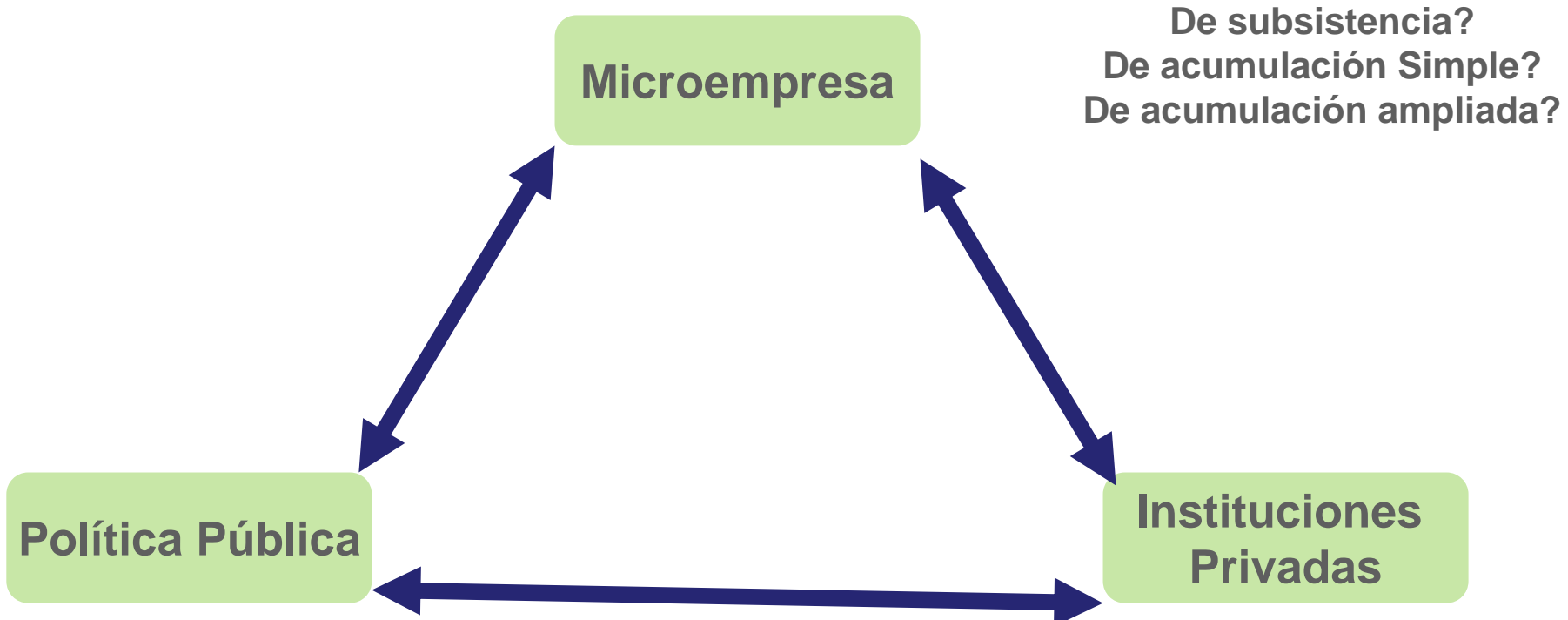


Algunos Desafíos

Dialogo Público - Privado



Dialogo Público - Privado



Dialogo Público - Privado

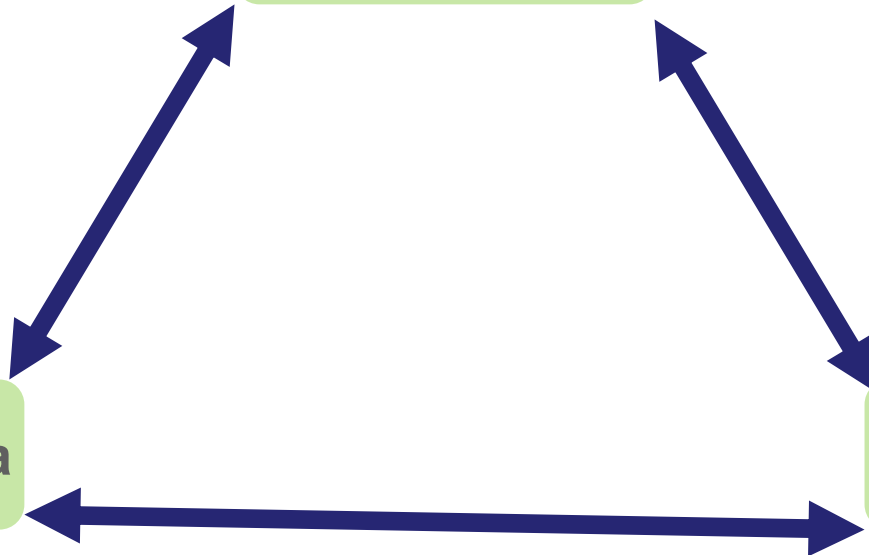
Comercio, Producción o
Servicios?
Agropecuaria? Urbana?

Microempresa

De subsistencia?
De acumulación Simple?
De acumulación ampliada?

Política Pública

Instituciones
Privadas



Dialogo Público - Privado

Comercio, Producción o
Servicios?
Agropecuaria? Urbana?

Microempresa

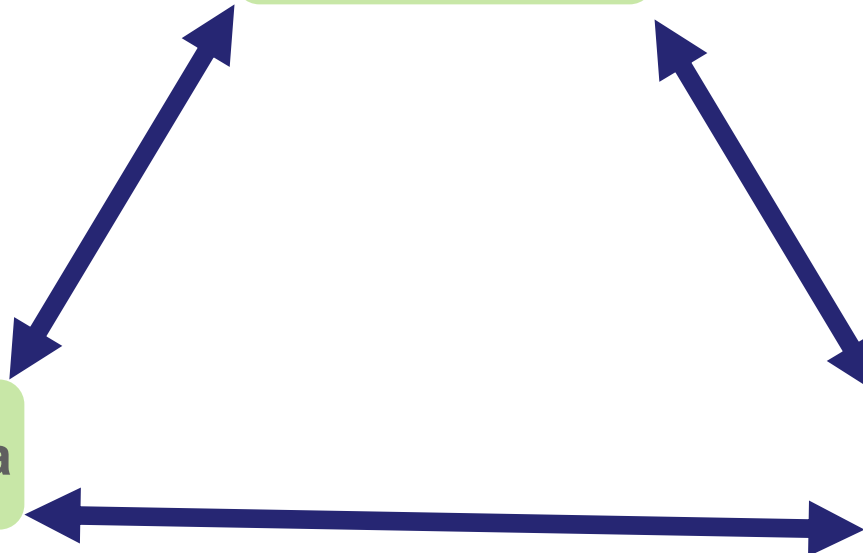
De subsistencia?
De acumulación Simple?
De acumulación ampliada?

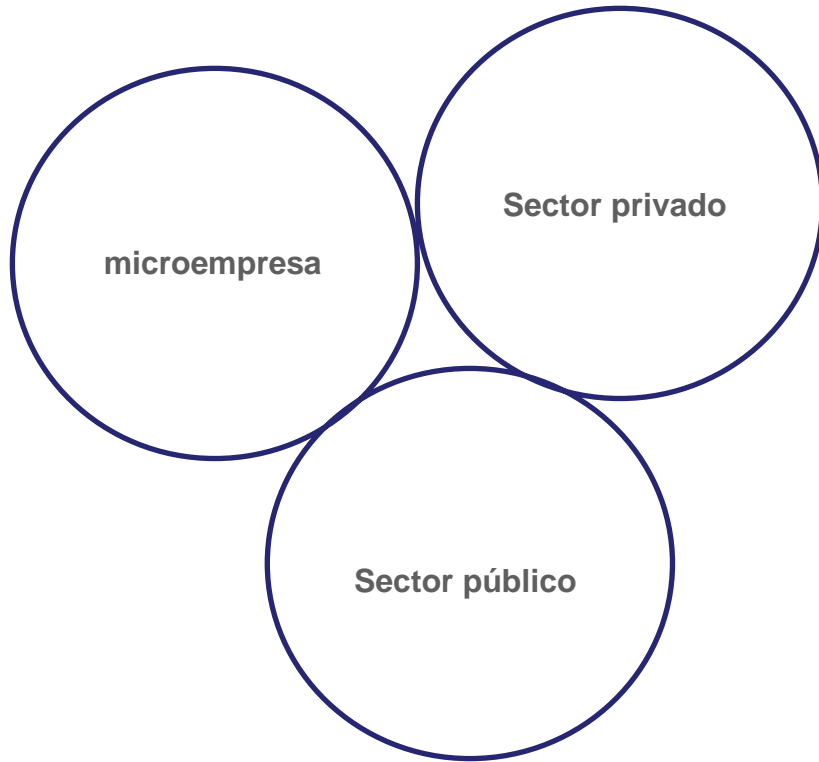
Política Pública

**Instituciones
Privadas**

Autoridad Regulatoria?
Autoridad Fiscal?
Fondeo?
Fomento?

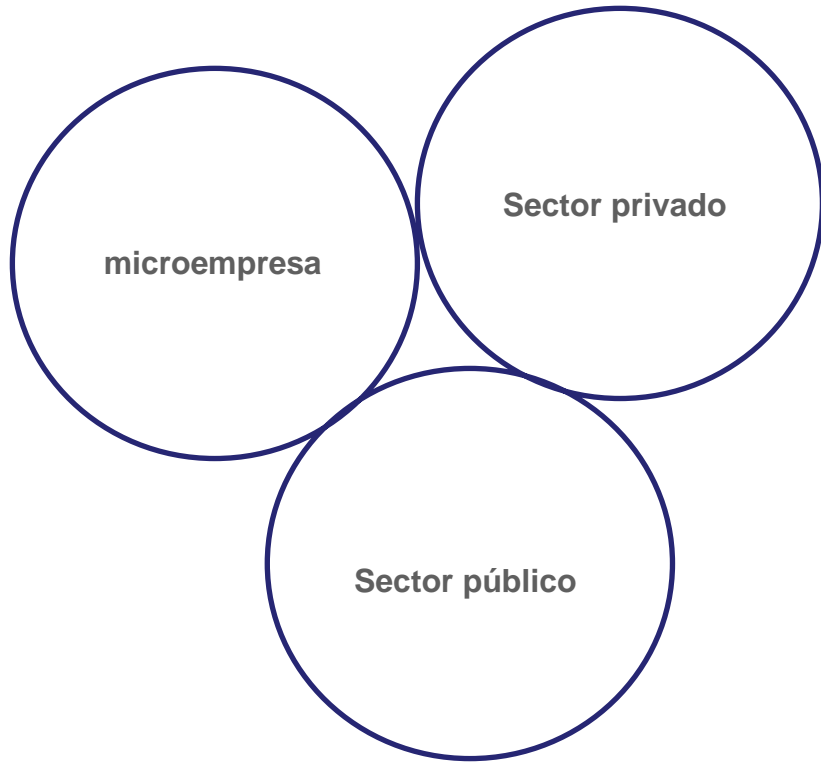
Intermediario Financiero?
Asistencia Técnica?
Entidad Gremial?
Fondeo (2do piso o multi)



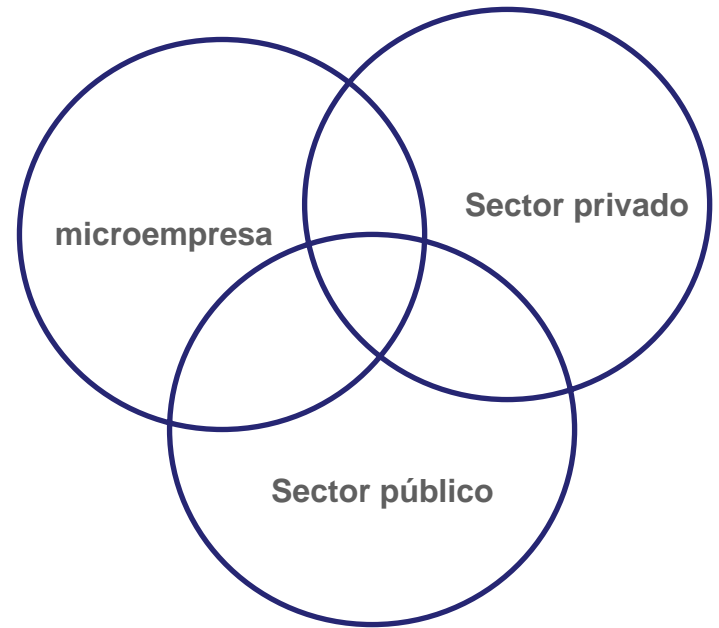
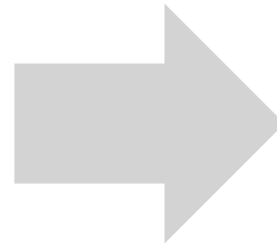


Modelo de Contacto

Dialogo Público - Privado

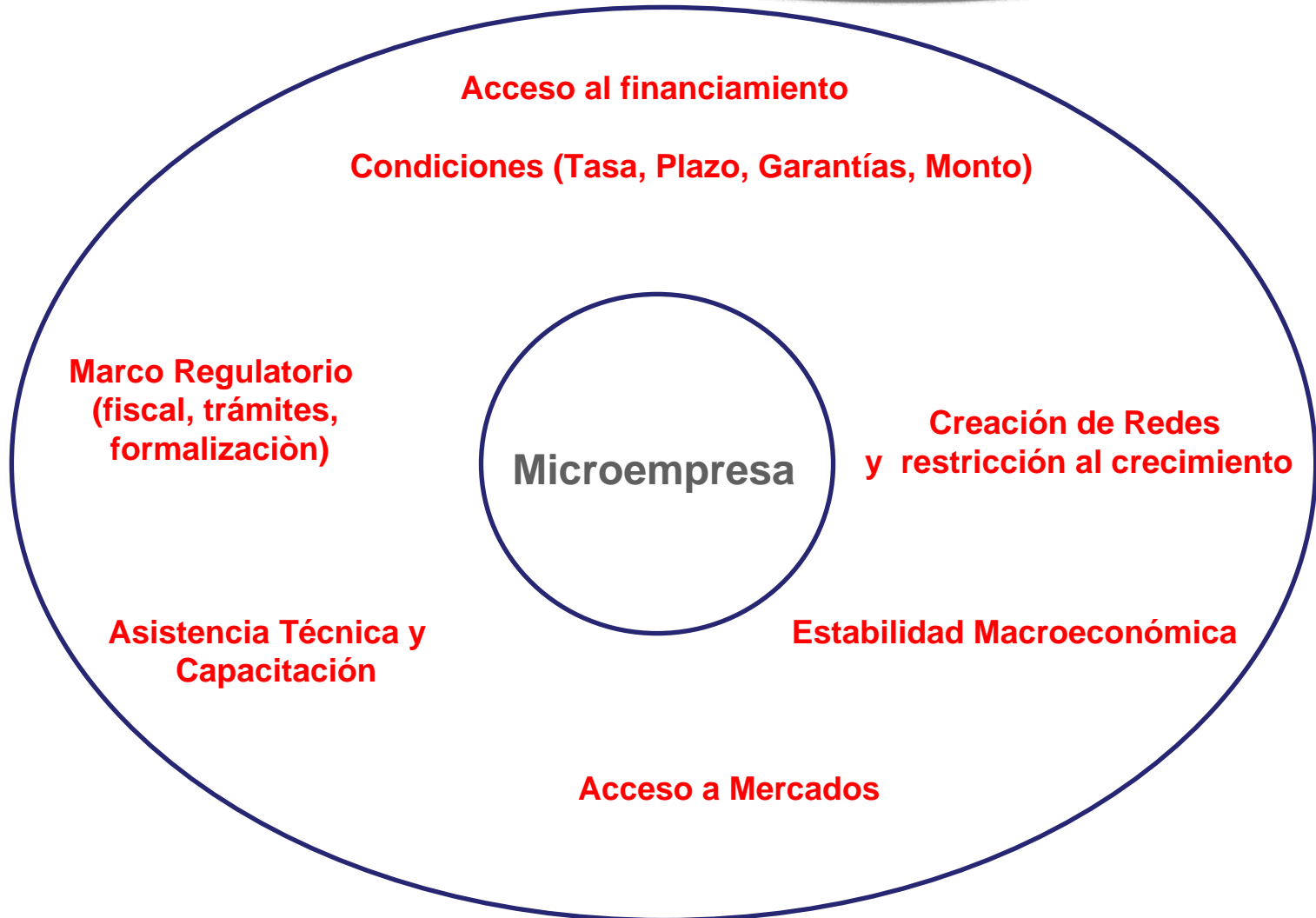


Modelo de Contacto

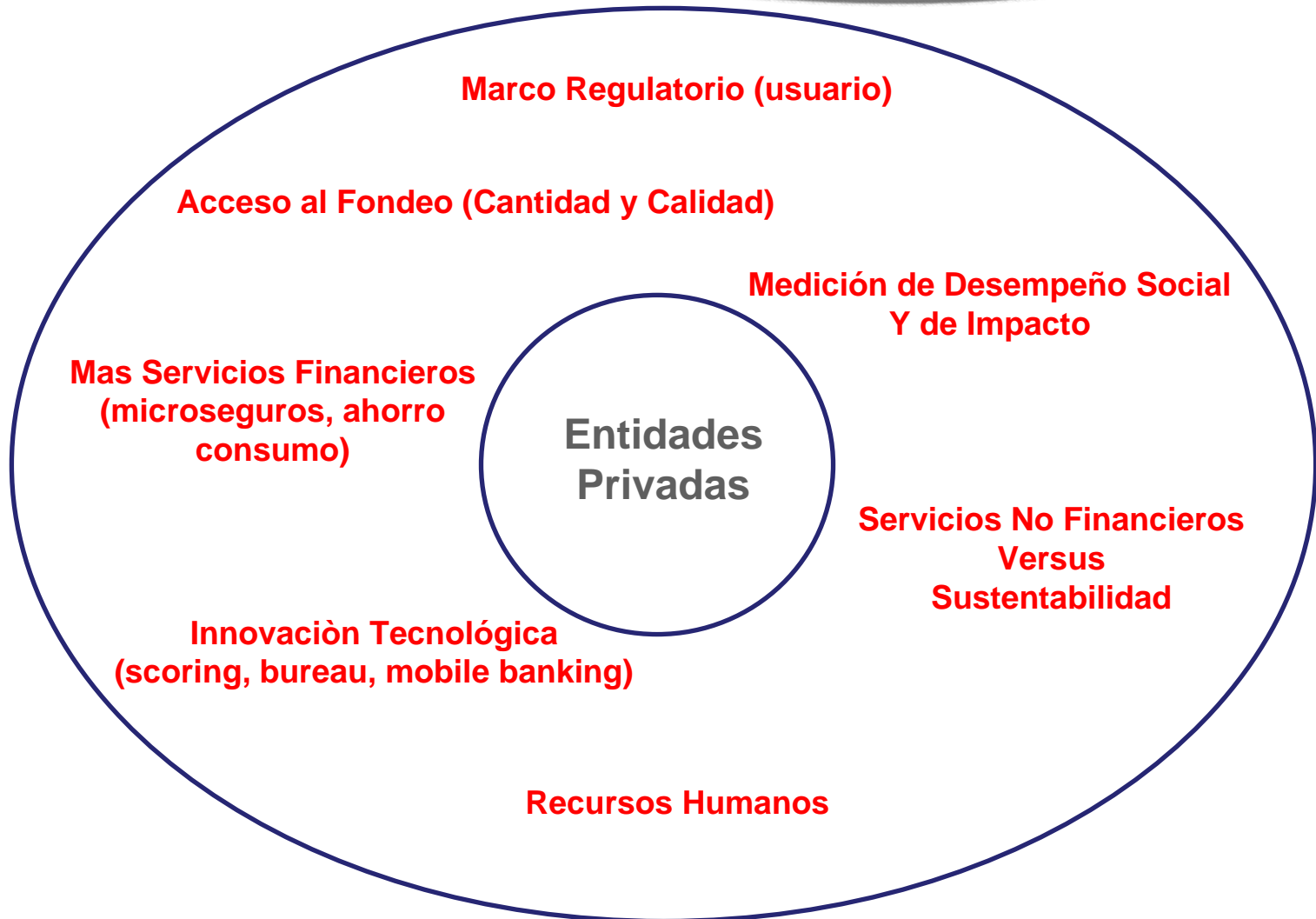


Modelo de Integración

Principales Desafíos para la Microempresa



Principales Desafíos para el Sector de Apoyo (Privado)



Principales Desafíos para la Política Pública



Las microfinanzas y las crisis

Clima de Desconfianza

Microempresa:
Bajan las ventas
Disminuyen los ingresos



Peligra el cumplimiento
de los créditos

**IMFs: Racionamiento
del crédito (bajan
colocaciones)**



El impacto de la mora
es doble

**Sistema financiero: Se
restringe el acceso a
financiamiento**



El crédito se encarece



Se restringe el acceso al crédito



Menor Actividad Económica – Circulo Vicioso



Las microfinanzas y las crisis



Crisis, en idioma chino, es una combinación de dos palabras “**Peligro**” y “**Oportunidad**”



Las Microfinanzas pueden ser una potente herramienta para el desarrollo de las MiPyMEs.



Las MiPyMEs y las IMF's tienen mayor capacidad de adaptación a los tiempos de crisis que las finanzas tradicionales.



La asistencia financiera a las Microempresas es una de las herramientas para el **desarrollo**. El desarrollo genera **capital social**. El capital social transforma el círculo vicioso de la pobreza en un **círculo virtuoso** que genera inclusión financiera → inclusión social → inclusión ciudadana . O sea Mas desarrollo

Algunos elementos que las microfinanzas han dejado para PyMEs



El modelo de evaluación de clientes no por garantía sino por capacidad y voluntad de pago



El trabajo a campo, el conocimiento del cliente y su actividad como principal activo .



La necesidad de complementar la herramienta crediticia con otras herramientas (asistencia técnica, capacitación, marcos regulatorios, mercados, etc..)



Un Estado promoviendo y haciendo políticas activas para mejorar el encuentro de la oferta y la demanda de fondos de manera directa o indirecta

- *Fondeando a MiPyMEs y/o IMF's*
- *Asistiendo Técnicamente y Capacitando a MiPyMEs*
- *Subsidiando Tasa de interés para incentivar operadores privados*
- *Creando fondos de garantía para MiPyMEs y para IMF's*
- *Creando marcos regulatorios específicos (factoring y descuento de cheques para MiPyMes)*

“A veces sentimos que lo que hacemos es tan sólo una gota en el mar, pero el mar sería menos si le faltara una gota.”

Madre Teresa de Calcuta (1910-1997).



PlaNNet Finance

Gracias por su atención!



Daniel Higa

Director Ejecutivo de PlaNNet Finance Argentina