



# 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

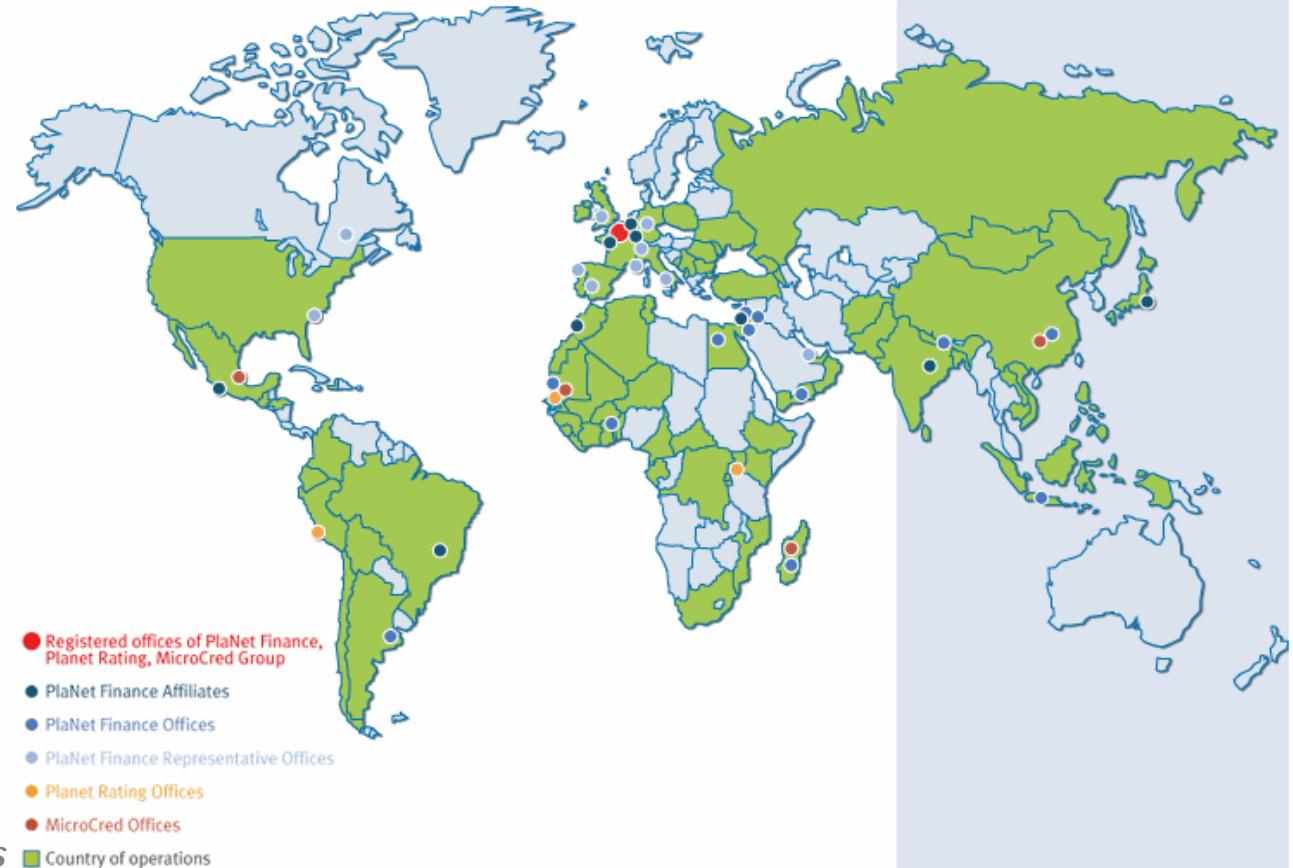
### Algunas Instituciones

#### 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*



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

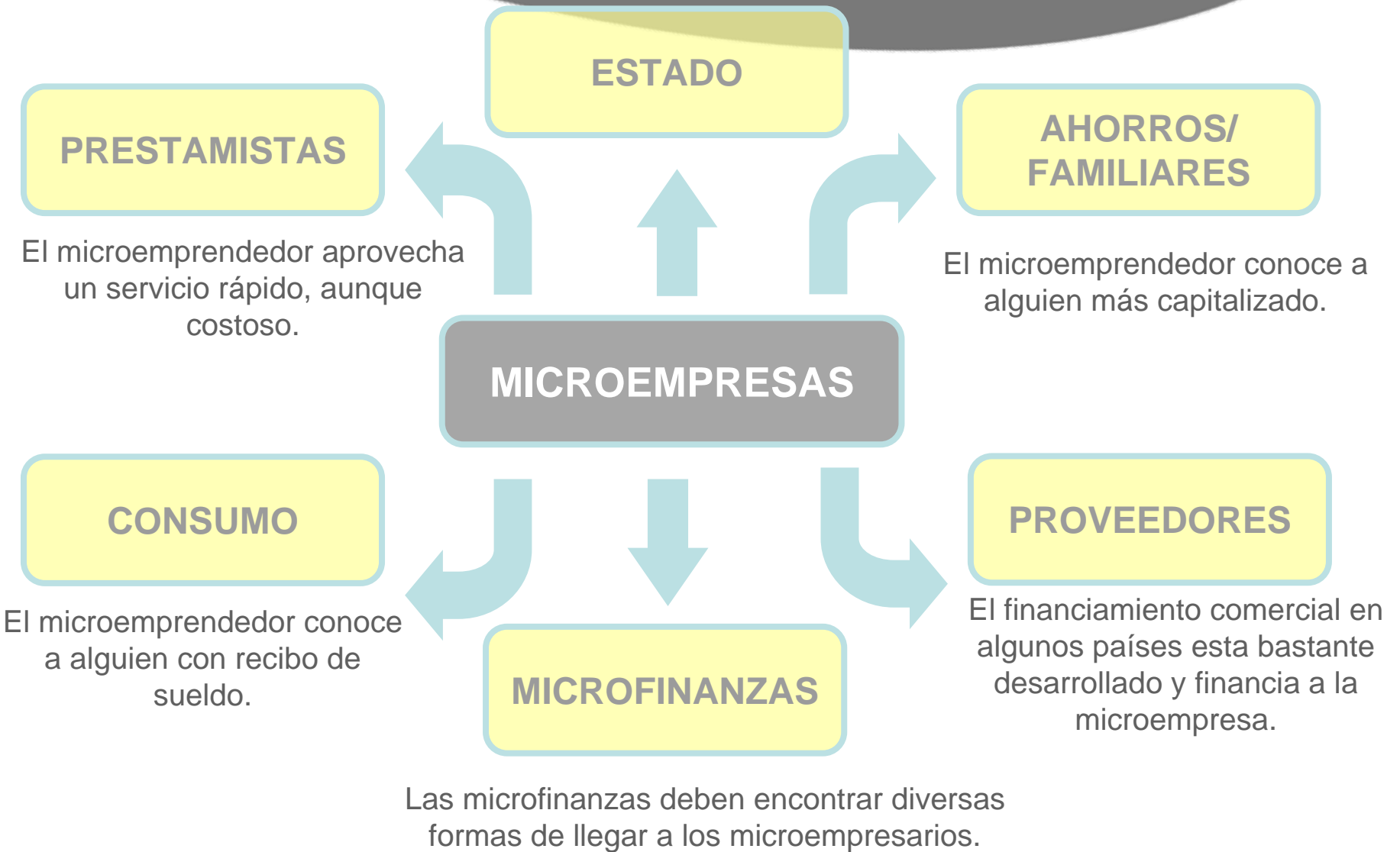


- Existen más de **300 instituciones** que desarrollan actividades de microcrédito.
- Existen aproximadamente **40 millones de dólares** de cartera activa en manos de alrededor de 60 mil microempresarios.
- Existe un crédito promedio de alrededor de **500 dólares**, con valores mínimos y máximos que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

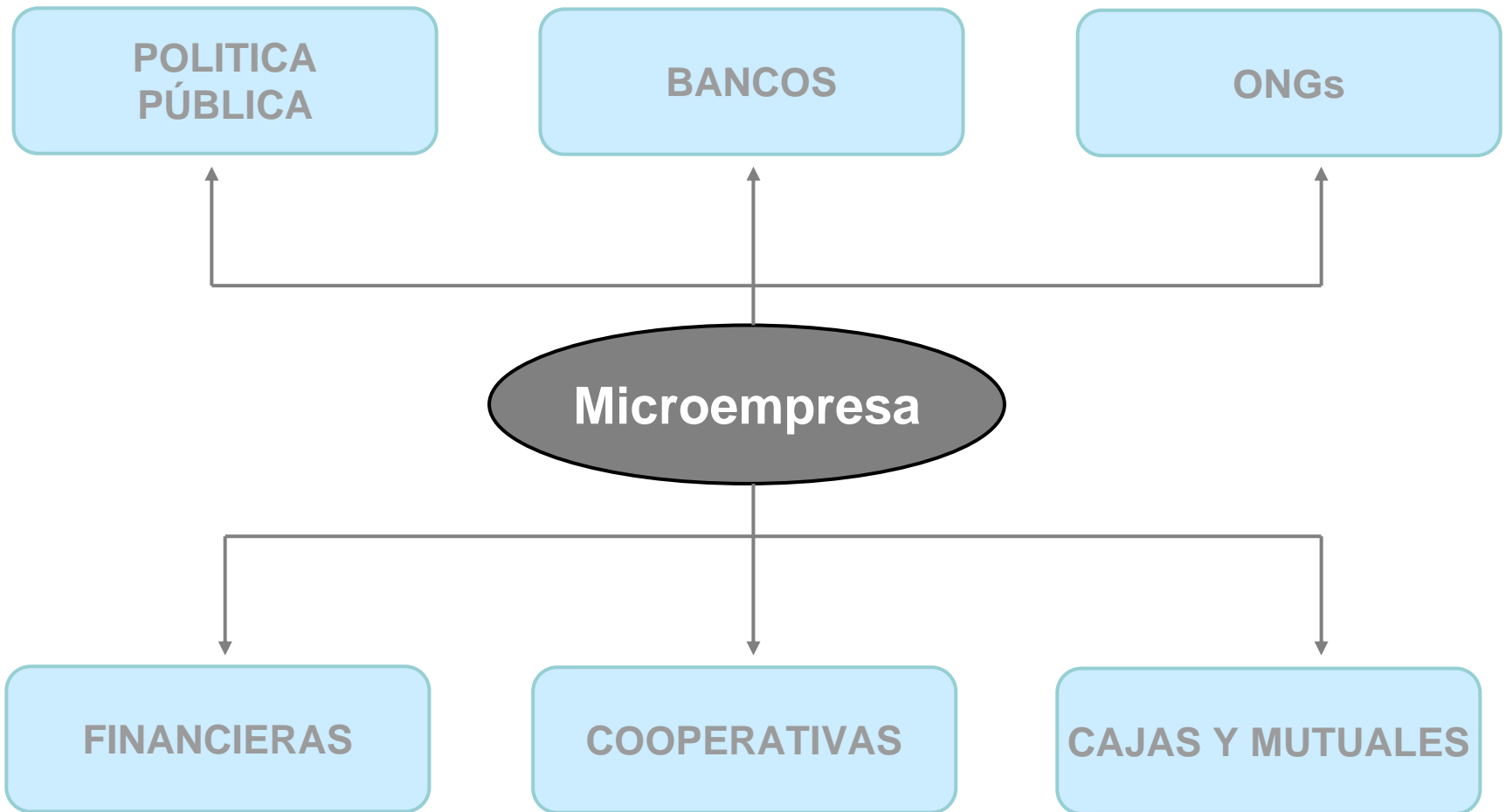


**¿Quién financia a  
las microempresas  
en América Latina?**

# ¿Quién financia a las microempresas en América Latina?



# 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

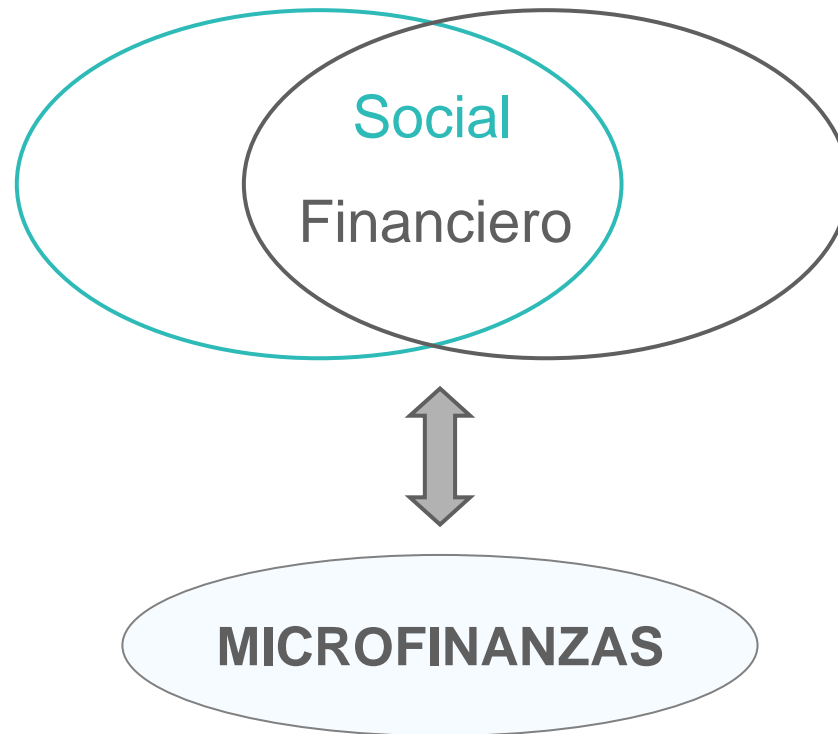
- Espacio Rural
- Otros Servicios

## 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**

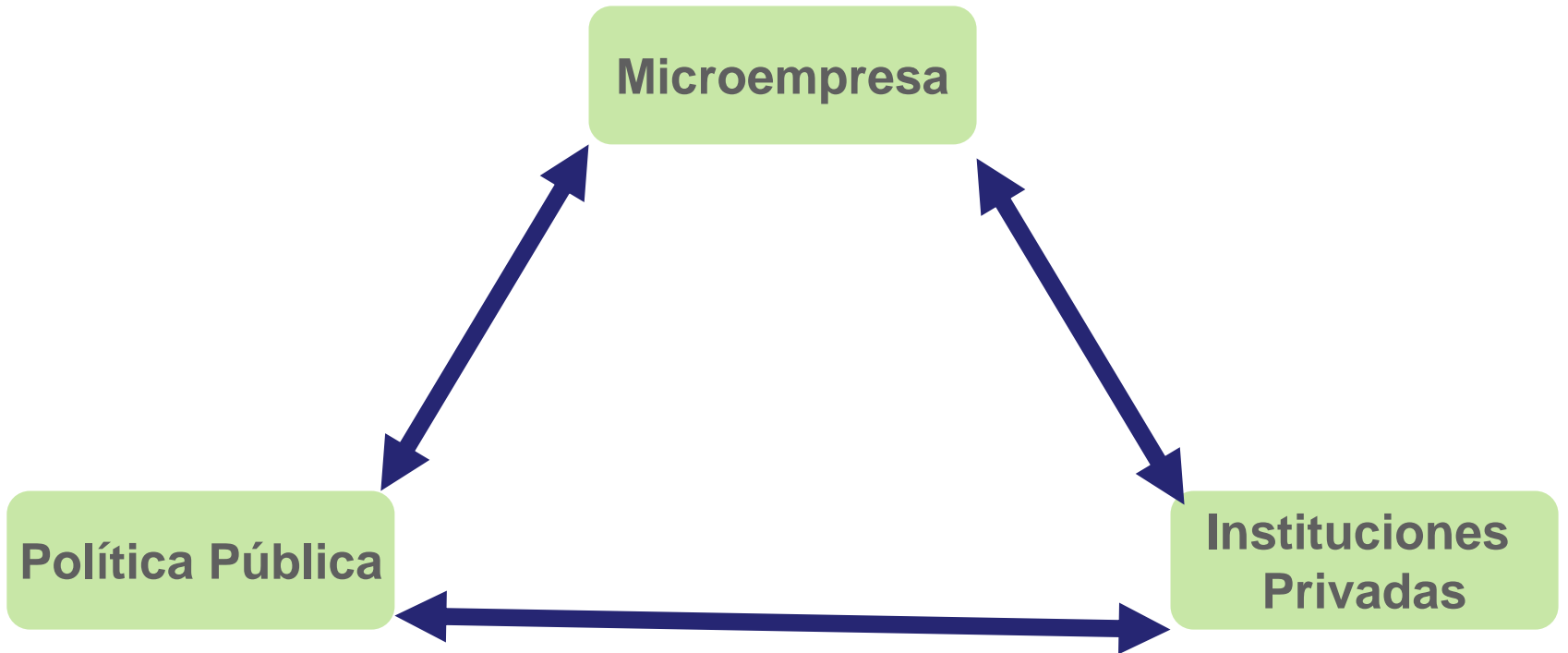
Mas de 190 mil clientes

**Cada uno con su modelo ha logrado masividad**

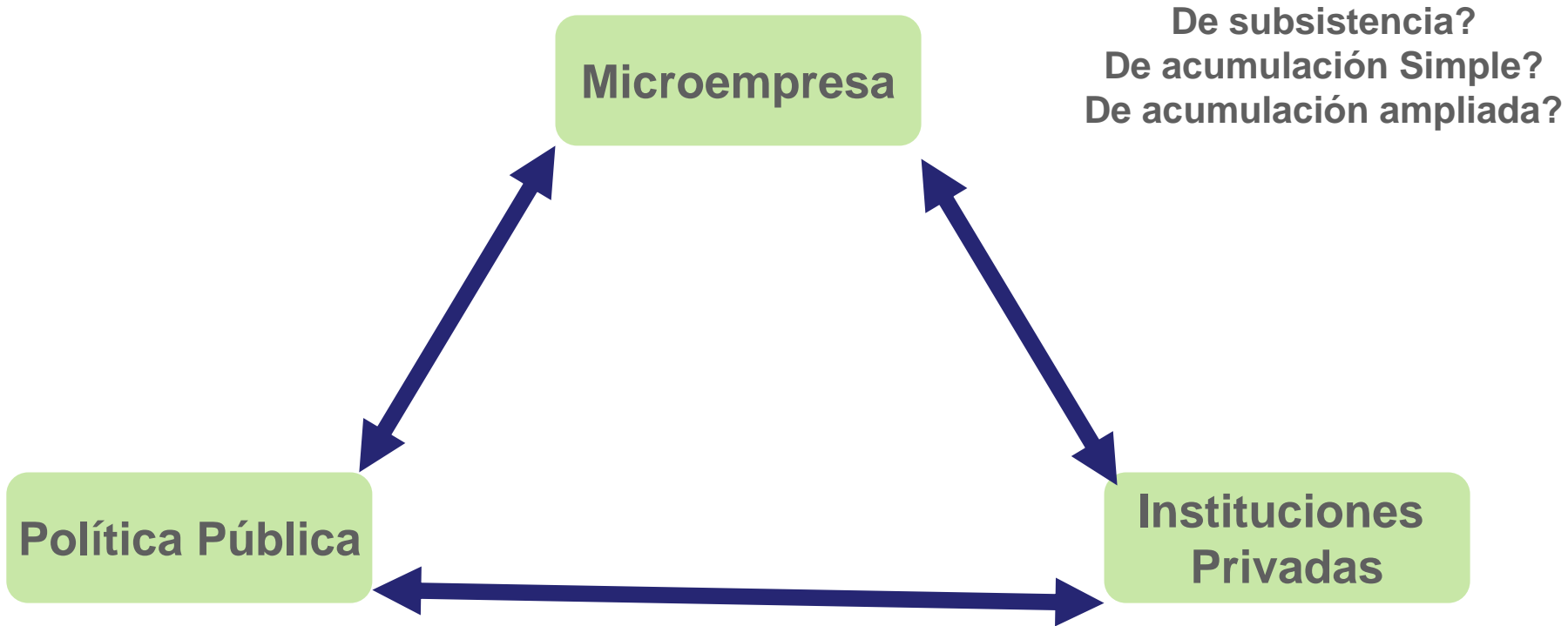


# Algunos Desafíos

# Dialogo Público - Privado



# Dialogo Público - Privado



# Dialogo Público - Privado

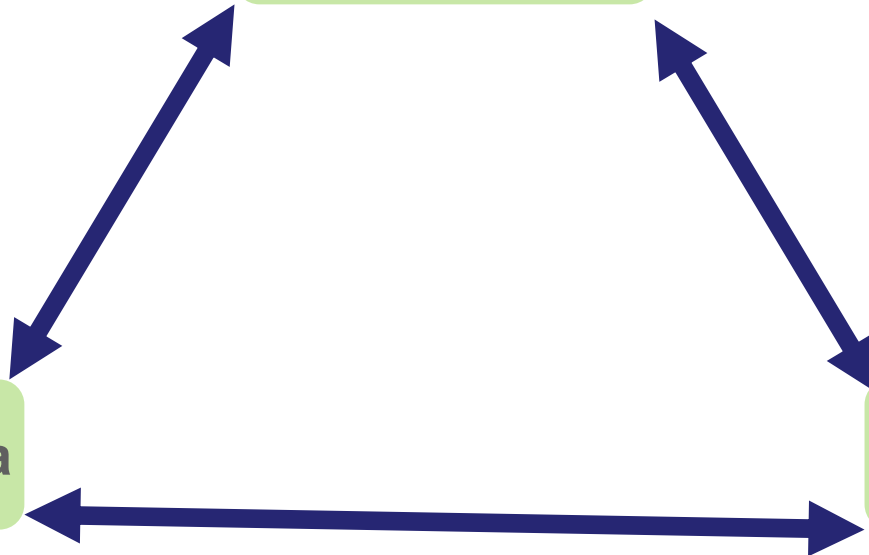
Comercio, Producción o  
Servicios?  
Agropecuaria? Urbana?

Microempresa

De subsistencia?  
De acumulación Simple?  
De acumulación ampliada?

Política Pública

Instituciones  
Privadas



# Dialogo Público - Privado

Comercio, Producción o  
Servicios?  
Agropecuaria? Urbana?

**Microempresa**

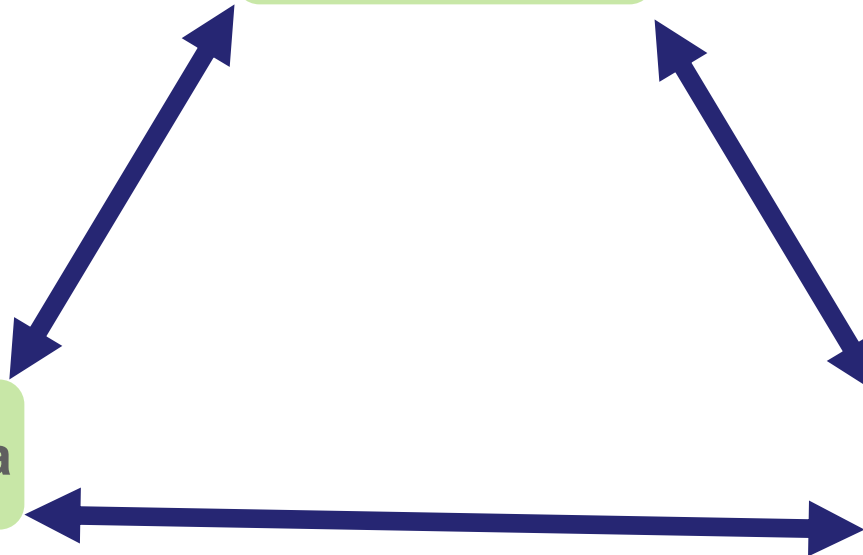
De subsistencia?  
De acumulación Simple?  
De acumulación ampliada?

**Política Pública**

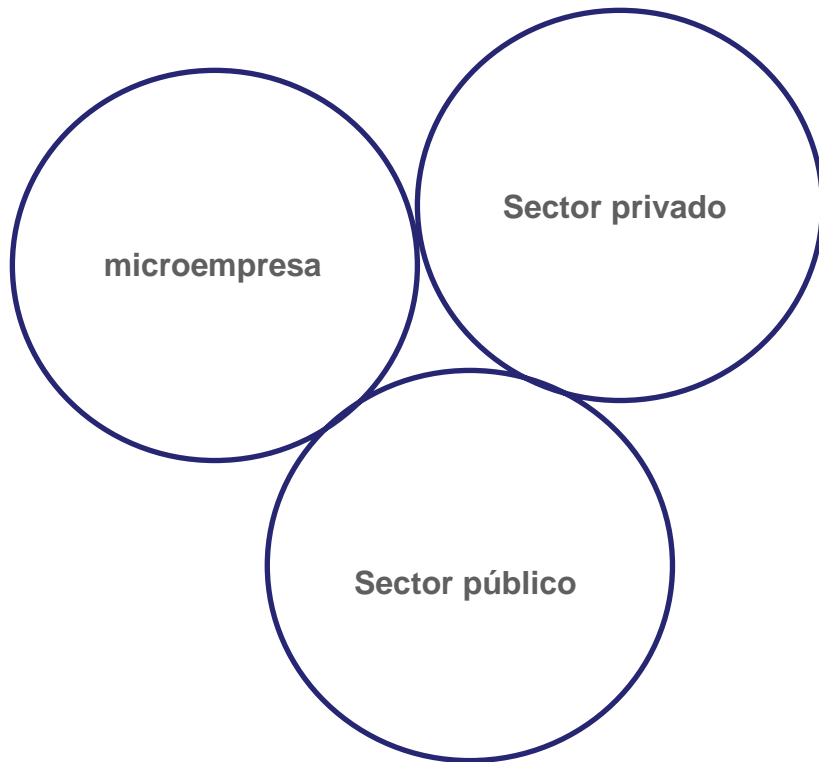
**Instituciones  
Privadas**

Autoridad Regulatoria?  
Autoridad Fiscal?  
Fondeo?  
Fomento?

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

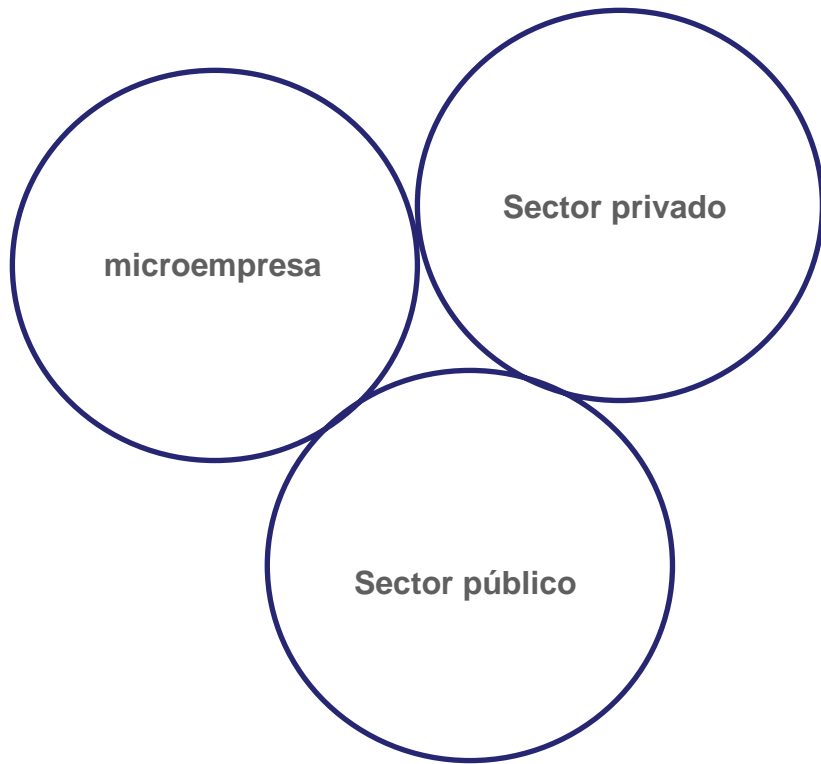




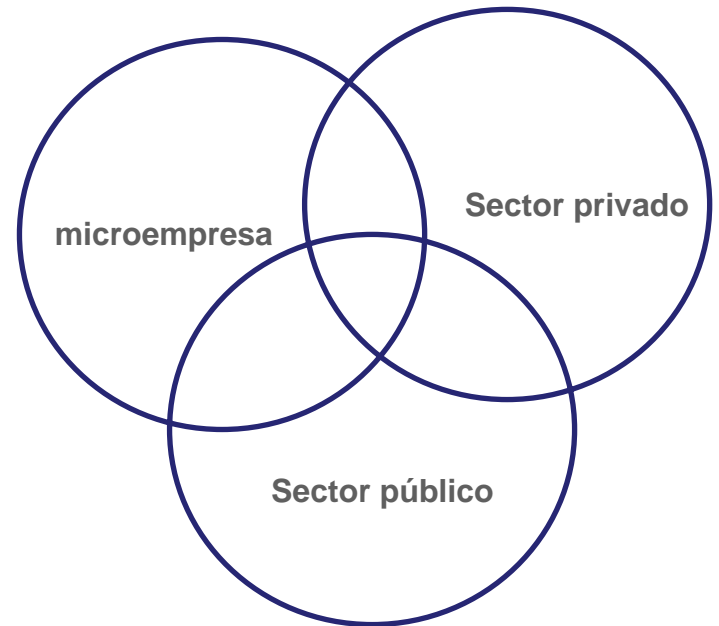
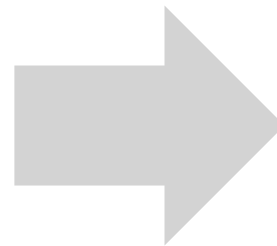


**Modelo de Contacto**

# Dialogo Público - Privado

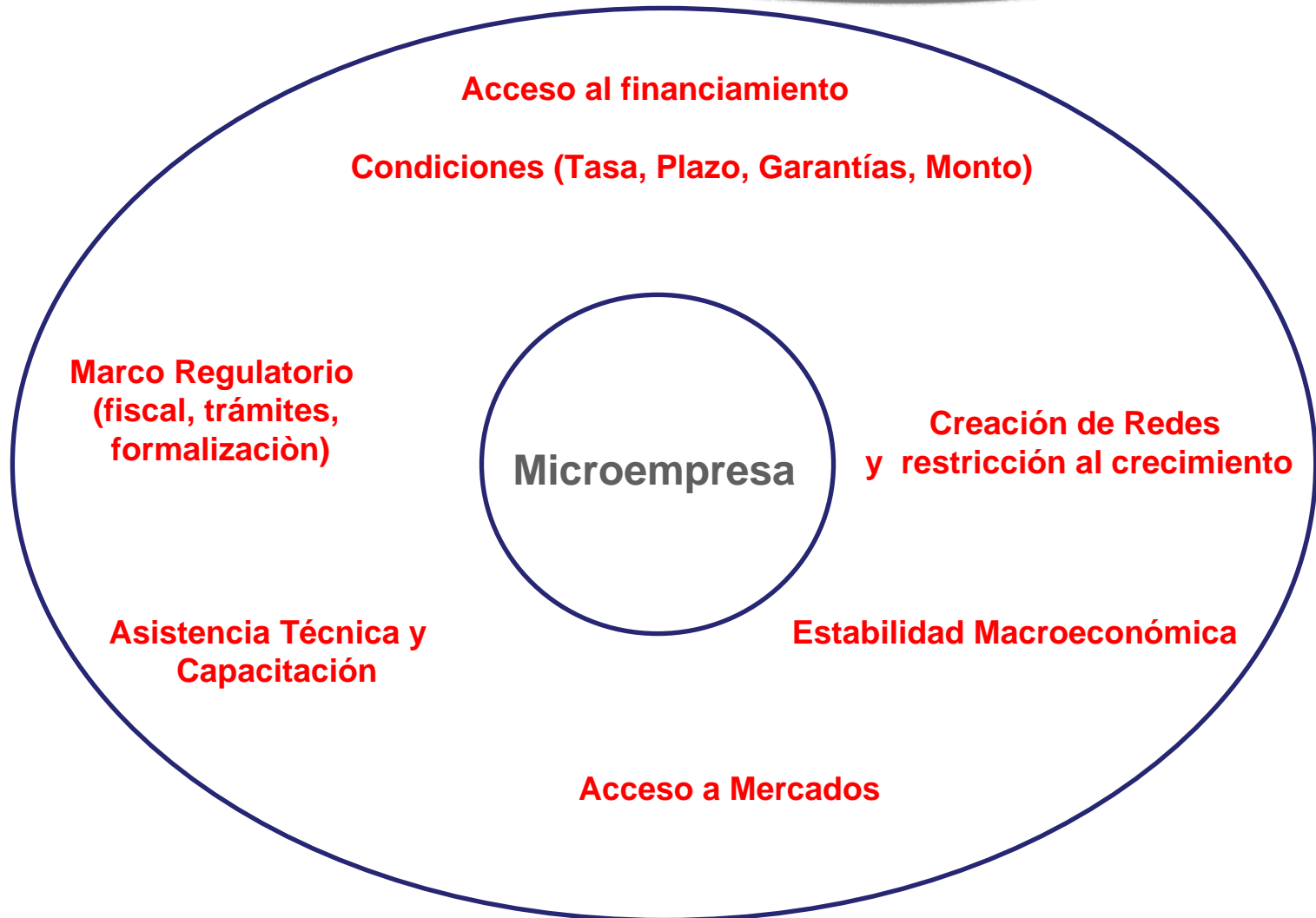


**Modelo de Contacto**

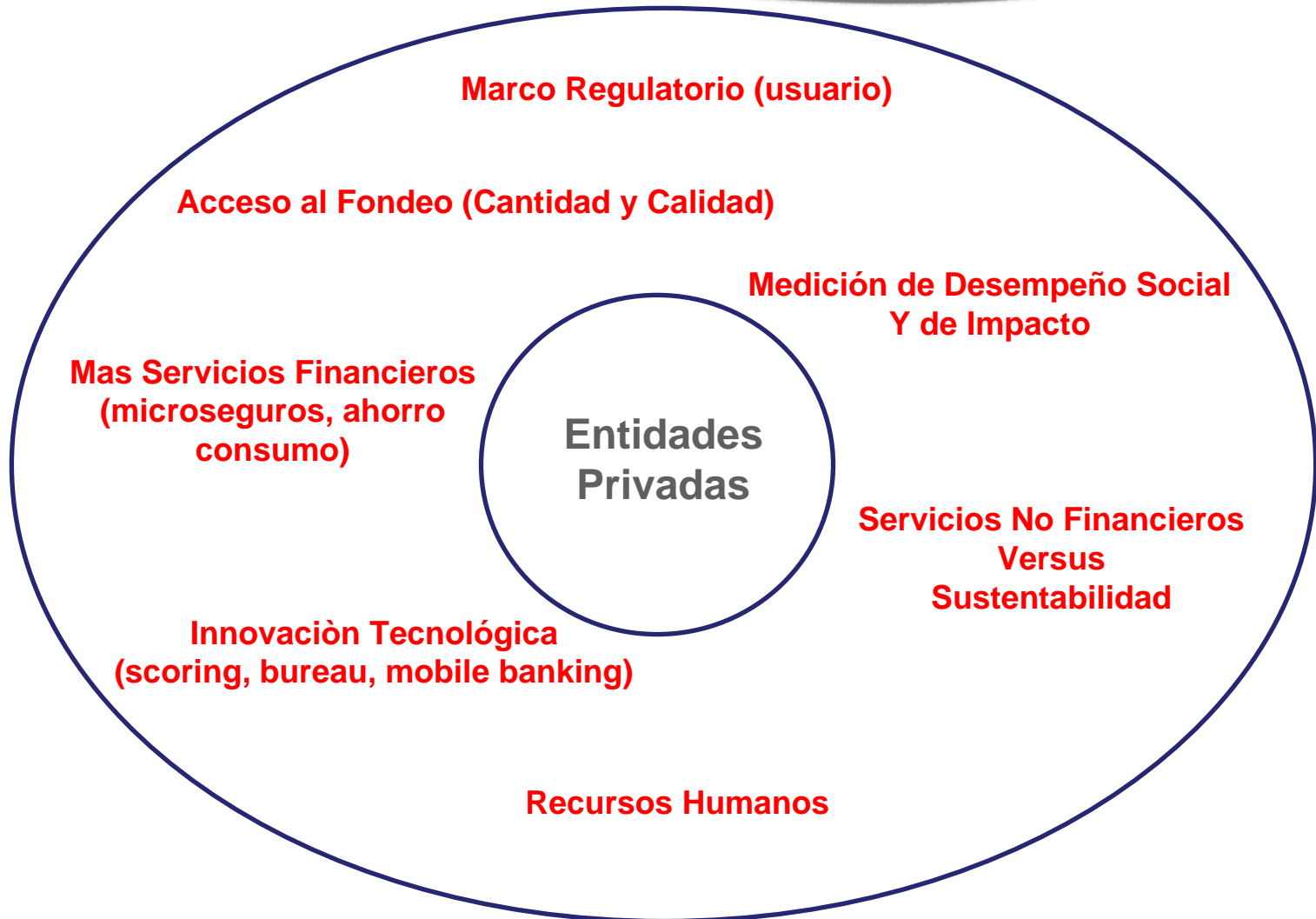


**Modelo de Integración**

# 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



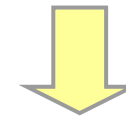
**IMFs: Racionamiento  
del crédito (bajan  
colocaciones)**



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*