



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

MICRO-FINANZAS EN CHILE

“Una herramienta de superación de la pobreza”

JENNY ELIZABETH HELMO ROJAS



INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y AL TÍTULO
PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA:
SR. IGNACIO BELAUSTEGUI C.

Viña del Mar, Diciembre 2004

AGRADECIMENTOS

A Dios por la presencia que ha marcado en mi vida.

*A mi Abuelo Carlos Helmo y a mi Abuela Norma Díaz,
que aunque sus ausencias físicas se me han hecho
eternas, su apoyo siempre ha sido una constante.*

*A mi Madre que ha sido la mayor bendición que Dios
me ha dado y es quien ha hecho posible mis estudios.*

*A mi Padre que con paciencia y esfuerzo ha
contribuido en mis logros.*

*A Claudia, Belfor y Natalia que de manera generosa
me han ayudado a elaborar este Informe.*

*A Carolina Montero, Ejecutivo Comercial Micro-
empresas de Banco Estado por la información
entregada.*

*A Fundación Grameen Mendoza quienes me
acogieron amigablemente en el período de Práctica
Profesional.*

*A mis amigos que estuvieron a mi lado durante todo
este tiempo.*

*A mi profesor guía Ignacio Belaustegui por el tiempo
dedicado y por toda la educación entregada.*

A Isabel Sepúlveda Gerente de Fondo Esperanza.

A Universidad de Valparaíso y sus docentes.

A Jorge por ser mi apoyo en los momentos difíciles.

“Generar cambios en la vida de las personas emprendedoras, basándose en su capacidad, esfuerzo, creatividad y en la voluntad de trabajo, utilizando como herramienta las micro-finanzas”.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
TRABAJO DESARROLLADO.....	3
PROBLEMAS PRESENTADOS.....	5
- Problemas Internos Tipo A.....	5
- Problemas Internos Tipo B	5
SOLUCIONES Y ACCIONES PROPUESTAS	6
- Historia del Micro-crédito	6
- Historia del Micro-crédito en el Mundo	8
- Micro-crédito en América Latina	8
- Micro-crédito en Chile.....	10
- Estudio Instituciones Bancarias que otorgan Micro-crédito en Chile	14
• El programa de Micro-empresas del BancoEstado	14
• El programa de Micro-empresas del Banco Del Desarrollo	21
• El programa de Micro-empresas del Banco De Banefe-Bansander....	26
- Fondo Esperanza.....	30
DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS.....	35
CONCLUSIÓN	38
BIBLIOGRAFÍA.....	42
ANEXOS.....	45
- Metodología Social Micro-crediticia de Fundación Grameen Mendoza.....	46
- Pobreza en Argentina.....	48

INTRODUCCIÓN

La Práctica Profesional fue realizada en Fundación Grameen Mendoza (FGM), ubicada en la Provincia de Mendoza, República Argentina, la cual es una Organización No Gubernamental (ONG), fundada en el año 2001 por la Ingeniera Mónica Pescarmona en la línea de la filosofía del economista de Bangladesh Muhammad Yunus.

Fundación Grameen Mendoza esta centrada en proveer servicios micro-financieros integrados a personas carenciadas en la provincia de Mendoza, su objetivo es acompañar a los sectores de menores recursos para que, desarrollando sus capacidades y espíritu emprendedor, salgan del círculo vicioso de la pobreza a través del trabajo.

La elección de realizar la Práctica Profesional en el extranjero, radica en la importancia que entrega el conocer el comportamiento de otras culturas, lo cual resulta vital al momento de hacer negocios con otro país. A su vez, la experiencia que se logra al trabajar en áreas desconocidas como lo son las micro-finanzas y las labores sociales.

El objetivo del trabajo de Práctica Profesional, fue lograr comprender la importancia de las micro-finanzas como una herramienta sostenible en el tiempo para la superación de la pobreza y no una forma asistencialista, como la que prestan la mayoría de las entidades financieras.

La experiencia y conocimientos adquiridos durante la Práctica Profesional, se han traducido en la elaboración de un estudio del Micro-crédito en Chile.

1. Trabajo Desarrollado

El trabajo desarrollado durante el proceso de Práctica Profesional en Fundación Grameen Mendoza, consistió en primera instancia, en un conocimiento detallado de la labor social¹ que la fundación entregaba a las personas carenciadas de la provincia de Mendoza, la metodología con la que funcionaba y la manera de selección de los beneficiados por los micro-créditos.

El conocimiento adquirido en el ámbito social resultó ser de vital importancia para la alumna, ya que es éste la esencia de Fundación Grameen Mendoza. Se debió dedicar un largo período de tiempo de la Práctica Profesional para aprender y aplicar las experiencias compartidas con las personas beneficiadas de los micro-créditos, para esto la alumna debió realizar entrevistas y charlas en donde se abordaba el tema social de la pobreza².

Después de tener un completo entendimiento del trabajo humano que se realiza en la fundación y de las oportunidades de vida que significaban para las personas de escasos recursos los micro-créditos³ para desarrollar los micro-emprendimientos⁴, se

¹ Ver Anexo 1

² Ver Anexo 2

³ Micro-créditos: crédito otorgado a individuos o grupo de individuos que necesitan una cantidad pequeña de dinero.

pudo dar paso a la segunda instancia que fue aprender en teoría la metodología con la cual son otorgados los créditos.

En esta segunda instancia se capacitó a la alumna para comprender minuciosamente el funcionamiento de los micro-créditos, se estudió los topes de los montos otorgados como préstamos, la tasa de interés, formas de cobro y período de duración de los créditos.

En forma paralela, la alumna coordinó junto a Grameen Bank y Grameen Trust de Bangladesh el “Primer Foro de Micro Créditos en Argentina”, el cual contó con la participación de los Presidentes de Grameen Bank y Grameen Trust, así como también con referentes de varios países.

En la preparación de este Foro la alumna desarrolló una base de datos para Fundación Grameen Mendoza , la cual incluía a todas las entidades privadas o públicas que eran benefactores o realizaban donaciones a la Fundación.

Se realizaron labores administrativas durante la preparación del Foro, como fueron la elaboración de tarjetas de invitaciones para los asistentes, estas fueron redactadas por la alumna en idioma español e inglés.

⁴ Micro-emprendimiento: Personas con espíritu emprendedor que crean pequeños negocios.

2. Problemas Presentados

Los problemas encontrados por la alumna, al realizar la Práctica Profesional en Fundación Grameen Mendoza en la república de Argentina, se pueden clasificar en problemas internos tipo A, que se refiere a las relaciones informales dentro de la organización y problemas internos tipo B de acuerdo al manejo profesional formal dentro de la organización, estos fueron:

Problemas Internos tipo A:

La carencia de conocimiento de la cultura organizacional de las empresas argentinas, un ejemplo de esto es la informalidad existente entre los miembros de la empresa, ya que la jerarquización organizacional no influye en el trato entre los empleados.

Problemas Internos tipo B:

Fundación Grameen Mendoza es una entidad que se encuentra organizada y administrada de forma óptima, por lo que, la alumna no se encontró con problemas importantes, sólo se puede mencionar que los altos administrativos de Fundación Grameen Mendoza no tenían el conocimiento necesario de la situación del micro-crédito en Chile, carecían de información del modo de operar de las instituciones que otorgaban créditos de éste tipo en el país.

3. Soluciones y Acciones Propuestas

Se entrega a Fundación Grameen Mendoza un estudio del Micro-crédito, tanto en el mundo como en Chile, para satisfacer su desconocimiento por parte de los administrativos de la Fundación, se destaca la participación de distintas entidades financieras del país en esta área y se le da una mayor importancia a BancoEstado, debido a que es una de los principales gestores del micro-crédito en Chile. Además se presenta información sobre el Banco del Desarrollo y el Banefe-Banco Santander, y por último un estudio de Fondo Esperanza que es una institución chilena que entrega micro-créditos con una modalidad semejante a Fundación Grameen Mendoza.

Historia del Micro-crédito

En las últimas décadas han surgido un importante número de instituciones de micro-finanzas⁵ que están prosperando en distintos puntos del mundo. Su objetivo es transformar las estructuras económicas y sociales a través de la prestación de servicios financieros a familias de bajos ingresos, para colaborar en la superación de la pobreza.

⁵ Micro-finanzas: La noción de micro-finanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos.

Las instituciones unidas comparten un compromiso de servir a clientes que han sido excluidos del sector bancario formal. Casi todos los préstamos son otorgados para el financiamiento de actividades de autoempleo de muy bajos montos. Sólo algunos programas requieren que el solicitante del crédito presente garantías, lo que permite a los futuros empresarios, con muy pocos activos, conseguir trabajos o escapar de los empleos de bajos salarios.

En la actualidad son entre ocho y diez millones de familias apoyadas por los micro-créditos en el mundo⁶.

La mayoría de los programas de micro-créditos reportan una tasa de devolución del 95%, de esta manera han demostrado que realmente llegan a los más pobres, especialmente a las mujeres.

Además algunos ofrecen conjuntamente educación en temas relacionados a la salud y a los derechos legales.

⁶ Fuente: Red de Micro-finanzas en Chile.

Historia del Micro-crédito en el Mundo

En 1976 se inició el nuevo sistema de micro-crédito en Bangladesh, cuando el profesor Muhammad Yunus, jefe del programa de Economía Rural en la Universidad de Chittagong, lanzó un proyecto de investigación y diseñó un sistema de crédito orientado en zonas rurales, donde no llegaban los servicios bancarios tradicionales. El resultado fue la creación del Grameen Bank, más conocido como el Banco de los Pobres. Este banco posee ahora más de dos millones de beneficiarios, el 95% de los cuales son mujeres y los montos totales mensuales que prestan son entre treinta y cuarenta millones de dólares, con una tasa de retorno histórica del 97 - 98%⁷ en promedio.

Micro-crédito en América Latina

De manera paralela en América Latina y el Caribe, a partir de los años ochenta, surgió el sector de las micro-finanzas como motor del desarrollo empresarial y generador de empleo. Las restricciones de crédito en estas regiones eran más fuertes que en el resto del mundo desarrollado, debido a la débil protección del acreedor, las fuertes limitaciones a la actividad bancaria y la falta de una adecuada y completa regulación financiera, así como de una correcta supervisión.

⁷ Fuente: Grameen Bank

Debido a ésto, comienza un proceso de cambio en el sistema financiero de Latinoamérica, hasta llegar a lo que hoy se conoce como instituciones de micro-créditos.

A mediados de 1980, John Hatch y sus socios de la fundación Internacional de la asistencia comunitaria (FINCA) dotaron a América Latina de una red de bancos “de aldea”, donde las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) ayudan a establecer instituciones financieras en conjunto con los grupos locales, permitiendo una autonomía local sobre decisiones de créditos y manejo.

Este modelo bancario ha sido replicado en más de tres mil sitios, en veinticinco países, por distintas ONGs, asistiendo aproximadamente a noventa mil clientes⁸.

En la actualidad las instituciones de micro-finanzas han ido desarrollando distintos esquemas de micro-créditos que favorecen a sectores de la población no incluidas necesariamente dentro de los parámetros de la pobreza, que se caracterizan por tener dificultad de acceso al financiamiento bancario al no contar con los requisitos que estas entidades solicitan.

⁸ Fuente: Fundación Grameen Argentina

En definitiva, es en América Latina donde el sector de las micro-finanzas se ha desarrollado con más intensidad, tanto en números de instituciones como en operaciones de micro-créditos realizadas.

El Micro-crédito En Chile

En Chile, la experiencia en el ámbito de las micro-finanzas se remonta al año 1986, cuando el país venía saliendo de una fuerte crisis económica que llevó la cesantía a niveles sobre el 30%. En esa época se crearon las primeras instituciones dedicadas a financiar créditos orientados al desarrollo de micro-empresas.

Durante la visita que Muhammad Yunus realizó a Chile el año 2001, se formó la Red para el Desarrollo de las Micro-finanzas en Chile, organismo que tiene como objetivo principal articular los esfuerzos públicos, privados y de la sociedad civil, en pos del desarrollo de las micro-finanzas y las micro-empresas en el país. En la actualidad, existen más de treinta organizaciones, entre instituciones privadas de ahorro y crédito y organismos públicos que ofrecen recursos de fomento mediante licitación.

La Red para el Desarrollo de las Micro-finanzas, convertida en Asociación Gremial en julio del año 2003, agrupa a la mayoría de ellas, a todos los bancos con filiales en el segmento micro-empresarial, a una gran parte de las cooperativas con programas especializados en micro-empresa, a organizaciones de seguridad social, a las

ONGs de micro-finanzas, a ONGs que tienen programas de servicios financieros y no financieros para micro-empresarios, y a organismos estatales relacionados con la micro-empresa urbana y rural.

En conjunto, en los últimos dieciocho años, estas instituciones han otorgado quinientos mil créditos por alrededor de quinientos millones de dólares atendiendo a unos trescientos micro-empresarios⁹. Este importante apoyo a la micro-empresa ha sido posible debido a los fondos aportados por las mismas instituciones y a los incentivos otorgados por el Fondo Nacional de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) para el desarrollo, a partir del año 1989, de una plataforma especial para la atención crediticia.

Las instituciones integrantes a la red de micro-créditos son:

Instituciones bancarias:

- BancoEstado
- Banco del Desarrollo
- Banefe-Banco Santander

Organizaciones privadas sin fines de lucro:

- Cooperativa Credicoop

⁹ Micro-empresarios: Propietarios de micro-empresas que venden hasta 2.400 UF al año y cuyos activos no superan los \$8.500.000

- Cooperativa Oriencoop
- Corporación El Banco de los Pobres
- Corporación WWB – Finam
- Fondo Esperanza
- Fundación Crecer
- Fundación Contigo
- Fundación Chile Acción La Vaca
- Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza
- Fundación Sointral
- Fundación TPH Atacama
- Fundación Trabajo para un Hermano
- Inversiones para el Desarrollo (Indes)
- Obra Kolping Chile
- ONG Cecades
- ONG Santa María de la Buena Fe
- Un Techo para Chile

Organización de seguridad social:

- Caja de Compensación de Los Andes

Instituciones públicas:

- Corporación de Desarrollo Indígena (Conadi)
- Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)
- Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap)
- Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)

Universidad:

- Universidad Alberto Hurtado.

Organizaciones no financieras de apoyo a la micro-empresa.

- Federación Chilena de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Fecrecoop).

Estudio De Las Instituciones Bancarias Que Otorgan Micro-Crédito En Chile.

- *El programa de Micro-empresas del BancoEstado.*

El BancoEstado de Chile es una institución creada en el año 1953 a partir de la fusión del conjunto de las instituciones bancarias del Estado chileno creadas entre 1884 y ese año.

En el año 1995 el BancoEstado inicia el estudio para determinar la factibilidad de atender al sector micro-empresarial, para lo cual en el año 1997 se creó una empresa filial denominada Banestado micro-empresas. Dentro de los objetivos de dicha filial destacaban como principales:

- Aportar al efectivo desarrollo productivo del país.
- Bancarizar a los sectores populares, particularmente los sectores económicos medio y bajo.
- Mejorar la cobertura del banco, respecto a clientes vigentes, en esos segmentos mejorando la calidad de atención a clientes.

La misión planteada para dicha filial fue centrarse en la atención a trabajadores independientes normalmente no atendidos por el sistema financiero privado, promoviendo la equidad y la igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento,

en efecto Banestado se dotó de sistemas y tecnología especializada, la cual fue resumida tras el siguiente concepto: “El Banco en terreno”.

A partir de dichos recursos Banestado comenzó a introducir severos cambios en la modalidad de atención a clientes tradicionalmente usada por el BancoEstado, de tal modo que en esta filial, desde sus orígenes todos los clientes comenzaron a ser evaluados en su lugar de trabajo.

A la fecha, la cartera vigente de Banestado es de poco más de cincuenta y seis mil clientes, poseyendo un volumen de deuda de cerca de cincuenta millones de dólares, más de ciento veinte y cuatro mil créditos cursados, un riesgo promedio de 0,85%, sesenta y ocho sucursales especializadas del BanEstado a escala nacional atendidas por doscientos ochenta y cinco funcionarios en el ámbito nacional.

Banestado posee sesenta y ocho sedes en regiones y otras tantas plataformas de atención especializada en la micro-empresa, sus principales productos para el sector son:

- Crédito a micro-empresas.
- Créditos del Fondo de Garantías a las Pequeñas Empresas (FOGAPE).
- Seguro de salud.
- Chequera electrónica.
- Crédito PC Internet.

- Crédito capacitación.
- Crédito vehículo de trabajo.
- Crédito agrícola.
- Seguro empresa protegida.

Sus clientes son exclusivamente micro-empresas con ventas anuales inferiores a dos mil cuatrocientos Unidades de Fomento.

El cliente micro-empresario es considerado por la gerencia del BancoEstado, como el centro de la gestión comercial que desarrolla, definiendo a partir de su opinión y necesidades los lineamientos comerciales hacia el conjunto del segmento de la micro-empresa. Este segmento de clientes del banco comprende a toda persona jurídica y natural con actividad comercial independiente de los sectores productivos, comercio y servicios, así como a los profesionales, técnicos y oficios independientes (con ingresos variables). Dada esta definición el banco debe estar permanentemente monitoreando y evaluando directamente con el cliente la calidad de la atención que se le entrega, así como sus nuevas necesidades financieras y la evolución de sus características que, eventualmente, ameriten una segmentación especial y la definición de productos y servicios apropiados.

La principal subsegmentación para el diseño de políticas específicas se define en función del volumen de ventas o ingresos, de tal modo que se define como micro-

empresas a todas las unidades de economías con ventas netas de Impuesto al Valor Agregado (IVA) anuales o ingresos anuales netos de hasta dos mil cuatrocientos unidades de fomento, sin perjuicio de la aplicación de otros criterios de subsegmentación.

Los sectores preponderantes de los clientes de Banestado micro-empresas en este segmento son los siguientes: comercio, transporte, agropecuario, servicios personales, técnicos y profesionales.

Banestado se ha concentrado en el desarrollo de productos “Eje/Ancla”, en torno a los cuales se potencie y desarrolle la relación comercial de largo plazo.

En el segmento de micro-empresas este producto ha sido la chequera electrónica, aún cuando, para cada segmento existen “familias de productos” de acuerdo a características particulares.

Al banco le interesa articular y complementar financieramente la oferta de servicios no financieros disponibles (red de fomento, por ejemplo), tales como asistencia técnica, capacitación, programas de fomento y demás, de manera de satisfacer integralmente las necesidades financieras y no financieras de sus clientes, de tal manera que ha comenzado lentamente a articularse con los referidos programas de demanda.

Los criterios definidos para la fijación de precios aplicables a los productos y servicios ofrecidos a los clientes que conforman este subsegmento, plantean que los precios (tasas) que se fijen deben ser competitivos y fijados considerando los precios de mercado, además de ser económicamente convenientes desde la perspectiva del cliente, especialmente en su relación “precio/calidad”, comparados con la competencia relevante y en la perspectiva de largo plazo.

Para la determinación del precio se consideran las siguientes variables:

- Plazo y volumen del financiamiento.
- Venta integrada de productos.
- Antigüedad, trayectoria y lealtad del cliente.
- Canales de venta.

La estructura de precios es definida de acuerdo a rentabilidades exigidas a cada subsegmento, asimismo se incentivan prácticas específicas de uso de productos y servicios.

Las principales preocupaciones estratégicas identificadas en la actualidad por Banestado para el segmento de micro-empresa son:

- Mantener el nivel de crecimiento con el objeto de conservar el liderazgo en el sector.
- Mantener calidad de atención a clientes.

- Mantener los niveles de excelencia en la atención de los clientes, conservando los estándares de tiempo de respuesta promedio de cuarenta y ocho horas para cada solicitud de crédito y un nivel de satisfacción de un 80%. Banestado micro-empresas espera también defender el nivel de riesgo de la cartera que hoy exhibe esta filial, esperándose no sobrepasar el 1,3% de cartera riesgosa.

Dentro de las acciones priorizadas por esta filial se incluyen:

- Aumentar el cruce de productos a clientes vigentes e intensificar el cruce de productos especializados para los clientes, a objeto de aumentar la rentabilidad.
- Disminuir la tasa de egreso de clientes.
- Enfatizar el trabajo de fidelización de clientes en el largo plazo para disminuir la tasa de clientes que terminando su crédito pierden relación con el banco.
- Continuar con el desarrollo y masificación de nuevos productos y servicios, que permitan consolidar una atención integral al sector. En lo que respecta a nuevos mercados, se dará atención a clientes de los sectores agrícolas y rurales más alejados de la ciudad, especializando veintidós sucursales a lo largo de todo el país; y se reforzará el programa especializado en atención a la pesca artesanal, en cuatro regiones del país.

Finalmente, se contempla el desarrollo de un programa de financiamiento para nuevos emprendimientos.

En particular para el segmento de micro-empresas, se han estado desarrollando acciones formativas y estrategias de inducción de nuevas prácticas que en el mediano plazo hagan posible que un porcentaje significativo de los clientes del segmento se relacione con el banco a través de canales no presenciales. El uso de estos nuevos canales estará orientado a aumentar la presencia y cercanía del banco con sus clientes, aumentando su uso con un énfasis transaccional y exigentes estándares en tiempos de respuesta, orientándose también a la atención de preventa, venta y posventa, seguimiento y mantención de la relación comercial con los clientes.

Estos canales no presenciales apuntan a constituirse en un espacio de interacción entre clientes del BancoEstado, de tal modo que su creciente uso por parte de los clientes debiera tender a aliviar a las plataformas comerciales de tareas rutinarias y automatizables que permitan destinar mayor tiempo a funciones netamente comerciales.

Es política del BancoEstado, en el segmento de micro-empresas en particular, mantener riesgos de crédito similares a los de la competencia relevante, se busca mantener indicadores de riesgo a niveles mínimos que permitan sustentar la atención crediticia en el largo plazo.

Los micro-créditos otorgados por BancoEstado tienen un monto máximo de setecientas cincuenta unidades de fomento y un tope mínimo de cien mil pesos chilenos,

estos micro-créditos son otorgados a personas que no cuenten con deudas superiores a setecientas cincuenta unidades de fomento.

Estos son otorgados para financiar la compra de equipos, máquinas o necesidades de capital de trabajo, para dueños de pequeños negocios productivos, comerciales, de servicios, talleres u otros de cualquier rubro.

Se otorga a una tasa de interés fija, mientras el crédito este vigente, con un monto acorde con las necesidades y plazos según capacidad de pago del cliente.

Para acceder a los micro-créditos de BancoEstado se debe acreditar un año como mínimo de funcionamiento de la empresa o negocio, informes comerciales favorables, declaración de impuestos al día, en caso de poseer iniciación de actividades y estar al día en pagos tributarios o previsionales (cuando corresponda).

- *El Programa De Micro-empresas Del Banco Del Desarrollo*

La experiencia del Banco del Desarrollo en el campo de la micro-empresa se inicia en el año 1986 con una serie de acciones esporádicas en Santiago y en provincias que se transforman luego en una realidad formal y estable a través del así denominado: "Programa de micro-empresas".

A partir de ese momento las principales etapas del desarrollo comercial del Bades hacia este sector han sido las siguientes:

- 1989 Estudios y Diseño del Programa.
- 1990 Proyecto Piloto.
- 1991 Comienzo de etapa Comercial.
- 1992 Inauguración del Primer Centro de la micro-empresa.
- 1993 Consolidación del Programa.
- 1994 Creación de la Filial Badesarrollo micro-empresas.
- 1994 - 97 Etapa de Expansión a todo Chile.
- 1998 Creación de la Banca de micro-empresarios.

Desde el año 1994 la gestión del área de micro-empresas del Banco del Desarrollo está radicada en una Filial llamada Badesarrollo micro-empresas: Asesoría Financiera de Interés Social S.A.

En cuanto a los créditos para micro-empresas que el Bades otorga en alianza con diversas instituciones especializadas, se pueden distinguir diversos productos especializados según diversas líneas de requerimientos propios de las micro-empresas chilenas:

- Crédito de capacitación, en alianza con los Organismos Técnicos Intermedios de Capacitación, OTIC, que a su vez operan con los Organismos Técnicos Ejecutores de Capacitación, OTEC; y con algunas de las Universidades que operan con OTEC.
- Crédito aire limpio para financiar la conversión de vehículos de bencina a gas natural comprimido o gas licuado de petróleo, en alianza con la empresa METROGAS y las empresas de conversión autorizadas por el Ministerio del Transporte.
- Crédito “pescador empeñoso”, para la adquisición de motores o lanchas pesqueras, en alianza con las empresas distribuidoras de estos productos.
- Crédito para micro-empresarios indígenas, en alianza con la Corporación de micro-empresarios Indígenas de la Región Metropolitana, CORMI.
- Crédito para micro-empresarios discapacitados, en alianza con el Fondo Nacional de la Discapacidad, FONADIS.
- Crédito de fomento para micro-empresas, en alianza con el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC.
- Crédito de fomento para pequeños productores agrícolas, en alianza con el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario, INDAP.
- Crédito para micro-empresarios emprendedores, en alianza con Fondo Nacional de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS.
- Programa de micro-crédito para mujeres jefas del hogar, el cual se otorga en alianza con las municipalidades, obispados y las juntas de vecinos.

Además, para apoyar a los micro-empresarios en su gestión comercial, el Banco del Desarrollo está participando en la generación de los Infocentros, en alianza con las municipalidades, FOSIS y/o SERCOTEC. A la fecha el banco apoya el funcionamiento de once infocentros.

En el área comercial la política de garantías aplicada por el Banded a sus clientes diferencia varios tipos de garantías solicitadas en función de las características de sus clientes, éstas son:

- En créditos grupales: Avales solidarios.
- En créditos individuales: Avales calificados, aval del cónyuge o sin avales.
- Créditos montos “mayores”: Garantías reales, prendas o hipotecas.

La política de monto de créditos aplicada por Bandedarrollo micro-empresas, define que los montos a prestar variarán de acuerdo a la evaluación del micro-empresario y su empresa, pero que, a todo evento, estos serán al principio pequeño y luego escalonados, tomando en cuenta el destino y el comportamiento de pago.

En relación con el acceso a crédito la política del Banded hacia las micro-empresas define que:

- a) Se atienden a micro-empresas urbanas, tanto formales como informales.

- b) Se exige que se trate de micro-empresas en funcionamiento desde al menos doce meses.
- c) Se atiende sólo clientes con edad entre dieciocho y setenta años (tope máximo establecido por el seguro de desgravamen).
- d) Se atiende sólo clientes con domicilio particular estable y conocido, con teléfono particular o de recado.
- e) Se atiende a clientes de todos los rubros: productivos, comercio y servicios.
- f) Se atiende sólo a micro-empresarios con buen comportamiento en el sistema financiero y comercial.
- g) Se prioriza a los clientes con capacidad emprendedora.

La distribución de la cartera de Bandes micro-empresas se conforma por un 28,5% de clientes del sector manufacturero, un 18,0% de clientes del sector servicios y un 53,5% provenientes del sector comercio.

A la fecha Bandesarrollo micro-empresas ha atendido a más de ochenta y cuatro mil clientes, con colocaciones promedio levemente superiores a mil dólares cada una, acumulando a la fecha colocaciones por cerca de ciento cincuenta y siete millones de dólares.

De tal modo que la cartera de clientes del Bandes con créditos y/o productos, al cierre del año 2003, fue de treinta y seis mil cuarenta y nueve, cifra que triplica con

creces los diez mil setecientos ochenta y cinco clientes con los cuales finalizó el año 1995.

- *El Programa De Micro-empresas De Banefe-Bansander*

Banefe es una empresa división del Banco Santander Chile. Su administración y su gestión son independientes, aunque utiliza soportes de la estructura del banco para ciertas áreas específicas, tales como: recursos humanos, selección, capacitación, contabilidad, remuneraciones, operaciones y sistemas.

Es una empresa autónoma. Su gestión comercial está orientada a satisfacer las necesidades financieras de los segmentos de ingresos medios y medios bajos de la población, centrando su acción en las personas y los micro-empresarios.

La empresa tiene sus orígenes en el año 1993, año en que el Banco Santander decidió adquirir Fincard, empresa emisora de tarjetas de crédito perteneciente, entonces, al Holding Bancard. Dos años más tarde, en marzo del año 1995, compra la Financiera Fusa, institución con veinte años en el negocio de los créditos de consumo. Se genera entonces, la posibilidad de crear una nueva oferta asociada a una marca distinta, que permitiera apostar a un posicionamiento diferente. Una nueva categoría que diera mayor confianza al cliente y que basara la relación en las personas más que en los productos, con marcado énfasis en el servicio.

La proyección de estos postulados hizo posible que en el mes de Noviembre del año 1995 naciera Banefe: planteándose consolidar un nuevo estilo de banco donde la consigna central de su publicidad fue: "Nadie es más importante que usted".

El objetivo central de esta institución es liderar la banca en los segmentos de personas de ingresos medios y micro-empresarios consolidando relaciones integrales y permanentes con los clientes, basados en la confianza y el beneficio mutuo.

Su mercado objetivo lo constituyen las personas de ingresos medios, pertenecientes a los segmentos C2, C3, y D, en su mayoría empleados y micro-empresarios, contando con una cartera que asciende a seiscientos cincuenta mil clientes.

La historia de la empresa con los micro-empresarios, comienza en el año 1992 cuando Financiera Fusa ingresó al programa IFIS. Al nacer Banefe, se formaliza el proceso de orientación a la micro-empresa bancarizando a la fecha cerca de treinta y ocho mil micro-empresarios mediante los subsidios que entrega el Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS.

En conjunto con el FOSIS y las municipalidades, Banefe ha participado en la creación de centros productivos comunales, los que tienen por misión apoyar el desarrollo de los micro-empresarios en temas como capacitación, asesoría y financiamiento.

A partir del año 2002 la administración de los subsidios IFIS fue transferida desde FOSIS a SERCOTEC.

Los productos y servicios ofertados por Banefe pueden dividirse en tres grupos: productos transaccionales, productos activos y productos pasivos:

Dentro del primer grupo se comprenden:

- Abono de remuneraciones (chequera electrónica).
- Tarjetas de crédito.

Dentro de los productos activos se comprenden:

- Crédito de consumo en cuotas.
- Línea de crédito.
- Crédito automotor.
- Línea de crédito en cuotas.
- Crédito hipotecario (letras y mutuos).
- Fincrédito.
- Micro-empresarios.

Dentro de los productos pasivos se comprenden:

- Depósitos a plazo.
- Cuentas de Ahorro.

- Seguros.

No obstante el peso efectivo de la cartera de micro-empresarios atendidos por Banefe, su perfil está mucho más orientado al crédito de consumo y a las personas que los otros bancos. Su orientación apunta a generar una masa de clientes mucho mayor de la administrada por los dos bancos anteriormente analizados, de tal modo que mediante dicho volumen se pueda compensar la caída de rentabilidad implícita en la expansión de su cartera comercial hacia segmentos de mayor riesgo relativo.

En la medida que Banefe se ha orientado hacia la frontera de las personas y las micro-empresas, su perfil de clientes se ha desplazado hacia los cuenta-propistas, segmento que puede ser atendido bajo modalidades de servicio muy parecidas a la de los créditos de consumo, en esa medida Banefe ha podido expandir su cartera hacia segmentos no atendidos por la competencia y para los cuales los subsidios IFIS aparecen como una alternativa bastante interesante.

Esta estrategia de Banefe ha permitido no sólo mejorar la cobertura de crédito hacia diversos segmentos de la micro-empresa, sino que también otorgar cobertura crediticia a empresas cuyo riesgo implícito haría imposible su cobertura de no existir un actor bancario que apueste a la expansión distribuyendo riesgo en altos volúmenes de clientes.

FONDO ESPERANZA

Fondo Esperanza nace como una iniciativa de la Fundación de Beneficencia Ayuda y Esperanza, la que comenzó a operar en Santiago el tres de Junio del año 1966. Fue fundada entre otros, por los padres José Van der Rest s.j., Luis Borremans y Roger Vekemans s.j., quienes han dedicado la mayor parte de su vida a la labor social.

En el año 1998, con la colaboración de la Fundación Ford, Fondo Esperanza crea la oficina de Concepción y en el año 1999 la oficina de Temuco, regiones que presentan uno de los mayores índices de pobreza del país. Durante el año 2000, en vista de la grave crisis de cesantía que vive la Quinta Región, se inaugura la oficina de Valparaíso.

En sus inicios, Fondo Esperanza entregó sus aportes bajo la forma de donaciones en capitales de trabajo, ya sea en insumos, o como bienes de capital, llegando a realizar treinta y seis mil operaciones por esta vía.

A partir del año 1998, la oficina de Concepción y más tarde la de Temuco, comienzan a suministrar los capitales de trabajo mediante la modalidad de micro-créditos, destinados a la adquisición de bienes físicos, para que el cliente desarrolle su proyecto productivo. En el año 2001 esta modalidad se amplía a todas las oficinas del país.

Ligado al Hogar de Cristo a partir del año 2000, Fondo Esperanza colocaba micro-créditos exclusivamente de manera individual. Sin embargo, a partir de Enero del año 2003, se comienza a fortalecer la modalidad de crédito grupal, o Bancos Comunes. Esta metodología se basa en agrupaciones de clientes, en donde cada uno de los miembros se hace solidariamente responsable del crédito de su compañero.

A partir de Enero del año 2004, en vista del éxito de los micro-créditos grupales, Fondo Esperanza decidió continuar exclusivamente con esta metodología y mantener los créditos individuales, sólo para aquellos clientes antiguos, que hayan demostrado un excelente comportamiento en el pago de sus compromisos.

Fondo Esperanza ha cubierto más de sesenta comunas del país, a través de sus oficinas de Santiago, Valparaíso, Concepción, Temuco, Puerto Montt y Curicó, éstas últimas dos, abiertas en Febrero del año 2003.

Fondo Esperanza es una institución sin fines de lucro que otorga micro-créditos a personas emprendedoras de escasos recursos. Su objetivo es promover el desarrollo sustentable del país, en particular de las regiones más pobres.

La entrega de micro-crédito es una oportunidad para aquellos que no cuentan con acceso al crédito formal para desarrollar sus iniciativas comerciales o productivas. En este sentido, además de constituirse en un mecanismo para generar empleo y ayudar

a romper con el círculo de la pobreza, es fuente de autonomía y autovaloración, dignidad e integración de quienes acceden al programa.

Con oficinas en Santiago, Valparaíso, Curicó, Concepción, Temuco y Puerto Montt, Fondo Esperanza es una de las iniciativas de financiamiento para micro-empresarios con mayor cobertura nacional.

La misión de Fondo Esperanza es ofrecer oportunidades para el mejoramiento continuo de la calidad de vida de personas de los sectores más pobres del país, a través del apoyo y de la entrega eficiente de servicios micro-financieros.

Fondo Esperanza se constituye como protagonista de la necesaria transformación cultural del trabajo para superar la pobreza, permitiendo el desarrollo sustentable del país y en particular de las regiones más desfavorecidas. Para ello, pretende colaborar en la meta de superar el 30% de la pobreza al año 2010.

Fondo Esperanza aspira ser una Institución líder en Chile, específicamente, en la entrega de servicios micro-financieros de excelencia y alta cobertura, con una administración eficiente, sostenible y responsable de los recursos. Además, vela por la motivación, compromiso y desarrollo de sus trabajadores.

Ofrece financiar actividades económicas a través de un BANCO COMUNAL, fomentar la organización y la solidaridad en las familias para el logro de objetivos comunes, que mejoren sus condiciones de vida y un espacio semanal de trabajo de formación.

El Banco Comunal es un grupo conformado por al menos dieciocho personas, divididas en subgrupos solidarios. (Cada subgrupo solidario se constituye por al menos cuatro personas y cinco subgrupos solidarios conforman el Banco Comunal). Todos los integrantes del Banco Comunal deben residir en el mismo sector y no pueden participar dos personas que vivan en un mismo hogar. Asimismo, los integrantes del grupo deben desarrollar actividades que generen ingresos de manera rápida y constante, debido a que los pagos se realizan semanalmente.

Si bien los préstamos se otorgan a cada persona de manera individual, estos adquirirán un compromiso grupal de cancelación de cada uno de los créditos.

La responsabilidad de los clientes es asistir a reuniones semanales, compromiso de pago en forma grupal y apoyar solidariamente a los otros integrantes del grupo.

Características del crédito

- Rubros financiados: compra - venta; producción – venta y servicios.

- Créditos sucesivos y progresivos, es decir se trata de un plan de créditos con plazos cortos.
- El primer monto es de cuarenta mil pesos chilenos y podrá aumentar, como máximo, hasta en un 50% entre cada ciclo, dependiendo de la cancelación del subgrupo y el Banco Comunal.
- Los pagos se realizan semanalmente en Servipag.
- La tasa de interés cobrada es de un 3% de comisión semanal, más un 2,7% mensual.
- Para otorgar un crédito se evalúan:
 1. Capacidad de pago: Los créditos son entregados sólo a personas que tienen negocios y que al preguntarle sobre ellos, saben manejarse bien en los temas ó a personas que quieren independizarse y formar su negocio, previo conocimiento adquirido del rubro.
 2. Moral de pago.
 3. Grado de apoyo que tiene el cliente de los demás socios del Banco.

4. Descripción de los Resultados

Luego de haber realizado la Práctica Profesional en Fundación Grameen Mendoza y el respectivo Informe, con el estudio de la situación del Micro-crédito en Chile y basándose en el entendimiento de como la correcta utilización de los micro-créditos como una herramienta de micro-emprendimiento ayuda a disminuir la pobreza, los resultados obtenidos son los siguientes:

Se puede observar, luego del estudio de las tres instituciones bancarias, que de forma paralela a empresas que funcionan mas bien con un sentido social, la banca comercial ha visualizado al sector de las micro-empresas como uno con grandes potencialidades comerciales desarrollando acciones de cierta envergadura a fin de incorporarlo al financiamiento.

Se observa a tres Bancos comerciales desarrollando plataformas específicas de atención a este tipo de clientes en una dinámica que difiere de la utilizada por las plataformas orientadas a los segmentos de mayor tamaño relativo, tanto en sus costos de operación como en sus procedimientos operativos.

Cada uno de estos bancos ha adaptado modalidades particulares de operación en el área de crédito a personas, a fin de dotarlas de potencialidad en cuanto a herramientas de atención de micro-empresas se refiere.

Esto es particularmente claro en el caso de Banefe, cuya cartera se compone mayoritariamente de personas y no establece demasiadas diferencias entre personas y empresas dentro de su operación. Para Banefe de algún modo el segmento de micro-empresas parece ser abordado en la medida que el segmento de personas de bajos ingresos va arrojando las rentabilidades requeridas y la cartera se va ampliando, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Para Bandes y Banestado, por el contrario, el foco parece estar claramente dirigido a la micro-empresa, particularmente los segmentos más consolidados de este estrato de clientes. Sus plataformas poseen ese claro sesgo y mucha de la tecnología para atender al sector, si bien ha sido adaptada desde el área de créditos de consumo y a personas, posee un rol destacado como herramientas de bancarización de micro-empresas.

Al comparar las metodologías de la banca comercial con una Fundación, se puede observar, que la principal diferencia es que es la Fundación la que contribuye verdaderamente a la superación de la pobreza, ya que ésta más que entregar micro-créditos otorga micro-finanzas, la cual es la verdadera herramienta que se debe utilizar, entregando además de dinero la educación requerida para saber utilizar este dinero, elevando el nivel de vida de los beneficiados.

Fondo Esperanza realiza este papel en Chile, aunque posee similitudes con la metodología de Fundación Grameen Mendoza, en lo relacionado al pago solidario de los clientes, no son semejantes en la forma de acompañamiento en todo el proceso del crédito que sí realiza Fundación Grameen, ya que Fondo Esperanza no entrega programas de asistencia para ayudar al prestatario para que desarrolle su micro-emprendimiento, por lo tanto no presta un servicio integral.

CONCLUSIÓN

Se considera que las micro-finanzas son una importante herramienta a utilizar para contribuir con el desarrollo integral de las personas, ya que las potencia y les da sostenibilidad en el tiempo mejorando su calidad de vida.

Esto se puede llevar a cabo sólo si los micro-créditos son utilizados para crear pequeños negocios, es decir promover el espíritu emprendedor de la gente, basándose en su capacidad y en la voluntad de trabajo.

Es necesario generar cambios en las vidas de las personas de escasos recursos y en la sociedad, tarea que se funda en los principios de solidaridad recíproca y que debe realizarse sobre la base de sustentabilidad económica y rigor metodológico que aseguran su eficacia y perdurabilidad, esto no supone caridad, limosna o asistencialismo, ya que lo que se debe generar es una corriente continua de créditos, según capacidad de pago de los beneficiados.

Entre las actividades orientadas a mejorar las condiciones de vida de los sectores económicamente más débiles, es fundamental diferenciar entre un programa asistencialista y una empresa de micro-finanzas, ya que el primero se ocupa de satisfacer directamente las necesidades básicas no cubiertas de personas o grupos: alimentación, vivienda, salud, educación y otros, mientras que una empresa de micro-finanzas se

ocupa de facilitar el acceso de los pobres hacia actividades productivas orientadas al mercado, mediante la concesión de créditos que deben ser honrados y que, como resultado indirecto, posibilitan el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

Un contrapunto a esta experiencia la constituye una regla legal chilena que pone un límite a la tasa de interés que se puede cobrar por el crédito: la tasa de interés máxima convencional, lo cual tiene como efecto que el mercado no incursione en este tipo de crédito, con lo cual no se han vivenciado sus potenciales ventajas y la baja morosidad.

La operación crediticia con micro-empresas implica, sin lugar a dudas, costos de transacción más elevados que en el caso de las empresas de mayor tamaño.

Por un lado existen, en las propias instituciones bancarias, mayores costos en el estudio de cada proyecto de crédito, lo cual obedecen a la carencia, por parte de los microempresarios, tanto de información estandarizada y confiable, como de proyectos bien formulados y en condiciones de ser evaluados. Esto genera, entonces, la existencia de altos costos derivados de la necesidad de compensar de algún modo la ausencia de aquella información que debiera de haber servido de parámetro de referencia para la evaluación de los créditos.

Adicionalmente, cuando se trata de proyectos de inversión, la banca debe sumar a dichos costos de administración los costos de monitoreo en la ejecución del proyecto,

lo cual significa que para una misma cifra de negocios, se debe realizar un mayor número de operaciones a fin de obtener una rentabilidad positiva.

En consecuencia, tanto el mayor riesgo de la cartera como los elevados gastos de apoyo, hacen que una respuesta racional del sistema financiero sea operar hacia las microempresas con mayores márgenes (spreads) respecto de otros estratos de empresas.

La creación de mercados es consecuencia de experimentos sucesivos. Sólo a través de un proceso de aprendizaje, basado en la prueba y el error, es posible que se cree y desarrolle un mercado formal donde se experimenten productos y se constate la baja morosidad que este sistema de crédito ha demostrado tener. Sólo de esta forma se puede esperar que prospere un creciente interés por conceder estos créditos pequeños a personas que actualmente no pueden optar al préstamo bancario.

Un gran paso hacia la eliminación de la pobreza es asegurar la posibilidad de ofrecer servicios financieros hasta para la persona más pobre; que nadie sea rechazado por un banco por el hecho de ser pobre, ya que se debe considerar que cada persona es un potencial empresario y que el crédito puede crear autoempleo inmediatamente.

Por lo tanto, es necesario para la superación de la pobreza, ampliar el concepto de empleo, reconocer a los empresarios sociales como agentes potenciales para crear un mundo en progreso y sin pobreza.

El micro-crédito en Chile tiene un gran potencial, ya que existen diversas entidades que lo están utilizando, pero falta enfocarlo más hacia el rol social que este debe prestar, debido a que no sirve de nada prestar dinero a los pobres si éste no va acompañado de cursos de capacitación en donde se les oriente en como invertir el crédito dado.

Se debe realizar un proceso de asesoría al prestatario, para ayudarlo a convertirse en un micro-emprendedor y así lograr mejorar su calidad de vida de forma sostenible en el tiempo, de esta manera se le da un valor agregado al crédito que es lo que se necesita para ir logrando la superación de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- Revista Micrónica de Argentina, revista de FONCAP, Serie: Elementos de Micro-finanzas, Segunda época, año 3, Número 5, Mayo de 2004.
- FONCAP / CÁRITAS ARGENTINA. Micro-finanzas: Sugerencias para la formulación de programas de micro-crédito. Buenos Aires, año 2004.
- Libro “Hacia un Mundo sin Pobreza” de Muhammad Yunus, año 1999, editorial Andrés Bello.
- Libro “Crear, Crear y Crecer” , Muhammad Yunus en Chile 2003, Proyecto realizado por BancoEstado y Caja de Compensación de Los Andes, realizado por Desafío S.A., Primera edición, Santiago de Chile, Abril de 2004.
- Carolina Montero, Ejecutivo Comercial Micro-empresas de BancoEstado, sucursal Curicó.
- Isabel Sepúlveda Noemí, Gerente de Fondo Esperanza, Calle Yungay #2125, Valparaíso, Chile.

- Mónica Pescarmona, Presidente Fundación Grameen Mendoza, provincia de Mendoza, República Argentina.
- Javier Lombardi, Gerente Fundación Grameen Mendoza, provincia de Mendoza, República Argentina.
- www.redmicrofinanzas.cl/index_archivos/noticias.html
- Revista Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Artículo “Instituciones de micro-financiación en el desarrollo de mercados financieros” escrito por Eva Terberger, profesora, Departamento de Economía, Universidad de Heidelberg, Alemania, Segunda Edición, Número 81, Diciembre 2003, Santiago de Chile.
- www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=27751&tipo=2&columnista=5 “Micro-finanzas sustentables y pobreza”. Martes, 03 de Diciembre de 2002, Economía y Negocios, diario El Mercurio, escrito por Jaime Estévez.
- www.indec.mecon.ar/ “Instituto Nacional de Estadísticas y Censos Argentina”.
- www.cambiocultural.com.ar/acvltualidad/pobreza0.htm

- LEY NUM. 19.721 Modifica la ley sobre donaciones con fines culturales contenida en el Artículo 8° de la ley N° 18.985 y otras disposiciones tributarias, Ministerio de Educación, Subsecretaria de Educación .
- Reportaje “Tasa de interés máxima convencional y los pobres”, diario La Segunda, escrito por Rosanna Costa, investigadora Programa Económico, Libertad y Desarrollo, 17 de septiembre de 2003.
- Ley 18.010, Artículo 6°, Establece normas para las operaciones de crédito y otras obligaciones de dinero que indica.
- www.grameen-info.org/bank

ANEXOS

ANEXO 1

Metodología Social Micro-crediticia de Fundación Grameen Mendoza

La labor social de Fundación Grameen Mendoza se funda en el Programa de Desarrollo Económico (PDE), el cual trabaja con y para las personas carenciadas de Mendoza, especialmente mujeres, para alcanzar un desarrollo sustentable que mejore su estándar de vida a través del esfuerzo personal y la cultura del trabajo. Cada persona posee múltiples necesidades por satisfacer; de modo que sus expectativas deben armonizarse con las expectativas de su proyecto para que el crecimiento del emprendimiento contribuya al crecimiento personal.

Con la finalidad que las prestatarias logren un cambio en sus vidas, sin desarrollar un sentido de asistencia permanente por parte de la Fundación, el programa prevé una permanencia máxima por prestataria de hasta 5 años, donde la persona recibe asistencia técnica y financiera ininterrumpidamente. Una vez alcanzado este plazo logra la graduación en Pequeño Emprendedor, siendo éste el Mejor indicador de éxito del programa. En consecuencia, al poner el énfasis en el desarrollo del capital humano, las personas progresaran por si mismas y construirán el círculo virtuoso de creación de progreso social, sostenido por la motivación y la autoestima, al permitirles transformarse en sujetos de su propia vida.

La metodología de Fundación Grameen Mendoza sigue el modelo de grupos solidarios auto-seleccionados compuestos por cinco miembros a quienes se les entregaran micro-créditos escalonados con la única garantía que es la solidaridad entre ellos. Estos grupos a su vez son administrados bajo los principios de “Centros” del sistema Grameen Bank.

Hasta la fecha Fundación Grameen Mendoza ha organizado a más de trescientos cincuenta prestatarias en siete Centros situados en Mendoza y Gran Mendoza. Miembros de Fundación Grameen Mendoza semanalmente se encuentran con los prestatarios en las reuniones de Centros, para discutir y facilitar las operaciones de crédito, estudiar el estado de los emprendimientos y realizar el seguimiento personalizado de los miembros garantizando satisfacer sus necesidades específicas.

ANEXO 2

Pobreza en Argentina

Los pobres fueron el 44,3% de la población en los veintiocho aglomerados urbanos argentinos relevados entre enero y junio por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

El nuevo porcentaje representa un descenso de 9,7 puntos en el lapso de un año (era de 54% en el mismo período de 2003) y de 3,5 puntos respecto del semestre previo, cuando alcanzaba el 47,8%.

Si se proyectan los datos al conjunto del país, el número de personas pobres que habitan en las áreas urbanas asciende a 15,3 millones, 3,2 millones menos que un año antes. La EPH no se realiza en las áreas rurales.

La indigencia volvió a caer más que la pobreza: se encuentra en esa condición el 17% de la población de los veintiocho aglomerados, cuando un año antes lo estaba el 27,7% y en el segundo semestre del año 2003 el 20,5%.

Son indigentes quienes, dentro de la población pobre, no cuentan con ingresos suficientes para adquirir una canasta básica de alimentos. La proyección para las áreas urbanas arroja algo más de seis millones de personas viviendo bajo la línea de indigencia, número inferior en 3,5 millones al de un año atrás.

EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA

TOTAL URBANO EPH

PERIODO	POBREZA %		INDIGENCIA %	
	HOGARES	PERSONAS	HOGARES	PERSONAS
Mayo 2001	26,2	35,9	8,3	11,6
Octubre 2001	28,0	38,3	9,4	13,6
Mayo 2002	41,4	53,0	18,0	24,8
Octubre 2002	45,7	57,5	19,5	27,5
Mayo 2003	42,6	54,7	17,9	26,3
Sem. 1º 2003	42,7	54,0	20,4	27,7
Sem. 2º 2003	36,5	47,8	15,1	20,5
Sem. 1º 2004	33,5	44,3	12,1	17,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - Encuesta Permanente de Hogares (EPH)

Nota: los Semestres corresponden a los resultados de la **EPH continua**; los períodos anteriores, a los de la EPH puntual. Año 2001

El máximo nivel histórico de pobreza se alcanzó en octubre del año 2002, cuando llegó al 57,5% de la población. Poco antes de la devaluación en octubre del año 2001, era pobre el 38,3% de los residentes urbanos, porcentaje seis puntos inferior al del primer semestre del año 2004. En ese momento la indigencia era de 13,6%, sólo 3,4 puntos menos que ahora.

TOTAL URBANO EPH*

PORCENTAJE DE HOGARES Y PERSONAS

BAJO LÍNEAS DE POBREZA E INDIGENCIA

PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2004

Región	Pobreza		Indigencia	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Noreste	49,9	60,3	22,6	30,4
Noroeste	46,1	56,4	18,6	24,5
Cuyo	35,3	43,7	11,6	15,2
Pampeana	31,2	41,2	11,3	16,2
Gran Buenos Aires**	31,6	42,7	10,8	15,2
Patagonia	24,5	31,0	9,4	12,0
Total urbano EPH	33,5	44,3	12,1	17,0

*Encuesta Permanente de Hogares

**Incluye ciudad de Buenos Aires y partidos del Conurbano

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos año 2001

La pobreza en las regiones y ciudades de Argentina

El Norte del Argentina sigue teniendo los niveles de pobreza e indigencia más elevados y, en algunas localidades, muestra incluso un agravamiento de la situación, en forma inversa a la tendencia nacional. Con índices un poco más bajos, el Conurbano bonaerense presenta un cuadro igualmente crítico debido a su enorme peso demográfico.

El Noreste exhibe los porcentajes más altos de todas las regiones: 60,3% de pobres y 30,4% de indigentes. En segundo lugar está el Noroeste, con 56,4% y 24,5%, respectivamente.

Sin embargo, el aglomerado individual con el peor cuadro social es Concordia, en la región Pampeana. En esa localidad la pobreza aumentó de 61,9% a 71,6% y la indigencia de 32,6% a 39%.

Luego de Concordia, las áreas con mayor proporción de población pobre son Jujuy-Palpalá (64,8%), donde el porcentaje subió 2,2 puntos; Corrientes (63%), Resistencia (61%) y Formosa (60,7%), donde el índice también creció levemente.

En cuanto a la indigencia, el segundo lugar corresponde a Corrientes (33,7%), a la que siguen Resistencia (30,9%) y Formosa (29%).

La región con menor pobreza es la Patagonia (31%). La Ciudad de Buenos Aires (15%) tiene el nivel más bajo entre las localidades.

En las ciudades de menos de 500 mil habitantes, la pobreza (50,8%) y la indigencia (22,3%) son más altas que en las urbes más populosas (42,5% y 15,5%). Aunque en las localidades chicas el desempleo es menor, los ingresos percibidos son más bajos.