

REICE
Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas
Abriendo Camino al Conocimiento

Vol. 5, No. 10, julio - diciembre 2017

REICE ISSN: 2308-782X

REICE | 15

<http://revistacienciaseconomicas.unan.edu.ni/index.php/REICE>
revistacienciaseconomicas@gmail.com

Financiación con microcréditos en micro y pequeñas empresas
uruguayas

Microcredit financing in micro and small Uruguayan companies

Fecha recepción: Julio 17 del 2017
Fecha aceptación: agosto 25 del 2017

María Nela Seijas-Giménez

Universidad de La República, Uruguay
Email: mseijas@ccea.com.uy

Milagros Vivel-Búa

ORCID: orcid.org/0000-0002-8829-3746
Universidad de Santiago de Compostela, España
Email: mila.vivel@usc.es

Rubén Lado-Sestayo

ORCID: orcid.org/0000-0003-3760-2868
Universidad de La Coruña, España
Email: ruben.lado.sestayo@udc.es

Sara Fernández-López

ORCID: orcid.org/0000-0003-2496-4333
Universidad de Santiago de Compostela, España
Email: sara.fernandez.lopez@usc.es

Resumen

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan la inmensa mayoría del tejido productivo uruguayo, generando prácticamente la mitad de la fuerza laboral del país. El acceso al crédito por parte de estas instituciones resulta crucial para asegurar su sostenibilidad y potenciar su contribución a la actividad económica. Tradicionalmente estas empresas se encontraban excluidas del financiamiento bancario tradicional. Las fuentes de financiación estaban habitualmente constituidas por fondos propios y crédito no bancario, como los microcréditos. En 2014, la ley de inclusión financiera otorga a las empresas de reducida dimensión económica el acceso a una cuenta bancaria y un conjunto de servicios financieros básicos en forma gratuita, con el objetivo de promover y apoyar el proceso de inclusión financiera de las MYPES. Por un lado, estas normas provocan un redimensionamiento del mercado de crédito, al posibilitar que las instituciones bancarias provean microcréditos a las MYPES. Por otro lado, la incrementada competencia en este mercado crea la oportunidad para que las instituciones de microfinanzas aumenten la eficiencia en su gestión, perfeccionando su sistema de concesión y gestión de créditos a MYPES, permitiendo reflexionar sobre la aplicación de herramientas de credit scoring para evaluar el riesgo de crédito en estas instituciones.

Palabras clave: microcréditos; MYPES; inclusión financiera; eficiencia; instituciones de microfinanzas.

Abstract: Micro and small enterprises (MYSES) represent the vast majority of the Uruguayan productive fabric, generating almost half of the country's labor force. Access to credit by these institutions is crucial to ensure their sustainability and enhance their contribution to economic activity. Traditionally, however, these companies were excluded from traditional bank financing. The sources of financing were usually made up of own funds and non-bank credit, such as microcredits provided by microfinance institutions. In 2014, the Financial Inclusion Law gives companies with a reduced economic dimension access to a bank account and a set of basic financial services free of charge, in order to promote and support the process of financial inclusion of the MYPES. On the one hand, these rules provoke a re-dimensioning of the credit market, making it possible for banking institutions to provide microcredit to MYPES. On the other hand, the increased competition in this market creates the opportunity for microfinance institutions to increase efficiency in their management, improving their system of granting and managing loans to MYPES, allowing to reflection on the application of credit scoring tools to assess credit risk in these institutions.

Key words: microcredits; MSEs; financial inclusion; efficiency; microfinance institutions.

Introducción

El acceso de micro y pequeñas empresas (MYPES) a nuevas fuentes de crédito bancarias, de acuerdo a las disposiciones legales y reglamentarias de reciente emisión sobre inclusión financiera en Uruguay, lleva a reflexionar sobre las nuevas reglas de competencia en que deben insertarse las instituciones de microfinanzas. Hasta el momento, dichas instituciones se erigían como la principal fuente de financiamiento disponible a los sectores empresariales de más bajos ingresos. De hecho, hasta una época muy reciente estas empresas de reducida dimensión económica estaban excluidas de los servicios financieros, financiándose mayormente a través de fondos propios, lo que limitaba su crecimiento y desarrollo sostenible. Cabe señalar que las micro y pequeñas empresas representan en forma acumulada el 96, 63% del tejido productivo uruguayo, ocupando a su vez al 46% de la fuerza laboral del sector privado (424.474 personas) según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) para el año 2015¹. En definitiva, estas empresas son unidades económicas de gran importancia en Uruguay, tanto por su contribución a la actividad económica como por el empleo que generan.

En Uruguay, la Ley No. 19.210, de 29/04/2014, de inclusión financiera y fomento del uso de medios de pago electrónicos (en adelante, Ley No. 19.210), así como su marco reglamentario, facilita un mayor y mejor acceso a los servicios financieros por parte de las empresas de reducida dimensión económica. En particular, las micro y pequeñas empresas uruguayas generan el derecho a ser titulares de una cuenta bancaria con un conjunto de servicios financieros básicos de forma gratuita, entre otros beneficios. Antes de la emisión de la ley citada, estas empresas se financiaban en gran medida con fondos propios del empresario, o de su círculo de familiares o amistades, recurriendo al financiamiento bancario en muy pocos casos. En este sentido, el financiamiento provisto por instituciones de microfinanzas (IMF) resultaba clave para asegurar la sostenibilidad de los micro y pequeños emprendimientos. Las modificaciones operadas por la Ley No. 19.210 generan un potencial significativo de

¹ Estos datos consideran solamente a las empresas formales, lo que indica su carácter no exhaustivo, dado el importante nivel de informalidad de los emprendimientos en Uruguay (DINAPYME, 2009).

que las instituciones bancarias provean financiamiento a este tipo de unidades productivas, creando un redimensionamiento del mercado de crédito a las empresas de reducida dimensión económica, en el que continúan participando las instituciones proveedoras de microcréditos. En otras palabras, la incrementada competencia en este mercado crea la oportunidad para que las instituciones microfinancieras aumenten la eficiencia en su gestión, perfeccionando su sistema de concesión y gestión de créditos a empresas. Según Rayo et al. (2010), en los países desarrollados, las entidades financieras fundamentan la concesión de un crédito en modelos matemáticos que predicen su probabilidad de impago a partir del comportamiento pasado de una cartera, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la cuenta de resultados. En este sentido, cabe reflexionar si la aplicación de un procedimiento similar es compatible con el negocio de las entidades de microfinanzas. En particular, la utilización de técnicas estadísticas de credit scoring para evaluar el riesgo de crédito permite estimar la probabilidad de incumplimiento de solicitantes de crédito, así como contribuir a diseñar políticas crediticias acordes al nivel de riesgo que puede asumir la institución microfinanciera. A este respecto, dentro de los antecedentes pioneros en materia de credit scoring para microfinanzas se encuentran Vígano (1993) y Schreiner (1999), quienes aplicaron herramientas estadísticas para el análisis de riesgo de crédito en instituciones de microfinanzas de Burkina Faso y Bolivia, respectivamente.

En conclusión, se entiende pertinente circunscribir el ámbito de estudio al mercado de crédito disponible para MYPES en Uruguay, considerando aquel proporcionado por las instituciones proveedoras de microcréditos en competencia con el financiamiento bancario y otras modalidades disponibles. El objetivo del presente trabajo es profundizar en la definición de microcréditos, así como en la caracterización de las instituciones de microfinanzas, detallando el alcance de las empresas de reducida dimensión económica como receptores de los microcréditos en Uruguay. Asimismo, este trabajo presentará las nuevas condiciones del mercado de crédito a estas empresas, en función de las disposiciones de la ley de inclusión financiera.

A efectos de cumplir con los objetivos propuestos, este trabajo se estructura en cinco apartados. Tras esta introducción, en el segundo apartado, se definen el material y métodos. A continuación, la sección tercera relativa a resultados, define los microcréditos y presenta los antecedentes pioneros a nivel global, que habitualmente son utilizados como referencia a nivel académico. A continuación, se provee una clasificación de las instituciones de microfinanzas, incluyendo el relevamiento de la oferta de microfinanzas en Uruguay. Además, se incluyen los diferentes beneficios otorgados por la ley de inclusión financiera a las empresas de reducida dimensión económica en el mercado de crédito uruguayo. Finalmente, el cuarto apartado incorpora las conclusiones del trabajo.

Material y Métodos

Los materiales utilizados para el desarrollo de este trabajo fueron, en primer lugar, una revisión de la literatura académica relacionada con los microcréditos. En segundo lugar, se utilizan estadísticas públicas relativas al mercado empresarial y de crédito uruguayo. El método aplicado es de corte descriptivo e histórico.

Resultado y Análisis

1. Antecedentes de los microcréditos

El microcrédito puede entenderse como *“todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista”* (Fernández, 2003). Los microcréditos cumplen una función económica y social, ya que permiten crear o mantener una micro o pequeña empresa, financiar materias primas o capital circulante, realizar inversiones en activos fijos así como reparaciones o mejoras de la vivienda, y hacer frente a situaciones adversas como catástrofes (Yunus, 2007).

Anteriormente a las microfinanzas, existían mercados de crédito informales, que proveían un acceso al crédito a los sectores más pobres de la economía, que resultaban excluidos involuntariamente de los mercados formales de crédito. Estos incluían, entre otros, a miembros de la familia, amigos, créditos proporcionados por locales comerciales, prestamistas profesionales y casas de empeño. Asimismo, desde principios de la década del 20, las cooperativas de crédito y los programas de préstamos especializados dirigidos a sectores agrícolas proveían un acceso adicional al crédito a los sectores más vulnerables.

Habitualmente se distinguen cuatro antecedentes principales en el nacimiento de los microcréditos, que surgieron en el periodo 1960-80, proporcionando pequeños préstamos a prestatarios pobres que no estaban en condiciones de proveer un colateral significativo:

- *Sewa Bank (India)*. Un grupo de mujeres indígenas analfabetas que trabajaban para la industria textil en la ciudad de Ahmedabad se convirtió en pionero de una estrategia de reducción de la pobreza. Estas mujeres se unieron para proporcionarse ayuda mutua y su organización, denominada la Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (Self-Employed Women's Association, SEWA), se convirtió en un sindicato registrado en 1972
- *Grameen Bank (Bangladesh)*. El Banco Grameen es una institución pionera en el otorgamiento de microcréditos que comenzó actividades en el pueblo de Jobra, Bangladesh y existe desde hace cuatro décadas. Esta entidad financiera local ha revolucionado la forma cómo se provee acceso al crédito a los pobres. El banco Grameen fue fundado en 1976, a partir de un préstamo de U\$S 27 para 42 personas pobres provisto por el Dr. Muhammad Yunus, un ex profesor de economía de la Universidad de Chittagong. El reporte mensual a diciembre de 2015 establece que el Banco Grameen alcanza a 8.81 millones de clientes y cuenta con una tasa de devolución del 98,47%, una de las más altas de cualquier programa de crédito (Grameen Bank, 2015).
- *ACCION internacional (América Latina)*. Acción Internacional se fundó en 1961 para fortalecer a los pobres, dotándolos del conocimiento y las

herramientas que necesitan para mejorar sus vidas. Comenzó como una iniciativa de desarrollo comunitario con base en 22 barrios pobres de Venezuela y actualmente es una de las organizaciones de microfinanzas más importantes del mundo, con una red de socios prestamistas que se extiende por América Latina, África, Asia y Estados Unidos.

- *Shore Bank International (Estados Unidos)*. ShoreBank fue una institución financiera con sede en Chicago, Estados Unidos, fundada bajo el principio de que todas las personas merecen el acceso a los servicios financieros y que, al ofrecer estos servicios a los pobres urbanos, la comunidad se beneficiaría. Su misión está muy alineada con la de las microfinanzas y, desde 1973, Shorebank tuvo un gran éxito en el logro de esa misión. Inicialmente sirviendo en la zona sur de Chicago, el banco se extendió a Detroit, Cleveland, y gran parte del noroeste del Pacífico.

2. Las instituciones de microfinanzas: clasificación

Las instituciones de microfinanzas ofrecen capacitación y asesoría para el desarrollo de micro y pequeños emprendimientos y proveen pequeños préstamos –llamados microcréditos– a los emprendedores más pobres, esto es, a aquellos emprendedores excluidos del sistema financiero tradicional. En su concepción actual, estas instituciones ofrecen asimismo a sus clientes programas de microahorro, microseguros, hipotecas y remesas, entre otros servicios, en forma habitual.

Sundaresan (2008) establece que en las primeras etapas de su evolución, las microfinanzas se restringían básicamente al otorgamiento de préstamos a prestatarios pobres sin garantía, que eran financiados o bien por los gobiernos o bien por agencias de desarrollo, es decir, basados en “capital blando”. En otras palabras, se trataba básicamente de instituciones proveedoras de microcréditos, utilizados con la meta de disminuir la pobreza en sectores financieramente excluidos.

Beledo et al. (2007) señalan la existencia de dos tipos de enfoques operativos en las instituciones de microcrédito:

- *Enfoque institucionalista*, según el cual la institución procura ser eficiente económicamente y, en consecuencia, dirige sus servicios financieros a los colectivos u hogares situados cerca de la línea de pobreza.
- *Enfoque welfarístico*, que implica que la institución busca contribuir al logro de equidad social, proveyendo servicios financieros a los colectivos más pobres de la población.

Bermudez & Peñalva (2008) retoman esta clasificación, refiriéndose al enfoque de pobreza o filantrópico enfrentado al de autosostenibilidad o economicista. Según los autores, el enfoque filantrópico tiene por objetivo atender a personas en situación de pobreza extrema, siendo generalmente realizado desde la esfera estatal y muchas veces acompañado de capacitación, tecnificación o formalización, entre otros servicios complementarios. Por su parte, el segundo enfoque concibe a la actividad microfinanciera como una actividad comercial que debe ser rentable y profesional, por lo que la tasa de interés cobrada a los prestatarios debe ser suficiente para cubrir todos los costes de la misma.

Coincidentemente con estas clasificaciones, en el inicio de la concesión de créditos a los más pobres, el microcrédito cumplía básicamente una función social, que no atendía estrictamente al objetivo de la maximización del resultado. (Lara et al., 2014) Siguiendo las experiencias pioneras en microfinanzas señaladas en el epígrafe anterior, el desarrollo de la industria microfinanciera se estructuró en base a modelos desarrollados por instituciones no gubernamentales, instituciones financieras no bancarias, bancos rurales y bancos populares. A partir de la década de los 90, Sundaresan (2008) marca el inicio de la apertura de servicios económico-financieros provistos por estas instituciones, pautando asimismo el ingreso de los bancos al mercado microfinanciero. Por otro lado, desde ese momento comienzan a distinguirse nuevas alternativas de financiamiento de los microcréditos, encontrándose la emisión de deuda o capital accionario por parte de las instituciones microfinancieras, así como la securitización de los microcréditos. De esta forma, los mercados de capitales comenzaron a integrarse rápidamente con las necesidades de financiamiento e inversión de los mercados de microfinanzas.

Actualmente, coexisten diferentes proveedores de servicios microfinancieros, pudiendo destacar la actuación de instituciones especializadas en microfinanzas (organizaciones no gubernamentales, instituciones financieras no bancarias y bancos de pobres), junto a bancos comerciales, bancos estatales y de desarrollo, bancos comunitarios, cooperativas de ahorro y crédito y proveedores informales de servicios financieros. Tal como afirma Beledo et al. (2007), el microcrédito dejó de ser el único instrumento de las microfinanzas y se incorporaron nuevos servicios financieros destinados a la satisfacción de necesidades de la población objetivo. Por otro lado, la prestación de microcréditos, al transformarse en una actividad comercial rentable, habitualmente se otorga a altas tasas de interés por lo que es posible que los emprendedores no tan pobres dejen fuera de los programas a los realmente pobres, en caso que el servicio provisto a éstos no sea rentable (Yunus, 2007). De esta manera, el compromiso entre el fin social de los microcréditos y la búsqueda de la rentabilidad resalta la importancia de que las instituciones de microfinanzas procuren una mayor eficiencia en el proceso de otorgamiento de los microcréditos, avanzando hacia prácticas de mitigación de riesgo de crédito que posibiliten su mantenimiento en el mercado.

3. La oferta de microfinanzas en Uruguay

El Observatorio de Inclusión Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República (OIF, Uruguay) provee información sobre la oferta de microfinanzas en Uruguay. En particular, de acuerdo a la información disponible a diciembre de 2014 (OIF, 2014), la cartera de microcrédito productivo alcanzaba los US\$ 57 millones, habilitando el acceso a crédito a 35.246 empresas en todo el país. En este sentido, las instituciones de microfinanzas que aportan información al OIF son: Fundasol, Ipru, Acac, Microfin, República Microfinanzas S.A., Cintepa, Comac y Fucac. Éstas componen la oferta más relevante del sector de microfinanzas en el país, y sobre las cuales es factible realizar un seguimiento de su cartera de crédito.

En relación con la composición de la cartera de las instituciones de microfinanzas por destino del microcrédito, se constata una fuerte concentración hacia el microcrédito productivo (97%) frente al no productivo (3%). Dentro de los primeros, se incluyen aquellos microcréditos destinados a financiar la compra de maquinaria, ampliar el stock de materias primas, remodelar o equipar un local comercial o taller, cambiar vehículo de trabajo, etc. Los de destino no productivo incluyen el crédito a la vivienda y el capital de libre disponibilidad. En cuanto a la estructura de la cartera de microcrédito productivo, se destaca que el 51% se concede para inversiones y en un 38% para capital de trabajo. El restante 11% de la cartera se canalizó a través de descuentos de documentos, factoring y microleasing.

En Bermudez & Peñalva (2008), se realiza una enumeración de las fuentes proveedoras de microcréditos a las MYPES en el Uruguay, distinguiéndose los siguientes tipos de instituciones:

- organizaciones especializadas en microfinanzas;
- bancos comerciales;
- cooperativas de intermediación financiera;
- empresas administradoras de crédito.

Sin embargo, esta enumeración debe ser completada con los programas de microcréditos ofrecidos por el sector público, en particular por el Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) a través de sus fondos de iniciativas locales y de opción productiva, el Ministerio de Ganadería y Pesca (MGAP), el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), por medio de los fondos rotatorios para emprendimientos asociativos.

En este punto, es conveniente indicar que el Poder Ejecutivo uruguayo tiene la potestad de categorizar a micro, pequeñas y medianas empresas, conforme a la realidad socio-económica del país y a las recomendaciones nacionales o internacionales. La tabla 1 establece los requisitos cuantitativos vigentes por tipo de empresa en el mercado uruguayo. Esta clasificación opera en función de la

aplicación de criterios cuantitativos, como son el personal ocupado y la facturación anual, a los que debe agregarse un criterio de tipo cualitativo. Este criterio consiste en no considerar como micro, pequeñas o medianas empresas a aquellas unidades económicas que cumplan con los criterios cuantitativos pero que sean controladas por una empresa que supere dichos límites cuantitativos, o bien pertenezca a un grupo económico que en su conjunto también supere dichos límites. Analizando en paralelo los requisitos cuantitativos exigidos para calificar como micro y pequeña empresa así como la caracterización de empresas de reducida dimensión económica de acuerdo a la ley de inclusión financiera y otras disposiciones legales, se advierte que se trata del mismo tipo de empresa, por lo que se pueden utilizar en forma indistinta ambas definiciones.

Tabla 1. Requisitos para la clasificación de MYPES

Tipo de empresa	No. de empleados	Facturación anual (UI)
Microempresa	Hasta 4	2.000.000
Pequeña empresa	Entre 5 y 19	10.000.000
Mediana empresa	Entre 20 y 99	75.000.000

Fuente: Decreto No. 504/2007

Nota: U.I. significa Unidades Indexadas a la Inflación. La facturación anual no incluye el IVA. En dólares americanos, la facturación es equivalente a U\$S 252.195, U\$S 1.260.977 y U\$S 9.457.325, para micro, pequeñas y medianas empresa, respectivamente.

Finalmente, debe señalarse que, en 2001, se declaró de interés nacional la promoción, desarrollo y tecnificación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) con el objetivo de fomentar su descentralización geográfica, el aumento de la productividad de sus recursos y la generación de empleos en todo el país. A su vez, dicha ley refuerza los cometidos asignados a la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME), unidad creada en el año 1990 con el fin de planificar, coordinar e implementar políticas y programas de fomento para el desarrollo de las MIPYMES.

4. La ley de inclusión financiera en Uruguay

La ley No. 19.210 introdujo normas que promueven la inclusión financiera y uso de medios de pago electrónicos en Uruguay desde el año 2014. Esta ley tiene como objetivos principales, entre otros, el universalizar el acceso a servicios financieros a toda la población, promover la competencia en el sector financiero, mejorar el funcionamiento del sistema de pagos y estimular el ahorro de la población. Desde el punto de vista de democratizar el acceso a los servicios financieros, la ley No. 19.210 establece que todos trabajadores, pasivos y beneficiarios de planes sociales tengan acceso a una cuenta bancaria o a un instrumento de dinero electrónico, de forma gratuita, para el cobro del sueldo, la pensión o el beneficio social. Ambos instrumentos deben permitir el acceso a un conjunto de servicios financieros básicos sin costo para estos usuarios, entre los que se encuentran el acceso a una tarjeta de débito, consultas de saldos, transferencias electrónicas de fondos y extracción de efectivo. La ley No. 19.210 también consigna que las empresas de reducida dimensión económica tengan acceso a una cuenta bancaria gratuita, con un conjunto similar de servicios financieros básicos también gratuitos.

REICE | 26

De acuerdo a este marco legal, desde el 1 de octubre de 2015, las empresas de reducida dimensión económica pueden concurrir a los bancos o cooperativas de intermediación financiera que decidan ofrecer estos servicios y solicitar gratuitamente la apertura de una cuenta. Estas cuentas tienen similares características que las cuentas para el pago de remuneraciones: sin costo de apertura ni mantenimiento, sin exigencias de saldos mínimos, con consultas de saldo gratuitas, con un mínimo de 5 extracciones y 8 transferencias interbancarias de hasta UI 2.000 (Unidades Indexadas a la Inflación) -aproximadamente 252 dólares) por mes gratis. De este modo, con similares características que las cuentas para el pago de remuneraciones, estas cuentas están sujetas a requerimientos simplificados de apertura. En este sentido, las instituciones de intermediación financiera que ofrezcan el servicio de pago de remuneraciones deberán ofrecer este tipo de cuentas también a las empresas de reducida dimensión económica. Esta posibilidad de acceso a servicios financieros bancarios de pago también permite la obtención de fuentes de crédito así como la participación en programas de ahorro.

Cabe indicar también que se exonera del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los intereses de los préstamos otorgados a empresas de reducida dimensión económica, otorgados ya sea por instituciones de intermediación financiera como por empresas administradoras de crédito. Adicionalmente, respecto a la promoción de la expansión de la red de puntos de venta (POS) en los comercios, se otorga un subsidio al costo del arrendamiento del POS, así como la disminución del porcentaje de retención de impuestos para comercios de reducida dimensión económica.

En definitiva, la ley de inclusión financiera habilita el acceso a servicios financieros tradicionales por parte de las empresas de menor dimensión económica en el Uruguay. Estas nuevas disposiciones legales modifican y amplían las fuentes de financiamiento de que disponían hasta el momento estas empresas, constituidas básicamente por fondos propios y los créditos provistos por las instituciones de microfinanzas

Conclusiones

Las micro y pequeñas empresas resultan claves en el tejido productivo uruguayo, tanto en términos del porcentaje que representan en el total de empresas formalmente registradas en el país, como desde el punto de vista de la actividad económica y la generación de empleo. En este sentido, en el sector público y privado existe un marcado interés en incentivar el desarrollo de estas empresas. Actualmente existen diversas instituciones y programas de fomento de las MIPES, que apuntan a fortalecer la gestión y el desarrollo de este tipo de emprendimientos a través de la generación de las capacidades necesarias para dicho fin. Asimismo, coexisten diversos regímenes tributarios especiales así como determinados beneficios fiscales que buscan promover el desarrollo de las mismas.

La ley No. 19.210 consagra una serie de disposiciones normativas que se constituyen en medidas de apoyo y promoción a la actividad de micro y pequeñas empresas en el Uruguay, facilitando el acceso a servicios financieros provistos por las instituciones bancarias. En particular, el acceso a nuevas fuentes de financiamiento formales permite ampliar el mercado de crédito disponible a los

emprendedores de menor nivel de ingresos que, en definitiva, permitan conducirlos hacia la sostenibilidad de sus negocios en el futuro. En estas condiciones, el redimensionamiento de la competencia en el mercado de microcréditos va a afectar potencialmente a los servicios provistos por las instituciones de microfinanzas, que hasta ahora constituían una fuente importante de financiamiento a micro y pequeñas empresas. Cabe reflexionar si las instituciones microfinancieras uruguayas pueden mejorar su eficiencia en la concesión de créditos a partir de la utilización de modelos matemáticos que predican la probabilidad de impago a partir del comportamiento pasado de una cartera, habitualmente conocidos como credit scoring, siguiendo los trabajos pioneros de Vigano (1993) y Schreiner (1999).

Referencias bibliograficas

Beledo, M., Gaggero, M. & Lazarini, M. (2007): “Las microfinanzas: Un modelo de calificación estadística para una institución especializada en microcréditos de Uruguay”. Trabajo de investigación monográfico para la obtención del título Licenciado en Economía. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

Bermudez, P. & Peñalva, A. (2008): “El microcrédito y las PYMES en el Uruguay”. Trabajo monográfico presentado ante la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la Republica, para la obtención del título de Contador Público, Plan 90.

DINAPYME (2009): “La informalidad en las MIPYMES de Uruguay. Análisis de los costos de la formalidad”. Scarone, C. coord.; Bayo, M.; Scarone, M.; Araújo, L. ISBN:978-9974-49-463-3

Fernández, F. (2003): “¿De qué manera interactúan las IMFs y el Estado para conseguir cambios en el Marco Regulatorio?. Experiencia en Ecuador. Proyecto SALTO de Fortalecimiento de las Microfinanzas y Reformas Macro Económicas”. Presentado en VI Foro Interamericano de la Microempresa.

Grameen Bank (2017): Annual report 2015. Disponible en <http://www.grameen.com/annual-report-1983-2015/>. Consultado el 09/07/2017 a 14:05

Lara, J., Molina, V. & Holgado, M. (2014): "Manual de procedimientos para la gestión del riesgo de microcrédito". Godel Editorial; Granada REICE | 29

Rayo Cantón, S., Lara Rubio, J., & Camino Blasco, D. (2010): "Un Modelo de Credit Scoring para instituciones de microfinanzas en el marco de Basilea II." En Journal of Economics, Finance and Administrative Science, 15(28), p. 89-124. Marco normativo legal y reglamentario vigente sobre la inclusión financiera y las empresas de reducida dimensión económica en el Uruguay

OIF (2014). "Evolución del sector de Microfinanzas en Uruguay" – Disponible en http://oif.ccee.edu.uy/wp-content/uploads/2015/05/Informe-de-Oferta_Diciembre-20141.pdf. Consultado en 9/07/2017 a 14:35

Schreiner, M. (1999): "A scoring model of the risk of costly arrears at a microfinance lender in Bolivia". Microfinance Risk Management and Center for Social Development.

Sundaresan, S. (Ed.). (2008): "The changing landscape of microfinance". En *Microfinance: Emerging trends and challenges*. Edward Elgar Publishing.

Viganò, L. (1993): "A Credit Scoring Model for Development Banks: An African Case Study". En *Savings and Development*, 17.

Yunus, M. (2007): "Banker to the Poor". Penguin Books, India.