

CAPÍTULO NUEVE

El Mercado de Servicios Financieros



El pionero de los microcréditos, Muhammad Yunus, recibió el premio Nóbel de la Paz en 2006, un hecho memorable que llamó la atención pública hacia las necesidades financieras de la BdP. Hasta hace poco, el enfoque principal estuvo en los microcréditos, históricamente dominados por instituciones sin fines de lucro. Actualmente el enfoque está cambiando con nuevos actores en la industria, nuevos productos y nuevas tecnologías transformadoras. Así, está surgiendo un dinámico sector de servicios financieros enfocado a brindar acceso financiero a toda la población.

Muchas instituciones microfinancieras ofrecen hoy día tanto ahorros como microcréditos. Los bancos comerciales tienen una participación más activa en el mercado BdP y están ofreciendo un rango más amplio de servicios, incluyendo seguros. Los servicios bancarios vía teléfonos celulares, aunque aún en etapa incipiente, prometen ampliar dramáticamente el acceso a menor costo por transacción. Las remesas de los hogares de la BdP de miembros de la familia que se encuentran en el extranjero, representan un flujo financiero transfronterizo que genera nuevo interés y nuevas formas de promover el crecimiento económico.

Debido a que estos cambios aumentan el acceso de la BdP a servicios financieros, los efectos pueden medirse de varias formas y no sólo en volumen o valor dólar por transacción:

- Nuevos empleos e ingreso. Nuevos tipos de servicios financieros, proporcionados por sistemas de telefonía celular, están generando nuevos empleos e ingresos a millones de pequeños empresarios que venden crédito-aire.
- Identidad formal. Establecer una relación bancaria brinda a las personas una identidad formal de la que generalmente carecían en el pasado, contribuyendo al proceso de inclusión social y política crítico en el desarrollo.
- Mayor seguridad personal. El efectivo es una carga para el pobre que lo hace vulnerable al crimen. Al eliminar la necesidad de llevar mucho efectivo con servicios, como las tarjetas de débito y los teléfonos celulares (acceso básico para obtener efectivo y realizar pagos), mejora la seguridad personal y la calidad de vida.

En Indonesia las mujeres que son clientes del Bank Rakyat Indonesia (BRI), tienen mayor probabilidad que otras mujeres de participar en las decisiones financieras familiares.

- Más educación para los niños. En Bangladesh, casi todas las niñas de las familias que son clientes del Grameen Bank van a la escuela, en comparación con sólo un 60% en las familias que no son clientes.
- Atención médica más oportuna. En Uganda la Fundación para el Crédito y la Asistencia Comunitaria (FOCCAS por sus siglas en inglés), asocia sus micropréstamos con participación en programas de educación en salud infantil, y ha duplicado el porcentaje de clientes que usan prácticas para evitar la transmisión del VIH. En Bolivia, los clientes de microcréditos de Crédito con Educación Rural (Creceer), reportaron tasas más altas de vacunación en sus familias en comparación con las familias que no son clientes.
- Empoderamiento económico a las mujeres. En Indonesia, las mujeres que son clientes del Bank Rakyat Indonesia (BRI), tienen mayor probabilidad que otras mujeres de participar en las decisiones financieras familiares. En India los prestamistas del SEWA Bank han organizado sindicatos para cabildear con el propósito de conseguir mayores salarios y más derechos para los miembros de la Asociación de Mujeres Autoempleadas (Littlefield, Morduch, y Hashemi 2003).

Como muestran estos efectos, los servicios financieros juegan un papel crítico en la disminución de la pobreza y en el mayor acceso de la BdP a bienes y servicios.

¿Qué tan grande es el mercado?

Las encuestas nacionales de hogares capturan abundante información sobre asuntos financieros, pero muy poca sobre los gastos reales en servicios financieros. Además, los costos de estos servicios generalmente no son totalmente transparentes para los clientes de la BdP, quienes quizá no conozcan o no entiendan los costos reales de transferir remesas del remitente al receptor, o la tasa real de interés que se paga a un prestamista informal en el pueblo. Como resultado, no existen datos sólidos sobre los gastos en servicios financieros para realizar análisis significativos.

Sin embargo lo que sabemos indica claramente que el sector de servicios financieros está cambiando y lo está haciendo en formas que favorecen el acceso más amplio a la BdP. Tres factores están promoviendo esta transformación:

- El sector microfinanciero está creciendo, atrayendo nuevos participantes y creando nuevos servicios.
- Los rápidos cambios tecnológicos están reduciendo los costos de las transacciones de los servicios financieros, expandiendo los mercados y despertando el interés de importantes institucio-

nes financieras hacia mercados ignorados anteriormente.

- Las remesas alcanzan un estimado de US\$350 mil millones al año, y los receptores, negocios y gobiernos nacionales están aprendiendo a aprovechar estos flujos financieros “BdP a BdP”.

El siguiente análisis explora brevemente el sector de servicios financieros a través de estas tres perspectivas.¹

El cambiante panorama bancario

Varias estrategias se están poniendo en marcha para llevar servicios financieros a la BdP. Una de ellas es expandir las instituciones microfinancieras. Un creciente número de bancos de microcrédito tradicionales, como el Cooperative Bank de Kenya, Financiera Compartamos en México y BRI en Indonesia, se ha vuelto rentable sobre una base completamente comercial, donde importantes micro-préstamos son ahora parte de su negocio principal. El relativamente recién llegado SKS Microfinance, en India, ha basado su estrategia en la eficiencia operacional para crecer rápidamente en términos de préstamos (estudio de caso 9.1).

Sin embargo, según las estimaciones de la propia industria, los micro-créditos alcanzaron solo 82 millones de hogares a finales de 2006. Incluso la nueva meta de la industria para 2015, —175 millones de hogares—, representaría sólo 31.5% de los 556 millones de hogares BdP actuales.²

Evidentemente, se requieren otras estrategias para alcanzar la meta y algunas ya están siendo aplicadas. Importantes instituciones están descubriendo que pueden atender a la parte “baja del mercado” de manera rentable, aprovechando su capital, su experiencia y sus sistemas de gestión. En uno de muchos ejemplos, Citi, a finales de 2006, anunció sus planes de expandir su negocio a los barrios de bajos ingresos en India con cajeros automáticos (ATMs

ESTUDIO DE CASO 9.1

SERVICIOS BANCARIOS DE ABAJO

HACIA ARRIBA:

PROFUNDIZANDO LOS SERVICIOS FINANCIEROS UN PRÉSTAMO PEQUEÑO A LA VEZ

En 1998, con US\$52,000 en fondos “de familiares y amigos”, Vikram Akula¹⁴ lanzó SKS Microfinance, una institución de microcréditos en India. Akula tenía una meta muy específica en mente: Usar sistemas modernos y eficientes de administración para bajar los costos transaccionales de manera tan radical que los micropréstamos pudieran ser manejados de manera rentable y a escala.¹⁵ Yendo más allá del enfoque Grameen del “círculo de préstamo”, SKS se enfocó en el mercado masivo que constituyen los 800 millones de personas de la BdP en India.

Con ayuda de sus amigos y compañías de consultoría, SKS creó un software sencillo para manejar los préstamos. También desarrolló reglas sencillas los clientes, buscando reducir tiempos y trámites complejos. Por ejemplo, requirió pagos estándar regulares en múltiplos de cinco rupias (el billete más pequeño de India con un valor aproximado de US\$0.11).

SKS ha controlado cuidadosamente su perfil de riesgo, equilibrando su cartera de préstamos cuando está en peligro de sobre-exposición en un sector u otro. Por ejemplo, cuando los préstamos para búfalos crecieron rápidamente, la compañía respondió de inmediato encontrando nuevos clientes en áreas como la venta al menudeo, la construcción y la reparación de autos y camiones.

En la actualidad, importantes bancos prestan fondos a SKS para que este, a su vez, los preste a sus propios clientes.¹⁶ Por ejemplo ICICI Bank, el banco más grande del sector privado en India, le ha otorgado a SKS una línea abierta de crédito. ICICI considera que el riesgo es bajo ya que SKS reporta una tasa de pago puntual del 98%. Además, SKS recibe un mayor retorno de capital que los importantes clientes corporativos de ICICI.

A la fecha, SKS ha prestado más de US\$57 millones a más de 200,000 mujeres. Además de sus préstamos generadores de ingresos, SKS ofrece a sus clientes préstamos sin intereses para seguros médicos y emergencias. Así mismo, SKS provee educación a niños pobres a través de su filial SKS Educación.

SKS tiene actualmente 85 sucursales de microfinanciamiento en cinco estados de India y planea abrir cinco más para alcanzar su meta de atender a 700,000 de clientes para principios de 2007. La empresa se encuentra ya entre las organizaciones de microfinanciamiento de mayor crecimiento a nivel mundial.¹⁷

Todos estos esfuerzos contribuyen a cubrir el sector de servicios financieros de la BdP e ilustran una estrategia de **facilitar el acceso**.

Actores no tradicionales están entrando al mercado BdP. El gigante minorista Wal-Mart, ha recibido la aprobación reglamentaria en México para crear su propio banco, Banco Wal-Mart, ubicado en sus tiendas. Grameen Foundation EUA y el banco más importante del sector privado de India, ICICI Bank, han formado Grameen Capital India para asistir a las instituciones microfinancieras a recabar fondos.

por sus siglas en inglés), que usan huellas digitales para identificar a los clientes.³ Los bancos también están empezando también a percibir a las personas que reciben remesas como remesas como clientes potenciales de varios servicios financieros.

Incluso actores no tradicionales están entrando al mercado financiero BdP. Por ejemplo, el gigante minorista Wal-Mart, ha recibido aprobación reglamentaria en México para crear su propio banco, Banco Wal-Mart, ubicado en sus tiendas.⁴ Si la iniciativa tiene éxito, otros bancos Wal-Mart se instalarán en otros países.

Algunas instituciones microfinancieras e importantes bancos comerciales se están uniendo a la mitad del camino. Grameen Foundation E.U. y el banco más importante del sector privado de India, ICICI Bank, han formado Grameen Capital India para asistir a las instituciones microfinancieras a recabar fondos. La empresa colectiva ayudará a las instituciones microfinancieras a lograr el acceso a mercados de deuda primarios y secundarios, así como vender carteras de micropréstamos a otros bancos, proporcionando garantías y mejoras de crédito para dichas carteras cuando sea conveniente.⁵

ICICI cuenta con varias empresas similares en la industria enfocadas a cubrir la BdP. Una de ellas es la sociedad con instituciones microfinancieras y el proveedor de tecnología n-Logue para instalar miles de kioscos de Internet operados por emprendedores como el primer punto de contacto para cuentas de ahorros, compras de inversiones colectivas, seguros, e incluso préstamos con garantías hipotecarias, colocando sucursales, franquicias y ATMs en India rural.⁶ Sociedades como esta se están diseminando en el sector financiero como una forma de ampliar el acceso de la BdP a estos servicios.⁷

El crecimiento estable de las cuentas de ahorros en la BdP proporciona una evidencia clara de su apetito por más que microcréditos. Se estima que las cuentas de ahorros de los clientes de bajos ingresos en las economías en desarrollo y transición alcanzan más de mil millones (Peachey y Roe 2006).⁸ De hecho, para BRI y Financiera Compartamos, las cuentas de ahorros representan una parte mucho más importante de su portafolio BdP que los microcréditos. Los instrumentos de ahorro generalmente son entorpecidos por leyes y reglamentos arcaicos pero, cuando es posible ofrecerlos, juegan un nuevo papel muy importante en el crecimiento del sector financiero para la BdP.

El financiamiento para las pequeñas y medianas industrias está creciendo. Aunque este desarrollo no lleva servicios financieros a la BdP, expande las oportunidades creando empleos y servicios. El financiamiento llega en la forma de préstamos y en inversión de capital más allá

de los límites del microfinanciamiento pero es demasiado pequeño para cumplir con los parámetros tradicionales de los préstamos de los grandes bancos. El Banco de Desarrollo de Asia está creando una serie de fondos de inversión para pequeñas y medianas empresas en ese continente, así como también el Banco de Japón para la Cooperación Internacional ha aumentado en varios millones de dólares sus hipotecas para la inversión del sector privado en África, incluyendo dinero para las pequeñas y medianas industrias.

Así mismo, la Fundación Shell ha ayudado a lanzar diversos fondos de inversión en África enfocados en pequeñas empresas, con instituciones financieras locales como coinversionistas.⁹ Los modelos nuevos más efectivos combinan la provisión de capital con asesoría, educación en términos de negocios y la capacitación en habilidades básicas.

Por su parte, los bancos comerciales están buscando nuevas formas de participación en la financiación de pequeñas y medianas empresas, impulsados por factores estructurales como las bajas tasas de retorno en deuda pública en gran parte del mundo desarrollado y la enorme competencia en el segmento superior del mercado. Los bancos globales generalmente se asocian con instituciones locales, capaces de proporcionar evaluación de riesgos y relaciones comunitarias que son factores críticos de éxito. Mientras tanto, la disponibilidad de capital y el soporte de bancos poderosos está motivando a los bancos locales a mejorar el servicio a la pequeña y mediana empresa, un mercado ignorado por muchos durante mucho tiempo.

La tecnología como propulsor

La tecnología cumple con dos funciones clave en el desarrollo de servicios financieros: reduce costos y reduce la distancia física. De hecho, la tecnología en los servicios financieros puede resolver cuatro problemas importantes para la BdP: conveniencia, accesibilidad, seguridad y transferencia (Wright y otros sin fecha). Un sistema de transacciones basado en la telefonía móvil ofrece mucha más conveniencia y accesibilidad que las instituciones financieras tradicionales, cuyo uso puede requerir que los clientes encuentren una sucursal bancaria o que asistan a una reunión grupal semanal sobre microfinanciamientos. Las formas electrónicas de dinero, menos expuestas al robo, son más seguras que el efectivo. Además, se transfieren con mayor facilidad especialmente al extranjero.

La tecnología está integrando actores no tradicionales al mercado de servicios financieros. En particular, los operadores de teléfonos celulares están introduciendo nuevos productos y servicios en sus redes que se perciben como servicios financieros tradicionales (estudio de caso 9.2). De igual manera, las nuevas empresas están encontrando formas de combinar redes móviles con los bancos tradicionales (estudio de caso 9.3).

ESTUDIO DE CASO 9.2 SERVICIOS BANCARIOS POR TELÉFONO:

OPERADORES DE TELEFONÍA CELULAR, PIONEROS DE SERVICIOS BANCARIOS EN FILIPINAS

Los filipinos son usuarios ávidos de los servicios de mensaje de texto. Reconociendo y aprovechando este gusto, Smart Communications y Globe Telecom se han convertido en pioneros de plataformas financieras móviles.

Iniciando con la simple noción de recargar tarjetas de débito de tiempo aire prepagadas electrónicamente, Smart ha creado una gama de servicios que operan perfectamente con los sistemas de otras compañías. El “Smart Money” de la compañía permite al suscriptor transferir efectivo de una cuenta bancaria a un teléfono celular; pagar productos y servicios en miles de tiendas y restaurantes, solicitar y usar sistemas de crédito, pagar bienes y servicios por teléfono; recargar tiempo aire en cualquier teléfono del sistema Smart; transferir efectivo de una tarjeta Smart Money a otra; pagar servicios públicos e incluso enviar remesas desde el extranjero (Smith 2004a).

Globe Telecom ofrece servicios similares. En 2004 lanzó el programa “G-Cash”, que permite a los usuarios enviar y recibir efectivo, además de realizar pagos de gran variedad de servicios y negocios a través de mensajes de texto. El sistema permite también transferencias de moneda local e internacional. A diferencia del sistema Smart, el usuario no necesita tener una cuenta bancaria separada. El sistema Globe usa los bancos, pero depende también de una red de sitios minoristas para que los usuarios “depositen” o “retiren” efectivo (Vega).

Globe y Smart tienen éxito en el mercado porque satisfacen las necesidades reales de los clientes. Brindan seguridad: la moneda electrónica le quita a los clientes la carga de llevar efectivo y ponerse en riesgo. Aumentan la seguridad: los valores son almacenados centralmente, protegiendo a los clientes contra pérdidas si pierden o les roban una tarjeta telefónica. Brindan accesibilidad: por medio de aplicaciones bancarias a distancia, llevan el banco a los clientes en lugar de requerir que los clientes visiten la sucursal. Por último, promueven la transferencia: sus sistemas permiten a los clientes transferir efectivo a otros clientes, un servicio que se usa generalmente en las familias y para transacciones de negocios.

Más allá de todo esto, las dos compañías han creado más de 1.5 millones de nuevos empresarios que venden tiempo aire y ofrecen servicios financieros móviles. Este enfoque ejemplifica dos estrategias, la **localización de la creación de valor** y el **enfoque en la BdP**.

Los híbridos resultantes (bancos asociados con operadores de teléfonos móviles; o las compañías que venden servicios financieros y telefónicos), representan un reto para los reguladores bancarios y de telecomunicaciones. No obstante, los beneficios parecen ser tan grandes que requieren soluciones rápidas. Pakistán, por ejemplo, ha instruido a sus dos grupos de reguladores a encontrar soluciones efectivas.¹⁰

Los servicios financieros impulsados por la tecnología emergente incluyen modelos céntricos de bancos, moneda electrónica y sistemas de comercio móviles. Los servicios están siendo proporcionados a través de un amplio rango de tecnologías: ATMs, teléfonos celulares, computadoras portátiles, y tarjetas de crédito, débito e inteligentes.

En Kenya, Vodafone se asoció con el operador móvil local Safaricom y con instituciones microfinancieras locales para desarrollar un sistema de transacciones financieras llamado M-Pesa. El sistema se basa en una nueva tarjeta de telefonía móvil desarrollada para este propósito que permite a los clientes de micro financiamientos realizar depósitos, consultar saldos y administrar sus cuentas completamente. Representantes bancarios locales pueden convertir las transacciones electrónicas en efectivo, aceptar pagos y depósitos en nombre de los clientes, ganando comisiones en el proceso. Vodafone tiene planes de incursionar muy pronto en otros países.¹¹

Prodem FFP en Bolivia es un ejemplo de liderazgo en el sector en el uso avanzado de ATMs para proporcionar cuentas de ahorro a los clientes iletrados de bajos ingresos en áreas rurales. La organización entendió rápidamente que la tecnología sería clave para proporcionar servicios asequibles. Incapaz de encontrar la tecnología de bajo costo y alta calidad que buscaba, Prodem se asoció con una firma local para su creación. El resultado: un ATM que usa indicadores visuales y de audio en cuatro idiomas, incluyendo tres dialectos y una tarjeta inteligente que captura y

Al tiempo que los bancos están descubriendo que la BdP quiere y necesita acceso total a servicios financieros, los analistas del sector financiero están descubriendo que los fondos que entran y salen de la BdP son mucho mayores de lo que pensaban anteriormente.

almacena información de la cuenta e identificación biométrica. Los ATMs dirigidos a la BdP están siendo usados por grandes bancos como Citi en su empresa de ATMs en India.

En otro caso, Visa International se asoció con FINCA International, una institución microfinanciera en América Latina en un programa bancario para los clientes de microfinanciamientos de la BdP de FINCA. El programa deposita automáticamente los préstamos en cuentas de ahorro abiertas por el cliente en un banco y entrega al cliente una tarjeta de débito Visa y un número de identificación personal (NIP) para acceder a los fondos. Visa y FINCA han descubierto que los clientes se inclinan más a ahorrar ahora que su dinero está en un lugar seguro. El programa, además, aumenta la seguridad eliminando la necesidad de un cheque de préstamo, que podría perderse o ser robado, y otorga a los clientes un sentido de prestigio asociado con tener una tarjeta Visa.

Las remesas como una nueva herramienta para promover el crecimiento

Al mismo tiempo que los bancos están descubriendo que la BdP quiere y necesita acceso total a servicios financieros, los analistas del sector financiero están descubriendo que los fondos que entran y salen de la BdP son mucho mayores de lo que se pensaba. El Fondo de Inversión Multilateral del Banco Interamericano de Desarrollo fue el primero en medir el flujo de remesas a América Latina y el Caribe y ahora otros se están sumando a la iniciativa.

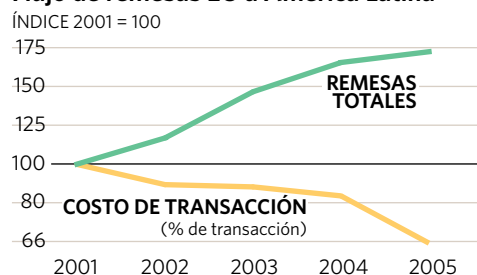
El conocimiento del tamaño de las remesas llamó la atención del sector privado y de políticos. Como resultado, se instituyeron reformas para aumentar los flujos a través de canales formales y emergieron nuevos competidores en el servicio de transferencias (Orozco 2006). Con la competencia, los servicios han mejorado y los costos se han reducido. Los resultados han sido especialmente notables en América Latina, donde los flujos reportados desde Estados Unidos aumentan año a año, alcanzando US\$53.6 mil millones en 2005.¹² A nivel mundial, se estima que el total es de aproximadamente US\$350 mil millones, con flujos considerables en dirección a todas las regiones en desarrollo. De hecho, las remesas reportadas se duplicaron entre 1999 y 2004 (Banco Mundial 2005).

Este flujo de fondos representa un alto porcentaje del ingreso de muchos en la BdP, así como un mecanismo directo “BdP a BdP” que ayuda a pagar por nuevas casas, nuevos negocios y educación infantil.

Sin embargo, los gobiernos y agencias de desarrollo están apenas empezando a entender los efectos nacionales y locales de los flujos de remesas, así como encontrar formas de aumentar sus beneficios.

Un beneficio: a nivel internacional, las remesas mejoran considerablemente la calificación de riesgo de los países, como muestra la investiga-

Flujo de remesas EU a América Latina



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, “Remittances to Select LAC Countries in 2005 (US\$ Millones),” <http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm> (1 de febrero de 2007).

ESTUDIO DE CASO 9.3 SERVICIOS BANCARIOS VIRTUALES:

UN BANCO PARA LA BDP EN SUDÁFRICA

Wizzit opera un servicio bancario virtual en Sudáfrica basado en teléfonos celulares en lugar de sucursales físicas. Está enfocado en proporcionar acceso a servicios financieros a 14 millones de ciudadanos que no cuentan con servicios bancarios (Kramer y Paul 2006). Wizzit opera como una división del banco sudafricano de Atenas. Además, es un emisor acreditado de tarjetas de débito y ofrece un canal seguro para pagos por medio de teléfono celular. El sistema Wizzit permite a los clientes:

- Transferir efectivo de una cuenta Wizzit a cualquier otro cliente con cuenta bancaria.
- Comprar tiempo aire para el teléfono celular.
- Pagar servicios públicos y a otros negocios.
- Obtener efectivo en los ATMs del mundo.

Consciente de las barreras que han restringido a la BdP de participar en el sector financiero formal, Wizzit ha adoptado políticas para atraer nuevos clientes:

- Centros de servicio al cliente en varios idiomas.
- Facilidad para abrir cuentas en cualquier momento, cualquier día de la semana, en sólo dos minutos.
- Cumplimiento total con los requerimientos bancarios nacionales “conozca a su cliente” sin usar esto como una excusa para no abrir cuentas.
- Representantes comunitarios “WiZZkid” que visitarán al cliente para abrir una cuenta en lugar de que el cliente los visite.
- Cuentas para menores y para adultos.

Wizzit aplica también su consciencia social a su política de contratación. Contrata sólo personas desempleadas y ha ofrecido empleo a más de mil. El modelo de negocios Wizzit ejemplifica la estrategia de **promover el acceso**.

ción reciente del economista del Banco Mundial Dilip Ratha (2005). Las mayores calificaciones promueven más inversión del sector privado, lo que puede generar nuevos empleos y fomentar el crecimiento. Así mismo, varios bancos en países en desarrollo han logrado “titularizar” los flujos de remesas, usando el flujo confiable de recursos para soportar instrumentos financieros vendidos en los mercados de capitales para disminuir su costo de préstamo. Estos beneficios significan una mayor capacidad financiera para la inversión local, lo cual aumenta el efecto de las remesas más allá de su impacto en los hogares.

Reconociendo el potencial de la transferencia de remesas, los negocios están lanzando nuevos servicios. En Febrero 2007, durante la conferencia 3GSM en Sudáfrica, un consorcio de 19 operadores móviles atendiendo a más de 600 millones de clientes en 100 países anunció un sistema que transferirá remesas completamente a través de su sistema de telefonía celular, reduciendo el costo dramáticamente. El consorcio prevé remesas globales de más de \$1 billón al año para el 2012.¹³

A pesar de estos desarrollos, aún existe una escasez de recursos para proporcionar servicios financieros en la BdP. Mapeando cuidadosamente adónde se envían las remesas en México y dónde existen instituciones bancarias formales, el Banco Interamericano de Desarrollo identificó muchos lugares con remesas considerables pero sin servicios bancarios. Esta falta de presencia representa una oportunidad perdida para las instituciones financieras tradicionales y un obstáculo para el acceso financiero de la BdP. Además, crea

una importante oportunidad en este mercado no atendido para los actores no tradicionales y para empresas de servicios financieros electrónicos sin necesidad de sucursales.

Consideraciones finales

1. Por supuesto existen mucho otros aspectos importantes de los servicios financieros para la BOP que no se tratan en este reporte como el financiamiento de la cadena de suministro, el análisis del servicio crediticio a detalle, y la provisión de todo tipo de seguros, desde el seguro de cosecha por inundación, médico, y las políticas de responsabilidad comercial.
2. Associated Press, "Microcredit Campaign Launches New Goal of Reaching 175 Million of World's Poorest by 2015," International Herald Tribune, November 1, 2006,
3. http://www.iht.com/articles/ap/2006/11/01/america/NA_GEN_Canada_Microcredit_Summit.php (1 de noviembre, 2006).
4. Joe Leahy, "Citi Plans Thumbprint ATMs for India's Poor," Financial Times, 1 de diciembre, 2006, <http://www.ft.com/>.
5. BusinessWeek, "En México, Banco Wal-Mart," 20 de noviembre, 2006, http://www.businessweek.com/magazine/content/06_47/b4010076.htm?chan=search.
6. Jyoti Sunita, "ICICI Bank, Grameen of USA Set Up JV for Micro-Finance," Financial Express, 16 de noviembre 2005, http://www.financialexpress.com/fe_full_story.php?content_id=108757 (17 de enero, 2007).
7. Anand Giridharadas, "In India, Thinking Big by Thinking Small," International Herald Tribune, 30 de septiembre, 2005, <http://www.iht.com/articles/2005/09/30/business/wbbank.php> (enero 17, 2007); Sumit Sharma and Cherian Thomas, "ICICI Seeks 25 Million Rural Clients to Lift Growth (update 1)," Bloomberg, 1 de noviembre, 2006, <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601091&sid=aHZH6TpOSmJM>.
8. AME Info, "Visa Encourages Banks to Partner with Microfinance Institutions," 7 de noviembre, 2006, <http://www.ameinfo.com/101075.html>.
9. De hecho, Peachey y Roe (2006) concluyen un estimado de 1.4 mil millones. Christen, Rosenberg, y Jayadeva (2004, 1) son más cautelosos, pro su estimación es demasiado grande: "más de 750 millones [ahorros y préstamos] de cuentas en varias clases de instituciones financieras generalmente dedicadas a los mercados por debajo del nivel de los bancos comerciales."
10. John Oyuke, "Sh900 Million Fund Targets Small Traders," The Standard (Nairobi), May 17, 2006; Shell Foundation, "ASPIRE Kenya Launches," <http://www.shellfoundation.org/index.php?newsID=337> (17 de enero, 2007).
11. DAWN: The Internet Edition, "Efforts Geared up to Introduce Mobile Banking," 20 de octubre, 2006, <http://www.dawn.com/2006/10/20/eb8.htm>.
12. Basado en conversaciones privadas con los gerentes de Vodafone en noviembre del 2006; y MicroSave (2006)
13. Banco Interamericano de Desarrollo, "Remittances to Select LAC Countries in 2005 (US\$ Millones)," <http://www.iadb.org/mif/remittances/index.cfm> (1 de febrero, 2007).
14. Reuters, "Mobile Carriers Facilitate Cash Transfers," CNET News.com, 11 de febrero, 2007,
15. http://news.com.com/Mobile+carriers+facilitate+cash+transfers/2100-1039_3-6158314.html?tag=nefd.top (13 de febrero 13, 2007).
16. Revista Times, "The Lives and Ideas of the World's Most Influential People," número especial, 8 de mayo, 2006. SKS Microfinance,
17. "SKS," <http://www.sksindia.com/> (22 de enero, 2007).
18. Eric B. Shvnoor, "Entrepreneur Gets Big Banks to Back Very Small Loans," Wall Street Journal, 15 de mayo, 2006, <http://www.wsj.com/>.
19. MIX Market, "Profile of SKS," <http://www.mixmarket.org/en/demand/demand.show.profile.asp?ett=25> (10 de enero, 2007).