

MICROFINANZAS EN LA ARGENTINA

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
Microfinanzas en la Argentina – 1ra edición –
Buenos Aires. PNUD, 2005
119 p.; 29x24

© Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2005

Esmeralda 130, piso 13
Ciudad de Buenos Aires
Argentina
<http://www.pnud.org.ar>

Permitida la reproducción total o parcial de este libro, su almacenamiento en un sistema informático o su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos siempre y cuando se cite la fuente o con el permiso previo del editor.

El análisis y las recomendaciones aquí contenidos no reflejan necesariamente la opinión institucional del PNUD.

Impreso en la Argentina

Presentación

La presente publicación fue realizada en el marco del Año Internacional del Microcrédito 2005 (AIM) que tuvo como objetivo dar a conocer la situación actual de las microfinanzas en la Argentina. Dicha investigación fue llevada a cabo por un equipo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, cuya coordinación fue efectuada por la Profesora Marta Bekerman junto a Santiago Rodríguez, Sabina Ozomek y Florencia Iglesias.

El presente estudio constituyó una de las actividades fundamentales del Plan de Acción elaborado por el Comité Nacional Promotor del AIM 2005 en la Argentina, conformado por representantes del sector público, el privado, el mundo académico y organizaciones de la sociedad civil. Su misión es la de fomentar actividades destinadas a crear sistemas financieros más inclusivos, que sirvan como una herramienta para contribuir a la reducción de la pobreza en la Argentina.

En este estudio se efectúa una revisión integral de algunos programas de microfinanzas en desarrollo o que hayan tenido una fuerte relevancia en el pasado. Según los datos obtenidos sobre diferentes instituciones microfinancieras del ámbito público y privado se ha diseñado un mapeo de las mismas junto a los programas de microfinanzas actuales. Además, se realiza una evaluación detallada sobre una institución de microfinanzas en actividad que fue tomada como caso testigo. Seguidamente, se especifican las diferentes modalidades de identificación de los microemprendimientos y de las microempresas. A partir de una evaluación económico-financiera de los principales programas y de impacto socio-económico de los mismos se brindan conclusiones que permiten aportar al debate existente en el campo de las microfinanzas, sobre las contradicciones que pueden presentarse entre autosustentabilidad de los programas e impacto social de los mismos. Es decir, se pretende dar respuesta al interrogante: ¿la autosustentabilidad de los programas microfinancieros reduce o aumenta el impacto social? A continuación se hace un análisis comparativo de seis programas estableciendo sus fortalezas y debilidades. Por otro lado, se efectúa un análisis de las principales restricciones institucionales y legales, tanto para las instituciones microfinancieras como para los microempresarios, pudiendo plantear a partir de la información recabada diversas propuestas para superarlas. Por último, se presenta una estimación metodológica fundada de la demanda potencial de los productos de microfinanzas en la Argentina y su grado de satisfacción por parte de la oferta actual de esos servicios.

La investigación fue ejecutada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el marco de las acciones de apoyo al Año Internacional del Microcrédito 2005 y la publicación fue financiada por el Banco de la Nación Argentina como parte de su política de apoyo a la actividad microfinanciera.

Ciudad de Buenos Aires
Diciembre, 2005

Indice

Introducción	6	
I. Mapeo de instituciones y programas de microfinanzas existentes en Argentina	8	
I.1. Breve historia de las microfinanzas en la Argentina	8	
I.2. Definición y cuantificación de las IMF que operan actualmente en la Argentina	9	
I.3. Estudio de campo	10	
I.3.1. Descripción de las IMF de la muestra	11	
I.3.1.1. Ubicación y alcance geográfico	11	
I.3.1.2. Cartera activa y cartera histórica	12	
I.3.1.3. Antigüedad	14	
I.3.1.4. Forma Jurídica	15	
I.3.1.5. Servicios	15	
I.3.1.6. Tipo de préstamos	16	
I.3.1.7. Vínculos de las IMF con otras instituciones	17	
I.3.1.8. Escala y profundidad de las microfinanzas	17	
I.3.1.9. Organización y funcionamiento de las IMF	18	
	Tasa de productividad	18
	Trabajo voluntariado	20
	Realización de evaluación de impacto social	20
II. Población objetivo de las microfinanzas	22	
II.1. Diferentes modalidades de identificación de los microemprendimientos y de las microempresas	22	
II.1.1. Las características del grupo de población	22	
II.1.2. El tipo de microemprendimiento o microempresa	23	
II.1.3. Identificación de políticas adecuadas a cada tipo de emprendimiento	25	
II.2. Identificación de la población objetivo del Proyecto <i>Avanzar</i>	26	
II.2.1. Perfil socio-económico de la población	26	
II.2.2. Tipo de microempresa atendido por la Institución	28	
III. Evaluación económico-financiera de los principales programas y de impacto socio-económico de los mismos	30	
III.1.1. Evaluación económico-financiera	30	
III.1.2. Calidad de Cartera	31	
III.1.3. Eficiencia y Productividad	33	
III.1.4. Sustentabilidad	34	
III.2. Estudio de impacto	36	
III.2.1. Consideraciones metodológicas	36	
III.2.1.1. Características de la muestra	36	
III.2.1.2. Niveles de investigación y tipos de impacto	37	
III.2.2. Características socio-económicas de la muestra bajo estudio	37	
III.2.3. Análisis de impacto sobre beneficiarios	39	
III.2.3.1. Unidad económica-emprendimiento	40	
III.2.4. Unidad doméstica u hogar	41	
III.2.4.1. Empoderamiento	43	
III.2.5. Análisis de impacto en base a grupo control	46	
III.2.5.1. Ingresos del hogar	46	
III.2.5.2. Microemprendimiento	47	
IV. Fortalezas y debilidades del sector de las microfinanzas en Argentina	50	
IV.1. Fortalezas	50	
IV.1.1. Instituciones o programas privados o mixtos	50	
IV.1.2. Instituciones o programas públicos	52	
IV.2. Debilidades	53	
IV.2.1. Instituciones o programas privados o mixtos	53	
IV.3. Instituciones o programas públicos	54	

V.	Análisis de las restricciones institucionales y legales para la expansión de las microfinanzas y propuestas para superarlas	57
V.1.	Principales ideas de la experiencia internacional en materia de regulación microfinanciera	57
V.1.1.	Algunas cuestiones particulares en base a la experiencia internacional	58
V.2.	Análisis de la normativa existente en materia de entidades financieras en Argentina y sus principales limitantes para el desarrollo de las microfinanzas	59
V.2.1.	Barreras de entrada	60
V.2.2.	Restricciones en las tasas de interés y requisitos mínimos de liquidez	61
V.2.3.	Garantías reales y documentación requerida	61
V.2.4.	Previsión por créditos incobrables	61
V.3.	Análisis de otras restricciones institucionales	61
V.4.	Restricciones que el marco legal plantea para el desarrollo de los microempresarios	62
V.5.	Antecedentes sobre propuestas de regulación de la actividad microfinanciera	63
V.6.	Sugerencias de política	64
V.6.1.	Promoción de las IMF	65
V.6.2.	La regulación financiera	66
V.6.3.	Propuestas regulatorias para el sector microempresarial	66
VI.	Estimación de la demanda potencial de los productos de microfinanzas en Argentina y su grado de satisfacción	68
VI.1.	Demanda potencial	68
VI.1.1.	Identificación de los demandantes potenciales. Aspectos conceptuales	68
VI.1.2.	Estimación de la demanda	69
VI.2.	Grado de satisfacción de la demanda potencial	75
VII.	Resumen y conclusiones	76
VIII.	Anexos	84

Introducción

El objetivo de este trabajo es el de realizar un diagnóstico sobre la situación de las microfinanzas en la Argentina. No existe un consenso claro acerca del significado de las microfinanzas. Se las vincula, normalmente, con la prestación de servicios financieros a sectores de bajos ingresos o a aquella porción de la población que se encuentra excluida del sector financiero formal debido a la existencia de mercados financieros incompletos.

Esa exclusión suele producirse porque los sectores de bajos ingresos presentan las siguientes características:

- Los potenciales prestatarios no pueden ofrecer garantías aceptables en un contexto de asimetrías de información.
- El monto de los créditos requeridos es demasiado pequeño para una institución que apunta a ser rentable.

Por otro lado, los conceptos de “microempresa”, “microemprendimientos”, “autoempleados” o expresiones similares, han tenido en la Argentina un peso histórico mucho menor al de otros países de Latinoamérica. Es que, hasta mediados de los años setenta, la Argentina ha sido un país caracterizado por niveles relativamente cercanos al pleno empleo. A partir de allí se inicia un proceso de creciente deterioro del mercado laboral y de las condiciones de vida de la población, en un marco de implementación de políticas de apertura y reforma estructural, que tuvieron un fuerte impacto en el aparato productivo nacional.

Distintos análisis sobre la temática del desempleo indican que se trata de un fenómeno que no tendrá resolución en el corto o aún en el mediano plazo, particularmente para aquellos sectores que presentan menores niveles de calificación laboral. Esto plantea la importancia de encontrar soluciones alternativas y sugieren la existencia de un campo fértil para el desarrollo de microemprendimientos como generadores de empleo. Sin embargo, las microfinanzas muestran un grado de desarrollo extremadamente incipiente en la Argentina, aún cuando se lo compara con otros países de América Latina.

En ese contexto este trabajo se orienta a abrir nuevas sendas para el análisis de las microfinanzas en Argentina, a comprender las razones de su limitado crecimiento, a evaluar su potencial de desarrollo y a analizar el impacto social generado por las instituciones de microfinanzas que operan actualmente en el país.

Es necesario aclarar que el señalado carácter incipiente del sector en nuestro país ha determinado la existencia de distintos tipos de dificultades para llevar adelante este trabajo. En particular, podemos mencionar la carencia de estadísticas y la falta de indicadores homogéneos y de información en general.

Queremos agradecer a las instituciones de microfinanzas que nos recibieron o proporcionaron la información requerida, y a los microempresarios que respondieron a las encuestas de impacto social. La colaboración de todos ellos fue fundamental para avanzar en el nivel de conocimiento sobre las microfinanzas en Argentina.

El trabajo consta de seis partes. En la Sección I se realiza una revisión de los programas de microfinanzas existentes en la Argentina a partir de información relevada en una encuesta realizada durante los meses de Agosto y Septiembre de 2005.

La sección II apunta a determinar las características que presenta la población objetivo de las microfinanzas, así como la identificación del tipo de microempresas y microemprendimientos a ser financiados, a los efectos de definir las políticas públicas y los servicios más apropiados para ser ofrecidos a los distintos sectores involucrados. Adicionalmente se presenta un estudio de caso consistente en una evaluación en profundidad de la población objetivo de una institución de microfinanzas: la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano.

La sección III aborda un análisis en profundidad de seis programas microfinancieros, que se encuentran entre los más importantes de los desarrollados en la Argentina. Se siguieron dos criterios fundamentales de

análisis: la evaluación económica–financiera y el impacto socio-económico de estos programas. La primera se realizó a partir de un estudio de campo basado en entrevistas en profundidad a las instituciones seleccionadas. Para el análisis del impacto socio-económico también se llevó adelante un estudio de campo, esta vez a través de encuestas realizadas a beneficiarios de los programas seleccionados.

En la sección IV se presenta una evolución comparativa de las principales fortalezas y debilidades observadas en las seis experiencias analizadas en la sección anterior a partir de tres perspectivas diferentes: la percepción de las instituciones, la de los prestatarios y la de los investigadores.

La sección V analiza las principales restricciones legales e institucionales que se presentan para el desarrollo de las microfinanzas en la Argentina. Esto es abordado tanto desde la perspectiva de las Instituciones de Microfinanzas (IMF) como desde la de los microempresarios. A partir de allí se plantean propuestas para avanzar sobre esas restricciones.

En la sección VI se realiza una estimación de la demanda potencial de microcréditos para microemprendimientos en la Argentina, y de su grado de satisfacción actual, a partir de las encuestas de hogares y de información recabada en el relevamiento realizado para la sección I.

Por último, se presenta una evaluación general y las principales conclusiones.

I. Mapeo de instituciones y programas de microfinanzas existentes en la Argentina

Este apartado está orientado a brindar un panorama sobre la situación que presentan las IMF que se encuentran operando en la Argentina. Comenzaremos con una breve referencia histórica y una estimación acerca de su cantidad, para presentar luego los resultados de un trabajo de campo realizado para este estudio sobre 43 IMF ubicadas en distintas zonas del país.

I.1. Breve historia de las microfinanzas en la Argentina

La primera institución argentina dedicada a las microfinanzas fue la Fundación JUNTOS creada por el Banco Provincia en 1987. Llegó a tener cinco locales en distintos partidos del Gran Buenos Aires, desde los cuales benefició a cinco mil clientes. No obstante, los efectos inflacionarios produjeron el cierre de la institución tres años más tarde.

Desde el sector privado se lanzó, posteriormente, el programa Emprender. Orientado al apoyo crediticio a microempresarios, este proyecto recurrió a la garantía solidaria en lugar de las garantías reales tradicionales. La experiencia de Emprender demostró la potencialidad de las microfinanzas al haber alcanzado bajos niveles de morosidad y de incobrabilidad y haber logrado bajos costos operativos. Sin embargo, la gravedad de la última crisis económica y diversos problemas fiscales y de gestión enfrentados por esta institución llevaron, también, a su cierre.

Posteriormente surgieron otros programas que permitieron experimentar el potencial local para la aplicación de las microfinanzas a través de distintas alternativas de implementación tales como: el Banco Mundial de la Mujer (en Córdoba), la Federación Económica de Mendoza (FEM), la Mutual Balcarce y la Mutual Uniformados (Bahía Blanca). En los inicios de la década de 1990 surgió PROMUDEMI, un programa impulsado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

El programa FIE Gran Poder comenzó a funcionar en 2001 con centro en la zona de Liniers (Capital Federal). Ofrece el importante aporte de la experiencia de las microfinanzas en Bolivia, país donde este tipo de prácticas está mucho más difundido.

Un grupo aparte lo constituyen las instituciones de microfinanzas orientadas a financiar la construcción de viviendas, donde se destaca la actividad de Pro Vivienda Social (Moreno, San Miguel y José C. Paz).

En el área rural, en 1993, fue implementado desde el Estado el Programa Social Agropecuario (PSA), orientado a asistir crediticia y técnicamente a pequeños agricultores involucrados en grupos de trabajo a partir del financiamiento del presupuesto nacional. Por otro lado el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) financió un programa de pequeños proyectos. Ello se implementó mediante el otorgamiento de créditos a distintas organizaciones no gubernamentales, las cuales a su vez debían encargarse de gestionar los microcréditos con los potenciales beneficiarios. Adicionalmente, el BID otorgó subsidios para contratar a consultores locales con la idea de brindar un sustento técnico. Gracias a este programa, se otorgaron microcréditos a beneficiarios de zonas tan diversas como La Rioja, Santa Cruz, Santiago del Estero, Jujuy y Santa Fe.

El Fondo Nacional de Capital Social (FONCAP), como institución financiera de segundo piso, también ha brindado apoyo a algunas instituciones para enriquecer la experiencia local de las microfinanzas. En particular la Asociación Ferias Francas de Misiones, Ferias Francas de Chaco y de Corrientes apuntan a replicar esta experiencia. Su acción, se orienta a fortalecer el desarrollo institucional y el fondeo de las IMF.

El Banco Social de Moreno merece una mención aparte en tanto constituye una experiencia de carácter mixto (privado y público). Se trata de un programa en cuyo directorio participan la Municipalidad de Moreno, la Cámara de Microempresarios y la Cámara de Comercio y de la Industria. El objetivo es brindar microcréditos, conjuntamente con capacitación y asistencia técnica, a grupos solidarios.

También la universidad está realizando su aporte. En el año 2000, un grupo académico de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires ha dado origen a la asociación civil Avanzar por el Desarrollo Humano. Esta asociación, ofrece microcréditos y asistencia técnica a habitantes de villas de emergencia y de áreas carenciadas de la Capital Federal.

I.2. Definición y cuantificación de las IMF que operan actualmente en la Argentina

Antes de definir cual es el concepto de IMF que consideraremos en este estudio haremos una breve descripción de la conformación del sistema financiero en la Argentina.

Dentro del conjunto de instituciones financieras podemos encontrar las que son supervisadas y las que no son supervisadas por el Banco Central (BCRA). Las primeras incluyen a las instituciones bancarias y no bancarias (ver Sección V) que pertenecen al *sector financiero formal*¹.

Las instituciones financieras no supervisadas por el Banco Central incluyen a las Organizaciones no Gubernamentales (ONG), sociedades anónimas, cooperativas y mutuales. Se trata de organizaciones de carácter *semi-formal* en tanto han adquirido algún marco de funcionamiento legal. Ante la falta de acceso al crédito bancario que sufre gran parte de la población han proliferado en los últimos años las sociedades anónimas orientadas principalmente a créditos para consumo, las compañías financieras (no reguladas), las cooperativas de ahorro y crédito, y las Mutuales².

Se debe mencionar finalmente a otro tipo de organizaciones que, además de no estar regulados por el Banco Central, no cuentan con ningún tipo de marco legal. Estas instituciones pertenecen al *sector informal*, que está compuesto principalmente por prestamistas que han tenido una penetración considerable en el sector microempresarial³. También podemos incluir en este sector a organizaciones de microcréditos (generalmente pequeñas o vinculadas a actividades parroquiales) que no han adquirido la personería jurídica y sistemas de ahorro y crédito populares.

Dado este contexto, en este trabajo definimos como IMF a aquellas instituciones cuya actividad principal es la de brindar servicios microfinancieros y cuyo objetivo primordial es el ataque a la pobreza. Por eso no serán incluidas en esa definición las sociedades anónimas que otorgan créditos para consumo ya que su principal objetivo es el lucro. Tampoco serán consideradas como IMF la mayor parte de las cooperativas y mutuales, que si bien se encuentran bastante difundidas en Argentina, no se dedican, generalmente, al crédito en forma exclusiva⁴. Por otro lado, como veremos a continuación, incluiremos en la categoría de IMF a algunas instituciones de microcrédito que aún no poseen personería jurídica y a otro tipo de instituciones de carácter mixto. Asimismo, no entran dentro de la definición de IMF diversos programas públicos nacionales, provinciales o municipales que actúan en el campo de las microfinanzas, a los que se llamará simplemente *programas públicos*. De todos modos, dos programas públicos nacionales de envergadura serán analizados particularmente en el presente estudio.

Lamentablemente, no existe un registro oficial de IMF. Esto hace muy difícil determinar con exactitud datos poblacionales básicos tales como cantidad total de créditos otorgados y montos. Según una estimación propia

¹ De acuerdo con Delloite & Touch (2000) este sector estaba compuesto en el año 2.000 por 118 instituciones (93 bancos y 25 compañías financieras) con una cartera activa de \$ 32.000 millones.

² Para Deloitte & Touche (2000) en el año 2000 el sector semi-formal estaba integrado por alrededor de 8.300 agencias, constituidas por 2.500 de consumo, 5.000 de hipotecas y 800 de descuento de cheques. La cartera de activos de este sector fue estimada en unos \$27.000 millones.

³ El estudio citado calcula que, en el año 2000, existían unas 1.500 organizaciones de este tipo a nivel nacional, con una cartera de \$ 3.000 millones.

⁴ Se ha tratado tradicionalmente de instituciones cerradas que ofrecen créditos únicamente a sus propios clientes, siendo el crédito un producto adicional a los servicios que ofrecen.

la cantidad actual de IMF que operan en Argentina alcanza alrededor de 110⁵. Se trata en su mayoría de ONGs, especialmente de Asociaciones Civiles, y unas pocas fundaciones. Incluimos también a 2 Sociedades Anónimas, 2 asociaciones civiles de carácter mixto, algunos casos de cooperativas, de entidades religiosas y otras instituciones sin personería jurídica. También se pueden contabilizar tres experiencias públicas del ámbito nacional, que no responden a la definición presentada de IMF, pero que por su relevancia serán consideradas.^{6,7}

I.3. Estudio de campo ⁸

El presente apartado se basa en información recabada a partir de un estudio de campo realizado en el período Agosto - Septiembre de 2005. A los efectos de avanzar en la obtención de información sobre la situación de las IMF en la Argentina se contactó a la mayor parte de las instituciones detectadas, con el propósito de realizarles una encuesta.

La muestra resultante está conformada por las 43 instituciones que accedieron a responder a la encuesta y a suministrar información. Cabe destacar que ésta incluye a las instituciones más importantes dentro del ámbito no gubernamental y gubernamental (estas últimas de alcance nacional).⁹

A los efectos de presentar los principales rasgos de la actividad del sector microfinanciero se procedió a clasificar las instituciones en “grandes”, “medianas” y “pequeñas”. Para ello se tomó en cuenta la cantidad de beneficiarios que componen sus carteras activas según los siguientes valores¹⁰:

- “Instituciones grandes”: A partir de 800 beneficiarios.
- “Instituciones medianas”: Entre 150 y 799 beneficiarios.
- “Instituciones pequeñas”: Hasta 149 beneficiarios.

Las 24 instituciones pequeñas resultantes presentan un tamaño promedio de 58 créditos activos, las 14 instituciones medianas de 271 créditos activos y las 5 grandes de 1781 créditos activos. La distribución de la muestra por tamaño de institución se presenta en la siguiente tabla. La dispersión que se observa tiene su origen en que, por un lado, existen instituciones que recién comienzan mientras que en el otro extremo, existe un caso en el que la cartera activa alcanza cerca de 3.000 créditos¹¹.

⁵ Esta cifra considera individualmente a las 22 réplicas de Grameen existentes en Argentina, debido a que por lo general se trata de instituciones que se manejan de manera autónoma. Con respecto a los programas públicos, la estimación incluye fundamentalmente a los de alcance nacional. Por su parte el programa REDES, dependiente del Ministerio de Desarrollo Social, que cuenta actualmente con 498 fondos otorgados a ONG y municipios, ha sido considerado como un programa único ya que dichos fondos pertenecen todos al mismo programa. Asimismo, el programa FOMICRO ha sido considerado como una única institución, a pesar de que trabaja con numerosas ONG, porque el manejo de los fondos y la evaluación de los proyectos se encuentran centralizados en el Banco Nación.

⁶ Tal es el caso, por ejemplo, del programa FOMICRO que funciona en la órbita del Banco Nación, institución pública que pertenece a la Banca Formal.

⁷ La presentación de cada una de las IMF y sus referencias básicas se presentan en el Anexo 1.

⁸ La metodología seguida en esta sección se basa en Bekerman (2004).

⁹ Los datos generales sobre las organizaciones encuestadas se encuentran en el Anexo 1.

¹⁰ Si bien no son habituales los estudios que clasifican a las instituciones de acuerdo a su tamaño, es posible encontrar en la literatura internacional casos en los que esta clasificación se realiza según dicho criterio. Sin embargo, los parámetros utilizados no pueden ser comparados con los adoptados en el presente estudio, lo que da cuenta de lo incipiente del desarrollo del sector en el país. Por ejemplo, en Lapenu y Zeller (2001) se clasifican a las instituciones de acuerdo al siguiente criterio: 0-20.000 clientes; 20.000-100.000, más de 100.000.

¹¹ Como es el caso de la institución FIE Gran Poder.

Tabla 1.1

Características de la muestra por tamaño de institución Año 2005				
Tamaño institución	Frecuencia	%	Cartera activa promedio por institución. En cantidad	Desvío estándar¹²
Pequeña (1)	23	54,8	55	40
Mediana	14	33,3	271	135
Grande	5	11,9	1781	835
Total (2)	42	100	340	618

(1) La asociación Warmi Sayajsunqo fue categorizada como pequeña debido al monto promedio de créditos activos por fondos comunales ubicados con una fuerte dispersión geográfica.

(2) El total suma 42 porque 1 de las instituciones no contaba con información sobre su cartera

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

I.3.1. Descripción de las IMF de la muestra

I.3.1.1. Ubicación y alcance geográfico

La mayor parte de la actividad de las IMF consultadas se concentra en torno al área metropolitana de Buenos Aires, en particular en el Gran Buenos Aires (Tabla 1.2). Al mismo tiempo, lo habitual es que cada institución tenga un alcance que se limite a una única provincia (33 casos), e incluso con la actividad concentrada en una única sede (23 casos).

Tabla 1.2

Alcance geográfico de las IMF Por provincia	
Provincias	Instituciones
Ciudad de Buenos Aires	2
Gran Buenos Aires	19
Interior provincia de Bs. As.	5
Salta	4
Córdoba	3
Mendoza	3
Chaco	2
Jujuy	2
Misiones	2
Río negro	2
Santa Fé	2
Santiago del Estero	2
Formosa	1

(1) La mayor parte de las instituciones encuestadas operan en el área metropolitana de Buenos Aires. Solo dos lo hacen

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

¹² El desvío estándar nos brinda una idea de la dispersión que presentan los valores respecto del valor promedio. Cuando esta dispersión es muy elevada, la media (o promedio simple) pierde utilidad como valor característico de la muestra seleccionada. En tales casos, el uso de otros estadísticos como la mediana o la moda puede ser conveniente. La mediana es el valor que corresponde al medio de las observaciones cuando estas se ordenan de mayor a menor (en una muestra de 9 observaciones sería el valor correspondiente a la observación número 5). La moda o modo, por su parte, es el valor que aparece con mayor frecuencia.

Tabla 1.3

Cantidad de provincias y cantidad de sedes en las que brinda servicios de Microfinanzas por IMF			
Cantidad de provincias	Instituciones	Cantidad de Sedes	instituciones
1	33	1	23
2	3	2	8
3	3	3	3
4	1	4	2
Alcance Nacional	2	5	1
Total	42	6	4
		9	1
		79	1
		Total General	43

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

I.3.1.2. Cartera activa y cartera histórica

El primer punto que puede destacarse de la muestra es la cantidad de créditos y los valores otorgados por las instituciones, como se observa en las tablas siguientes. Estos datos son de suma importancia, dado que brindan un panorama general acerca del grado de penetración que las microfinanzas muestran actualmente (cartera activa) y en forma agregada (cartera histórica) en la Argentina.

Tabla 1.4

Cantidad de créditos otorgados según cartera histórica		
Tipo de institución	Cantidad de Créditos	Participación (%)
Pequeña	7.906	14,3
Mediana	29.600	53,4
Grande	17.956	32,4
Total	55.462	100,0

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

Tabla 1.5

Cantidad de créditos y montos otorgados según cartera activa				
Tipo de institución	Cantidad	%	\$	%
Pequeña	2.238	15,0	1.802.741	4,7
Mediana	3.790	25,4	2.501.326	6,6
Grande	8.903	59,6	33.688.496	88,7
Total	14.931	100,0	37.992.563	100,0

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

Tabla 1.6

Monto promedio de crédito y mediana Por tipo de institución			
Tipo de institución	Monto promedio de crédito por institución (1)	Desvío estándar	Mediana
Pequeña	1.349	2.375	604
Mediana	655	491	476
Grande	4.508	7.358	512
Total	1.497	3.138	536

(1) Se calcula a partir de un promedio simple entre los montos otorgados por cada institución, es decir, otorgando el mismo peso a cada institución en la ponderación. Se realiza de esta manera porque en este caso nos interesa realizar una caracterización desde las instituciones.

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

A partir de los datos volcados, cabe destacar los siguientes aspectos:

- La escasa cantidad de créditos y de montos otorgados por las IMF consideradas en la muestra, lo que corrobora el escaso desarrollo que presentan estas instituciones en la Argentina cuando se las compara con otros países del mundo y de América Latina¹³.
- Al comparar los porcentajes de contribución de la cartera histórica con los de la cartera activa, las instituciones grandes tienen un peso considerablemente más significativo en la segunda. Esto podría estar indicando un mayor crecimiento reciente por parte de las instituciones grandes fortalecido por la aparición de las instituciones públicas.
- El fuerte peso relativo de las “instituciones grandes” por monto (88,7% de la cartera activa). Análogamente puede observarse que las IMF pequeñas y medianas si bien colaboran con el 15% y 25,4% de los beneficiarios (activos) totales respectivamente, sólo lo hacen con el 4,7% y 6,6% de los montos activos prestados.
- El punto anterior se vincula con la pronunciada disparidad de los montos prestados según el tamaño de las IMF. El hecho de que el monto promedio de los créditos activos de las instituciones grandes sea más de tres veces superior al de las pequeñas y alrededor de siete veces más grande que el de las medianas puede estar reflejando la presencia de distintos perfiles de instituciones que apuntan, también, a diferentes mercados objetivos¹⁴.
- Finalmente se debe tener en cuenta que los montos promedio de crédito por institución presentados, se encuentran fuertemente influidos por los de dos instituciones que presentan valores sensiblemente superiores al del resto (alrededor de \$16.000 por crédito). Una de ellas es pequeña y la otra es grande¹⁵. Si no tomamos en cuenta a estas dos instituciones el monto promedio por crédito baja sensiblemente, aproximándose a la mediana. La dispersión de la

¹³ En lo que respecta a América Latina, a modo de ejemplo, es posible mencionar las siguientes experiencias exitosas que nos permiten tener una idea del escaso desarrollo del sector en Argentina. El Banco Sol de Bolivia cuenta con una cartera activa que supera los 60.000 clientes (Banco Sol, 2005). También en Bolivia la asociación civil CRECER (Crédito con Educación Rural) brinda servicios financieros a 37.000 mujeres indigentes en más de 1.000 comunidades rurales y urbanas marginales; en México, la IMF Compartamos tiene más de 300.000 clientes activos, con una cartera activa cercana a los 120.000.000 de dólares (UNIC, 2005). Por su parte el Banco Solidario en Ecuador alcanza los 137.000 prestatarios vigentes (Banco Solidario de Ecuador, 2005). Por otro lado, en Asia se encuentran las experiencias pioneras en el sector, que han alcanzado un elevado nivel de desarrollo. Entre ellas se pueden desatacar al Grameen Bank de Bangladesh, que cuenta con 1.092 sucursales en más de 40 mil aldeas rurales, y ha concedido créditos a más de 2 millones de las personas más pobres de ese país, especialmente a mujeres, y al Bank Rakyat Indonesia, que atiende a más de 4 millones de personas de bajos recursos. (UNIC, 2005)

¹⁴ Esta afirmación debe ser matizada por el hecho de que se están considerando valores promedio, variable que es muy sensible a los valores extremos en una muestra que presenta una gran dispersión (como se observa el desvío estándar es sumamente elevado en cada uno de los grupos). Una variable más representativa de la distribución de la muestra podría ser la mediana que, como se observa, es sensiblemente inferior al promedio.

¹⁵ Se trata del programa FOMICRO y de la Agencia de Desarrollo Local de Roque Pérez.

muestra también se ve sensiblemente reducida. Por eso ambas instituciones son excluidas en la Tabla 1.7 donde se presentan los resultados obtenidos.

- Las instituciones pequeñas presentan un valor promedio (considerando la cartera activa) mayor que el de las instituciones medianas, lo que no se condice con estudios realizados anteriormente.

Tabla 1.7

Monto promedio de crédito y mediana. Sin valores extremos Por tipo de institución. (1)			
Tipo de institución	Monto promedio de crédito por institución	Desvío estándar	Mediana
Pequeña	868	752	583
Mediana	655	491	476
Grande	1.277	1.601	505
Total	833	785	516

(1) En el cálculo no se tiene en cuenta una institución grande y una pequeña que presentan montos promedios de créditos sustancialmente mayores al resto. De este modo, el total de instituciones consideradas en este caso es de 40.

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

Un último aspecto de relevancia a destacar es el considerable *peso que tienen los programas públicos nacionales* en la cartera activa total en términos de valor. Solamente FOMICRO representa el 55%, y si se considerara también el programa REDES, del que no se cuenta con datos precisos, este porcentaje podría superar el 70%¹⁶. Este hecho da cuenta de las importantes potencialidades en cuanto a impacto macro asociada a la participación del Estado en las microfinanzas. Sin embargo, como veremos, los programas públicos y las IMF presentan diferencias en cuanto a su funcionamiento, eficiencia y efectividad. Otra diferencia destacable tiene que ver con el monto promedio de crédito, considerablemente mayor en los programas públicos (especialmente en el caso de FOMICRO, que es de \$17.000), lo que puede estar indicando diferente población objetivo, y lo que implica también que en términos de cantidad de créditos la participación de estos programas en la cartera activa total es considerablemente menor (en el caso de FOMICRO alcanza solamente el 8%).

I.3.1.3. Antigüedad

Las IMF muestran, en general una vida muy joven así como un considerable crecimiento de su número durante los últimos años. La antigüedad promedio de las IMF encuestadas alcanza apenas a los 2,9 años.

Se presentan, sin embargo, grandes variaciones en la edad de las instituciones según el tamaño. En efecto, mientras que las “grandes” tienen una edad promedio que ronda los 6 años (y que se incrementa más aún si no se tiene en cuenta un programa público de escasa antigüedad), las “pequeñas” apenas superan los 2 años de vida en promedio, y las “medianas” los tres años. Esto puede estar vinculado, por un lado, con el hecho de que una mayor perdurabilidad en el tiempo les permite a las instituciones desarrollar una cartera más amplia de clientes. Por el otro, plantea interrogantes acerca del grado de perdurabilidad de las instituciones pequeñas y medianas.

¹⁶ La estimación de la cartera activa del programa redes surge de multiplicar los 498 fondos que lo componen, por un promedio de 20 créditos por fondo (lo que surge de una muestra no representativa realizada de ONGs y municipios), y por el monto promedio de crédito (en este caso el total de cartera activa dividido el total de créditos otorgados por todas las instituciones) que surge del relevamiento realizado (alrededor de \$1400).

Tabla 1.8

Antigüedad de las instituciones en actividades de microfinanzas		
Tipo de institución	Media	Desvío estándar
Pequeña	2,2	2,1
Mediana	3,1	2,9
Grande	6,0	4,3
Total	2,9	2,9

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

I.3.1.4. Forma jurídica

Como puede observarse en la tabla 1.9, la personería jurídica de las instituciones inscriptas resultó ser mayoritariamente la de ONG, ya sea bajo la forma de fundación o de asociación civil sin fines de lucro. Es destacable, sin embargo, la mayor participación que tiene actualmente el sector público en la actividad, en relación a lo que sucedía hace solo un par de años. Esta participación se da o bien directamente a través de un programa gestionado por algún organismo público, o bien mediante asociaciones civiles mixtas, en algunos casos creadas sobre la base de fideicomisos.

Tabla 1.9

Personería jurídica	
Tipo de institución	%
ONG	74,4
Asociación Civil Mixta	4,7
Institución Pública	7,0
Sociedad Anónima	4,7
Entidad Religiosa	2,3
Sin Forma Jurídica	7,0
Total	100,0

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

Es interesante destacar que las 3 instituciones que no presentan forma jurídica alguna se encuentran incluidas en la categoría de “pequeñas”. Esto podría señalar el hecho de que tienen menor antigüedad o mayores limitaciones para organizarse convenientemente.

I.3.1.5. Servicios

Por las razones ya mencionadas referentes al marco regulatorio del sector (que serán abordadas en profundidad en el apartado V) los servicios financieros que brindan las IMF se limitan casi exclusivamente al otorgamiento de créditos. Solamente 4 instituciones declararon ofrecer también servicios vinculados con el ahorro, lo que evidencia un contraste con las tendencias internacionales, que muestran una tendencia hacia la verticalización financiera de las IMF.

Por otro lado, es destacable la amplia difusión que tiene la prestación de servicios no financieros entre las IMF, en particular en lo que hace a capacitación (77%) y asistencia técnica (70%). Es interesante comentar la categoría “otros” que compone la oferta de servicios de las IMF consultadas. Alrededor del 28% de las tiene una oferta de servicios que va más allá del crédito, la capacitación o la asistencia técnica. Los servicios ofrecidos son diversos, pudiéndose mencionar, entre otros, los relacionados con las tareas de

acompañamiento en procesos de promoción humana, asistencia psicológica o legal o derivación a profesionales de estas áreas, acompañamiento en la organización de ferias comunitarias, o capacitación en salud reproductiva. La idea que puede desprenderse de aquí es que algunas IMF planean una visión que va más allá de las microfinanzas como forma de llegar a la gente con necesidades.

La prestación de servicios financieros presenta una significativa homogeneidad entre las distintas instituciones. El 91% de las IMF encuestadas ofrecen microcréditos para sustentar actividades económicas. En segundo lugar aparecen los créditos para la mejora o construcción de la vivienda, servicio que brinda el 26% de las instituciones. Los créditos para consumo son prácticamente inexistentes, existiendo un único caso. Unas pocas instituciones (4) mencionaron otros destinos, como ser créditos para educación y salud, para la construcción de locales, y un caso de financiamiento para paneles solares.

Gráfico 1.1

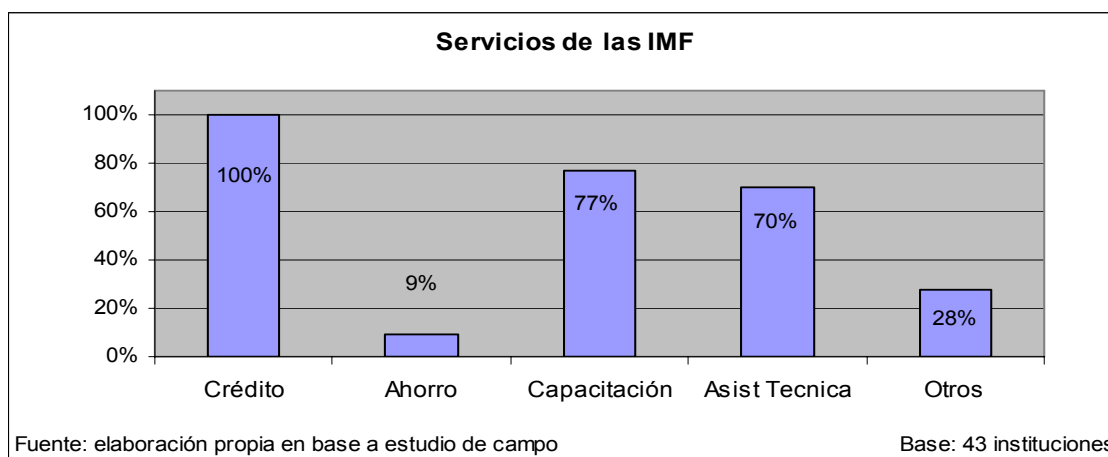
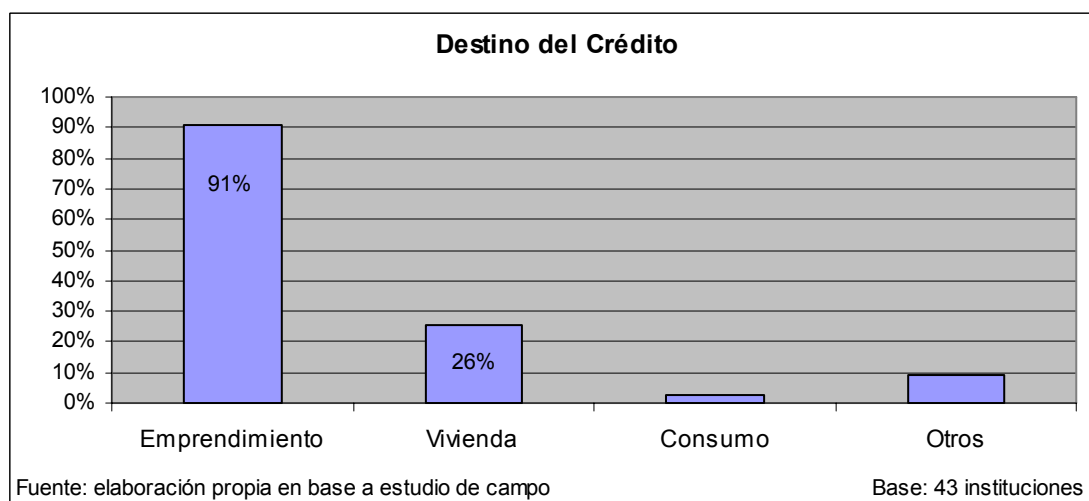


Gráfico 1.2

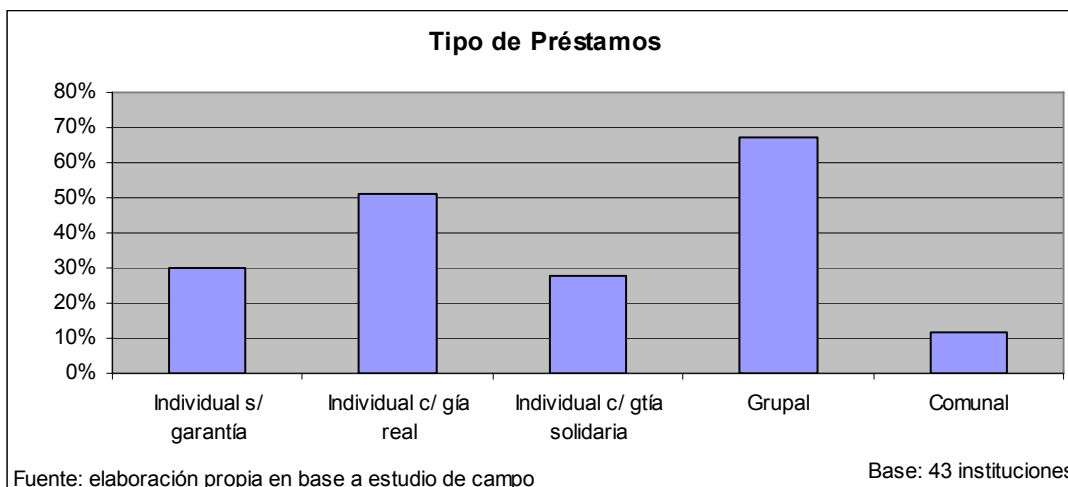


I.3.1.6. Tipo de préstamos

Aunque el BCRA no considere la garantía solidaria como válida, la mayor parte de las IMF las utiliza; casi el 70% bajo la modalidad de préstamos grupales, alrededor del 30% bajo la de créditos individuales, y el 11%

brindando préstamos garantizados por la comunidad. Por otro lado, cerca del 50% de las instituciones trabaja bajo la modalidad de créditos individuales, pero con garantías reales.

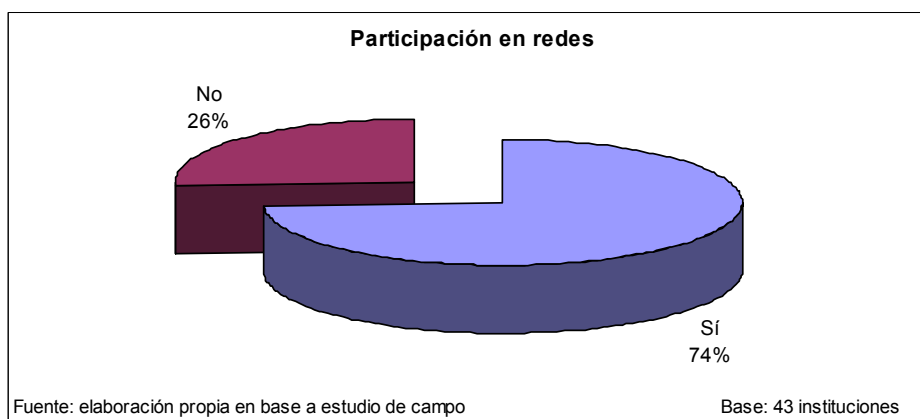
Gráfico 1.3



I.3.1.7. Vínculos de las IMF con otras instituciones

El 74% de las instituciones encuestadas manifestó interactuar con sus pares participando en algún tipo de red. Se trata de un aspecto destacable, debido a la potencialidad que presenta el trabajo en conjunto como elemento sinergizador de nuevas ideas y proyectos, y de aprendizaje a través del intercambio de experiencias. Sin embargo el grado de profundidad alcanzado parece ser aún limitado. Se trata, en general, de redes conformadas principalmente por IMF, pero se observa una diversidad considerable de casos, con participación de organismos públicos del ámbito nacional, provincial y municipal, así como otras instituciones del ámbito no gubernamental, del ámbito educativo (universidades) y microemprendedores.

Gráfico 1.4



I.3.1.8. Escala y profundidad de las microfinanzas

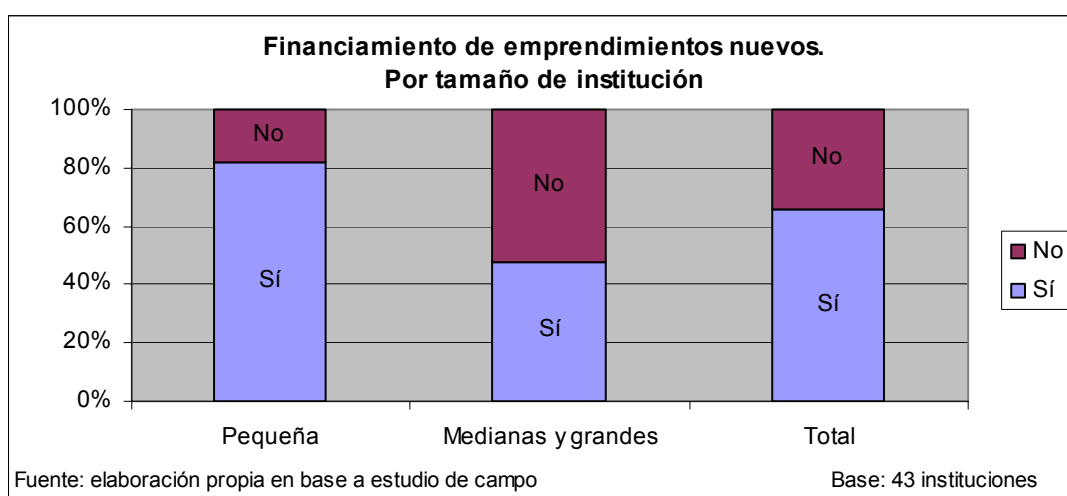
Un indicador directo del “alcance” de las IMF lo constituyen, indudablemente, los datos sobre el número de créditos. Como hemos visto, existen fuertes diferencias en lo que hace al tamaño de las carteras activas entre

las IMF que han sido relevadas, observándose un alcance mucho mayor por parte de las instituciones grandes.

Por el lado de la “profundidad” un indicador podría ser el financiamiento o no de emprendimientos nuevos. El hecho de que una institución financie este tipo de emprendimientos podría llegar a generar un mayor impacto social debido a que alcanzaría a una población más vulnerable. Sin embargo, de acuerdo a la experiencia internacional y de las IMF locales, esto podría jugar en contra de la tasa de recupero del crédito debido a que, en los emprendimientos nuevos, es mayor la tasa de mortalidad.

El 66% de las instituciones encuestadas declaró financiar emprendimientos nuevos. Sin embargo, se observa una diferencia importante de acuerdo al tamaño de la institución. Mientras que el 80% de las instituciones pequeñas financian emprendimientos nuevos, solo el 47% de las medianas o grandes lo hace. Esto podría estar indicando diferencias en cuanto a la población objetivo a la que se plantea llegar la institución, lo cual podría estar vinculado con estrategias para alcanzar la autosustentabilidad.

Gráfico 1.5



I.3.1.9. Organización y funcionamiento de las IMF

Tanto la organización como la modalidad de funcionamiento tienen una importancia crucial, dado que en última instancia determinan el grado de viabilidad de las instituciones así como también las condiciones bajo las cuales podrán dar acceso al crédito a un mayor número de microemprendedores.

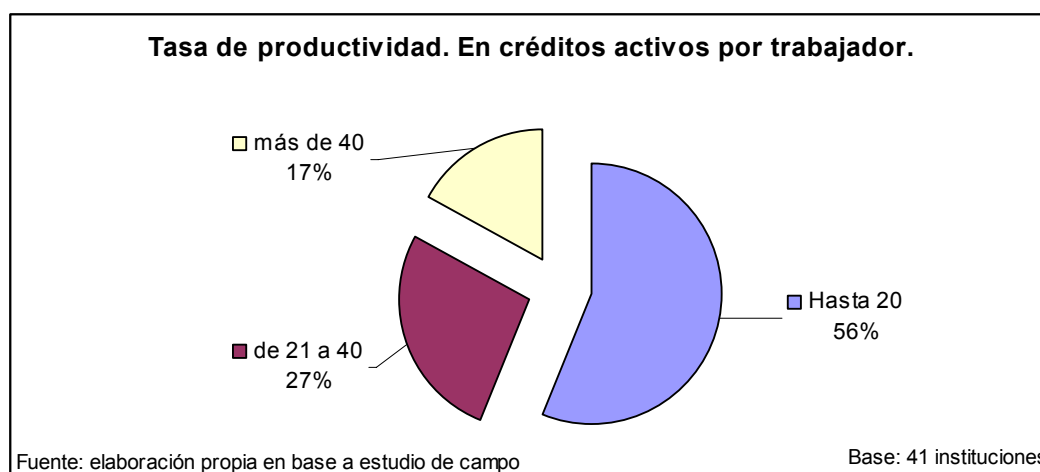
Tasa de productividad

Si bien existen distintos instrumentos o variables que pueden ser analizados para evaluar el éxito de las IMF para funcionar en condiciones de eficiencia, la más sintética y elocuente es la productividad o “tasa productiva”. Esta variable refleja la cantidad de clientes activos que es atendida por cada empleado de la organización.

Como se observa en el gráfico siguiente, las cifras de productividad distan de ser buenas para las IMF consultadas dado que, en promedio, el 56% tiene menos de veinte clientes activos por empleado. Este dato cobra mayor dimensión cuando se tienen en cuenta que existen otras instituciones que tienen más de 60 clientes activos por empleado. La fuerte dispersión que se presenta entre las distintas IMF sugiere que muchas de ellas tienen un amplio margen para mejorar su nivel de eficiencia. A su vez, al ser comparadas

con cifras que surgen de otras experiencias internacionales, queda en evidencia que el sector en su conjunto está trabajando lejos de los estándares internacionales en materia de productividad¹⁷.

Gráfico 1.6



Más interesante aún es observar los valores de la tasa de productividad para las distintas instituciones según su tamaño, tal como se refleja en la Tabla n° 10.

Tabla 1.10

Tasa de productividad En créditos activos por trabajador		
Tipo de institución	Media	Desvío estándar
Pequeña	8,4	7,6
Mediana	37,2	22,1
Grande	56,4	18,9
Total	24,1	23,4

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

Indudablemente, la diferencia de productividad según tamaño es muy significativa y puede estar asociada a economías de escala en la provisión de microcréditos. En efecto, existen ciertos costos en que las IMF deben incurrir para lanzarse al mercado, los cuales se diluyen a medida que se toman más clientes. Estos costos suelen adquirir la forma de personas asignadas a puestos claves, como gerente de la asociación, contador, personal administrativo, etc. Por otro lado, las instituciones más pequeñas pueden estar conformadas por personal voluntario que trabaja sólo algunas horas a la semana, lo que permitiría explicar el hecho de que posean pocos clientes activos por empleado.

Cabe destacar que el indicador de productividad presenta algunas deficiencias. Una de las más importantes es que no mide la calidad de los servicios prestados. Por ejemplo, puede ocurrir que una IMF con menos de veinte clientes activos por empleado les preste a éstos un servicio exhaustivo (capacitación, ayuda en la confección del plan de negocios, seguimiento de cada paso, etc.), mientras que una IMF con más de cien clientes por empleado se limite a brindar únicamente el servicio más básico (crédito).

¹⁷ A modo de ejemplo, en el caso del Grameen Bank, la tasa de productividad se acerca a los 400 clientes activos por trabajador (Grameen Bank, 2005).

Trabajo voluntario

El trabajo voluntario ha estado tradicionalmente difundido en el sector de las microfinanzas y en general en el de las ONG con objetivos sociales. Esto claramente puede apuntalar el surgimiento y crecimiento de las instituciones en una etapa temprana, debido a la habitual escasez de recursos que enfrentan las IMF, a la vez que muestra un gran compromiso por parte de los involucrados en la actividad. Sin embargo, en una segunda etapa, el voluntariado (al menos en forma excesiva) puede afectar a la IMF en lo que hace a su eficiencia y potencialidad de crecimiento.

De las IMF encuestadas, el 64% declaró contar con trabajadores voluntarios, mientras que solamente el 81% manifestó tener al menos un trabajador rentado. Sin embargo, las diferencias que existen de acuerdo al tamaño de la institución son más que significativas. Mientras que el 78% de las IMF pequeñas y el 64% de las medianas cuentan con trabajadores voluntarios, ninguna de las grandes lo hace. Al mismo tiempo, mientras que el 100% de las medianas y grandes tienen trabajadores rentados, un 35% de las pequeñas no tiene. Finalmente, otro indicador ilustrativo es la proporción de trabajadores rentados sobre el total de trabajadores de la IMF. Todas las instituciones grandes tienen el 100% de los trabajadores rentados, mientras que el promedio de proporción de trabajadores rentados cae al 79% en las IMF medianas y a solo el 33% en las pequeñas.

Tabla 1.11

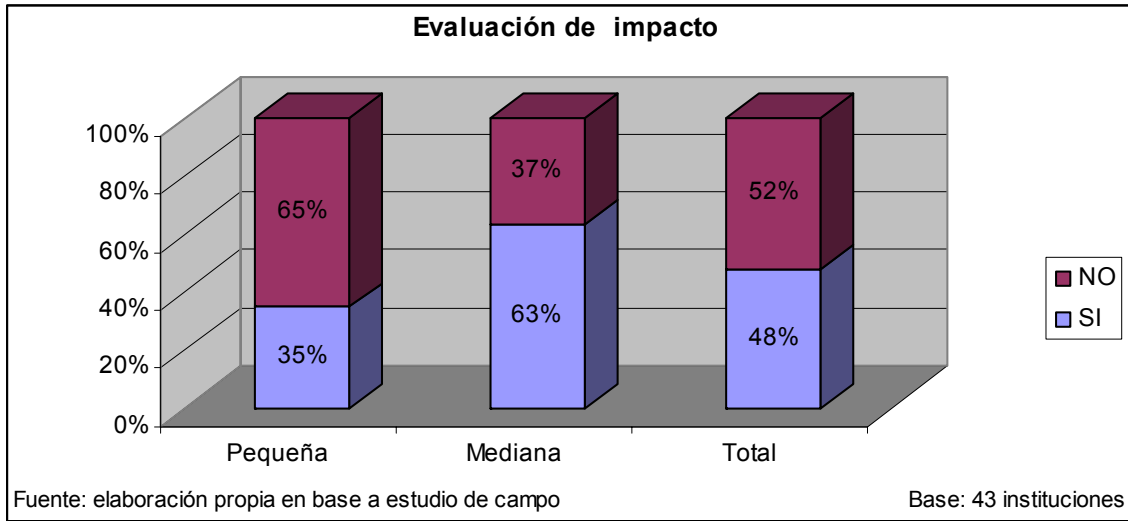
Trabajo rentado y voluntario por tamaño de institución			
Tamaño de Institución	Tiene voluntarios	Tiene rentados	Proporción de rentados
Pequeña	78%	65%	33%
Mediana	64%	100%	79%
Grande	0%	100%	100%
Total	64%	81%	56%

Fuente: encuesta CENES-UBA. Agosto- Septiembre de 2005.

Realización de evaluación de impacto social

La realización de evaluaciones de impacto resulta sumamente relevante para conocer el verdadero efecto que tiene la actividad de la institución sobre los prestamistas, evaluar si se están cumpliendo los objetivos planteados y, realizar eventuales reformulaciones del programa. Este tipo de evaluaciones, al ser considerablemente costosas, no han estado muy difundidas en el sector. Sin embargo y llamativamente, casi la mitad de las instituciones declaró llevar adelante encuestas de impacto social. Este resulta un dato alentador, ya que muestra una evolución favorable, respecto de lo relevado en estudios anteriores. Claro que esta cifra debe ser tomada con cuidado debido a que requeriría una evaluación en profundidad respecto de las características concretas que adquieren las evaluaciones realizadas en cada caso. Como es de esperar, la realización de evaluaciones de impacto varía de acuerdo al tamaño de la institución, siendo las pequeñas las que menos las llevan adelante (Gráfico 1.7).

Gráfico 1.7



II. Población objetivo de las microfinanzas

II.1. Diferentes modalidades de identificación de los microemprendimientos y de las microempresas.

El sector público y las IMF deben determinar las características de la población que será atendida, así como la definición y el tipo de microemprendimientos a ser financiados ya que esto les permitirá definir las políticas públicas y los servicios más apropiados para ser ofrecidos.

Los sectores excluidos del sistema financiero formal en todos los países en general y, en la Argentina en particular, abarcan un gran abanico de actores que van desde aquella parte de la población con necesidades básicas insatisfechas (NBI) hasta pequeñas y medianas empresas (PYMES). Esta diversidad de actores que pueden constituir la demanda potencial de servicios microfinancieros es extremadamente heterogénea. La determinación de la población a ser atendida puede ser abordada desde dos perspectivas:

- Tomando en cuenta las características del grupo de población al cuál pretende financiar
- Analizando el tipo de microemprendimiento o de microempresa

II.1.1. Las características del grupo de población

Al considerar las características de un grupo de población se pueden considerar diversos rasgos distintivos como: nivel de ingreso, género, localización geográfica, entre otros.

Hay instituciones microfinancieras que optan por focalizar sus servicios hacia las mujeres. Se puede pensar que esta idea de focalización por género fue impulsada por Mamad Yunus en Bangla Desh al centralizar sus microcréditos en mujeres. Hay otras instituciones que optan por focalizarse en una zona geográfica determinada.

No obstante, el nivel de ingreso suele considerarse como un aspecto fundamental en la determinación del grupo de población. Es por eso que dicha variable será tomada en este trabajo como base para realizar la clasificación de los diversos grupos de población. Básicamente podemos identificar 3 niveles de ingreso que caracterizan al grupo de población que es objetivo de diversos programas microfinancieros:

- *Población extremadamente vulnerable*: En esta categoría se encuentra el grupo de población que no cuenta con ingresos suficientes como para cubrir una canasta de alimentos capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas. La categoría hace referencia a la definición de indigencia del INDEC. Es la población más vulnerable de la economía.
- *Población bajo la línea de pobreza, no indigentes*: En esta categoría se encuentran aquella parte de la población que no tiene la capacidad de satisfacer un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias (vestimenta, transporte, educación, salud, etc.) consideradas esenciales¹⁸. Sin embargo, logran cubrir con sus ingresos una canasta básica de alimentos.
- *Población por encima de la línea de pobreza pero sin acceso al sistema financiero formal*: Debido a la intensidad del racionamiento crediticio en algunos países, especialmente en aquellos países en vías de desarrollo, puede existir una parte de la población que se encuentra por encima de la línea de pobreza; pero no posee los requisitos mínimos como para acceder al sistema financiero formal.

El objetivo de una IMF o de un programa público que brinda servicios financieros a los excluidos del sistema financiero formal determinará el grupo de población a la cuál dirigirá sus servicios financieros. A modo de ejemplo, se podría decir que aquellos programas dirigidos a reducir los niveles extremos de pobreza de la población a través de la prestación de servicios financieros, tendrán como población objetivo a la aquella que

¹⁸ Se puede considerar aquí también la definición del INDEC de Línea de Pobreza.

se encuentra por debajo de la línea de pobreza (sea o no indigente). En cambio, aquellos Programas dirigidos a consolidar el desarrollo de microempresas existentes (aumentar la productividad, diversificar sus actividades, generar nuevos empleos, etc.) y/o dirigidos a promover su formalización, podrían focalizar sus servicios en aquella porción de la población de bajos ingresos (no pobres) sin acceso al sistema financiero formal.

II.1.2. El tipo de microemprendimiento o microempresa

El otro factor que suelen considerar las instituciones microfinancieras o los programas públicos que brindan servicios microfinancieros es el tipo de microemprendimiento o microempresa, así como el nivel de desarrollo del mismo. Además de determinar el mercado objetivo de las IMF, esta caracterización permite diseñar productos microfinancieros acordes al tipo de microemprendimiento que se busca financiar.

Una diferenciación entre los conceptos de microemprendimiento y de microempresa puede ser realizada a través de la definición seguida por el Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO, 2001). A partir de la combinación de tres variables: categoría de ocupación, tamaño de establecimiento y grupo de ocupación, dicha institución realiza la siguiente clasificación:

- a) **Unidades familiares (o microemprendimientos):** Compuestas por los trabajadores cuentapropistas con calificación no profesional, y los ayudantes familiares.
- b) **Microempresas:** Integradas por empleadores en establecimientos que cuentan con hasta cinco empleados

Dado que gran parte de la población objetivo de las microfinanzas muestra un alto grado de informalidad, resulta necesario definir que entendemos por ese concepto. El concepto de “sector informal” surge en la década de 1970 desde la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para dar cabida a un fenómeno que cobraba cada vez más fuerza en determinadas regiones del mundo. Si bien no existe una definición precisa de este concepto, la OIT lo vincula con la población económicamente activa (PEA) imposibilitada de acceder a un trabajo en el mercado laboral formal y que, por ende, se encuentra marginada de la economía moderna. Generalmente se trata de personas pobres que deben insertarse en el mercado a través de estrategias de autoempleo de baja calificación. Entre las características de estas actividades de autoempleo se encuentran un escaso nivel de capacitación, de capital inicial y de garantías para acceder al sistema financiero formal. Esto hace que sus actividades se limiten a la prestación de servicios no calificados, a pequeños comercios barriales o a la venta ambulatoria y en puestos fijos en ferias o mercados. Sus ingresos alcanzan generalmente sólo para la supervivencia familiar, lo cual dificulta el “blanqueo” de estos sectores. Tomando en cuenta estos aspectos y agregando otros aquí propuestos, podemos definir un conjunto de variables que nos permitan identificar el tipo de microemprendimiento o microempresa a financiar, así como su nivel de desarrollo:

- *Nivel de capital:* Los emprendimientos de la economía informal suelen estar caracterizados por escasos niveles de capital. Una posible variable a identificar es la presencia de activos fijos en el emprendimiento: a mayor cantidad de activos fijos en el emprendimiento, mayor será el grado de desarrollo del mismo.
- *Grado de Productividad:* Estos emprendimientos suelen estar caracterizados por técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada. En este caso podemos identificar que tipo de técnicas requieren los diferentes procesos productivos de estos emprendimientos y el grado de calificación (ya sea el grado de formación educativa formal o informal) de los distintos integrantes de los mismos.
- *Ingresos del emprendimiento:* Otra variable a considerar de los emprendimientos a financiar están asociados a los ingresos que estos generan. Por un lado se puede identificar el nivel de los ingresos alcanzados por estos emprendimientos. Por otro lado, se debe evaluar el grado de regularidad- o irregularidad- de los ingresos generados: a mayor regularidad de los ingresos de un emprendimiento, mayor será su estabilidad y sus posibilidades de desarrollarse.

- *Antigüedad del emprendimiento (Empresas existentes o nuevas)*: Se pretende identificar si se trata de una microempresa ya existente o de potenciales empresarios que necesitan un crédito para poner en marcha una nueva empresa. Esta diferenciación es muy importante ya que las empresas en actividad poseen una cierta historia de vida que reduce marcadamente el riesgo de pago. Los préstamos orientados a empresas en actividad pueden ayudar a aumentar las ganancias de los microempresarios a través de permitir su acceso al crédito o su concesión a tasas de interés más bajas que la de otros prestatarios informales. En el caso de las IMF que prestan a empresarios potenciales su objetivo es lograr un impacto social más pronunciado al ayudar a estas personas a poner en marcha nuevas empresas y reducir su nivel de pobreza. En este caso, es necesario considerar, además de las variables mencionadas más arriba, la experiencia y conocimiento adquirido en el desarrollo de las actividades a ser realizadas.
- *Tipo de actividad empresarial*. Aquí se considera el sector de actividades económicas hacia el que se dirige la microempresa que puede ser producción, servicios y agricultura. Cada sector tienen sus riesgos específicos, sus ciclos de rotación del capital y, por lo tanto, distintas necesidades de financiamiento que deben ser tomadas en cuenta en las decisiones de las IM, así como en la definición de los productos y servicios ofrecidos. Por otro lado dentro de los 3 rubros señalados se abrirán distintos tipos de actividades como por ejemplo los rubros textiles y alimenticios dentro de la producción y de los servicios. Puede suceder que algunas IMF se concentren en algún tipo determinado de actividad.
- *Status legal*: Generalmente, estos emprendimientos suelen estar fuera de los marcos legales y regulatorios.
- *Organización del Trabajo*: Se pretende identificar la organización del trabajo dentro del emprendimiento. Las variables a considerar son: la cantidad de trabajadores del emprendimiento; si todos los trabajadores son familiares o si hay trabajadores no familiares y cuales cobran sueldo.
- *Horarios de trabajo irregular*: Los horarios de trabajo de los emprendimientos informales suelen ser sumamente irregulares. Al ser emprendimientos mano de obra intensivos requieren de una gran intensidad de trabajo.
- *Niveles de stocks*: El escaso nivel de capital y la falta de acceso a fuentes de financiamiento hacen que los emprendimientos posean bajos niveles de *stocks* no pudiendo hacer frente a fluctuaciones en la demanda.
- *Diferenciación entre la unidad doméstica y el emprendimiento*: Estos emprendimientos suelen estar altamente vinculados a la unidad doméstica. En algunos casos no hay registros separados de la unidad doméstica, imposibilitando diferenciar los costos del emprendimiento de los gastos del hogar.

Todas estas variables y características de los emprendimientos aquí considerados nos permiten identificar el grado de desarrollo del emprendimiento. Por lo general se consideran tres niveles de capacidad empresarial de las microempresas que tienen acceso a los servicios financieros:

1. **Microempresas inestables**: Corresponden a actores que se encuentran en situación de desempleo y sus empresas cumplen un rol transitorio, durante un período limitado de tiempo. Son las más difíciles y generalmente insumen una mayor cantidad de tiempo. Esto es así no sólo porque su riesgo de fracaso es alto sino también porque los prestatarios involucrados pueden no tener una determinación de continuar con esta actividad en el futuro.
2. **Microempresas estables**: Son las que proveen un medio de vida modesto pero no muestran una tendencia a crecer.
3. **Microempresas en crecimiento**: Muestran un potencial de crecer y de llegar a adquirir una situación dinámica.
4. continuación intentaremos clasificar y agrupar las distintas variables consideradas dentro de los dos extremos definidos: **microempresas inestables y microempresas en crecimiento**.

Tabla 2.1

Microempresas Inestables	Microempresas en crecimiento
<ul style="list-style-type: none"> • Escaso grado de capital (ausencia de activos fijos) • Bajos niveles de productividad <ul style="list-style-type: none"> ○ Técnicas mano de obra intensivas ○ Mano de obra no calificada • Ingresos del emprendimiento <ul style="list-style-type: none"> ○ Bajos / Escasos ingresos ○ Ingresos altamente irregulares • Emprendimientos nuevos • No formales • Unipersonal o familiares • Horarios de trabajo irregulares • Escasos o nulos niveles de <i>stock</i> • No existe diferenciación entre la unidad doméstica y el emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Algún nivel de capital acumulado (presencia de activos fijos) • Mejoras en los niveles de productividad <ul style="list-style-type: none"> ○ Algunas partes del proceso productivo automatizado ○ Mano de obra especializada en el rubro del emprendimiento • Ingresos del emprendimiento <ul style="list-style-type: none"> ○ Ingresos que permiten el desarrollo del emprendimiento ○ Regularidad en los ingresos • Emprendimientos con antigüedad • Formales o semi-formales¹⁹ • Presencia de trabajadores a sueldo • Regularidad en la jornada laboral • Existencia de <i>Stocks</i> • Diferenciación entre la unidad doméstica y el emprendimiento

Fuente: Elaboración propia

II.1.3. Identificación de políticas adecuadas a cada tipo de emprendimiento

Luego de determinar las características de la población que será atendida y el tipo de microemprendimientos a ser financiados, este trabajo pretende identificar las políticas públicas y los servicios más apropiados para cada uno de los subconjuntos de la población excluida del sistema financiero formal.

En el campo de las microfinanzas se debate si “los más pobres de los pobres” (lo que nosotros consideramos aquí como la *población extremadamente vulnerable*) deberían ser población objetivo de las microfinanzas o si los programas de subsidio son más apropiados para este sector. Gran parte de la bibliografía del campo de las microfinanzas debate sobre este tema. En uno de los libros más citados, Hulme y Mosley, (1997) estudian un conjunto de IMF en una diversidad de países. Sus conclusiones sugieren que la mayor eficacia de estas instituciones se encuentra en estrategias de reducción de pobreza para los segmentos medio y superior de los pobres. Por el contrario, aquellos beneficiarios más pobres e indigentes empeoraron su situación luego de haber recibido el préstamo, convirtiéndose en morosos. Esto podría explicar que, en muchos casos, los sectores más pobres no estén dispuestos a correr el riesgo de endeudarse porque no tienen suficientes activos para generar ingresos y reembolsar los préstamos (Gulli, 1999).

En la misma línea argumental, Robinson (2004) concluye que los “más pobres entre los pobres” no son responsabilidad del sector financiero, sino que existe un conjunto de requerimientos básicos necesarios para superar la pobreza que deben ser provistos por ministerios públicos (salud, trabajo, asistencia social, etc.), agencias donantes e instituciones caritativas privadas. En este trabajo consideramos que existe un conjunto de necesidades básicas que deben ser satisfechas (alimentación, vivienda, medicamentos, educación, etc.) previo a ser sujeto de un microcrédito. Asimismo, se puede pensar en una combinación de programas de capacitación en ciertos oficios y empleo a fines de aumentar la “empleabilidad” de este conjunto de la población y, en un futuro, poder ser población objetivo de las microfinanzas.

Teniendo en cuenta que ciertas acciones como la asistencia técnica y el acompañamiento son necesarias en la totalidad de los grupos identificados, en el cuadro siguiente se realizan sugerencias de políticas considerando los niveles de ingreso de la población objetivo, su tipo de emprendimiento según la clasificación previamente

¹⁹ Semi-formales: Aquellos emprendimientos que no se encuentran inscriptos en las regulaciones nacionales; pero cuentan con regulaciones municipales o locales que le brindan algún marco legal temporal.

considerada y el hecho de que no siempre la falta de crédito es el único o el principal obstáculo para el desarrollo de los microemprendimientos.

Tabla 2.2

Población Objetivo	Tipo de Programa o Política sugerida
Población extremadamente vulnerable	Programas de subsidio para cubrir las necesidades más inmediatas (alimentación, vivienda, medicamentos, educación, etc.) y programas de capacitación en ciertos oficios y empleo.
Población bajo la línea de pobreza, no indigentes sin emprendimientos o con microempresas inestables	Programas de microfinanciamiento combinado con políticas de subsidio para aquellas necesidades insatisfechas. Programas de capacitación en gestión y administración.
Población bajo la línea de pobreza, no indigentes con microempresas estables o en crecimiento	Programas de microfinanciamiento dirigidos a consolidar el emprendimiento.
Población por encima de la línea de pobreza pero sin acceso al sistema financiero formal	Programas de microfinanciamiento dirigidos a consolidar el desarrollo de las mismas (aumentar la productividad de microempresas existentes, diversificar sus actividades, generar nuevos empleos, etc.) y/o dirigidos a promover su formalización

Fuente: Elaboración propia

II.2. Identificación de la población objetivo del Proyecto *Avanzar por el Desarrollo Humano*

Este capítulo se completará con una evaluación en profundidad de la población objetivo de una institución de microfinanzas tomada como caso testigo: el de la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano. Es una institución que ofrece microcréditos a habitantes de Villas de Emergencia y barrios carenciados de la Argentina desde comienzos del año 2000, ha otorgado ya cerca de 3000 créditos y cuenta con una cartera activa de 500 prestatarios. Esta evaluación es posible porque dicha institución dispone de una base de datos de todos los créditos otorgados basados en encuestas realizadas a los prestatarios al momento del otorgamiento y de la renovación de los créditos. Esa base de datos permite identificar la población objetivo a la que alcanza, tanto en sus características socio-económicas como en los tipos de microempresa que llevan a cabo.

Desde la perspectiva de las IMF cabe señalar la importancia de que lleven adelante un análisis periódico sobre las características de la población con la que están trabajando. Ello les permitirá observar, por un lado, si la misma responde a los objetivos buscados y, por el otro, ir adaptando el programa a las necesidades de los distintos estratos involucrados.

La base de datos de la Asociación Avanzar incluye una muestra de 708 prestatarios que nos ha permitido determinar los atributos de la población involucrada que se presentan a continuación.

II.2.1. Perfil socio-económico de la población²⁰.

Una alta participación de las mujeres en las actividades de autoempleo y como demandantes de crédito es una característica que aparece en general en los proyectos internacionales de microfinanzas como en el caso del Banco Grameen, Banco Sol, etc. En el caso de la Argentina podría responder, además, a una creciente necesidad de participación femenina en el sostenimiento de la familia ante el fuerte avance, por un lado, de los índices de desempleo alcanzado por los hombres jefes de hogar en el último tiempo y por el otro a la profundización del deterioro de las condiciones laborales de aquellos jefes del hogar ocupados. La microempresa es, por ende, una estrategia de supervivencia que surge como respuesta del hogar ante estas

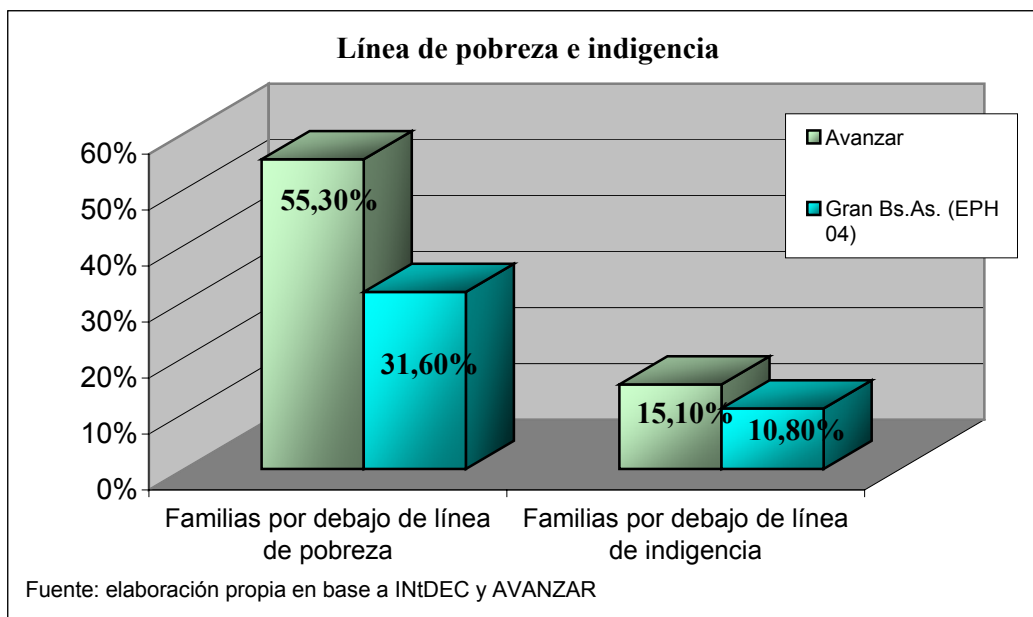
²⁰ Los cuadros descriptos en esta sección pueden ser vistos en el anexo 2.

situaciones. Esto queda reflejado en el Programa de la Asociación AVANZAR donde el 71.9% de los prestatarios es de sexo femenino (véase tabla 2.3 del anexo estadístico No 2).

Otras características de los prestatarios del programa son las siguientes:

- Niveles de ingreso: el 55% de la muestra se halla por debajo de la línea de la pobreza, mientras que el 15% lo hace por debajo de la línea de indigencia²¹ (gráfico 2.1). Como cabría esperar, los porcentajes presentados resultan mayores que aquellos correspondientes a las líneas de pobreza e indigencia del aglomerado Gran Buenos Aires²² para el año 2004. Los valores de éstos se sitúan en el 31.6% para el primer caso y 10.8% para el segundo (véase gráfico 2.1).

Gráfico 2.1



- Nacionalidad: Más de la mitad (56,5%) son argentinos mientras que el 30,4% es de nacionalidad boliviana. En menor proporción participan prestatarios de origen paraguayo (8,3%) y uruguayo (1,2%).
- Grado de escolaridad: El 72% ha completado la primaria y el 62,7% de éstos ha realizado algún estudio posterior (secundario completo, incompleto u otros). Este porcentaje de estudios primarios completos, se corresponde con las tasas de escolarización primaria que presentan los deciles inferiores (población utilizada como grupo de comparación), de acuerdo a la EPH (año 2004) pero es considerablemente menor a la tasa de escolarización primaria correspondiente al aglomerado Gran Buenos Aires (96%), para el mismo año, lo que nos muestra las diferencias en los niveles educacionales recibidos por la población objetivo de AVANZAR (tabla 2.4, Anexo 2). Se observa, además, que la permanencia educativa de los beneficiarios se reduce en la enseñanza secundaria ya que del 45% que accedió a ella, sólo el 43% la ha finalizado. Las dificultades para completar los estudios secundarios podría atribuirse a una necesidad temprana de inserción en el mercado laboral por parte de la población involucrada.²³

²¹ Se consideró a la mujer como un adulto equivalente en una franja de 18-59 años (valor = 0.74 adulto equivalente) y con respecto a los hijos se consideró un promedio de equivalencia de personas de ambos sexos de 0 a 17 años (valor referencia = 0.69 adulto equivalente). Véase en el anexo 3.2 los valores de las Canastas consideradas.

²² Comprende a la Ciudad de Buenos Aires y partidos del Conurbano.

²³ Debe aclararse que la muestra incluye beneficiarios que vieron empobrecidos sus ingresos familiares pero que presentan características socio-educativas típicas de las capas medias; si no los porcentajes de acceso a la enseñanza secundaria serían menores.

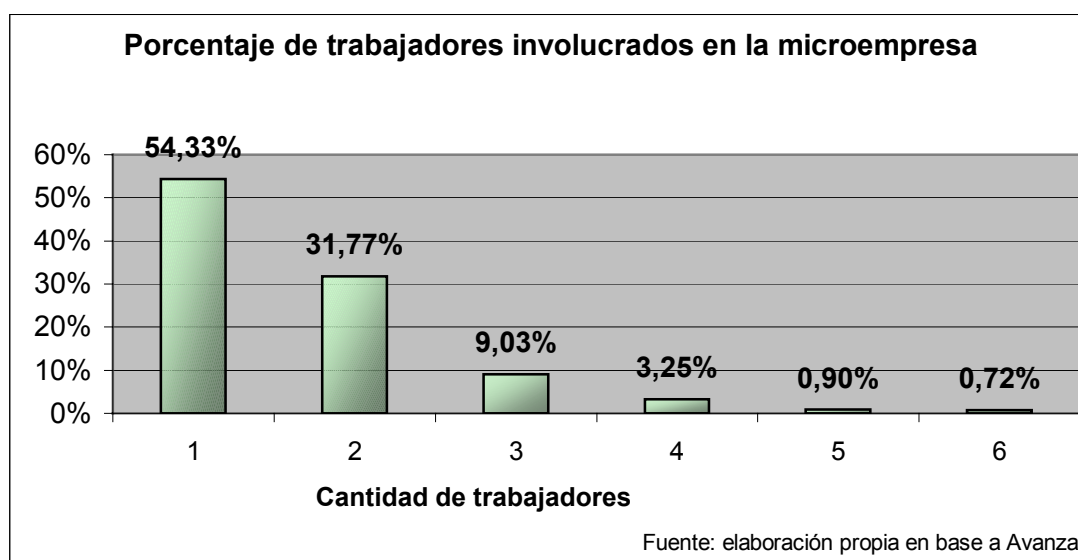
- Experiencia crediticia: Sólo el 14% de los prestatarios muestra este tipo de experiencia (Véase tabla 2.6, Anexo 2)

II.2.2. Tipo de microempresa atendido por la Institución²⁴.

El tipo de microempresa responde a las características que serán definidas en la parte II de este trabajo como correspondientes al sector informal.

- Falta de blanqueo de sus actividades: el 95% de los beneficiarios no está inscripto en la DGI (tabla 2.5, Anexo 2).
- Una inserción en el mercado de carácter muy precario (véase tabla 2.18, anexo 2). La misma tiene lugar a través de ferias informales (28%) de la venta en la propia vivienda (22%) o en forma ambulante (13%).
- Un origen común de capital y trabajo, que se encuentra en el mismo propietario del microemprendimiento. Es decir que los activos no son propiedad de la empresa (como sujeto jurídico) sino de los propietarios de ésta.
- Una escasa o nula división del trabajo, con una mayoría de microemprendimientos de carácter unipersonal. (Véase gráfico 2.2).

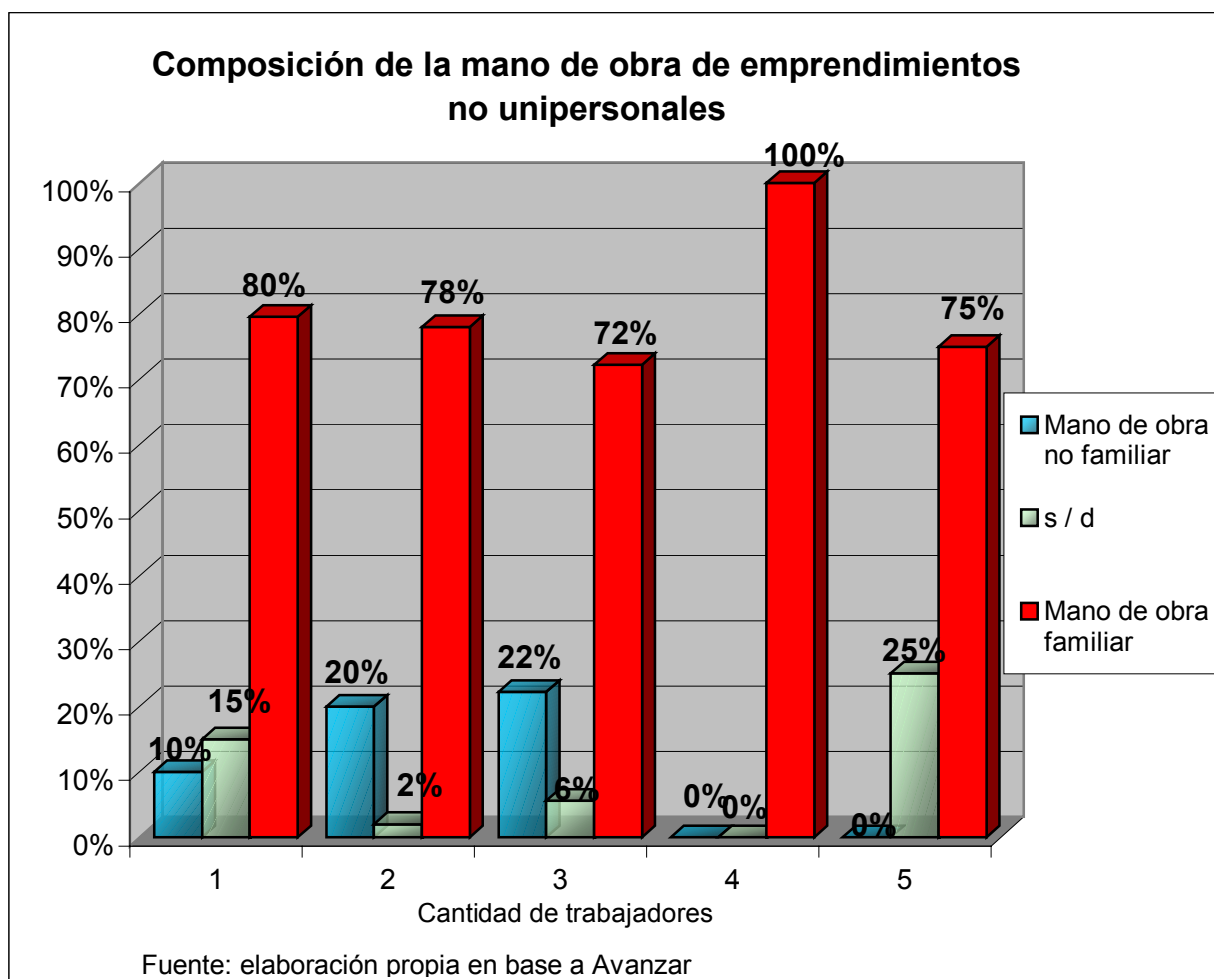
Gráfico 2.2



En efecto el 55% de los microemprendimientos financiados por AVANZAR son unipersonales y del 45% restante, el 80% se basa en mano de obra familiar. Por ende, el principal recurso con el que cuentan es el aporte de trabajo propio, y en todo caso el de la familia, con muy poca participación de la mano de obra no familiar (véase gráfico 2.3). Esto denota que, ante incrementos medios en los volúmenes de ventas, el microemprendimiento recurre a una mayor dotación de mano de obra familiar y a una fuerte intensificación de la jornada laboral para cubrir el aumento de la demanda de bienes o servicios, produciendo una profundización de las condiciones precarias del trabajo del microempresario.

²⁴ Los porcentajes a los que se hace referencia se encuentran expuestos en el Anexo 2.

Gráfico 2.3



Se puede observar mediante el gráfico 2.3 expuesto que las microempresas financiadas presentan una escasa absorción de mano de obra. El 70% de los emprendimientos no unipersonales declaran un solo empleado / socio.

Por otro lado, hay un claro predominio de las actividades comerciales (el 57% del total) seguidas por la producción de bienes (30%) y, muy atrás, por las provisión de servicios (7%). Entre los prestatarios que se dedican a la producción, el 89% la realiza en su vivienda, lo que demuestra una pérdida total de autonomía entre los ámbitos de lo laboral y lo familiar. Dentro de los rubros de actividad sobresalen el textil (32,3%) y el alimenticio (27.5%) (Véase tablas 2.13 y 2.14, Anexo 2).

Finalmente queremos señalar, como rasgo distintivo del proyecto, una participación importante de actividades nuevas (22%) dentro del total de los créditos otorgados (Véase tabla 2.12, Anexo 2). Esto diferencia a AVANZAR de otras Instituciones sustentables que no suelen ofrecer créditos para la realización de actividades nuevas porque las consideran de alto riesgo comercial.

De los resultados expuestos, observamos que la microempresa financiada por AVANZAR está estrechamente ligada a la dinámica de la familia lo que puede responder al hecho de pertenecer a una población carenciada que tiende, aún, a inclinarse por estrategias de supervivencia.

III. Evaluación económico-financiera de los principales programas y de impacto socio-económico de los mismos

A los efectos de conocer con mayor profundidad los indicadores económicos y sociales que presentan las IMF en Argentina, en esta sección presentaremos una evaluación económico-financiera y de impacto socio-económico correspondiente a 6 estudios de casos de organizaciones que actúan sin fines de lucro. Se trata de 4 IMF y de 2 Programas Públicos de Microfinanzas²⁵. Fueron seleccionados tomando en cuenta su relevancia dentro del conjunto de los programas de microfinanzas²⁶.

Las instituciones seleccionadas son las siguientes:

4 Instituciones Microfinancieras²⁷

- Pro Vivienda Social (Buenos Aires)
- Banco Social de Moreno (Buenos Aires)
- Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano (Buenos Aires)
- Fundación Grameen Mendoza (Mendoza)

2 Programas públicos de microfinanzas de alcance nacional

- REDES (Ministerio de Desarrollo Social)
- FOMICRO (Banco Nación Argentina y Subsecretaría PYME)

III.1.1. Evaluación Económica-financiera

Esta evaluación tiene como objetivo proporcionar una visión general del desempeño, riesgos y situación financiera de los programas considerados. Se basa en tres fuentes de información: entrevistas de campo realizadas a los actores fundamentales de cada uno de los mismos, evaluación de información cuantitativa y análisis de los diversos materiales suministrados por las instituciones (manuales operativos, formularios de evaluación, reglamentos, entre otros).

Como primera consideración, se debe destacar que los programas e instituciones relevadas son relativamente recientes cuando se los compara con otros países en donde las microfinanzas han adquirido cierto grado de desarrollo. El promedio de **antigüedad** de la prestación de servicios microfinancieros de los programas entrevistados es de 5 años.

La evaluación económica financiera se basó en las **tres categorías principales de análisis en el campo de las microfinanzas y sus indicadores representativos: Calidad de Cartera, Eficiencia y Productividad y, Sustentabilidad**. Cabe señalar que en algunos casos se presenta por separado el resultado de las 4 IMF y de los 2 Programas Públicos debido a la alta heterogeneidad en los datos.

²⁵ A lo largo de la sección, denominaremos como IMF a las 4 instituciones de microfinanzas y como Programa a los 2 Programas Públicos que brindan servicios microfinancieros.

²⁶ En el caso de los programas públicos, se seleccionaron las dos experiencias más relevantes existentes en la órbita nacional, en función del presupuesto asignado y los créditos otorgados. En cuanto a las IMF, se seleccionaron, de las pocas experiencias que cuentan con más de 500 prestatarios, las que mostraran mejor receptividad para la realización de las entrevistas al personal directivo y el estudio de campo.

²⁷ De las cuales 3 son privadas y 1 (El Banco Social de Moreno) es mixta.

III.1.2. Calidad de Cartera

La **calidad de cartera** pretende analizar el estado del activo más importante de una IMF. Los indicadores analizados en esta categoría brindan aspectos cuantitativos acerca de los préstamos otorgados, y de los riesgos asociados a los mismos, teniendo en cuenta que no se cuenta con las garantías requeridas por el sistema financiero formal.

La “Garantía Solidaria” es posiblemente uno de los mecanismos más renombrados de las microfinanzas. El término se refiere a un sistema de monitoreo directo entre pares de un “grupo solidario”. Se trata de grupos de individuos que se unen con el fin de acceder a un crédito basado en la responsabilidad mutua por el reintegro de los créditos de todos sus miembros. **Todas las instituciones y programas entrevistados utilizan a la “garantía solidaria” como garantía posible** en los créditos otorgados. En cambio, sólo la mitad de éstas utiliza otros tipos de garantía como alternativas (garantías prendarias, codeudores solventes, etc.).

- **Cartera Histórica y Activa**

A nivel histórico, el total de las IMF y programas públicos considerados ha otorgado un nivel estimado de 34.000 créditos. Este total incluye una estimación realizada sobre los créditos otorgados por el Programa REDES, que otorga fondos rotatorios de crédito a los municipios u ONGs (ver Anexo 3.1 para un análisis descriptivo del Programa). Como no se cuenta con un registro de la cantidad de créditos otorgados a través de cada uno de esos fondos, se estimó que cada uno de los mismos financia en promedio a 24 prestatarios²⁸.

El monto histórico de la cartera de estas instituciones supera los 82 millones de pesos. Más del 75% del monto del mismo corresponde a los 2 Programas Públicos.

El crédito promedio de las 4 IMF entrevistadas es de \$958²⁹. En cambio, en el Programa Público con el que se cuenta información (FOMICRO) es substancialmente superior (alrededor de \$ 17.000).

Por último, se ha cuantificado la Cartera Activa de las IMF. Esto es, la cantidad de prestatarios actuales que tiene cada uno de las cuatro IMF analizadas. La cantidad de créditos activos totales es de 4.239 prestatarios³⁰.

- **Cartera en Riesgo**

Este indicador mide el saldo pendiente de los préstamos que no se pagan puntualmente comparado con el saldo pendiente del total de préstamos. Es necesario definir cuál es el período de atraso a ser considerado para dicha medición³¹. A fin de homogeneizar los indicadores para cada uno de los casos considerados hemos utilizado la cartera en riesgo a 30 días (CR₃₀).

Como primera reflexión del trabajo de campo cabe señalar que **no existe consenso** entre las instituciones entrevistadas **acerca del plazo de cálculo de la cartera en riesgo ni conciencia generalizada de su importancia**. En la mayoría de los casos, los programas e instituciones no contaban con estos datos, sino que los mismos fueron elaborados a partir de nuestra solicitud. Por otro lado, el resultado de este análisis se puede presentar solamente para las IMF. Uno los Programas Públicos no ha suministrado la información necesaria mientras que en el caso del otro resulta imposible calcular este indicador a partir del sistema vigente para el seguimiento de los pagos.

²⁸ La cifra representa los resultados de un estudio de campo realizado previamente (ver Ozomek, 2005). Asimismo, una estimación realizada por el Grupo Sophia (2000) considera aproximadamente 21 créditos por Fondo.

²⁹ Monto histórico otorgado / Cantidad de créditos históricos otorgados.

³⁰ En este cálculo hemos optado por considerar únicamente el total de las IMF ya que el problema de registro mencionado en el programa REDES no nos permite realizar el cálculo correspondiente.

³¹ Por ejemplo: la Cartera de Riesgo a 90 días (CR₉₀) mide el riesgo de la misma a partir de de 90 días de atraso.

El conjunto de IMF posee una Cartera en Riesgo promedio del 5%; esto es, el 5% de los créditos activos otorgados por las instituciones poseen un riesgo de no pago ya que registran una demora en el pago de las cuotas vencidas de, al menos, 30 días³².

A pesar de la dificultad encontrada en el análisis de este indicador, todas las IMF y uno de los Programas públicos podían definir con precisión lo que cada uno considera como un préstamo en riesgo o moroso. Se puede mencionar que la mayoría de las instituciones microfinancieras considera como “en riesgo” aquellos préstamos que tienen entre 1 y 3 cuotas atrasadas³³. La cantidad de cuotas atrasadas o morosas de un crédito actúa en estas instituciones como un indicador de una acción a tomar. Incluso, una de las instituciones analizadas actúa inmediatamente sobre los prestatarios ya que considera al prestatario como “atrasado” al día siguiente de no haber pagado su crédito. Sin embargo, el hecho de no contar con indicadores claros y de construcción sistemática, limita la posibilidad de tener una visión más general del estado actual, y un monitoreo permanente, de la calidad de la cartera. En el cuadro a continuación se realiza un detalle de los pasos que cada una de las instituciones entrevistadas realiza en caso de registrar atrasos.

Tabla 3.1

Acción realizada en caso de “no pago”	% de IMF que lo realizan
Llamado telefónico	67%
Visita (1)	67%
Carta Reclamo	83%
Refinanciación de Crédito (como opción)	33%
Terciarización de Cobranza (cobrador, abogado, etc)	50%

(1) En el caso de los Programas Públicos la visita refiere a la visita realizada por los miembros de las ONGs o municipios y no directamente por los miembros del Programa.

Fuente: Elaboración propia en base estudio de campo

- **Tasas de Recuperación**

Este indicador es uno de los que más diferencia el resultado de las IMF entrevistadas de aquellas del Sector Público. Gran parte de las instituciones utilizan la tasa de recupero histórica, esto es, aquella que contabiliza toda la vida de la institución microfinanciera. La misma ofrece una imagen clara de la calidad de la cartera a largo plazo desde el punto de vista del saldo final, pero no debe ser considerada como referencia de la cartera actual de préstamos. Para evaluar esto es mejor utilizar el indicador de cartera en riesgo previamente mencionado. El promedio de tasa de recuperación de las IMF es de 97.9%³⁴.

En cambio, en el caso de los 2 programas públicos analizados, las tasas de recuperación son marcadamente inferiores. En uno de ellos, la tasa de recupero es **cercana al 75%**³⁵. El otro Programa no realiza directamente un control real de la recuperación de sus créditos. Utilizando una variable *proxy* de recupero³⁶, obtenemos un indicador **cercano al 30%**.

³² En el caso de Pro Vivienda Social la cartera en riesgo se considera a partir de la primera cuota que entra en mora. Del resultado de una de las entrevistas realizadas, surge que la mayoría de los créditos tienen frecuencias de reembolso mensuales, con lo cuál hemos estimado la cartera en riesgo de esta institución suponiendo una frecuencia mensual de sus préstamos. En el caso de Grameen, la institución calcula su cartera en riesgo a partir de las 2 cuotas atrasadas, esto es, su CR₁₅. Esto implica que la cifra del Grameen está sobredimensionada en este cálculo.

³³ En el caso del segundo de los programas públicos, como fue señalado, este indicador no se calcula.

³⁴ La estimación fue realizada solamente con los datos de 3 IMF, ya que una de ellas no brindó información sobre este aspecto. Asimismo, en una de las IMF consideradas, la cifra es el resultado de una estimación del entrevistado.

³⁵ La cifra es el resultado de una entrevista, el mismo no surge de un análisis de los datos.

³⁶ Basada en la cantidad de prestatarios que han pedido ampliaciones de fondos (el requisito de su aprobación es la presentación de los recuperos de los créditos) (Ozomek, 2005). Ver Anexo 3.1 para un detalle de la operatoria del Programa.

- **Tasas de Incobrabilidad:**

Al igual que en los indicadores de cartera en riesgo, muchas de las IMF y Programas **no disponen de un procedimiento claro para declarar un crédito como incobrable**. En el 33% de los casos analizados se carece de un criterio contable a tal efecto. Asimismo, si consideramos aquellas instituciones que a pesar de haber “contabilizado” un crédito como incobrable continúan realizando acciones para su pago, el porcentaje asciende al 50%.

La tasa de incobrabilidad registrada en los programas e instituciones analizados es del 3%³⁷.

III.1.3. Eficiencia y Productividad

Los indicadores de eficiencia y productividad pretenden mostrar la eficiencia de las operaciones de los programas microfinancieros. En esta sección se presenta el resultado de dos indicadores *Productividad operacional* y *Tiempos de evaluación*.

- **Productividad operacional**

Se analiza la Productividad operacional de los programas (el uso de personal y equipo). Uno de los indicadores más utilizados en las microfinanzas como referente de eficiencia es la cantidad de prestatarios activos por “oficial de crédito”. Sólo es posible realizar este cálculo para las IMF, dado que los Programas Públicos trabajan con otra lógica territorial: terciarizan con ONG’s y municipios el trabajo de promoción y seguimiento de los créditos (Ver Anexo 3.1 para un mayor detalle).

Las IMF presentan un promedio de 121 prestatarios activos por oficial de crédito con un alto desvío estándar de 83,3. Este valor, se encuentra considerablemente por debajo de lo observado en diversas experiencias internacionales exitosas, en las que supera los 200 prestatarios por oficial de crédito.

- **Tiempos de evaluación**

El otro indicador de eficiencia y productividad considerado en este trabajo es la duración en la evaluación de los créditos. Las IMF suelen contar con períodos de evaluación más cortos que el sistema financiero tradicional por motivos de costo y por las particularidades de los proyectos financiados. Especialmente cuando se trata de renovaciones de los créditos los tiempos suelen ser aún más reducidos, pudiendo llegar a ser inmediatos.

Los plazos de evaluación prolongados pueden generar obstáculos y perjudicar a los emprendimientos financiados, dando lugar a que los emprendedores “desistan” de la solicitud del crédito desalentados por la cantidad de tiempo que deben aguardar o ante la pérdida de utilidad del crédito, al no disponer de él en el momento requerido por el proyecto.

En este caso hemos realizado una diferenciación entre los plazos de evaluación de las IMF consideradas y los Programas Públicos analizados.

³⁷ La estimación se basa en las 4 IMF y uno de los Programas Públicos. Asimismo, únicamente en 2 casos se pudo contar con una cifra precisa de este indicador basada en registros escritos. En los 3 casos restantes el entrevistado estimó el indicador en base a nuestro pedido.

Tiempo de evaluación de IMF³⁸:

El tiempo de formulación y evaluación de un primer crédito de las IMF es de 42 días en promedio. Esto es, el tiempo que transcurre desde que un posible solicitante de crédito se acerca a la IMF y efectivamente recibe su crédito es inferior al mes y medio. En el caso de las renovaciones, los tiempos de otorgamiento de los créditos se reducen, siendo el promedio de otorgamiento inferior a los 15 días.

Tiempo de evaluación de Primeros créditos en los Programas públicos:

Uno de los programas prevé la evaluación de los proyectos presentados en un plazo de hasta 70 días. Con el fin de contemplar el tiempo real que transcurre desde el momento que un emprendedor se acerca al Programa hasta que efectivamente recibe el crédito, se deben contemplar todas las etapas presentes en el proceso de evaluación. O sea, no sólo debemos considerar el periodo de evaluación del equipo técnico, sino también el plazo de evaluación inicial realizada por las Organizaciones que llevan adelante los créditos y el tiempo que transcurre entre la aprobación del proyecto y la efectivización del crédito. Según entrevistas realizadas a beneficiarios en un estudio reciente³⁹, el tiempo real que se debe considerar entonces resulta de 6 meses en promedio.

Tiempo real de evaluación para el beneficiario = aproximadamente 6 meses
(1.125 de ONG + 3.6 meses promedio + 1 mes efectivización)

En el otro Programa Público, los plazos también distan de aquellos que se consideran razonables para las microfinanzas⁴⁰. El circuito operativo de todo el proceso de evaluación, aprobación y efectivización real del crédito demora aproximadamente 160 días⁴¹.

III.1.4. Sustentabilidad

Los indicadores de **sustentabilidad** permitirán conocer si los programas cubren los costos operativos (sustentabilidad operativa) y financieros (sustentabilidad financiera) de sus actividades. Se considerarán los diversos subsidios explícitos o implícitos que puede tener cada una de las IMF y los Programas analizados. Éstos indicadores nos permitirán estimar, también, la sostenibilidad de los programas a futuro.

- **Incentivos dinámicos**

A pesar de no ser considerado generalmente en las microfinanzas como un indicador de sustentabilidad, éstos incentivos son una parte fundamental de una IMF en este campo. Los “incentivos dinámicos” se refieren a un esquema particular de incentivos que ofrece la institución a sus prestatarios a medida que van renovando los créditos previamente otorgados a fin de incentivar el cumplimiento de los pagos. Consisten, entre otros, en montos crecientes de crédito y reducciones en las tasas de interés. También, muchas IMF internacionales plantean un esquema de “incentivos dinámicos” para los oficiales de crédito al diseñar un esquema de pago variable de acuerdo a la calidad de la cartera de cada uno de los oficiales.

Todas las IMF aplican algún sistema de incentivo a sus prestatarios. En cambio, ninguno de los Programas Públicos de financiamiento lo ha contemplado en su diseño.

³⁸ La estimación de los tiempos de evaluación se realizó sobre 3 de las 4 IMF consideradas en el estudio.

³⁹ Ver Ozomek (2005)

⁴⁰ En algunas experiencias internacionales es posible encontrar experiencias en las que los plazos de evaluación no superan la semana (Robinson, 2004)

⁴¹ Los resultados surgen de entrevistas a beneficiarios (Ozomek, 2005). La falta de sistematización de los datos obligó a recurrir a estimaciones en algunos de los plazos por parte de los entrevistados.

El 50% de las IMF cuentan con un esquema de retribución variable a sus oficiales de crédito y uno de los Programas Públicos contempla una técnica asociada al diseño que puede actuar como cierto sustituto⁴² a los incentivos dinámicos de los “oficiales de crédito”.

- **Tasas de interés e indicadores de Sustentabilidad**

En lo que hace a las tasas de interés aplicadas, nuevamente se presenta una diferencia sustancial entre las IMF y los Programas Públicos que brindan servicios microfinancieros. En el caso de las IMF, la tasa de interés nominal anualizada (TNA) es en promedio 46,4%. En cambio, en los Programas Públicos, la TNA es del 6,5% en promedio.

Sin embargo, la TNA de las IMF no es un indicativo de la tasa efectiva de los préstamos otorgados por éstas. En la mitad de éstos existen otros costos asociados a los créditos otorgados que aumentan la tasa efectiva. La mayoría de estos costos están asociados a “gastos administrativos” de las IMF que no están incorporados en la tasa de interés cobrada a los préstamos, pero que efectivamente aumentan el costo de financiamiento de los prestatarios. Asimismo, se deben contemplar los “fondos de garantía” o seguro que aplica una de las IMF entrevistadas. Este concepto implica la retención de un porcentaje del monto del crédito que actúa como una especie de seguro sobre el préstamo. Asimismo, el sistema de amortización influye ampliamente sobre el costo efectivo de los préstamos. En un solo caso, los intereses son calculados con un sistema de interés fijo, el cuál, a diferencia del sistema de interés sobre saldos que aplican las IMF y Programas restantes, eleva sustancialmente la tasa efectiva de los préstamos.

Cabe señalar que en uno de los Programas Públicos la tasa de interés efectiva sobre los préstamos es también superior a su TNA ya que además de los intereses sobre los préstamos, se le descuenta al prestatario un 5% del monto del crédito en el momento de su otorgamiento a fines de financiar los gastos de asistencia y promoción de las ONG que participan en el Programa (ver Anexo 3.1 para un mayor detalle acerca de esta operatoria).

Existen otros costos asociados al crédito que resultan imposibles de calcular, pero requieren ser destacados a fines de contemplar la totalidad de costos que deben afrontar los prestatarios. Entre otros costos se pueden mencionar: los gastos de traslado hacia las sucursales y/o instituciones en donde se realizan los pagos y se toman las solicitudes (en algunos casos se registran distancias importantes entre el domicilio de los prestatarios y el lugar de pago de sus cuotas, especialmente en los Programas públicos), la frecuencia de los pagos, gastos de capacitación y/ o asistencia técnica, etc.

Por último, debemos mencionar la dificultad encontrada en el cálculo de los indicadores de sustentabilidad operativos y financieros de los Programas. Solamente fue posible contar con los datos de dos IMF de la totalidad del conjunto de IMF y Programas Públicos analizados en esta sección, lo cual no nos permite realizar un análisis de estos indicadores. En el caso de los dos Programas públicos y la IMF de origen mixto, no hay una separación entre los gastos asociados al Programa de microfinanzas y el resto de los gastos que realizan las instituciones que los llevan adelante. Es que los Programas comparten infraestructura, recursos humanos y gastos operativos con otros programas brindados por aquellas instituciones, por lo cuál resulta imposible discriminar para realizar el cálculo.

Sin embargo, a partir de las entrevistas realizadas y el análisis de las IMF y de los Programas consideradas en esta sección, se observa un alto componente de subsidio para gastos operativos y financieros. En el caso de las IMF se destacan subsidios en recursos humanos, así como en otros gastos corrientes, fundamentalmente los relacionados con el alquiler de oficinas. Estos resultan fundamentales a fines de garantizar la operatoria de las IMF, que en lo referente a los recursos humanos registran voluntarios en el campo de trabajo, así como también una cantidad de profesionales que brindan servicios gratuitos de asesoramiento.

⁴² El esquema de acreditación del “Fondo de Asistencia Técnica” (2,5% al momento del otorgamiento del crédito al emprendimiento y 2,5% restante en 12 cuotas mensuales a partir del mes siguiente a la efectivización, dependiente de el nivel de morosidad de los emprendimientos presentados por la institución.

En el caso de los Programas Públicos, se registran altos componentes de subsidio en gastos operativos para las ONG y/o municipios que participan del Programa. La sustentabilidad de los Programas públicos, a diferencia de lo que sucede con las IMF en general, no está asociado al coeficiente de ingresos sobre gastos; sino a la estabilidad de estos Programas en la agenda política (ver sección IV).

III.2. Estudio de Impacto⁴³

Los indicadores más usados para medir el éxito alcanzado por un programa de microcréditos se refieren a la calidad de la cartera de préstamos y al grado de sustentabilidad alcanzado por la institución. Es que generalmente -como ha sido confirmado en el mapeo presentado en la sección I, las instituciones microfinancieras no realizan evaluaciones de impacto. La explicación generalizada es que una medición correcta de mismo puede presentar costos muy significativos y serias dificultades metodológicas. Sin embargo no se puede negar la importancia de la medición del impacto socio-económico a los efectos de determinar hasta qué punto las IMF han logrado mejorar las condiciones de vida de sus clientes mediante su intervención. Por eso en este apartado se presentará un estudio de impacto realizado sobre la base de encuestas efectuadas a prestatarios de las 6 instituciones seleccionadas en el apartado anterior, y a un grupo control.

III.2.1. Consideraciones metodológicas:

III.2.1.1. Características de la muestra

La Encuesta de Impacto utilizada presentó un diseño de corte transversal recolectándose información en un momento del tiempo de una muestra de 56 beneficiarios de las IMF y los Programas públicos estudiados (véase tabla 3.2). Se seleccionó también un grupo control a fin de determinar la existencia o no de diferencias significativas respecto al grupo objeto de la evaluación. El grupo control se conformó con prestatarios de la Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano y del Banco Social de Moreno que presentaban pocas semanas de pertenencia a las IMF en cuestión.⁴⁴

Tabla 3.2

Tamaño de la muestra			
IMF	Cantidad de entrevistados	Grupo control	
Avanzar	10	20	
Banco Social	10		
Provivienda Social	10	X	
Grameen Mendoza	10	X	
FOMICRO	10	X	
REDES	6	X	
Total	56	20	76

⁴³ Agradecemos a Samanta Doudtchitzky su colaboración en la realización de este apartado.

⁴⁴ Ellos se consideraron como el mejor grupo de comparación ya que no han estado en la IMF el tiempo suficiente para evidenciar algún impacto. Esta selección del grupo de comparación tiene que ver con un problema metodológico significativo referente a las evaluaciones de impacto—el sesgo de la auto-selección. No todos escogen usar servicios microfinancieros. Los individuos que sí se convierten en prestatarios probablemente sean diferentes a los individuos que son parte de la población en general. Pueden encontrarse diferencias entre las muestras de prestatarios y no prestatarios, sin poder detectar si éstas se debieron a los efectos del programa o si simplemente reflejan las diferencias inherentes entre los dos grupos. Tomar a los microemprendedores que recién ingresaron como grupo de comparación ayuda a minimizar el sesgo de la auto-selección ya que ellos también decidieron integrarse a la IMF. Se asume, de lo expuesto, que ambos grupos bajo evaluación poseen similares características por lo que toda diferencia que surja de la comparación en las respuestas será asumida – con una probabilidad significativa - como resultado de la exposición al programa de microfinanzas.

La población objetivo de la investigación “al nivel de prestatarios de la Institución evaluada” se definió en base a personas que cumplieren los siguientes requisitos:

- Ser prestatarios de la Institución activos, varones o mujeres, y dedicados al menos a una actividad económica orientada al mercado, propia o compartida con familiares y/o socios.
- Ser prestatarios de la Institución con una antigüedad de al menos un año⁴⁵ como demandantes de los servicios de la IMF, pero no mayor al año 2003 (es decir, del año 2003 o primera mitad del 2004). Se pretendió con ello minimizar los efectos del contexto macroeconómico argentino sobre el desempeño del microemprendimiento.

Por su parte, la población que conformó el grupo control debió cumplir con las siguientes características:

- Ser varones o mujeres mayores de edad, que desempeñen al menos una actividad económica orientada al mercado, propia o compartida con familiares y/o socios.
- Que hayan manifestado la intención de obtener un Microcrédito.
- No haber participado de las IMF consideradas como prestatarios, o alternativamente, haber ingresado con una antigüedad máxima de tres meses (prestatarios que no tuvieran la antigüedad suficiente como para haber estado expuestos a los impactos del programa de microcréditos de manera sostenible).
- Que no compartan el hogar con un prestatario (activo o no activo) de la Institución.

III.2.1.2. Niveles de investigación y tipos de impacto

La metodología de investigación consideró como unidades de análisis: al microemprendedor; al hogar como su unidad doméstica; y al microemprendimiento como su unidad económica.

El estudio indagó sobre la existencia de tres tipos de impactos directos e indirectos, los económicos, los sociales y los de empoderamiento:

- **Impactos económicos:** referidos a los cambios generados por el Programa sobre variables del campo económico, tales como: ingresos, empleo e inversión y diversificación de ingresos.
- **Impactos sociales:** referidos a los cambios ocasionados por el Programa sobre variables del campo social, tales como: condiciones de la vivienda, educación y seguridad alimentaria.
- **Impactos en empoderamiento:** referidos a los cambios observados sobre variables del campo del empoderamiento económico, la autoestima y las capacidades empresariales de sus prestatarios.

A fin de percibir estos tres tipos de impactos se formularon preguntas mayormente de carácter dinámico⁴⁶.

III.2.2. Características socio-económicas de la muestra bajo estudio⁴⁷

El 40% de la muestra se localiza en la Capital Federal, principalmente en la zona de influencia de la IMF Avanzar (registrándose algunos casos de FOMICRO) mientras que el 47% se ubica en el Gran Buenos Aires, en su gran mayoría en la localidad de Moreno, (Banco Social y Provivienda y, en menor medida, el

⁴⁵ La antigüedad mínima no se ha podido respetar para la totalidad de los beneficiarios entrevistados del programa FOMICRO. Al tratarse del programa de aparición más reciente entre los relevados (año 2003), el contacto con prestatarios de mayor antigüedad resultó dificultoso.

⁴⁶ Es decir, haciendo referencia a cambios en un determinado espacio temporal –un año– en el cual el prestatario ya estuviese bajo la influencia del programa pero evitando apelar a la percepción del prestatario con preguntas del tipo “desde que usted recibió el microcrédito...”. Esto se relaciona con la conveniencia de minimizar el “efecto memoria” del entrevistado.

⁴⁷ Los cuadros descriptos en esta sección pueden ser vistos en el Anexo 3.2.

Programa REDES). El 13% restante pertenece a barrios aledaños de la Ciudad de Mendoza, zona alcanzada por la IMF Grameen (véase Tabla 3.4, Anexo 3).

En lo que hace a la estructura demográfica de la muestra, el 56% de los entrevistados no supera los 45 años, casi la mitad se encuentra en el rango de edad de 31 a 45 años, y tan solo el 9% presenta una edad mayor a los 60 años. En este último caso, la gran mayoría de los entrevistados ha declarado que la imposibilidad de acceder al sistema de jubilación formal es lo que los ha motivado a mantenerse en la esfera del autoempleo.

El 58% de los prestatarios entrevistados es de sexo femenino (Tabla 3.5, Anexo 3). De éstas, cerca del 60% se presenta como jefas de hogar, es decir, como aquel miembro del hogar que percibe los mayores ingresos mensuales (véase Tabla 3.6, Anexo 3). La mitad de las jefas de hogar se encuentra casada o en concubinato, mientras que el 15% están divorciadas. De este modo, casi el 60% de las jefas de hogar entrevistadas, en su gran mayoría con hijos a cargo, recurren al microemprendimiento, como veremos, como una estrategia de supervivencia ante una situación de vulnerabilidad extrema. Del mismo modo, más de un tercio de las entrevistadas que son pareja del jefe del hogar trabaja, lo cual parecería responder en la mayor parte de los casos bajo estudio, a la creciente necesidad de participación femenina en el mantenimiento del hogar como respuesta a las precarias condiciones laborales de sus cónyuges.

De los entrevistados de sexo masculino, el 87% de los casos se presentan como jefe de hogar de la unidad doméstica y solamente en el 6% como parejas de las jefas (Tabla 3.7, Anexo 3). De los jefes de hogar, la proporción de entrevistados casados o en concubinato es aún mayor que en el caso de las mujeres (86%).

La mayor parte de los entrevistados (78%) es de origen argentino mientras que el 12% es de nacionalidad boliviana. En menor proporción participan de la muestra prestatarios de origen paraguayo (4%), peruanos (2.6%), uruguayos (2.6%) y chilenos (1%) (Tabla 3.8, Anexo 3).

Respecto a los niveles educativos alcanzados, el 80% de los entrevistados ha finalizado sus estudios primarios y el 38% de éstos no ha realizado ningún tipo de estudio posterior (Tabla 3.10, Anexo 3). Del 62% restante, el 39% ha finalizado la secundaria mientras que el resto ha desertado. Dicha desertación se presenta en mayor magnitud en el 3º y 4º año de cursada (30% y 40% respectivamente) (Tabla 3.11, Anexo 3). Debe mencionarse que los cónyuges de los entrevistados presentan tasas de escolarización similares a éstos (véase Tabla 3.12, Anexo 3).

En relación a los hogares, y de acuerdo a la clasificación utilizada por la EPH, el 5% se considera unipersonal. En el 61% de los hogares habitan de dos a cuatro miembros y en el 34% restante cinco o más. Los hogares bajo análisis presentan un promedio igual a lo que se conoce como una familia tipo, es decir, cuatro personas por hogar. Tan solo el 2% de los entrevistados no tiene hijos. De aquellos hogares que sí poseen, se observa que la mayor proporción se encuentra en el rango de hasta dos hijos (64%), encontrándose también allí la cantidad promedio (coincidente con la moda) igual a dos hijos. (Véase Tabla 3.14, Anexo 3). Las tasas de escolarización de los hijos son sumamente elevadas. De una muestra de 117 personas en edad escolar, solo el 8% ha desertado en sus estudios, presentándose la mayor desertación en el nivel secundario (7%). Es decir, casi la totalidad de los hijos ha completado o se encuentra cursando la educación primaria obligatoria.

Se observa que el 13% de los entrevistados habitan en viviendas que presentan un grado de hacinamiento crítico (más de 3 personas por habitación)⁴⁸ por lo que pertenecen a la categoría de personas con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) (Tabla 3.16, Anexo 3). Este indicador, analizado para el total de la muestra, arroja como resultado que un 30% de los hogares entrevistados se considera NBI debido a la presencia de uno o varios de los indicadores siguientes: hacinamiento, condiciones sanitarias inadecuadas (ausencia de instalación de baño), vivienda precaria (ausencia de provisión de agua dentro de la vivienda por cañería), poca capacidad de subsistencia definida como hogares que poseen 4 o más personas por miembro ocupado, baja educación del jefe de hogar (Tabla 3.17, Anexo 3).

⁴⁸ De acuerdo a la definición de la Encuesta Permanente de Hogares que realiza el INDEC.

La mayor parte de los microemprendimientos⁴⁹ relevados (60%) tiene una antigüedad de entre 1 y 5 años, mientras que un cuarto supera dicha edad. Se debe recalcar que antigüedad de los emprendimientos con financiamiento es mayor que la del grupo control, lo que podría sugerir un mayor grado de consolidación de los emprendimientos financiados por el microcrédito.

En relación a la mano de obra total empleada, un 29% de los emprendimientos son unipersonales, mientras que casi dos tercios de los casos no superan los 4 trabajadores, siendo mayormente de carácter familiar.

Por último, debe mencionarse que la gran mayoría de los entrevistados (91%) declaró no tener experiencia crediticia previa a su contacto con la IMF a la cual pertenece (Tabla 3.9, Anexo 3). Esto permite dar una idea de la población objetivo de las microfinanzas, que manifiesta una clara imposibilidad de acceso a fuentes alternativas de financiamiento, así como del papel inclusivo de las IMF estudiadas.

III.2.3. Análisis de impacto sobre beneficiarios

Tal como se mencionó anteriormente, en el presente apartado se medirán tres tipos de impactos (económico, social, de empoderamiento) a fin de evaluar el efecto producido por los programas de microcréditos bajo estudio en la vida de los prestatarios.⁵⁰ En el siguiente cuadro se detallan las unidades de análisis abordadas con sus correspondientes tipos de impacto y los indicadores a utilizar.⁵¹

Unidad de análisis	Tipos de Impacto	Indicadores de Impacto
1. Unidad Económica (emprendimiento)	Impacto Económico	Ingresos (Variación de ingresos del emprendimiento en el último año)
		Diversificación y otros impactos productivos (Inicio de actividades económicas adicionales, comercialización de productos / servicios adicionales, expansión de nuevos mercados, disminución de costos, incrementos de stocks, mejora en la calidad del producto)
		Inversión (Cambios en los activos productivos utilizados en la unidad económica durante el último año)
		Empleo / Fuerza Laboral (Cambios en nivel de empleos durante el último año, dedicación horaria)
2. Unidad Familiar (Hogar)	Impacto Económico	Ingresos (Variación de los ingresos del hogar Variación de fuentes de Ingreso)
		Gastos en bienes de consumo durables y gastos extraordinarios (Cambios en los activos de uso domésticos durante el último año, realización de gastos extraordinarios)
		Ahorro (Variación en ahorro del hogar)
	Impacto Social	Condiciones de vivienda (refacciones/ampliaciones en la vivienda, acceso a servicios básicos)
		Educación (acceso a capacitaciones)
		Seguridad Alimentaria (Variación de la dieta familiar)
3. Prestatarios	Impacto en Empoderamiento	Cambios en la autoestima (toma de decisiones)
		Confianza en el futuro
		Participación Social
		Habilidades empresariales

⁴⁹ Al igual que en el resto del trabajo, se excluye la muestra correspondiente a Provivienda Social para el análisis referido a la unidad económica del entrevistado.

⁵⁰ Al ser el destino de los créditos de Provivienda el mejoramiento habitacional, no serán incluidos sus prestatarios en la unidad de análisis Emprendimiento. De este modo, el tamaño de la muestra será en este caso igual a 46.

⁵¹ Las variables y áreas de análisis utilizadas se basan principalmente en Finrural (2003), con modificaciones propias.

Cabe tener en cuenta algunas consideraciones metodológicas. En primer lugar, los resultados expuestos se corresponden, en todos los casos, con las percepciones de los beneficiarios. En segundo lugar, todos los resultados analizados corresponderán a la totalidad de la muestra (totalidad de los beneficiarios, excluyendo al grupo control) salvo que se explicita lo contrario. Finalmente, como resulta evidente dado el tamaño de la muestra utilizada, los resultados serán representativos de la muestra seleccionada no pudiéndose generalizar a todo el sector de microfinanzas.

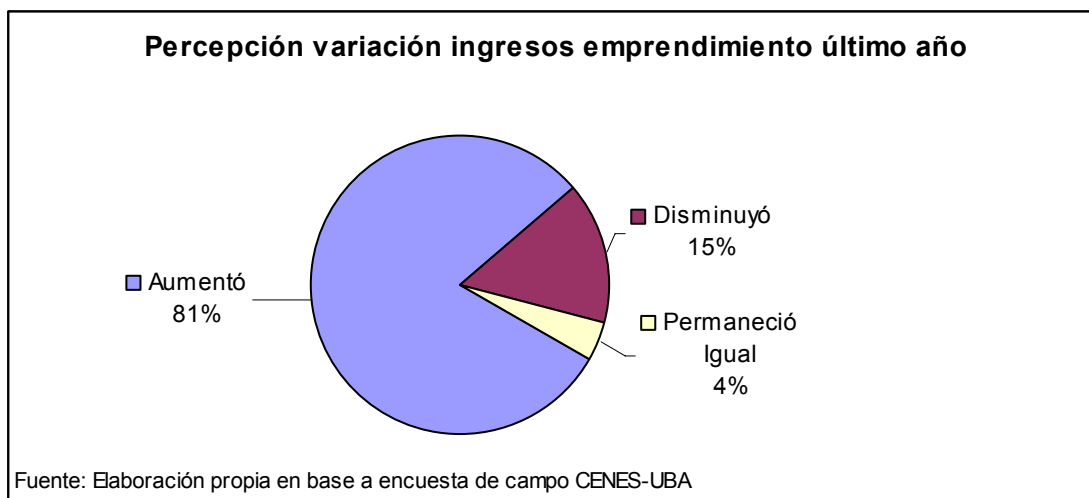
III.2.3.1. Unidad Económica - Emprendimiento

En primer lugar se tomará como unidad de análisis al emprendimiento para analizar los alcances del impacto económico, por medio de indicadores en los cuatro aspectos señalados: ingresos del emprendimiento, diversificación y otros impactos productivos, inversión, empleo/ fuerza laboral.

- **Ingresos del Microemprendimiento**

El 80% de los entrevistados manifestaron que los ingresos generados por su emprendimiento han aumentado durante el último año (Tabla 3.20, Anexo 3). De ellos, la mayoría (91.9%) lo atribuye a un aumento en las ventas realizadas en detrimento de las explicaciones basadas en la variación de los precios. Asociado a esto puede aparecer el incremento en los niveles de *stocks*, un aspecto frecuentemente identificado por los prestatarios (87%), lo que podría relacionarse (a igualdad de otras variables) a un mayor índice de rotación (Tabla 3.21, Anexo 3).

Gráfico 3.1



- **Diversificación en la unidad económica y otros impactos en el emprendimiento**

Se considera generalmente que la reducción de la pobreza, un objetivo habitual de las instituciones microfinancieras, está estrechamente relacionada con la creación de nuevas fuentes de ingreso y la diversificación de las mismas.

De la muestra estudiada surge que un 28% de los prestatarios ha iniciado nuevas actividades generadoras de fuentes de ingresos. A su vez, un 33% de los emprendedores manifiesta haber accedido a nuevas bocas de comercialización, mientras que la mayor parte de los consultados (83%) menciona haber podido añadir nuevos productos a su negocio (Tabla 3.21, Anexo 3).

En lo que hace a los aspectos tecno-productivos, una cuestión de relevancia tiene que ver con la posibilidad de que el acceso al crédito permita mejoras en la calidad de los productos. Se trata de un aspecto importante debido a que encierra la potencialidad de permitir al emprendedor una retribución mayor por la venta de sus productos. La mejora en la calidad de los mismos puede tener diversas fuentes, siendo las más probables en los emprendimientos de este tipo las vinculadas a mejoras en tecnología de procesos (típicamente por la incorporación de alguna maquina o herramienta, lo que se analizará en el punto siguiente) o acceso a insumos de mejor calidad. En el estudio de campo realizado, la percepción sobre la mejora en la calidad de los productos / servicios ofrecidos es más que significativa, ya que un 72% de los emprendedores señalaron que tuvieron un impacto positivo en este aspecto (Tabla 3.21, Anexo 3).

Otra cuestión evidente que hace a la competitividad de los emprendimientos es la que se relaciona con los niveles de costos que logran alcanzar, los que dependen principalmente de la eficiencia operativa, de la posibilidad de explotar mayores escalas, o de obtener beneficios derivados de un mayor poder de compra. La percepción de casi un tercio de los entrevistados es que tuvieron una reducción en los costos. Esto parecería relacionarse principalmente con la posibilidad de acceso a compras mayoristas o el alcance de mayores escalas que permitió el acceso al crédito (Tabla 3.21, Anexo 3)

- **Inversión en la unidad económica**

El 41% de los entrevistados manifestó haber comprado activos productivos durante el último año (Tabla 3.22, Anexo 3). Las inversiones realizadas muestran la siguiente distribución (Tabla 3.23, Anexo 3): el 8% adquirió máquinas, el 32% mejoró su puesto de comercialización y el 5% adquirieron herramientas y medios de transporte propios.

- **Empleo / Horas trabajadas**

Como se mencionó anteriormente, un 29% de los casos constituyen microemprendimientos unipersonales. Del 71% de los emprendimientos restantes, el 64% no cuentan con más de 4 trabajadores.

El impacto del acceso al crédito sobre el empleo parece ser limitado ya que la incorporación de nuevos integrantes (ya sean éstos socios o empleados) sólo afectó al 33% de los emprendimientos (Tabla 3.34, Anexo 3). Con respecto a las horas de trabajo dedicadas al emprendimiento un 57% de los prestatarios refirió haberlas incrementado, mientras que solo unos pocos (8,7%) trabajan menos horas desde que obtuvieron el crédito (Tabla, 3.25, Anexo 3). Al mismo tiempo, es habitual en este tipo de emprendimientos que las horas trabajadas superen las 40 horas a la semana.

III.2.4. Unidad doméstica u hogar

Los datos obtenidos en el siguiente apartado se corresponden al hogar (unidad familiar) como unidad de análisis⁵². Trabajaremos aquí con datos que nos informen sobre los impactos económicos y sociales en el hogar.

Para los impactos económicos se tomarán como indicadores la variación en los ingresos del hogar, inversión en activos y capacidad y variación de ahorros familiares.

Para los impactos sociales se relevará: acceso a educación, seguridad alimentaria y mejoras inmobiliarias.

⁵² Tal como se mencionó en la caracterización de las diferentes modalidades de identificación de los emprendimientos y microempresas (Sección II), puede resultar difícil diferenciar entre la unidad doméstica y el emprendimiento por la estrecha vinculación existente. En el apartado de empoderamiento se verá como esto puede repercutir en la existencia o no de registros contables separados que impiden diferenciar los costos del emprendimiento de los gastos del hogar.

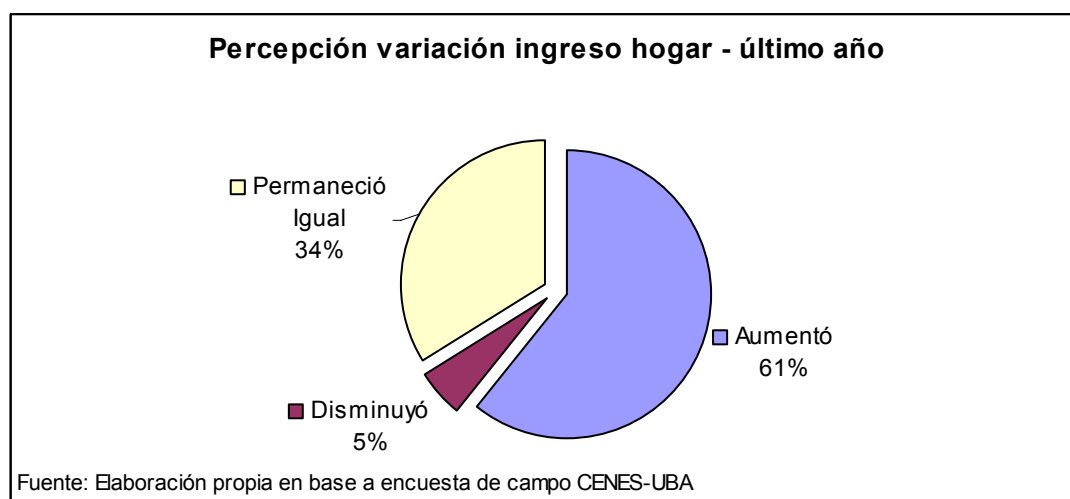
- **Incremento ingresos del hogar**

Al igual que en el caso de los ingresos de los microemprendimientos, la percepción de la mayor parte de los consultados (60,7%) señala un aumento en los ingresos del hogar durante el último año. Al precisar las causas, la mayoría de las respuestas (61,7%) remiten al aumento de las ventas realizadas a través del emprendimiento. Con una frecuencia muy por debajo de la anterior y con una distribución equitativa se encuentran las siguientes referencias: aumento de bocas de comercialización, aumento de personas en el hogar que perciben ingresos, aumento de horas trabajadas, acceso a nuevas fuentes de trabajo con sueldo fijo de los prestatarios.

En función de dichas respuestas (se trata de preguntas abiertas) se puede observar la importancia relativa que tienen los ingresos de los emprendimientos sobre los ingresos totales del hogar.

Solo el 5,4% de la muestra manifestó haber sufrido una disminución en los ingresos del hogar relacionadas fundamentalmente con el aumento de la competencia en el barrio, mostrando aquí también la estrecha vinculación entre la unidad económica y la unidad familiar arriba mencionada.

Gráfico 3.2



- **Gastos en bienes de consumo durables y gastos extraordinarios**

Junto a la percepción del aumento de ingresos del hogar encontramos que el 62,5% manifestó haber invertido en activos para el hogar: heladera, televisión, computadora, lavarropa, cambio de auto, entre otros (Tabla 3.29, Anexo 3).

Por su parte, un 43,5% manifestó que durante el último año ha podido realizar gastos extraordinarios como, por ejemplo, el alquiler de un local, solventar sus vacaciones, abonar los estudios universitarios de los hijos, realizar gastos médicos, entre otros (Tabla 3.32, Anexo 3).

- **Ahorros**

La capacidad de generar ahorros se concibe, junto a la diversificación de fuentes de ingreso, como un atenuante de la vulnerabilidad social. De los casos analizados no llegan a la mitad (47,8%) aquellos que manifiestan contar con ahorros en el hogar. (Tabla 3.30, Anexo 3). Analizando el periodo del último año, y como posible impacto del acceso al programa de crédito, se observa que el 68,1% de quienes contaban con dinero ahorrado han logrado incrementar su monto (Tabla 3.31, Anexo 3).

- **Cambios/ Mejoras en la vivienda**

De la muestra analizada, surge que en un 85,4% de los hogares se realizaron, en el último año, arreglos y/o modificaciones (Tabla 3.34, Anexo 3) mientras que ampliaciones fueron realizadas casi en la mitad de las viviendas (46,3%) (Tabla 3.35, Anexo 3).

Si se analizan los mismos indicadores pero excluyendo de la muestra a los prestatarios de la Institución Provienda Social⁵³ surgen los siguientes datos: se reduce a 58,7% las viviendas en las que se han realizado arreglos y/o mejoras, a 32,6% aquellas en las que se realizaron ampliaciones.

- **Asistencia de prestatarios a centros educativos o de capacitación**

A raíz de los datos obtenidos y pese a que las instituciones analizadas manifestaron brindar entre sus servicios cursos de capacitación, se observa que los prestatarios no identifican como tal la capacitación recibida. La suma los porcentajes de aquellos que manifiestan haber asistido (habiendo finalizado o no) y que asisten actualmente totaliza un 32%. Sólo en el caso de una IMF (Grameen Mendoza) se mencionó a la institución como entidad de capacitación (Tablas 3.38 y 3.39, Anexo 3). Entre las capacitaciones recibidas la mayoría corresponden a gestión empresarial y sólo unas pocas a tecnologías productivas específicas.

- **Seguridad alimentaria**

Por último, se toma como indicador de impacto social la seguridad alimentaria del hogar. En este sentido, un 63% de los consultados manifestó la posibilidad de comprar más y mejores alimentos para su familia a partir de convertirse en prestatario de la IMF (Tabla 3.40, Anexo 3). Quienes respondieron negativamente, en general manifestaron no estar disconformes con el tipo y cantidad de alimentos que consume su familia.

III.2.4.1. Empoderamiento:

Existe cierto consenso en la bibliografía en considerar al empoderamiento como el aumento de los activos y capacidades con que cuentan diversos individuos y grupos para actuar⁵⁴, así como también para participar en las instituciones comunitarias que los afectan. En este sentido, el concepto de empoderamiento presupone que los activos y las capacidades humanas son mejorables, al tiempo que reconoce la interconexión existente entre ambos. En función de los otros tipos de impacto analizados anteriormente (económico y social), nos centraremos en el presente apartado en indagar el impacto sobre la persona, es decir que el prestatario será la unidad de análisis.

- **Autoestima**

Uno de los aspectos más relevantes a la hora de evaluar el empoderamiento es la adquisición de autonomía, fundamentalmente para la toma de decisiones. Considerando que tradicionalmente las mujeres se encuentran en una situación de desventaja en este aspecto (fundamentalmente cuando se trata de decisiones económicas) se han seleccionado las respuestas⁵⁵ del sexo femenino en cuanto al posible cambio en la toma de decisiones a partir de su acceso al crédito. Entre las prestatarias que respondieron dicha pregunta, no se observa que las mismas perciban un cambio significativo en este campo.

⁵³ Recordemos que los créditos que brinda esta institución están destinados básicamente a la realización de mejoras en la vivienda por lo que su inclusión en el análisis distorsiona significativamente los resultados

⁵⁴ Algunos autores plantean el empoderamiento como un pasaje del “no puedo” a “puedo” aumentando de esta forma su conciencia de la posibilidad de mejorar su vida” (Freedom from Hunger, en Westley 2003).

⁵⁵ Se trata de preguntas con respuesta abierta que no fueron contestadas por la totalidad de las beneficiarias.

Se citan a continuación, a modo de ejemplo, dos respuestas en las que sí se manifestaron cambios en la toma de decisiones al interior del hogar:

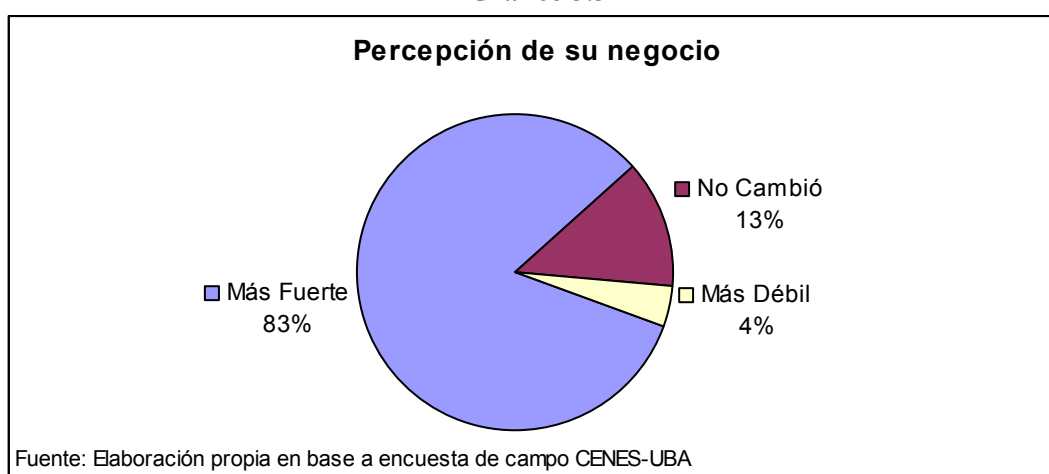
“Yo saco el crédito y yo lo pago entonces mi marido no se tiene que meter. En las decisiones de la familia si que participa”

“Ahora [que soy prestataria] mi marido tiene más presión para traer dinero a la casa”.

- **Confianza en el futuro**

Los resultados obtenidos sobre la solidez de sus emprendimientos desde que accedieron al crédito se resumen de la siguiente manera: un 82,6% considera que su empresa se hizo más fuerte, 13% no percibe cambios y el 4,3% considera que se debilitó (Gráfico 3.3)

Gráfico 3.3

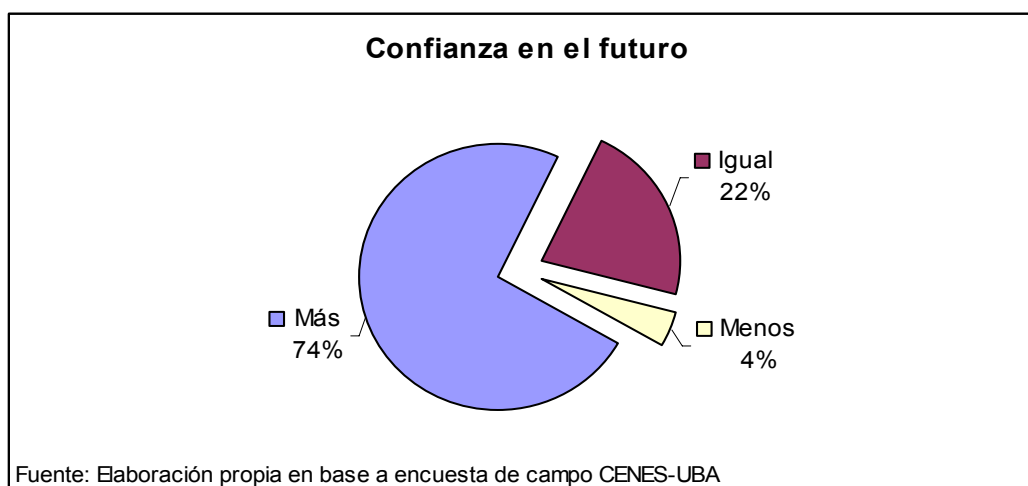


Resulta interesante analizar alguna de las explicaciones que indican tal distribución. Entre los que consideran que su negocio se fortaleció encontramos que un 89,4% lo atribuye al aumento de la producción a partir de la posibilidad de adquirir máquinas y aumentar el stock. El resto de los casos menciona que la fortaleza se explica por la posibilidad de “manejar más libremente los fondos”, la mejora de la situación económica general y el “aumento de confianza en la tarea que desarrolla”, entre otras respuestas.

Como se ha dicho anteriormente, los cambios económicos generan impacto en las relaciones sociales y en el sentido de confianza y bienestar de los clientes de las IMF. La confianza de los prestatarios en el futuro constituye un aspecto importante a relevar en tanto influye en su autoestima, dato fundamental a la hora de evaluar el empoderamiento.

De las encuestas realizadas, se observa que el 73,9% de los consultados manifiestan más optimismo con respecto al futuro que antes de recibir el crédito. Por su parte, sólo un 4,3% se manifiesta de forma pesimista. Los datos pueden observarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 3.4



La perspectiva de crecimiento y mayor estabilidad concentra el mayor número de respuestas. Vale la pena citar algunas de las más representativas por su elocuencia:

“Pronto vamos a poder mudarnos a un local más grande y la panadería va a crecer”

“Recién empezamos con las nuevas máquinas y ya nos va muy bien. Con el tiempo va a mejorar más”

“Podemos pensar en nuevos proyectos. Mi idea es lograr un taller fuera de la casa y con empleados en blanco trabajando para mi”.

En orden de menciones, encontramos en segundo lugar, que los prestatarios relacionan su confianza en el futuro con la *“posibilidad de seguir pidiendo créditos para concretar sus proyectos”*.

Sin calificarlo como pesimismo (no varió su percepción en relación al futuro), se menciona, en algunos casos, la presión que los créditos pueden ejercer sobre los prestatarios a partir del pago de las cuotas.

- **Participación Social**

Se puede aprehender la dimensión comunitaria del empoderamiento en función de los siguientes indicadores relevados en la encuesta: participación en espacios comunitarios y la posibilidad de armado de redes sociales por ejemplo para realizar compras conjuntas.

La participación en espacios comunitarios (asociaciones de fomento / vecinales, partidos políticos, etc.) no representa una práctica frecuente entre los prestatarios consultados. Sólo el 30% declaró haber participado en instancias comunitarias. De ellos, sólo dos prestatarios lo hicieron en partidos políticos y el resto en espacios confesionales y prestando servicios como promotores de programas sociales provinciales. Por otro lado cabe destacar que un 75% de quienes se ven envueltos en estas prácticas no percibe que el acceso al crédito haya modificado su conducta en este aspecto. (Tablas 3.44 y 3.45, Anexo 3)

Por lo dicho anteriormente, se podría decir que, para los casos analizados, el impacto en la participación social es poco relevante. Esto pone de manifiesto el hecho de que el microcréditos per se no reemplaza la acción de otras organizaciones sociales y políticas. En todo caso, debería complementarlas.

- **Habilidades empresariales**

En cuanto a la percepción de los prestatarios sobre sus habilidades empresariales se observan los siguientes resultados (Tabla 3.46, Anexo 3):

- Un 61% maneja el dinero del negocio en forma separada al dinero del hogar.
- Un 65,2% lleva registros escritos de la gestión de su negocio.
- Un 84,8% manifiesta reconocer cuál es el producto / servicio que ofrece que le brinda mayores ganancias.
- Sólo un 6,5% reconoce su salario entre las ganancias del emprendimiento.

Cabe destacar que, en su gran mayoría, los beneficiarios no perciben que dichas prácticas hayan sido adquiridas a partir de su vinculación con la IMF, es decir, que parecería que en este aspecto las IMF no han logrado modificar conductas empresariales (Tablas 3.47, 3.48, 3.49 y 3.50, Anexo 3).

El caso que presenta un impacto más significativo, sin llegar a ser representativo, es el de llevar registros escritos de actividades del negocio con un 33,3%. Habría que analizar aquí, si las instituciones establecen como un requisito de seguimiento y control la exigencia de llevar dichos registros.

A partir de los datos de impacto hasta aquí analizados, podríamos concluir que si bien no se ha alcanzado el impacto esperado en cuanto al empoderamiento, queda claro que el acceso al crédito ayudó a disminuir la vulnerabilidad social de los clientes. En particular, a partir del incremento y diversificación del ingreso, lo que se asocia principalmente a mayores ventas y mayores niveles de stock, aumento de ahorros y una mayor confianza en la posibilidad de crecer a futuro.

III.2.5. Análisis de impacto en base a grupo control

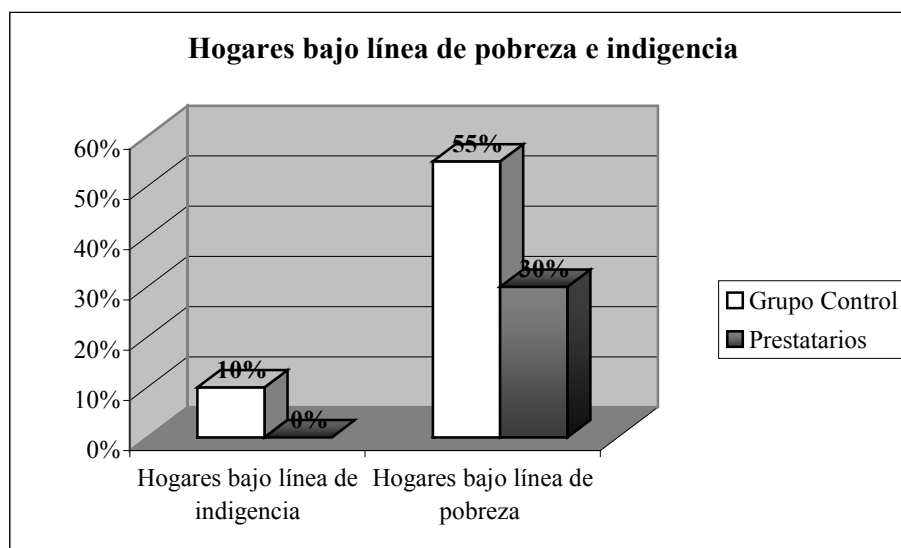
Como se resaltó en el apartado metodológico, para el presente análisis se establecieron dos muestras de 20 entrevistados cada una: la primera de ellas –de ahora en más, los prestatarios- está conformada por los 10 prestatarios de la IMF Avanzar y 10 de Banco Social de Moreno. La segunda, que servirá como grupo de comparación (GC) se forma por prestatarios que todavía no han recibido su primer crédito de las mismas IMF. El hecho de tomar los programas de microcrédito mencionados se debe a la similitud presentada por la población objetivo que alcanzan.

III.2.5.1. Ingresos del hogar

El primer rasgo distintivo que se observa entre ambas muestras se refiere a los ingresos que declaran como hogar, que han situado al 55% del GC debajo de la línea de pobreza⁵⁶, mientras que el 10% de ellos se encuentran también debajo de la línea de indigencia. En contraposición, la muestra de prestatarios presenta un 30% de hogares bajo la línea de la pobreza mientras que ninguno de éstos es indigente (véase gráfico 3.5). El ingreso promedio del grupo de prestatarios es igual a \$1244 mientras que el del GC es de \$730. Aún tomando la mediana, debido a la alta dispersión observada, los valores siguen resultando significativamente diferentes (\$950 para el primer caso y \$698 para el segundo).

⁵⁶ Método de cálculo idéntico al expuesto para la caracterización de la población objetivo de la IMF Avanzar (véase Sección II)

Gráfico 3.5



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

En ambas muestras la importancia relativa del microemprendimiento sobre el ingreso total del hogar resulta significativa (véase tablas 3.53 y 3.54, Anexo 3), por lo que podría inferirse que la diferencia en el nivel de los ingresos de la unidad doméstica entre un grupo y otro esté influenciado en gran medida por el grado de desarrollo del microemprendimiento.

También la evolución de dichos ingresos tiene una clara correlación directa con el microemprendimiento. En el caso de los prestatarios un 55% declaró que sus ingresos han aumentado en el último año mientras que para el 45% restante se mantuvieron igual (Tabla 3.56, Anexo 3). Como afirmamos en la sección anterior, dicho incremento se explica, en una gran proporción, por el incremento de las ventas realizadas por sus negocios. En el caso del GC, los porcentajes observados fueron del 45% y el 35% respectivamente, y el 20% restante ha visto disminuir sus ingresos (Tabla 3.55, Anexo 3). Al ser la mayoría de los entrevistados del grupo control microemprendedores activos (aunque con menor antigüedad) las variaciones en el ingreso del hogar, como muestra la tabla 3.3, parecerían encontrarse íntimamente relacionadas con el desempeño del emprendimiento.

Tabla 3.3

Determinantes de variación en ingresos del hogar (GC)	
Determinantes	Porcentaje
Reducción por estacionalidad	10
Disminución por pérdida de empleo entrevistado	10
Incremento por mayor desarrollo del emprendimiento	35
Incremento por puesta en marcha emprendimiento	10
Ingresos sin modificación	35
Total	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Por último, encontramos que el 55% de los prestatarios ha accedido a la compra de activos para el hogar mientras que el porcentaje se reduce al 35% al considerar al GC (Tablas 3.57 y 3.58, Anexo 3).

III.2.5.2. Microemprendimiento

La antigüedad de los emprendimientos para la muestra de prestatarios es mayor que para la del GC. En el primer caso tan solo el 5% presentan una antigüedad menor a un año mientras que en el segundo dicho

porcentaje aumenta al 45%. Al mismo tiempo, solo un 5% de las microempresas del grupo control es mayor a los 5 años de existencia contra un 30% de la segunda muestra considerada (Tablas 3.58 y 3.59, Anexo 3).

Una menor antigüedad del microemprendimiento junto a la falta de acceso al crédito puede explicar la mayor debilidad de la microempresa del GC y, debido a ella, la mayor vulnerabilidad de los ingresos de la unidad doméstica asociada al microemprendedor.

Respecto a las ganancias asociadas al microemprendimiento, el 60% de los casos del GC no superan los \$400 mientras que dicho porcentaje se reduce a la mitad al considerar al grupo de prestatarios. Se observan también diferencias en los otros rangos de ganancias: el 55% de los prestatarios concentran sus ganancias entre los \$400 y \$1200 y el 40% de los del grupo control lo hace, mientras que un 15% de los prestatarios obtienen ganancias mayores a las \$1.200 contra ninguno del GC (Tablas 3.61 y 3.62, Anexo 3).

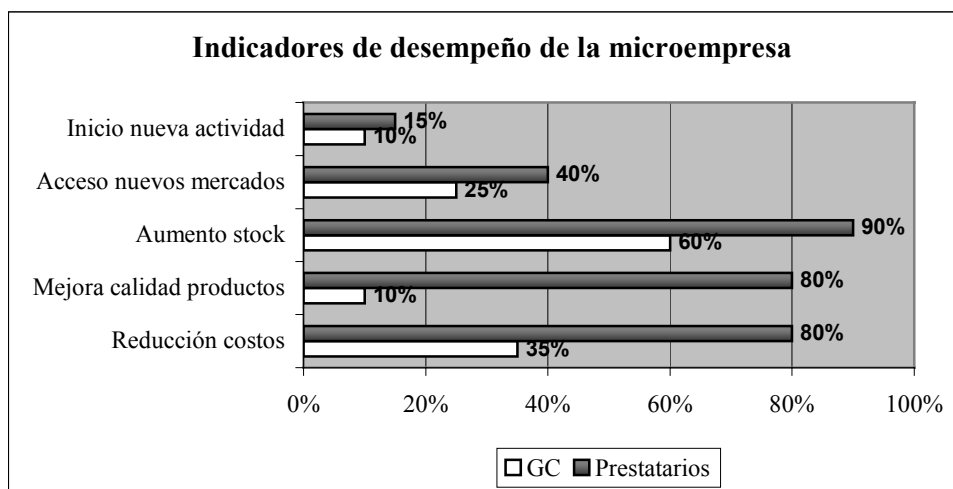
La evolución de las ganancias en el último año para el microemprendedor perteneciente a la muestra de prestatarios es significativamente más favorable que para el caso del GC. Entre los primeros, el 90% declaran haber aumentado sus ganancias, mientras que tan solo el 30% de los segundos presentan igual resultado (Tablas 3.63 y 3.64, Anexo 3). Se observa así que las diferencias en los niveles y en la evolución de las ganancias surgidas a partir del microemprendimiento se condicen con las diferencias asociadas a los niveles y evolución de ingresos asociados al hogar.

La mano de obra total involucrada en el microemprendimiento es, de acuerdo a lo señalado por los encuestados, similar en ambos grupos, al igual que la evolución reciente de trabajadores involucrados en la microempresa (Tablas 3.65, 3.66, 3.67 y 3.68, Anexo 3)

La intensificación de la jornada laboral aparece como respuesta del microemprendedor a un mayor crecimiento de sus ventas. De este modo, se observa un mayor sobreempleo en los prestatarios, ya que un 90% se declaran sobre ocupados en contraposición con un 70% de los pertenecientes al GC (Tablas 3.69 y 3.70, Anexo 3).

El acceso al microcrédito se presenta como sumamente positivo en lo que se refiere a la posibilidad de reducción de costos –gracias a la posibilidad de acceso a compras al por mayor y a una mayor escala del microemprendimiento–, a la mejora en la calidad de productos –debido a, por ejemplo, la compra de activos fijos– y aumento de stock –por la posibilidad de compra de mayor cantidad de insumos, en el caso de proyectos productivos, mayor surtido de productos, en el caso de reventa, una mayor productividad del trabajo, etc. En menor proporción, las diferencias atribuidas al microcrédito se observan también en la posibilidad de acceso a nuevos canales de comercialización e inicio de nuevas actividades.

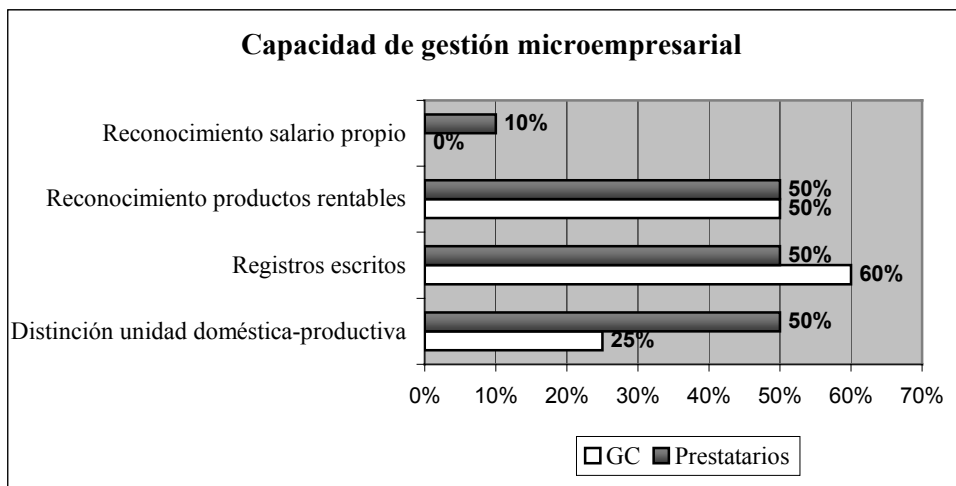
Gráfico 3.6



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Por último y en relación a las habilidades de gestión del microemprendimiento, no se observan diferencias significativas entre ambos grupos (gráfico 3.7). Por lo tanto, se extrapolan las conclusiones surgidas del apartado de impacto sobre los beneficiarios de las IMF, en el que se observó que las diferencias en el uso de herramientas de gestión no se debieron a la participación del microempresario en la IMF sino a necesidades específicas del microemprendimiento que surgen en las distintas etapas evolutivas del mismo.

Gráfico 3.7



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Del presente apartado se concluye que el acceso al microcrédito les permitió a los entrevistados una clara mejora en los niveles y en el comportamiento de ingresos de sus hogares. Dicho resultado favorable se atribuyó al determinante que los subyace, la microempresa, debido a que los ingresos del hogar se mostraron como intrínsecamente relacionados con la lógica del microemprendimiento del cual se nutren y sustentan. Sin embargo, en el análisis presentado no han surgido diferencias significativas respecto a indicadores de empoderamiento. Recordemos también que el mayor desarrollo del microemprendimiento no implicó, en términos generales, una mayor absorción de mano de obra sino un incremento de la jornada laboral del entrevistado.

IV. Fortalezas y debilidades del sector de las microfinanzas en Argentina.

Esta sección intentará delinear las principales fortalezas y debilidades que presentan algunos de los programas de microfinanzas más relevantes actualmente en Argentina. Esto se realizará a partir de las entrevistas en profundidad realizadas a 6 IMF (privadas, públicas y mixtas) y del estudio de campo llevado adelante con prestatarios de estas instituciones (ver Sección III).

En todos los casos se trata de IMF consideradas medianas o grandes según la clasificación realizada en el Mapeo de la Sección I. Por eso es de esperar que algunos de los rasgos estilizados que se presentan a continuación reflejen tendencias que se encuentran difundidas en todo el sector, o que se vean acentuadas, como puede ser en el caso de ciertas debilidades.

La información se presenta desde una triple perspectiva: la percepción de las instituciones, la de los prestatarios⁵⁷ y la de los investigadores. A su vez, por conveniencia analítica, se presentan por separados los programas públicos de los mixtos o privados. Es que, si bien comparten muchas de las fortalezas y debilidades, aparecen también rasgos diferenciadores que se sustentan principalmente en las especificidades institucionales de cada caso.

IV.1. Fortalezas

IV.1.1. Instituciones o programas privados o mixtos

Percepción de las instituciones

- *Alto compromiso de los RRHH.*
- *Fuerte inserción local.* La presencia permanente en los barrios e incluso la incorporación de habitantes de los barrios a los equipos de trabajo facilita la generación de confianza con los prestatarios, disminuye los problemas de información y permite:
- *Efectividad y flexibilidad derivadas del contacto directo con los prestatarios.*
- *Buen seguimiento y acompañamiento de los proyectos.*
- *Buenos mecanismos de evaluación de los créditos*
- *Posibilidad de acceder a subsidios explícitos o implícitos tanto para gastos operativos como para fondeo.*
- *Horizontalidad y flexibilidad en la toma de decisiones.*
- *Creación de oportunidades de empleo para personas desocupadas, que se incorporan a trabajar en las IMF.*

Percepción de los prestatarios

- *Buenos Recursos Humanos* (atención, trato, humor, calidad de gente, etc). La calidad de los recursos humanos de las IMF no públicas ha sido la principal fortaleza identificada por parte de los prestatarios, siendo señalada en forma espontánea por más de la mitad de los encuestados.
- *Acceso al crédito para el trabajo a personas de bajos recursos con pocos requisitos. Confianza en los emprendedores.* Otra fortaleza mencionada por alrededor de un tercio de los prestatarios es la que se relaciona con las posibilidades que les dan las IMF al otorgarle créditos con muy bajos requisitos, así

⁵⁷ Se debe tener en cuenta que tanto en el caso de los prestatarios como en el de las instituciones la información presentada surge de preguntas abiertas. En particular en el caso de los prestatarios esto resulta relevante en tanto el porcentaje de respuestas que surge en cada una de las fortalezas o debilidades mencionadas se origina en apreciaciones espontáneas por parte de los encuestados. Por otro lado, debe tenerse presente que se han encuestado a 40 prestatarios de IMF, y solo a 16 de programas públicos.

como, en términos de muchos emprendedores, brindándoles confianza. Esto se da en el marco de programas que rompen con el asistencialismo e intentan potenciar las capacidades y la cultura del trabajo de los emprendedores.

- *Apoyo, capacitación, seguimiento y acompañamiento.* Un tercer aspecto señalado en forma espontánea por cerca de un cuarto de los encuestados es el que se relaciona con el apoyo recibido por parte de las IMF en cuestiones que van más allá del simple otorgamiento del crédito como la asistencia previa y la capacitación. Pero, además, (lo que resultará diferente en el caso de los programas públicos) se señala un permanente acompañamiento en lo referido al emprendimiento, así como también en otras cuestiones como el estímulo al crecimiento y al desarrollo personal, asistencia legal o apoyo psicológico. Se destaca, en general, la apertura y flexibilidad de las instituciones para brindar respuestas a todo tipo de problemas.
- *Grupo solidario.* El grupo solidario ha sido mencionado, también por alrededor de un cuarto de los encuestados, como un aspecto positivo de la actividad de las IMF. Ha permitido, entre otras cosas, la construcción de lazos, el aprendizaje a partir del intercambio de experiencias y la mayor tranquilidad que brinda el apoyo mutuo.
- *Bajas tasas de interés.* Cerca de un quinto de los prestatarios han destacado las bajas tasas de interés como una fortaleza de las IMF. Es que, si bien las tasas que cobran suelen ser mayores a las de la banca formal y a las de los programas públicos, son considerablemente menores a las alternativas de crédito que disponen los prestatarios (otras instituciones del sector financiero semi-formal, o del informal).
- *Características de la forma de pago.* Algunos prestatarios destacaron como una fortaleza de las IMF (aunque no en todos los casos) la flexibilidad en los plazos de pago. Aquí se observa también una diferencia con los programas públicos que muestran, en general, mayor rigidez.⁵⁸
- *Velocidad en el otorgamiento de créditos.* La velocidad en el otorgamiento de créditos, que puede ser un indicador de eficiencia en la gestión de la institución, ha sido resaltado como un aspecto positivo por algunos emprendedores. Aquí se observan diferencias importantes con los programas públicos, donde curiosamente los emprendedores también destacaron los cortos tiempos de otorgamiento del crédito como una fortaleza pero que, en términos generales, triplican o cuadruplican al de las IMF privadas.
- *Cumplimiento y reglas claras.* También fue destacado por algunos emprendedores el alto cumplimiento por parte de las IMF de los compromisos pautados, así como la existencia de reglas claras.

Otras fortalezas detectadas

- *Creciente concientización de la importancia de los aspectos de gestión.*⁵⁹ Planificación estratégica, monitoreo y control de gestión, realización de evaluaciones de impacto.
- *Incentivos dinámicos a los prestatarios.* Los incentivos dinámicos a los prestatarios forman parte habitual de los diseños de los programas de las IMF (solo en el caso de los no públicos), lo que resulta un aspecto positivo relevante debido a los estímulos que brinda al cumplimiento por parte de los prestatarios. Esto posibilita, al mismo tiempo, un crecimiento paulatino de sus capacidades.
- *Recursos Humanos.* Se observa una importancia creciente en lo que hace a la profesionalización de los RRHH. Asimismo, es habitual en las instituciones entrevistadas la capacitación de los mismos.⁶⁰
- *Bajos índices de incobrabilidad y morosidad.* La inserción local, la capacidad de evaluación de proyectos, así como el seguimiento y acompañamiento realizado por las IMF dan como resultado, junto con el gran esfuerzo de los prestatarios, la existencia de tasas de incobrabilidad y morosidad relativamente bajas.
- *Desarrollo de vínculos y redes entre IMF.* El reciente proceso de desarrollo de redes entre IMF puede llegar a potenciar la capacidad de trabajo del sector.

⁵⁸ En varios casos fue destacada como una fortaleza el pago semanal de cuotas, aunque en otros fue destacado como una debilidad

⁵⁹ No debe dejar de tenerse en cuenta, sin embargo, el sesgo hacia instituciones medianas y grandes que tiene la muestra seleccionada. Es esperable y habitualmente reconocido que las debilidades de gestión son relevantes en la mayor parte de las instituciones del sector.

⁶⁰ Remitirse a nota anterior.

- *Autonomía política.* El hecho de que se trate en la mayor parte de los casos de ONG, brinda a las IMF una total autonomía en materia política, lo que permite una mayor estabilidad en los puestos de mayor jerarquía.
- *Buena imagen pública de las IMF.*

IV.1.2. Instituciones o programas públicos

Percepción de las instituciones

- *Inserción local por medio de ONG y municipios.* El hecho de que la llegada a los prestatarios se haga por medio de ONG o municipios facilita la inserción territorial de los programas.
- *Alto compromiso de las ONG que participan del programa.*
- *Consolidación del equipo de trabajo.*

Percepción de las prestatarias

- *Apoyo (principalmente en el llenado de los formularios y armado del proyecto).* El apoyo que brindan las ONG y municipios para el llenado de los formularios y armado de los proyectos es destacado espontáneamente por cerca de la mitad de los beneficiarios. En algún caso, también se resalta el seguimiento posterior que han realizado desde las ONG.
- *Plazos de otorgamiento del crédito.* Cerca de un tercio de los prestatarios han destacado como una fortaleza los plazos de otorgamiento del crédito. Sin embargo, se debe tener en cuenta que esta apreciación se sustenta en la falta de experiencia con otras instituciones cuyos plazos son significativamente menores a los de los programas públicos.⁶¹
- *Créditos a personas de bajos recursos con bajos requisitos. Confianza en emprendedores.*
- *Características de la forma de pago.* En algún caso fue señalado como una fortaleza la sencillez del método de pago.
- *Recursos Humanos (atención, calidad de gente, etc.).* En otro caso fue destacada como una fortaleza la calidad de recursos humanos de las ONG que participan de los programas.

Otras fortalezas detectadas

- *Mayor disponibilidad de recursos (humanos, físicos).* En lo que hace a la disponibilidad de recursos las asimetrías entre los programas públicos y las IMF son notables. Más allá de las recurrentes limitaciones presupuestarias con las que suele enfrentarse el Estado, la capacidad para financiar tanto los gastos operativos de los programas como los créditos es, especialmente en la actualidad, considerablemente mayor que la del resto de las IMF.
- *Menor Necesidad de sustentabilidad.* En el caso del programa REDES al no ser la sustentabilidad un objetivo explícito no se presenta el dilema sustentabilidad vs. profundidad por lo que es posible focalizar la atención en objetivos de orden social. La situación es diferente en el caso del FOMICRO, debido a que los mecanismos de evaluación de créditos están más asociados a los de la banca tradicional.
- *Bajas tasas de interés.* Las bajas tasas de interés son unos de los aspectos más destacables de los programas públicos. Habitualmente el resto de las IMF tienen tasas que son, por lo menos, cuatro veces mayores que las de los programas públicos.
- *Escala.* Otro de los aspectos particularmente relevantes de los programas públicos es la elevada escala que alcanzan. De acuerdo a las estimaciones realizadas, el FOMICRO y el REDES juntos duplican el monto actual de la cartera activa de todas las IMF del país.
- *Alcance geográfico.* Otra fortaleza de los programas públicos es su amplitud geográfica, ya que tienen un alcance nacional.

⁶¹ Por ejemplo, un beneficiario de un programa público señaló que los plazos de otorgamiento del crédito le parecían muy cortos, porque en solo cuatro meses ya tenía el crédito. Incluso, en numerosos casos este plazo se extiende a cerca de 180 días. Por el contrario, la mayor parte de las IMF manejan en general tiempos inferiores a los 45 días.

IV.2. Debilidades

IV.2.1. Instituciones o programas privados o mixtos

Percepción de las instituciones

- *Falta de recursos.* La falta de recursos se presenta como una de las debilidades más claramente identificables y reconocidas por las IMF, destacándose:
- *Falta de financiamiento para fondeo.* Esto se relaciona también, como fue mencionado en la sección V, con el marco regulatorio vigente, que dificulta la captación de depósitos por parte de las IMF.
- *Falta de recursos para infraestructura y gastos operativos.* Esto limita marcadamente el desarrollo de la capacidad institucional y operativa de las IMF.
- *Elevados costos operativos.* Otra debilidad señalada por las propias IMF es la vinculada con los elevados costos operativos con los que trabajan, asociados principalmente con las características que presenta el sector.

Percepción de los prestatarios

- *Montos de créditos reducidos.* La debilidad mencionada con mayor frecuencia por los prestatarios (casi la tercera parte de los que respondieron la pregunta la señaló) es la que se relaciona con los bajos montos que prestan las IMF.
- *Características de la forma de pago.* Algunos prestatarios señalaron que la forma de pago debería ser más flexible, y/o que los plazos fijados no eran los adecuados.⁶²
- *Velocidad en el otorgamiento de créditos.* En unos pocos casos se planteó la lentitud en el otorgamiento de los créditos. De todos modos, como fue señalado, en ningún caso superaba el mes y medio, por lo que debería relativizarse esta apreciación.
- *Incentivos dinámicos.* Algunos prestatarios señalaron que debería haber “premios a los que pagan bien”, lo que muestra que los incentivos dinámicos existentes no son completamente reconocidos por algunos prestatarios, o bien que les resultan insuficientes.
- *Destino de los créditos.* Otro aspecto mencionado como una debilidad fue la poca flexibilidad en cuanto al destino de los créditos que suelen presentar las IMF.

Otras debilidades detectadas

- *Sustentabilidad. Disyuntiva entre escala y profundidad.* La cuestión de la sustentabilidad, y la disyuntiva entre escala y profundidad, es un debate que está instalado desde hace tiempo en el campo de las microfinanzas. En las experiencias analizadas esta cuestión aparece de diversas formas. Por un lado, algunas IMF no alcanzaron la sustentabilidad operativa y/o financiera. De este modo, su crecimiento se encuentra aún fuertemente condicionado por la posibilidad de contar con subsidios. Esto puede ser el resultado de una combinación de factores: escala insuficiente, montos de préstamos muy pequeños, créditos más riesgosos (a emprendimientos nuevos o a personas de ingresos más bajos) y/o ineficiencias en la gestión. De acuerdo al mapeo realizado (sección I.1) las instituciones más grandes son las que muestran un mayor monto promedio por crédito y una menor propensión a prestar a emprendimientos nuevos. Sin embargo, de acuerdo a las entrevistas en profundidad llevadas a cabo, esto aún no resuelve, en algunos casos, la cuestión de la sustentabilidad.
- *Forma jurídica.* El hecho de que se trate en su mayor parte de ONG, dado el actual marco regulatorio, imposibilita la absorción de ahorro, lo que facilitaría la obtención de recursos para préstamos.
- *Debilidades de gestión y baja productividad.* Si bien, como fue señalado, existe una creciente preocupación en las instituciones entrevistadas por los aspectos de gestión (lo que se manifiesta en alguna de ellas en la incorporación de diversas herramientas), se evidencian ciertas debilidades que es de esperar que sean más profundas en el resto del sector microfinanciero. Estas debilidades se

⁶² Por ejemplo, que en ciertos casos el pago semanal no podía ser cumplido con facilidad por las características del proyecto y/o algún imponderable (como la lluvia).

asociación con una falta de planificación estratégica, inadecuados sistemas de generación de información, de monitoreo y de control de gestión. También una baja difusión de mecanismos de evaluación de impacto, especialmente, como fue señalado en la sección I, en las instituciones más pequeñas. Por otra parte, en lo que hace específicamente a la gestión financiera es destacable la *falta de criterios claros de control de calidad de cartera*.

- *Recursos humanos*. Insuficiente profesionalización de los recursos humanos y una presencia importante del trabajo voluntario en las instituciones más pequeñas (ver sección III)

IV.3. Instituciones o programas públicos

Percepción de las instituciones

- *Inestabilidad de funcionarios, presupuestos, programas y políticas a distintos niveles de gobierno*. La alta rotación de funcionarios y la inestabilidad en los cambios de rumbo de política a nivel nacional y municipal hace que los programas no tengan asegurada su permanencia temporal. A su vez, los programas públicos de microcréditos suelen trabajar sobre la base de proyectos cuyo financiamiento se encuentra acotado en el tiempo.
- *Descoordinación entre distintos sectores de los programas*. Una de las debilidades destacadas por una de las instituciones es la descoordinación existente entre el sector de evaluación de proyectos y el de ejecución y seguimiento, quienes tienen diferentes visiones respecto del programa.

Percepción de los prestatarios

- *Apoyo, capacitación, asistencia técnica, seguimiento y acompañamiento*. La mayor debilidad de los programas públicos, de acuerdo a lo que declaró en forma espontánea más de un tercio de los emprendedores que respondieron la pregunta, es el escaso apoyo recibido por parte del programa. En general, si bien se admite una colaboración importante a la hora del armado de los proyectos y el llenado de los formularios, en lo que hace al seguimiento y acompañamiento posterior, así como en lo referente a la capacitación y asistencia técnica pre y post-proyecto aparecen fuertes debilidades.
- *Reglas poco claras – mala información - gastos inesperados*. Estas son otras de las debilidades destacadas por un cuarto de los prestatarios que respondieron a la pregunta. Se trata en general de gastos que tuvieron que afrontar y de los que no habían sido adecuadamente informados, o de cambios en los plazos o montos de pagos a último momento.
- *Complejidad de formularios*. La complejidad de los formularios aparece como una debilidad de los programas públicos. De todos modos el hecho de que no aparezca mencionado en el caso de las IMF puede tener más que ver con que el mayor acompañamiento cambia la percepción del usuario, ya que si bien existen algunas diferencias en la complejidad de los formularios, estas no son significativas.
- *Características de la forma de pago*. Esta debilidad se asocia principalmente a fijación de plazos y montos de pago, que de acuerdo a algunos de los beneficiarios, no eran los adecuados para su proyecto, lo que dificultó el cumplimiento.
- *Bajo incentivo al pago. Baja cultura de pago a programas públicos*. Un aspecto de relevancia para el éxito de los programas públicos de microcrédito tiene que ver con el desarrollo de una cultura crediticia por parte de los prestatarios. Sin embargo, de acuerdo a lo señalado por un beneficiario, existen pocos incentivos a devolver el crédito porque “se comenta que si no pagás no pasa nada”. Esto se asocia a la tradicional baja propensión a la devolución de créditos brindados por el sector público que se observa no solo en Argentina, sino en otros países latinoamericanos, y a la baja capacidad de *enforcement* por parte del sector público. Adicionalmente se debe mencionar también los *pobres mecanismos de difusión de información*. En este sentido, un prestatario sostuvo que él pensaba que se trataba de un subsidio y no de un crédito. Pero, como fue mencionado, existen importantes diferencias entre el programa REDES y el FOMICRO en lo referente a la tasa de recupero de los fondos. Mientras en el REDES no se cuenta con datos precisos, pero se estima que la tasa de recupero es muy baja, en el caso del FOMICRO supera el 75%.

- *Forma de evaluación de los proyectos (FOMICRO)*. Ha sido mencionado también como una debilidad de los programas públicos de microfinanzas la escasa flexibilidad que presentan a la hora de evaluar los proyectos, debido a que, a diferencia de las IMF, ponen más el foco en el flujo de caja.

Otras debilidades detectadas

- *Debilidades de diseño e implementación de los programas*. Diversas debilidades aparecen en lo que se refiere al diseño e implementación de los programas públicos de microcréditos analizados. A continuación se presentan los más relevantes, si bien se debe tener en cuenta que en algunos casos se observan matices entre los distintos programas:
- *Centralización de la evaluación de proyectos en el caso de FOMICRO*. La centralización en la evaluación de los proyectos priva al evaluador de información que podría obtener a partir de la inserción en el territorio. Esta información es más fácilmente disponible para las instituciones que trabajan en el ámbito local, pero parece no aprovecharse adecuadamente en el caso de este programa.
- *Esquema de incentivos a ONG y Municipios*. En primer lugar se debe señalar que el incentivo económico a la participación del programa en el caso del FOMICRO es reducido (de acuerdo a lo señalado por diversas instituciones participantes o no del programa). En segundo lugar, en los dos programas analizados existe algún tipo de incentivo dinámico hacia las instituciones que participan (ya sean ONG o municipios) pero, o bien es insuficiente, o bien no es monitoreado adecuadamente.^{63, 64} De este modo, las instituciones locales no tienen incentivos a poner el foco en la calidad de los proyectos (sino en la cantidad), al tiempo que tampoco se ven estimuladas a realizar un buen seguimiento o acompañamiento de los mismos, aspecto señalado por los prestatarios.
- *Falta de incentivos dinámicos a prestatarios*. Ninguno de los dos programas considerados tienen un sistema de incentivos dinámicos para los prestatarios.
- *Debilidades de gestión*. La debilidad de gestión aparece en los distintos actores que participan de los programas: el estado nacional (o el Banco Nación en el caso del FOMICRO), los gobiernos municipales y las ONG. La debilidad institucional de los organismos públicos se ve muchas veces profundizada por falta de recursos en los gobiernos municipales. En el caso del programa FOMICRO, por pertenecer a un banco formalmente constituido, se mantiene la obligación de seguir ciertos protocolos, lo que mejora su capacidad de generación de información y por ende de gestión. De todos modos, se puede afirmar que la ausencia o debilidad del planeamiento estratégico, de adecuados sistemas de monitoreo y control de gestión, y de mecanismos de evaluación de impacto es generalizada. Esto, conjuntamente con la rotación de funcionarios y los vaivenes políticos, socavan considerablemente la capacidad de gestión.

⁶³ En el caso del programa FOMICRO existen dos mecanismos de incentivo diseñados para las Organizaciones Sociales: el esquema de acreditación del “Fondo de Asistencia Técnica” y los cupos establecidos en la presentación de proyectos. Por el primero se da un 2,5% del monto total del crédito al momento del otorgamiento del crédito al emprendimiento y 2,5% restante en 12 cuotas mensuales a partir del mes siguiente a la efectivización, dependiendo del nivel de morosidad de los emprendimientos presentados por la institución. Sin embargo al aumentar la cantidad de meses desde la efectivización se reduce progresivamente el incentivo planteado por este esquema de retribución. Más aún, existirán diversas cuotas de los préstamos que no contemplan este incentivo, ya que los créditos de FOMICRO cuentan con plazos de hasta 48 meses. A su vez, de entrevistas con Organizaciones Sociales resulta que existe por lo general disconformidad con el monto del incentivo. En segundo lugar, la implementación de cupos no acumulativos de presentación de proyectos (hasta tres por organización por trimestre) que varía de acuerdo al desempeño (medido exclusivamente en los niveles de devolución) de los emprendimientos financiados actúa como incentivo a la Organización Social. Es una medida de reciente aplicación (Junio de 2005) con lo cuál no es posible evaluar los impactos de la misma. Sin embargo, se puede visualizar que a fines de que el incentivo cumpla cierta función similar a la de un incentivo dinámico, el Programa deberá clarificar lo que considera como un buen desempeño de la Organización Social y los criterios que se deben cumplir para que una Organización no pueda presentar proyectos a FOMICRO (Ozomek, 2005). Por otro lado, las organizaciones sociales completan planillas de seguimiento de los créditos, pero de estas no existe un análisis sistemático por parte del banco.

⁶⁴ En el caso del Programa REDES el incentivo se encuentra en que la ampliación del fondo originalmente otorgado a la Institución Ejecutora se encuentra sujeto en teoría a: las rendiciones de los Fondos oportunamente entregados (presentados los contratos de créditos, los gastos operativos realizados y los gastos de capacitación) así como de la evolución de los créditos otorgados. Sin embargo, en la práctica su operatividad es muy limitada por los deficientes sistemas de información, monitoreo y aplicación de sanciones con lo que se cuenta (Ozomek, 2005).

- *Ausencia de focalización geográfica:* los programas no focalizan en las localidades con mayores necesidades sino que actúan en función de la demanda. Esto se relaciona con que las ONG no están distribuidas en forma uniforme en todo el país.
- *Requisitos para la selección de beneficiarios – población objetivo.* En los requisitos para la selección de prestatarios o bien no presentan criterios claros o aparecen sesgos contra la población a la que supuestamente se debería llegar. Respecto del segundo aspecto, en el programa FOMICRO se prioriza el financiamiento de emprendimientos en funcionamiento y se exige la formalización de los prestatarios. A esto se suma el hecho de que los montos mínimos de financiamiento son relativamente elevados en relación a los montos habitualmente financiados por las IMF, lo que podría limitar el financiamiento de los emprendimientos más pequeños.

En conclusión, todo parecería indicar que los programas privados o mixtos, si bien presentan en general mayores niveles de eficiencia y mayor inserción local, ven limitado el impacto que producen por la escasez de recursos y su baja escala. En los programas públicos, por el contrario, se destaca la elevada escala que alcanzaron en términos relativos en un plazo breve, la mayor disponibilidad de recursos con los que cuentan, así como la llegada local por medio de la participación de instituciones locales; pero por otro lado, la inestabilidad de los programas y las debilidades en el diseño e implementación de los mismos se manifiestan, entre otras cosas, en un pobre seguimiento de los proyectos y en elevados índices de morosidad, lo que limita el impacto que logran alcanzar.

A continuación se presenta un cuadro resumen de las principales fortalezas y debilidades detectadas.

Tabla 4.1

Fortalezas y Debilidades	
Fortalezas	
IMF de carácter privado o mixto	Instituciones o programas públicos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuerte inserción local, lo que permite una mayor flexibilidad y un mejor acompañamiento de los proyectos. ▪ Alto compromiso de los recursos humanos. ▪ Aspectos positivos del diseño de los programas: incentivos dinámicos a los prestatarios, velocidad en el otorgamiento de créditos, mecanismos de evaluación, reducidos montos mínimos de crédito, grupos solidarios. ▪ Bajos índices de morosidad e incobrabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Escala y alcance geográfico alcanzados. ▪ Alto compromiso de las ONG que participan del programa. Mayor disponibilidad de recursos (humanos, físicos). Bajas tasas de interés. Menor necesidad de sustentabilidad (en particular en REDES).
Debilidades	
IMF de carácter privado o mixto	Instituciones o programas públicos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de recursos para fondeo, infraestructura, gastos operativos) ▪ Forma jurídica de las que actúan como ONG, que las limita para tomar depósitos. ▪ Problemas de gestión y baja productividad (en particular en las más pequeñas). ▪ Bajos niveles de escala. ▪ Riesgos de sustentabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inestabilidad de funcionarios, programas y políticas. ▪ Debilidades de gestión: mecanismos de control, de evaluación de resultados y de impacto, y falencias en la difusión de información. ▪ Inadecuado esquema de incentivos a ONG y Municipios que resulta en un escaso seguimiento y acompañamiento de los proyectos. ▪ FOMICRO: excesiva centralización en la evaluación de los proyectos. Estándares asociados a la banca formal. ▪ Falta de incentivos dinámicos a los prestatarios. ▪ Baja propensión en la población al pago a programas públicos. ▪ Altos índices de morosidad e incobrabilidad (en particular en REDES) ▪ Mayores montos de créditos mínimos podrían alejarlos de la población más vulnerable.

V. Análisis de las restricciones institucionales y legales para la expansión de las microfinanzas y propuestas para superarlas ⁶⁵

Este capítulo tiene como propósito realizar un análisis de las principales restricciones institucionales y legales, tanto desde la perspectiva de las IMF como de los microempresarios. Se debe tener en cuenta que la falta de un marco legal que ampare a las IMF y que promueva su desarrollo es una de las principales limitantes, habitualmente señaladas, para el crecimiento de la actividad en el país. Cabe señalar, por otro lado, la imposibilidad que tienen las instituciones de microfinanzas, de acuerdo a la ley actual de entidades financieras, para constituirse como entidades financieras y de este modo fondearse con depósitos del público.

Surge, entonces, la necesidad de considerar dos aspectos fundamentales en materia de regulación de las microfinanzas. Por un lado está todo aquello que se vincula con los instrumentos de **promoción y fomento** de estas actividades: incentivos fiscales, provisión de fondos, transparencia, desarrollo de buenas prácticas, etc. Por el otro se encuentra lo que hace a la **regulación y supervisión financiera y prudencial**: principios, normas y procedimientos orientados a mantener la integridad del sistema de pagos y proteger a los depositantes, que deben reunir las instituciones involucradas para poder actuar como instituciones financieras⁶⁶. (Christen, Rosenberg / CGAP, 1999).

Presentaremos, en primer lugar, algunas ideas en materia de regulación de las microfinanzas que pueden desprenderse a partir de la experiencia internacional. Luego se analizarán las principales restricciones legales e institucionales que presenta la Argentina, tanto para el desarrollo de las microfinanzas como de los microempresarios. Finalmente, se presentarán distintas propuestas de regulación existentes y se plantearán sugerencias de acción.

V.1. Principales ideas de la experiencia internacional en materia de regulación microfinanciera

Las IMF que sólo operan con microcrédito o que utilizan ahorros obligatorios como sustitutos de garantías, no necesitan estar sujetas a regulaciones financieras⁶⁷. En cambio aquellas entidades que captan fondos del público, deben estar sujetas a las mismas, ya sea a través del banco central o de otras autoridades designadas. Se considera que las IMF que pueden captar depósitos deben ser instituciones que han demostrado elevados estándares de *performance* económico-financiero, especialmente en lo que hace a la escala y la calidad de cartera (Banco Mundial de la Mujer, 2005; Christen, Rosenberg / CGAP, 1999; Jansson, Rosales, Westley / BID, 2004; Theodore, Trigo, 2001; Ledgerwood / Banco Mundial, 1998; entre otros).

Es por eso que, generalmente, las instituciones reguladas en materia financiera son aquellas que han alcanzado una mayor cantidad de miembros, como puede ser observado en una encuesta internacional (Lapenu y Séller, 2001). Sobre una base de 650 IMF, sólo el 24,6% son reguladas, Dentro de estas últimas el 91,5% corresponde a las de mayor tamaño (más de 100 mil miembros).

⁶⁵ Ruth Muñoz colaboró en la realización de este apartado.

⁶⁶ En línea con la experiencia internacional, cuando a lo largo de este capítulo se hable sobre regulación se refiere, salvo la correspondiente aclaración, a la regulación financiera.

⁶⁷ Existe en la literatura una discusión sobre si deberían estar sujetas o no a tasas máximas de interés.

Tabla 5.1

Regulación financiera de las IMF, según cantidad de miembros (en %). Año 1999.				
Tipo de institución	0-20.000	20-100.000	> 100.000	Total
Reguladas (bancos, microbancos, cooperativas, etc.)	15,8	51,6	91,5	24,6
No reguladas (ONG, programas de microcrédito, etc.)	69,0	35,5	8,5	61,4
No disponible	15,2	12,9	0,0	14,0
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Lapenu y Zeller (2001).

V.1.1. Algunas cuestiones particulares en base a la experiencia internacional

- **Es necesario contar con regulaciones e infraestructuras institucionales eficaces.**

Las regulaciones diseñadas para los bancos comerciales no son adecuadas para las IMF debido a las fuertes diferencias en la composición de sus clientes (de bajos ingresos, carentes de garantías). Por eso la creación de un entorno favorable para las microfinanzas requiere de cambios regulatorios apropiados. Dentro de los distintos temas clave en este sentido, se destacan:

- La incorporación de las garantías solidarias como válidas. Normalmente las IMF no requieren una garantía formal sino que las mismas se basan en la historial de los clientes y la solidaridad del grupo.
- Requisitos de capital mínimo: Si bien pueden requerirse ciertos estándares de capital mínimo es importante reconocer que las IMF poseen montos crediticios más bajos que el sistema financiero formal.
- Flexibilización de los techos a las tasas de interés. Es posible que las IMF deban cobrar tasas de interés mayores que las del sistema bancario teniendo en cuenta el mayor nivel de riesgo y de costos operativos.

En este contexto cobra especial relevancia el aprendizaje realizado por los reguladores en lo que hace a la actividad microfinanciera. Esto requiere un diálogo constante de los mismos con las IMF locales y con los hacedores de políticas. Un caso particularmente interesante en este sentido es el de Bolivia donde resulta ilustrativo el ejercicio que los reguladores realizaron con el BancoSol. Como ilustran Christen y Rosenberg, “durante varios años, el superintendente de bancos supervisó a BancoSol como un caso de excepción informal, sencillamente negándose a exigir el cumplimiento de algunas reglamentaciones bancarias. Las reglas especiales de juego para la actividad de microfinanzas no se fijaron sino después de que el organismo de supervisión hubiera ganado años de experiencia práctica fiscalizando una cartera real de microcréditos de una institución sólida. No es muy sorprendente que esta experiencia haya demostrado ser muy valiosa al momento de redactar leyes y reglamentaciones y de organizar sistemas de supervisión para una nueva ventanilla de microfinanzas” (Christen y Rosenberg / CGAP, 1999: 29).

Pero además de cambios regulatorios se requieren avances al nivel de las prácticas de las instituciones involucradas. En ese sentido las redes de microfinanzas, las asociaciones de defensa al consumidor financiero, las calificadoras especializadas y los burós de crédito, puede jugar un rol importante para lograr el desarrollo de las actividades microfinancieras.

A partir de la crisis de las microfinanzas que tuvo lugar en Bolivia⁶⁸, se produjo un fortalecimiento de los burós de información crediticia para proteger a la demanda y de nuevas instituciones como las asociaciones de defensa del consumidor financiero (MacLean, 2005).

- **Variedad de enfoques regulatorios y de las formas jurídicas de los operadores microfinancieros**

Un primer debate se refiere a los distintos enfoques posibles sobre regulación microfinanciera. Estos enfoques van desde la autorregulación, en virtud de la cual el sector desarrolla su propia regulación con criterios y cuerpo que garantice la gobernabilidad, hasta la regulación bajo la autoridad financiera existente o a partir de la creación de leyes específicas. Otra posibilidad también es la regulación por las autoridades correspondientes y que terceras partes sean las que supervisen (Ledgerwood, 1998). Una de las desventajas del enfoque de autorregulación puede surgir del conflicto de intereses que dificulte que los regulados voluntariamente adopten los estándares de performance impuestos entre ellos.

Otro debate corresponde a **la forma jurídica**, si se promueve la creación de figuras especializadas o la adaptación de formas jurídicas preexistentes. En este sentido, Christen y Rosenberg / CGAP (1999) señalan que la mayoría de las actividades microfinancieras reguladas comienzan funcionando no a partir de un sistema o una forma jurídica ad-hoc, sino con figuras ya existentes.

Uno de los primeros países en incursionar en regulación estatal específica para las microfinanzas y donde ésta más ha impactado en el aumento de la oferta microfinanciera ha sido Bolivia, país que ha sido pionero, además en el establecimiento de figuras especializadas en microfinanzas. Allí se creó en 1992 el primer microbanco del mundo, BancoSol SA y, dos años después, los Fondos Financieros Privados con la forma jurídica de sociedades anónimas. Estos fondos se organizan como corporaciones con requerimientos de capital mínimo muy inferiores a los establecidos para los bancos. Sus préstamos no pueden exceder el 3% del valor neto del fondo privado y no pueden ser otorgados a sus accionistas y gerentes. Estas instituciones pueden aceptar ahorros y depósitos a plazo de instituciones bancarias de segundo piso, captar depósitos a la vista y realizar otro tipo de operaciones (fideicomisos, inversiones en capital de empresas, administración de fondos de inversión mobiliaria) (Lubiere, 1995. Citado en Ledgerwood, 1998). Otros países, como Perú y la UEMOA (Unión Económica y Monetaria del África del Oeste), están siguiendo enfoques similares (Ledgerwood, 1998).

Otra forma de regulación alternativa que involucra directamente a la banca comercial en las actividades de microfinanzas es la establecida recientemente por Brasil. Siguiendo un modelo existente en Estados Unidos, esa regulación obliga a los bancos a destinar parte de sus depósitos a la vista (2%) al desarrollo de microcréditos para la población de bajos recursos -sean cuentapropistas o empleadores- al frente de microemprendimientos formales e informales (Resolución 3310 del año 2003). A tal efecto los bancos deben ofrecer los servicios microfinancieros ellos mismos o encontrar las organizaciones que lo lleven adelante (ONG's, OSCIP's, etc.). Los créditos otorgados no pueden cobrar tasas mayores al 2% mensual. Si no cumplieren con esta normativa, los bancos deberán depositar los montos equivalentes en el Banco Central de Brasil.

V.2. Análisis de la normativa existente en materia de entidades financieras en Argentina, y sus principales limitantes para el desarrollo de las microfinanzas

Para poder implementar una regulación adecuada de las IMF debe partirse de una definición precisa de lo que los gobiernos entienden por microfinanzas. En principio, existen dos formas alternativas de determinar con precisión tal sujeto. Por un lado, puede definirse a partir del otorgamiento de microcréditos, por lo que

⁶⁸ Además de la crisis macroeconómica y social ocurrida entre 1998 y 1999, en lo específico de las microfinanzas, se denomina "crisis" a partir del crecimiento de la competencia entre las IMF que va generando caída de los niveles de repago, pérdidas y alta rotación de clientes, lo que sumado al otorgamiento de préstamos cada vez más grandes, llevó a procesos de sobreendeudamiento y falta de pago de los clientes (Cohen 2002).

quedarían sujetas a regulación todas aquellas instituciones cuyos préstamos se ajustaran a ciertas características especificadas. Por otro lado, pueden definirse a partir del microemprendedor, por lo cual toda institución que otorgue créditos a las personas que se ajusten a tal definición quedarían sujetas a la regulación de microfinanzas.

Aunque el segundo de los enfoques mencionados podría ajustarse más adecuadamente al espíritu de las microfinanzas (poner en el centro de la escena las capacidades sociales y económicas de las personas), las dificultades prácticas de verificar las condiciones de cada una de las personas que reciben créditos hacen que, en los hechos, se utilice el primer criterio (Bekerman, 2004). En este apartado analizaremos el mismo y en el próximo abordaremos los problemas regulatorios que se presentan para los microemprendedores.

En la Argentina las microfinanzas tienen un carácter incipiente y no presentan un marco regulatorio específico. La oferta microfinanciera es llevada a cabo principalmente a través de asociaciones civiles y fundaciones, ya que no existe en la regulación argentina una categoría adecuada para las organizaciones que brindan servicios microfinancieros. En muchos casos, se trata de instituciones que funcionan de hecho, es decir sin ningún tipo de personería legal.

La principal ley que regula las entidades financieras es la N° 21.526 y el ente de supervisión es la Superintendencia de Entidades Financieras y Bancarias, organismo dependiente del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Las categorías financieras existentes son:

- Banco comercial (minorista y mayorista)
- Banco de inversión
- Banco hipotecario
- Sociedad de ahorro y préstamo para la vivienda
- Compañía financiera
- Caja de crédito

Las instituciones mencionadas están sujetas a los regímenes de aprobación y de supervisión del BCRA así como a su política de previsiones. Estos regímenes se vuelven prácticamente prohibitivos para la formalización de una IMF. Es que la cantidad de requisitos, en términos de organización administrativa y funcional y de auditoría, incrementan los costos administrativos en forma incompatible con los bajos estándares de funcionamiento de las IMF. En cuanto a los niveles de provisión (según los días de mora), la lógica de las microfinanzas presenta una naturaleza particular que torna necesaria una estructura diferente a la de los créditos convencionales.

El hecho de que las IMF no puedan entrar en la categoría de instituciones financieras reguladas por el BCRA, las obliga a funcionar como ONG o entidades mixtas (asociaciones civiles, fundaciones, programas gubernamentales, etc.), lo cual les impide actuar como receptoras de depósitos. Como ya fue señalado, esto limita fuertemente sus mecanismos de financiamiento y, por lo tanto, el desarrollo de sus actividades.

Teniendo en cuenta lo que la literatura especializada reconoce como limitaciones para el desarrollo de las microfinanzas (Jansson, 1998; Christen, Rosenberg, 1999; BID, 2000; Theodore, Trigo, 2001; Jansson, Rosales, Westley; 2004), se advierte que las siguientes pueden ser consideradas como las mayores restricciones impuestas por el sistema financiero doméstico.

V.2.1. Barreras de entrada

La mayor barrera de entrada del sistema suelen ser las exigencias de capitales mínimos, desproporcionadas con respecto al reducido volumen de las operaciones de los demandantes de servicios financieros. Hasta el año pasado, en Argentina la exigencia básica de capital para entrar al sistema financiero era de \$15 millones. En agosto del año 2004 el BCRA reglamentó la Ley 25.782 de cajas de crédito que baja dichas barreras al establecer una exigencia de capital mínimo que va de \$100 mil a \$1 millón, según la jurisdicción. Sin embargo, estos montos siguen siendo muy altos lo que, junto con la modalidad de integración exigida, hace

que aún no se haya creado ninguna caja de crédito cooperativa y que actualmente se esté revisando el marco regulatorio a fin de flexibilizarlo y, entre otras cosas, reducir los capitales mínimos exigidos.

Una segunda barrera importante a la entrada son los regímenes de aprobación y supervisión del BCRA que se vuelven prácticamente prohibitivos para la formalización de las IMF. Los requisitos en términos de organización y auditoría, incrementan los costos administrativos en forma incompatible con las bajas estructuras de costos con las que se desenvuelven las IMF (Bekerman, 2004).

V.2.2. Restricciones en las tasas de interés y requisitos mínimos de liquidez

Las IMF se caracterizan por cobrar tasas de interés que superan en gran medida las del sistema financiero. Esto se vincula con el nivel de sus costos de transacción, mucho mayores que los de los bancos, por tratarse de préstamos muy pequeños.

Si bien la regulación argentina no fija techos a las tasas de interés, el BCRA establece requisitos mínimos de liquidez crecientes, en función del nivel de dichas tasas. Esto implica un fuerte sesgo en contra de los créditos más pequeños que perciben mayores tasas a los efectos de cubrir los costos operativos de las IMF: En estos casos la imposición de requisitos mínimos de liquidez muy conservadores obstaculizan la baja de los costos operativos y, obligan, en un círculo vicioso, a mantener elevadas tasas de interés (Bekerman, 2004).

V.2.3. Garantías reales y documentación requerida

La normativa vigente en Argentina no considera las innovaciones de las microfinanzas en lo que hace a los sustitutos de las garantías convencionales a la hora de reconocer los instrumentos de garantías. Por otra parte, la documentación requerida por parte del BCRA a fin de solicitar un crédito es excesiva y no adecuada a las especificidades de los demandantes de servicios microfinancieros, generalmente autoempleados informales (Bekerman, 2004).

V.2.4. Previsión por créditos incobrables

Las pautas mínimas de provisionamiento por riesgo de incobrabilidad en Argentina, se aplican en función de una clasificación de deudores que no se adecua a las especificidades microfinancieras. Uno de los países más adelantados en este sentido es Bolivia, donde se ideó un complejo sistema de previsión que comienza a operar a partir de los 15 días de atraso en la devolución de la cuota (Jansson, 1998).

Cabe hacer referencia aquí a la nueva legislación aprobada en materia de cajas de crédito con requisitos menores en materia de capital mínimo. La forma jurídica a través de la que la ley establece que las cajas de crédito deben funcionar, es la cooperativa lo que, por su particularidad asociativa, lleva a la aplicación de la Ley de Cooperativas N° 20.337 cuya aplicación y fiscalización está a cargo del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES). Esto plantearía a las IMF el desafío de funcionar con una nueva estructura basada en la democracia institucional. Si bien esta nueva ley permite que las cajas vuelvan a recibir depósitos a la vista, los requisitos de capital mínimo siguen siendo altos y las operaciones permitidas son muy restrictivas (por ejemplo, no pueden utilizar el clearing) y se agregan requisitos difíciles de ser operacionalizados en la práctica (como la exigencia de casa única, lo cual sería un gran problema para la mayoría de las IMF que funcionan con varias sucursales).

V.3. Análisis de otras restricciones institucionales

Se trata de restricciones vinculadas al propio accionar de las instituciones involucradas y que abarcan tanto la esfera pública como la de las propias IMF. A nivel público, se puede destacar el escaso desarrollo de instituciones de apoyo, tanto a nivel financiero como de capacitación, así como la escasa articulación entre

las mismas. A nivel de las IMF cabe señalar sus limitaciones en materia de capacidad institucional (falta de personal especializado, problemas de gestión, problemas de mora, falta de monitoreo de las actividades, limitaciones de trabajar con personal voluntario) y, aquí también, los débiles lazos de interrelación entre sí.

Puede señalarse que las IMF en la Argentina presentan, en general, un nivel de institucionalidad muy frágil. La existencia de deficiencias de información impide una correcta evaluación del grado de sustentabilidad alcanzado por dichas instituciones (ver Sección III.1). Pero, a partir de los pocos estudios de casos realizados en el país y la consulta con informantes clave, se presume que muy pocas instituciones logran ser independientes de subsidios y donaciones para su funcionamiento.

Por otro lado, una parte importante de las microfinanzas argentinas se desarrolla bajo la modalidad de “programas” o “proyectos” de microcrédito implementados por agencias promotoras públicas, cuya continuidad en el tiempo no está asegurada (ver Sección IV). En el caso de los proyectos / programas públicos, se ejecutan en torno a aquellas políticas que contengan una ventana de crédito, por ejemplo, en forma de fondos rotatorios. Son semiformales porque estos componentes están al margen de la regulación financiera aunque existen excepciones (por ejemplo: cuando los fondos son canalizados a través de los bancos públicos).

En muchos casos la continuidad de los programas de microcrédito depende de la decisión de quienes los dirigen. Por otra parte, los prestatarios normalmente no forman parte de la gestión de esos programas. Si esta modalidad estuviera más difundida, los programas tendrían una institucionalidad mayor ya que las necesidades de los prestatarios serían consideradas a la hora de evaluar la continuidad de los programas. Estos factores no hacen más que debilitar las posibilidades de permanencia de las IMF al no estar enraizadas en la comunidad y, por tanto, no ser sujeto de reivindicación.

V.4. Restricciones que el marco legal plantea para el desarrollo de los microempresarios⁶⁹

Es oportuno hacer una breve mención a la regulación existente en materia de la “población objetivo” de las microfinanzas la cual se concentra en microempresas y autoempleados informales. Se destaca el hecho de que no existen marcos normativos de carácter uniforme, sino que presentan disparidades en cuanto a normas, a organismos de aplicación y a niveles nacional, provincial y municipal.

Puede afirmarse que la legislación marco es la Ley de Pequeña y Mediana Empresa (N° 24467/95) que tiene como objetivo la promoción del crecimiento y desarrollo de las mismas a través de la creación y consolidación de instrumentos de apoyo para tales fines. Cinco años más tarde, surge como objeto de intervención también la “microempresa” a través de la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (N° 25300/00) que tiene como objetivo el fortalecimiento competitivo de las MiPYMES que desarrollen actividades productivas en el país

La regulación de microempresas presenta dos ejes. En primer lugar, los aspectos impositivos, incluyendo las contribuciones previsionales. En segundo lugar, lo concerniente a la calidad de los productos que se venden. Este último punto adquiere una relevancia especial, dada la gran cantidad de microempresarios que venden alimentos.

A nivel impositivo la inmensa mayoría de los microempresarios carece de una inserción formal en el sistema económico, por lo que no tienen documentación que certifique su existencia como agentes económicos (ver Sección II). Cabe señalar aquí los altos costos que implican el inicio y mantenimiento de una actividad productiva desde el punto de vista impositivo. Esta realidad genera un altísimo nivel de incumplimiento de dichas obligaciones así como también de las previsionales (IVA, Ingresos Brutos, Ganancias, Aportes Patronales, etc.).

Esta situación genera diversos tipos de perjuicios. En primer lugar priva al Estado de fondos (en concepto de impuestos varios). Por otro lado hace que aquellos empresarios que no trabajan en condiciones de ilegalidad se vean perjudicados por la competencia de los microempresarios que no pagan sus impuestos. En tercer

⁶⁹ Este apartado se basa en Bekerman (2004).

término, los microempresarios informales mismos presentan una situación múltiple de desprotección: la falta de aportes provisionales los priva de un ingreso jubilatorio para el futuro, no tienen acceso al crédito formal y a fuentes oficiales de capacitación; y corren el riesgo de ser multados e impedidos de desarrollar su actividad.

Por otro lado los microempresarios sufren también las restricciones derivadas de la falta de control de calidad de sus productos, particularmente para el caso de los alimentos que requieren de estrictos controles bromatológicos. Esto genera riesgos sobre la salud de la población y limita las posibilidades de acceder a mercados más amplios.

V.5. Antecedentes sobre propuestas de regulación de la actividad microfinanciera

Hasta el momento, se conocen sólo intentos aislados y frustrados de regular la actividad microfinanciera local. Fueron presentadas diversas propuestas que no han logrado su debido tratamiento en las cámaras de diputados y/o senadores o se encuentran siendo tratadas actualmente. A continuación se las analiza brevemente.

Por un lado, se destacan aquellas iniciativas que sólo atañen al servicio del crédito. En primer lugar, se encuentra un proyecto de ley que está siendo tratado en la Comisión de Presupuesto y Hacienda del Senado (Exp. 1176/05) de “Promoción y fomento del microcrédito – banca solidaria”. En base a la metodología de grupos solidarios al estilo Grameen, define a la banca solidaria (categoría que utiliza como sinónimo de institución de microcrédito), como constituida por asociaciones civiles sin fines de lucro, cooperativas, fundaciones o mutuales cuyo objeto social incluya el otorgamiento de microcréditos según los requisitos determinados en ese proyecto de ley. Avanza hacia una definición de microempresario y de microempresa, establece montos máximos de los créditos a ser otorgados en ambos casos, siempre que puedan probar una antigüedad no menor a un año. Otorga los siguientes beneficios para los distintos actores:

Para las IMF: exención de distintos impuestos: a las ganancias, a la Ganancia Mínima Presunta, al valor agregado, a la Contribución Especial sobre el Capital de las Cooperativas.

Para los microempresarios: exención de todos los tributos nacionales por un plazo de cinco años a contar desde la fecha en que han obtenido un micro crédito

Para las microempresas: exención del Impuesto sobre los Intereses pagados y el Costo Financiero del Endeudamiento Empresario

Para los aportantes de la Banca Solidaria: sus donaciones podrán ser deducidas de las utilidades imponibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades.

Puede rescatarse del proyecto el hecho que se considere el financiamiento para las actividades de evaluación y acompañamiento de los microempresarios y microempresas, a través de una partida presupuestaria fijada por el proyecto, lo cual es una auspiciosa novedad. Y, además, que apele a la coordinación entre dos ministerios que históricamente se han dedicado en forma separada a las “cuestiones económicas” (Ministerio de Economía) y a las “cuestiones sociales” (Ministerio de Desarrollo Social) ⁷⁰.

Estos proyectos, según los conceptos presentados al principio, no formarían parte de la regulación financiera sino de aquella orientada hacia la promoción. Las actividades involucradas no pasarían a formar parte del

⁷⁰ También en el ámbito del senado existe el proyecto de ley N° 3290/04 que trata de préstamos a tasa cero, por un monto de \$10.000, a ser representado con la metodología de grupos solidarios, por parte de las IMF que demuestren experiencia en la operación de microcréditos. El Proyecto considera la figura del asesor de crédito a quien le atribuye las tareas de formación de grupos de aspirantes, formulación de proyectos, capacitación, comercialización y administración del microempresario. Además le asigna funciones vinculadas con la asistencia de los beneficiarios con respecto a las normas tributarias.

sistema financiero y la autoridad de aplicación es el Poder Ejecutivo Nacional, a través del Ministerio de Economía y Producción de la Nación y/o el Ministerio de Desarrollo Social.

En cuanto a los proyectos que sí consideran la movilización de fondos del público, existe un proyecto sobre “banca solidaria” (N° 695/02), que autoriza a las instituciones de microcréditos a captar ahorros. En septiembre del 2002 dicho proyecto alcanzó la sanción del Senado pero actualmente ha perdido estado parlamentario. Propone la modificación de la Ley de Entidades Financieras a los efectos de incorporarle un inciso vinculado con la categoría de “Banco Solidario”. Establece que el capital mínimo de los Bancos Solidarios deberá ser de \$ 100.000, debiéndose cumplir la restricción adicional de que ningún accionista tenga una participación superior al 5%. En ese contexto autorizaba a los Bancos Solidarios a tomar depósitos a plazo; a conceder créditos a corto y mediano plazo destinados a pequeñas empresas, productores, artesanos, empleados, etc.; a otorgar avales, fianzas u otras garantías, y a emitir obligaciones negociables. Pero los créditos otorgados no podrán, bajo ningún concepto, superar el 0,5% del capital propio más los ahorros captados por cada uno de los solicitantes. Exime a los Bancos Solidarios del pago del impuesto a las ganancias y a la ganancia mínima presunta y a la contribución especial sobre el capital de las cooperativas. Adicionalmente, por todo préstamo inferior a los \$ 10.000 estarán exentos del pago del impuesto al valor agregado⁷¹.

V.6. Sugerencias de política

Los objetivos de la regulación apuntan, normalmente, a atacar aquellos problemas para los que el mercado no puede alcanzar soluciones eficientes. Como puede verse en las secciones II y VI el mercado no puede asegurar el acceso al crédito de un amplio espectro de la población, ya sea porque la misma no cuenta con garantías suficientes o porque el tamaño de los créditos no es lo suficientemente rentable para los operadores privados.

Pero en el caso de las microfinanzas la regulación debe responder, también, a razones de equidad. Si se acepta la idea de que el otorgamiento del crédito a sectores carenciados es un objetivo socialmente aceptado se vuelve necesario que el Estado (a nivel nacional, provincial, y/o municipal) lleve adelante esa actividad, ya sea por sí mismo o en coordinación con ciertas instituciones. O, alternativamente, que desarrolle mecanismos de promoción para que pueda ser efectuada por otras organizaciones.

En la Argentina existen ejemplos en donde el Estado participa en forma individual o junto a distintas instituciones de la sociedad civil en el otorgamiento de microcréditos. Ejemplos del primer caso es el Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) llevado adelante por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Por su parte, los programas REDES y FOMICRO se destacan dentro de la segunda modalidad.

Las ventajas que ofrecen las IMF se vinculan con su capacidad de operar en las distintas zonas en donde habitan los sectores carenciados, con su grado de flexibilidad y con el entusiasmo del personal involucrado en las mismas (ver Sección IV). De allí la importancia de favorecer su desarrollo.

Como ya fue señalado, las regulaciones pueden ser clasificadas en dos tipos: En primer lugar están aquellas propias del terreno de la promoción y enfocadas a fortalecer el accionar del sector. En segundo lugar están las regulaciones financieras orientadas a permitir la incorporación de depósitos por parte de las IMF protegiendo la situación de los ahorristas.

⁷¹ En diversas provincias y municipios del interior del país existen proyectos de ley y decretos que permiten el funcionamiento especialmente de programas públicos, donde se destaca el de la “banca social” de la provincia de Buenos Aires que otorga subsidios a IMF reconocidas localmente, destinados a ser íntegramente representados, similar al proyecto N° 3290/04 recién presentado

V.6.1. Promoción de las IMF

- **Fortalecimiento como actores sociales**

Dado el desarrollo incipiente que el sector ha alcanzado hasta el momento, y el escaso fortalecimiento alcanzado por las un redes de IMF, con poco poder de presión y visibilidad pública, etc., resulta importante promover su consolidación y construir intereses comunes en su interior. Esto les permitirá intervenir en el diseño de los marcos regulatorios, mejorar la calidad de los servicios que proveen y responder a las distintas restricciones que las instituciones van enfrentando. Asimismo es importante conectar las actividades de las IMF con distintas instituciones de la sociedad civil como universidades, institutos tecnológicos, etc.

- **Facilitar su inscripción como personas jurídicas.**

En este campo más que imponer determinadas formas jurídicas, resulta conveniente respetar los procesos de las distintas experiencias, considerar la heterogeneidad de dichas formas y facilitar los procesos de inscripción y de baja del sistema jurídico.

- **Establecer un sistema fiscal que sea favorable a su accionar.**

Se plantea aquí la necesidad de otorgar y facilitar la obtención de las exenciones del impuesto a las ganancias y al valor agregado para todas aquellas instituciones que no persiguen fines de lucro⁷².

- **Favorecer su acceso a fondos para préstamos.**

A través de programas públicos o brindando exenciones impositivas a los que realicen donaciones.

- **Lograr consenso sobre la definición local de microfinanzas y sus clientes.**

Una vez iniciado ese proceso de fortalecimiento de las IMF como actores sociales, uno de los primeros pasos para poder implementar una regulación adecuada a la actividad microfinanciera, así como también para poder asegurar su cumplimiento, es llegar a acuerdos mínimos sobre qué se entiende por microfinanzas y cuáles serían sus clientes (microempresas, microemprendimientos, etc.).

- **Diseñar un sistema de evaluación social**

Una vez definido el concepto de microfinanzas es importante diseñar un sistema de evaluación de las entidades involucradas. Se trata de institucionalizar no sólo a estas nuevas formas de hacer finanzas, más solidarias, sino también diseñar un sistema de evaluación de los efectos de estas prácticas sobre el bienestar social y el desarrollo del territorio (Simanowitz, 2003).

Esto ayudará a discriminar entre las organizaciones con objetivos sociales, que entiendan a sus prácticas financieras como un medio y no un fin en sí mismo y aquellas que tengan otro tipo de objetivos que no sean promover las capacidades de la población objetivo.

⁷² Un antecedente legal que abre el camino de la exención impositiva a las IMF es el juicio que la hoy inexistente Fundación Emprender le ganó a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). En agosto de 1996 la AFIP había interpretado que la actividad de intermediación financiera que hacía Emprender entre los bancos y los microempresarios, debía ser gravada con todos los impuestos nacionales. Esta situación le generó a dicha institución la obligación de pagar, también, impuestos provinciales y tasas municipales, por lo que su carga impositiva era superior al 40% de los ingresos brutos vinculados a la operatoria de microcrédito. Luego de 5 años de litigio con la AFIP, Emprender obtuvo una victoria judicial por resolución de la Corte Suprema de Justicia de la Nación. (Microfinanzas SRL, 2003).

V.6.2. La regulación financiera

Un análisis de los mecanismos más correctos para llevar adelante un sistema de regulación y supervisión financiera debe tomar en cuenta el tipo de actividades desarrolladas por las IMF. Las organizaciones que sólo otorgan créditos no se encuentran normalmente sujetas a regulación financiera, ya que no generan riesgo para terceros. En estos casos, en algunos países, se establecen estándares de transparencia y de prácticas establecidas de buena conducta hacia los prestatarios. En cambio las IMF que reciben ahorro y otros instrumentos de depósito deben transformarse en entidades reguladas o asumir el carácter de microbanco cuando existe una regulación que lo permite. Esa transformación implica, además de cumplir con los requisitos que asumen las IMF que sólo dan crédito, asumir requerimientos mínimos de capital, y otras regulaciones prudenciales como niveles de liquidez; calidad de los activos; y diversificación del portafolio. Sin embargo los requerimientos deben adaptarse al carácter de estas instituciones y ser menos exigentes que aquellos determinados para la banca formal, ya que el monto de los créditos que las IMF otorgan es substancialmente menor y, además, será muy difícil para estas últimas entrar en el campo de las instituciones reguladas. Por otro lado es necesario tener en cuenta que una regulación muy estricta puede llegar a limitar la capacidad de innovar de estas instituciones.

Es evidente que en la Argentina la regulación convencional no resulta ser apropiada para las instituciones que otorgan préstamos a pequeños microempresarios. Por eso se vuelve necesario que los reguladores tomen en cuenta las diferencias que existen entre los distintos tipos de prestatarios y las tecnologías empleadas para llegar a ellos. En ese contexto se abre una discusión acerca de si los avances en esta materia deben ser realizados a través de la adaptación de formas jurídicas preexistentes o de la creación de nuevas formas de instituciones financieras (como ya fue analizado para el caso de Bolivia). Es evidente que los requisitos de capital mínimo para las instituciones bancarias son muy elevados en la Argentina por lo que sería importante avanzar en la creación de nuevas formas institucionales para ser aplicadas a aquellas IMF que, además de cierto grado de crecimiento, muestren una trayectoria de responsabilidad y transparencia. Por otro lado, siguiendo el ejemplo brasileño, no debe dejarse de lado la posibilidad de incorporar a las instituciones bancarias formales a actividades de microfinanzas a través de la obligación de que una parte de sus depósitos sean orientados en forma directa, o en vinculación con IMF, hacia préstamos para sectores carenciados.

Por último es necesario tener en cuenta el grado de desarrollo alcanzado por el sector a nivel global: si es muy marginal en la sociedad (pocas instituciones y créditos) la regulación debería hacer mayor eje en las actividades de promoción y en ciertos aspectos como registración, códigos de conducta, transparencia, etc (Vento, 2004).

En este contexto cabe señalar la conveniencia de diseñar y establecer un sistema de regulación que sea gradual y flexible. El cuerpo normativo debería contemplar diferentes licencias de operatoria en relación al tamaño de la entidad con lo que el costo de la supervisión (información a presentar al supervisor y periodicidad de la misma) estaría asociado al tamaño así como a las capacidades de gestión estratégica y operativa de la institución. De esta forma, las entidades podrían entrar en la intermediación financiera sin altos costos adicionales. Por otro lado, en la medida que fuera aumentando su escala de operaciones y mejorando sus sistemas de administración y tecnología de gestión, podrían acceder a una mayor exposición a riesgos y por tanto a un cuerpo normativo y una supervisión más compleja.

V.6.3. Propuestas regulatorias para el sector microempresarial

Ya fueron señaladas las restricciones que el marco legal plantea para el desarrollo de los microempresarios. En ese contexto se vuelve fundamental establecer un marco normativo que incentive la formalización de los mismos adoptando medidas que favorezcan su inserción en el sistema impositivo y previsional. Esto requeriría llevar adelante una reestructuración del régimen impositivo orientado hacia las microempresas, que contemple tanto las capacidades reales (en términos contributivos), como sus especificidades económicas. La simplificación administrativa derivada del monotributo es, sin lugar a dudas, una característica que debe mantener toda opción que intente incorporar a las microempresas al sistema formal.

Por otro lado, la implementación del “monotributo social” a través de la creación del Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social⁷³ es un paso adelante hacia la formalización de los microempresarios. Sin embargo, es necesario resolver las fuertes restricciones operativas que esta normativa presenta hasta el momento y que han impedido que pueda responder a las expectativas generadas en los sectores populares a partir de su implementación.

Con respecto a la calidad de los productos la urgencia debe ser puesta en el control bromatológico de los alimentos que producen y venden las microempresas, ya que es allí donde corre mayores riesgos la salud de los consumidores.

Un control bromatológico tradicional debería atacar tres ejes básicos: utilización de materias primas contaminadas, manipulación en condiciones de falta de higiene y exposición de los alimentos por períodos prolongados a temperaturas inadecuadas para su conservación. Dados los riesgos que se corren con la venta de alimentos en mal estado, la regulación y puesta en práctica en la materia no puede admitir retardos. Una forma de avanzar en ese sentido sería facilitar el acceso de las microempresas al control bromatológico de sus productos. Pero esto no sería suficiente ya que las más informales no suelen presentar iniciativa propia para realizar los controles pertinentes. Por eso, cuando los clientes trabajan en el rubro de alimentos, debería instruirse adecuadamente a las IMF para que exijan la realización de los controles bromatológicos como condición para el otorgamiento de microcréditos (Bekerman, 2004).

⁷³ Esta normativa establecida por el Decreto N° 189/2004, permite a las personas físicas en condiciones de vulnerabilidad social inscribirse en el monotributo con una exención por un período de dos años, del componente impositivo y previsional del mismo.

VI. Estimación de la demanda potencial de los productos de microfinanzas en Argentina y su grado de satisfacción

VI.1. Demanda potencial

VI.1.1. Identificación de los demandantes potenciales. Aspectos conceptuales.

Como ya fue señalado en el capítulo II, es posible mencionar dos aspectos fundamentales que caracterizan a los potenciales demandantes de productos de Microfinanzas y que permiten delimitar el alcance del mercado:

1. Que se encuentren excluidos del mercado de crédito formal
2. Que cuenten con cierta capacidad (actual o potencial) de generar recursos que les permitan repagar el crédito.

El primero de estos aspectos, se relaciona con la imposibilidad que tiene una parte importante de la población para cumplir con ciertos requisitos necesarios para acceder a la banca formal. Estas limitantes se relacionan habitualmente con: falta de garantías en un contexto de asimetría de información; ausencia de información sobre productos microfinancieros por parte de potenciales clientes (lo que estrictamente afectaría la demanda efectiva, pero no la potencial); falta de capacidades para realizar los trámites necesarios para acceder a un crédito (como el llenado de formularios).

El segundo aspecto se vincula con la necesidad de que el individuo cuente con un ingreso mínimo (actual o potencial) que muestre cierta regularidad en el tiempo, ya sea asociado al desarrollo de alguna actividad o bien que provenga de algún tipo de transferencia.

Adicionalmente debe tomarse en cuenta el grado de aversión al riesgo que pueda presentar un determinado individuo, lo que puede excluirlo de los demandantes potenciales, en tanto y en cuanto no exista precio alguno (tasa de interés) a la que esté dispuesto a tomar un crédito.

Como ya fue señalado, la mayor parte de los potenciales demandantes de productos de microfinanzas se encuentran dentro de lo que la OIT ha denominado *sector informal*, donde predominan las estrategias de autoempleo. Puede tratarse de microemprendimientos en funcionamiento, pero también de nuevos microemprendimientos. De este modo, los demandantes potenciales de productos de Microfinanzas pueden incluir a una porción de los trabajadores actualmente desempleados o subempleados.

A su vez, los potenciales demandantes no se limitan solamente a los microempresarios o microempresarios, sino que alcanzan también a gran parte de los asalariados precarios que, al no contar habitualmente con garantías, ven limitado su acceso al crédito. Se trata en estos casos de créditos cuyo destino habitual es el consumo o la vivienda.

Se imponen, entonces, distintos límites a la demanda potencial de productos microfinancieros. De un lado, quienes cuenten con garantías que les permitan tener acceso al sistema financiero formal quedarían, obviamente, excluidos. Se trata habitualmente de individuos con mayores niveles de capital humano, físico y social, que cuentan con un trabajo formal y/o niveles de ingreso tales que le facilitan el acceso a la banca formal. Del otro lado, los sectores más marginales de la población, que no disponen de un ingreso estable mínimo, que no logran satisfacer sus necesidades alimenticias básicas, y que muestran niveles muy limitados de capital físico, capital social y desarrollo de capacidades, quedarían también, al menos en el corto plazo, por fuera de los demandantes potenciales de productos de Microfinanzas. Estos grupos de individuos requieren de otro tipo de políticas (Ver sección II).

Tabla 6.1

Sector Informal	Acceso racionado al crédito	Sin capacidad (actual o potencial) de desarrollar emprendimientos en el corto plazo.	No son parte de la demanda potencial ↓ Asistencia social + Educación + Capacitación
		Con capacidad (actual o potencial) de desarrollar emprendimientos en el corto plazo.	Demanda potencial de productos microfinancieros
Sector Formal	Acceso no racionado al crédito.	No son parte de la demanda potencial de productos microfinancieros ↓ Banca Formal.	

VI.1.2. Estimación de la demanda.

En primer lugar debe señalarse que no existen estadísticas oficiales que permitan estimar en forma directa la demanda potencial de productos de Microfinanzas. Por este motivo, en diversos estudios sobre el tema, suele estimarse este valor por una aproximación a la población objetivo a partir de las encuestas de hogares realizadas por el INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). Esta metodología será la que se utilizará en el presente apartado.

Otro aspecto a tener en cuenta es que lo que se estimará es el tamaño potencial del mercado de microfinanzas en Argentina, lo que estrictamente se asemeja más a lo que se conoce como cantidad demandada (multiplicada por su correspondiente precio), que a lo que se denomina demanda. De todos modos, dada la elevada inelasticidad que se atribuye habitualmente a la demanda de productos de microfinanzas, las diferencias no deberían ser muy relevantes en términos de cantidades.

La estimación se limitará a los demandantes potenciales de microcréditos para microemprendimientos, dejándose de lado los créditos para consumo y para la vivienda. Esta selección se basa en diversos factores. Por un lado, aspectos metodológicos que dificultarían la estimación de la demanda potencial de los dos últimos tipos de créditos mencionados. Pero, también, debido a la importancia creciente que está adquiriendo el fenómeno de los microemprendimientos en la Argentina, y debido a que en el caso de los créditos para consumo las alternativas de financiamiento actualmente existentes son más diversas, en muchos casos facilitadas por los propios vendedores.

Los inéditos niveles de desempleo, subempleo y pobreza alcanzados en la Argentina en los últimos años sugieren la existencia de un campo fértil para el desarrollo de actividades de autoempleo de baja calificación (Ver tabla 6.2). Esto se confirma, a su vez, al observar la dimensión que ha alcanzado el sector informal en el total del empleo del país (Ver tabla 6.3). Sin embargo, la memoria de épocas de mayor bienestar de la clase trabajadora argentina hace que un sector importante no se resigne a perder los beneficios del trabajo asalariado y que, aún con un nivel de desempleo estructural importante y de informalidad como el actual, perciba a las actividades microempresariales como transitorias. Esto ayuda a explicar en parte el incipiente desarrollo de las microfinanzas en Argentina y torna difícil cualquier tipo de predicción sobre su evolución.

Tabla 6.2

Desocupación, sub-ocupación, pobreza e indigencia. Aglomerados Urbanos. 1990-2005						
	Deso- cupación	Subocupación demandante	Subocupación no demandante	Sub- ocupación	Pobreza p/ personas(3)	Indigencia p/ personas (3)
May 1990	8,6	S/d	S/d	9,3	42,5	12,5
May 1991	6,9	S/d	S/d	8,6	28,9	5,1
May 1992	6,9	S/d	S/d	8,3	19,3	3,3
May 1993	9,9	S/d	S/d	8,8	17,7	3,6
May 1994	10,7	4,8	5,4	10,2	16,1	3,3
May 1995	18,4	7,0	4,3	11,3	22,2	5,7
May 1996	17,1	8,1	4,5	12,6	26,7	6,9
May 1997	16,1	8,4	4,8	13,2	26,3	5,7
May 1998	13,2	8,2	5,1	13,3	24,3	5,3
May 1999	14,5	8,9	4,8	13,7	27,1	7,6
May 2000	15,4	9,5	5,0	14,5	29,7	7,5
May 2001	16,4	9,6	5,3	14,9	35,9	11,6
May 2002	21,5	12,7	5,9	18,6	53,0	24,8
May 2003(1)	15,6	13,4	5,4	18,8	54,7	26,3
2do trimestre 2004 (2)	14,8	10,7	4,5	15,2	44,3	17
2do trimestre 2005 (2)	12,1	8,9	3,8	12,7	38,5	13,6

(1): desde octubre 2002 la medición incorporó tres nuevos aglomerados (Viedma-Carmen de Patagones, San Nicolás-Villa Constitución y Rawson-Trelew) y se refiere a un total de 31 aglomerados

(2): en 2003 se modificó la metodología de la Encuesta Permanente de Hogares lo que hace que las estimaciones no sean estrictamente comparables.

(3) Hasta el año 2000 inclusive corresponde al aglomerado Gran Buenos Aires. A partir de 2001 corresponde al total de aglomerados urbanos. Los datos de 2004 y 2005 corresponden al 1er semestre de cada año.

Fuente: EPH – INDEC

Tabla 6.3

Tamaño relativo y estructura del estrato informal privado en el empleo total. Año 2001.			
	Cantidad	Porcentaje empleo total	Estructura estrato Informal
-Microempresarios o Microemprendedores - no profesionales	2.684.092	23,9%	58,6%
Microempresario no profesional (1)	353.718	3,2%	7,7%
Microemprendedor no profesional (2)	2.330.375	20,8%	50,9%
-Trabajadores en microempresas o microemprendimientos	1.897.856	16,9%	41,4%
Asalariado privado en microempresa (3)	1.685.360	15,0%	36,8%
Trabajador sin salario en microemprendimiento	212.496	1,9%	4,6%
Total Estrato Informal Privado	4.581.949	40,9%	100,0%
Estrato Formal	6.631.651	59,1%	
Empleo Total	11.213.600	100%	

(1) Se consideran patrones no profesionales en establecimientos hasta 5 trabajadores (contabilizando al patrón)

(2) Se consideran cuentapropistas no profesionales en establecimientos hasta 5 trabajadores (contabilizando al cuentapropista)

(3) Se consideran trabajadores asalariados en microempresas de hasta 5 trabajadores

(4) Se consideran trabajadores asalariados en microemprendimientos de hasta 5 trabajadores

Fuente: Elaboración propia en base a SIEMPRO

Para realizar la estimación de los demandantes potenciales de microcréditos en Argentina, se seguirá el siguiente procedimiento:

1. Estimación de los microemprendimientos y microempresas existentes en el año 2001⁷⁴ en Argentina, que forman parte del sector informal y puedan ser demandantes potenciales de productos microfinancieros.
2. Estimación de los microemprendimientos y microempresas que podrían surgir en el corto plazo, a partir de desempleados o asalariados sub-empleados que podrían volcarse a actividades de autoempleo.
3. Aplicación de un factor de descuento para excluir a quienes tengan una baja propensión a la demanda de créditos incluso a precios sensiblemente menores que los actuales (bajas tasas de interés). Estimación de demanda potencial de microcréditos para los años 2001, 2003 y 2004.

Con esto se obtendrá una estimación de la cantidad de demandantes potenciales. A partir de aquí, se procederá a realizar un último paso:

1. Valorización de esta cantidad por medio de una estimación del valor promedio de crédito demandado por persona.

Para la estimación de la cantidad de microemprendimientos existentes, así como de los que podrían surgir en el corto plazo, se utilizará la “Encuesta de Condiciones de Vida” realizada en forma conjunta por el SIEMPRO (Sistema de Información Monitoreo y Evaluación de Políticas Sociales) y el INDEC. Se utilizará la última encuesta disponible, que corresponde al año 2001. Esta encuesta, que permite caracterizar las condiciones de vida y el acceso de la población a programas y servicios sociales de carácter masivo es representativa de la población urbana argentina asentada en localidades de 5.000 habitantes y más (aproximadamente el 96% de la población urbana y 84% de la población total). Considerando que, de acuerdo a diversos estudios, las microfinanzas en la Argentina tienen mayor potencialidad de desarrollarse en zonas urbanas⁷⁵, la representatividad de la estimación realizada puede considerarse elevada para el total del sector a nivel nacional.

Debido a que la “Encuesta de Condiciones de Vida” se realiza con una baja periodicidad, y dado que la última realizada corresponde al año 2001, se procederá a actualizar los valores obtenidos por medio de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que elabora el INDEC. Se trata de una encuesta que tiene una cobertura estrictamente urbana, relevando cerca del 70% de la población urbana del país y alrededor del 60% de la población total.

1- Estimación de los microemprendimientos y microempresas existentes- Año 2001

Para estimar el número total de microempresas o microemprendimientos existentes en el año 2001 que pudieran ser potenciales demandantes de productos de microfinanzas, se procedió a seleccionar individuos que cumplieran con las siguientes características:

- a. Personas de 14 años y más;
- b. Ocupados o subocupados;
- c. Que trabajen en establecimientos de hasta 5 personas;
- d. Que se desempeñen como patrón o por cuenta propia;
- e. Que no sean profesionales. Es decir, que no tengan finalizada una carrera universitaria.
- f. Que no sean indigentes.
- g. Que no se encuentren en el quintil más alto de ingresos.

⁷⁴ Ese es el último año para el que existen estadísticas elaboradas por SIEMPRO

⁷⁵ En la actualidad, se estima que en Argentina el 95% de las microempresas o microemprendimientos existentes se encuentran en áreas urbanas (Microfinanza Srl, 2003). Schreiner (2000) señala tres factores principales que habrían limitado el desarrollo de las microfinanzas en zonas rurales en Argentina. El factor cultural, asociado a la tradición de “crédito subsidiado” creado por la banca pública. El factor demográfico, relacionado con la elevada dispersión de la población rural. Y el factor económico, que tiene que ver con la baja diversificación del riesgo en los créditos otorgados a la población rural.

Las características planteadas permiten aproximarnos a la población objetivo por diversos motivos.

Por un lado, se apunta a microempresas o microemprendimientos, esto es, emprendimientos con personal empleado de hasta 5 personas. Estos, no solo son identificados habitualmente en la literatura sobre microfinanzas como población objetivo de los microcréditos, sino que en el caso de la Argentina componen en forma casi exclusiva la demanda efectiva de diversos programas en vigencia.⁷⁶

En segundo lugar, al excluir a los profesionales y los que se encuentren en el quintil de ingresos más elevado, se intenta dejar de lado a aquellas personas que, al tener mayores niveles de capital humano o físico, es de esperar que puedan acceder más fácilmente a la banca formal.

En tercer término, al dejar de lado a los indigentes, se intenta excluir a aquellas personas que al no tener un ingreso mínimo que les permita cubrir sus necesidades más básicas, lo que suele estar asociado a bajos niveles de acumulación de capital y desarrollo de capacidades, no se encontrarían en condiciones en el corto plazo de llevar a delante un emprendimiento y hacer frente al crédito de manera más o menos exitosa⁷⁷.

La totalidad de individuos que cumplen con estas condiciones para el año 2001 es de 2.018.693 *microemprendedores* según se desprende de la Tabla 6.4.

Tabla 6.4

Microemprendedores o microempresarios según ingreso. Año 2001.				
	Totales	Indigentes (1)	Quintil de ingreso per cápita familiar más elevado (2)	Resto = Totales – (1)- (2). Demandantes potenciales de microcréditos
Microemprendedores o microempresarios - no profesionales	2.684.092	340.457	324.942	2.018.693
-Patrón no profesional- hasta 5 empleados	353.718	11.688	90.754	251.275,95
-Trabajador por cuenta propia no profesional	2.330.375	328.769	234.188	1.767.417,23

Fuente: Elaboración propia en base a SIEMPRO

2- Estimación de los microemprendimientos y microempresas que podrían surgir en el corto plazo. Año 2001.

En segundo lugar, se estimaron los microemprendimientos o microempresas que podrían surgir en el corto plazo a partir de desempleados o subempleados asalariados que podrían volcarse a actividades de autoempleo. Para ello se procedió a calcular la razón entre microemprendimientos o microempresas en funcionamiento, potenciales demandantes de microcréditos, en la actualidad (2.018.693) y la cantidad de trabajados totales empleados en el país (11.213.600). Esta variable se utilizó como Proxy para estimar los

⁷⁶ Más precisamente, en algunos de los programas públicos y privados de mayor envergadura a nivel nacional, los emprendimientos que actualmente demandan productos de microfinanzas tienen, en promedio, entre 2 y 3 personas.

⁷⁷ Debe quedar en claro que se trata de una aproximación operativa que permite estimar la demanda potencial. Los criterios seleccionados no deben tomarse de manera taxativa, encontrándose probablemente numerosas excepciones, al existir otras variables relevantes que no están siendo tenidas en cuenta.

desempleados o sub-empleados asalariados que podrían buscar alguna estrategia de autoempleo en el corto plazo, dando como resultado un 18% (ver Tabla 6.5).

Tabla 6.5

Porcentaje de microempresarios o emprendedores sobre el total de ocupados que no sean indigentes ni se encuentran en el quintil más elevado de ingresos. Año 2001	
- (1) Microempresarios o microempresas demandantes potenciales	2.018.693
- (2) Ocupados	11.213.600
(1)/(2) Porcentaje de emprendedores o microempresarios sobre el total de ocupados	18%

Fuente: Elaboración propia en base a SIEMPRO

Seguidamente, se aplicó este porcentaje al total de desempleados y sub-empleados asalariados demandantes de empleo, dando como resultado 592.942 *potenciales demandantes*.

Tabla 6.6

Desocupados y subocupados potencialmente demandantes de microcréditos. Año 2001		
	Totales	Potenciales demandantes de microcréditos (18% del total)
Desocupados	2.539.994	457.199
Sub-ocupados demandantes (*)	754.127	135.743
Total	3.294.121	592.942

Fuente: Elaboración propia en base a EPH y SIEMPRO

Al sumar los 2.018.693 potenciales demandantes que tienen actualmente un emprendimiento, con los 592.924 que podrían desarrollarlo, se obtiene un agregado de **2.611.635 personas que podrían estar en condiciones de formar la demanda potencial de microcréditos**.

3- *Aplicación de un factor de descuento para excluir a quienes presentarían una baja propensión a la demanda de créditos. Estimación Demanda Potencial para los años 2001, 2003 y 2004.*

En tercer término se procedió a **aplicar un factor de descuento para excluir a quienes podrían presentar una baja propensión a la demanda de este tipo de productos incluso a precios sensiblemente menores que los actuales**. En diversos estudios sobre el tema realizados en América Latina, el factor de descuento considerado ha sido del 50% (CGAP, 2001)⁷⁸. Esto es, del total de microempresarios actuales o potenciales se consideró que solo la mitad estarían dispuestos a demandar productos de microfinanzas. Aplicando este porcentaje a la suma de microempresarios o microempresarios actuales o potenciales estimados en los dos pasos anteriores, **la cantidad total de demandantes potenciales de microcréditos puede estimarse en 1.305.818 para el año 2001**.

⁷⁸ Este factor podría ser aún mayor. Por ejemplo, Abramovich, Vazquez (2004) presentan una encuesta representativa realizada a microempresarios del partido de Moreno en la Provincia de Buenos Aires, en la que al ser consultados sobre si demandarían un crédito, solo el 25% de los encuestados respondió positivamente.

Seguidamente, se procedió a **actualizar los datos** obtenidos por medio de la “Encuesta de condiciones de Vida”, por medio de la EPH que realiza el INDEC. Se realizaron dos actualizaciones diferentes. Una para el año 2003 (onda mayo) y la otra para el segundo semestre del año 2004. Esto se debe a que estrictamente, debido al cambio en la metodología de la EPH, los valores obtenidos a partir del segundo semestre del año 2003 no son estrictamente comparables con los anteriores.

Para actualizar los datos, se realizó una estimación similar a la realizada para el caso ya explicado de la “Encuesta de condiciones de vida”, pero para la EPH ondas mayo de 2001 y mayo de 2003, y para el segundo semestre de 2004. Luego, se aplicaron las tasas de variación obtenidas a los datos absolutos estimados para el año 2001 con la “Encuesta de condiciones de vida”. Los valores estimados se presentan en el siguiente cuadro.

Tabla 6.7

Estimación demanda potencial de microcréditos.						
Años 2001, 2003 y 2004						
	Año 2001		Año 2003		Año 2004	
	Cantidad total	Dispuestos a demandar (1)	Cantidad total	Dispuestos a demandar (1)	Cantidad total	Dispuestos a demandar (1)
Microemprendedores o microempresarios actuales con capacidades para conducir un emprendimiento sustentable	2.018.693	1.009.347	1.942.104	971.052	2.082.306	1.041.153
Microemprendedores o microempresarios potenciales	592.942	296.471	606.755	303.378	531.779	265.889
Total	2.611.635	1.305.818	2.546.165	1.273.082	2.620.011	1.310.005

(1) el factor de descuento se fija en un 50%

Fuente: Elaboración propia en base a SIEMPRO e INDEC

4- *Valorización de la cantidad de demandantes potenciales.*

En cuarto lugar, a los fines de **valorizar esta cantidad para obtener una estimación del tamaño total del mercado de microcréditos para microemprendimientos**, se procedió a estimar el valor promedio de crédito demandado por persona. Esto se realizó sobre la base de la información suministrada por las IMF en el mapeo realizado para el presente estudio, (ver sección I.1). Para tener una mejor aproximación se tomó el promedio que surge al considerar la totalidad de los créditos otorgados, pero excluyendo las dos instituciones que presentaban valores significativamente mayores a los del resto. Este valor es de \$1.227 por crédito⁷⁹. De este modo, **la demanda potencial de microcréditos para microemprendimientos podría estimarse en aproximadamente \$1.600 millones⁸⁰.**

5- *Sensibilidad de la estimación.*

Para tener una idea de la sensibilidad que muestra la estimación realizada al cambio en algunos de los parámetros utilizados, se procedió a calcular nuevamente la demanda potencial con diferentes valores de las dos variables que podrían condicionar en mayor medida el resultado obtenido: el valor promedio de crédito y el factor de descuento utilizado. Para la primera de estas variables se consideró el valor que surge de realizar un promedio simple entre los montos promedio de créditos de las instituciones grandes, las medianas y las

⁷⁹ Este valor surge de dividir el \$16.827.535 de cartera por la cantidad de créditos activos (13.713 créditos).

⁸⁰ Esta estimación presenta ciertas limitaciones que se fundan, como fue señalado, en la falta de información. De este modo no debe dejar de tenerse en cuenta su carácter aproximado, así como la sensibilidad que esta estimación presenta a la modificación de alguno de los parámetros utilizados, especialmente el que se refiere al factor de descuento.

pequeñas (\$800). Para el caso del factor de descuento se utilizaron valores alternativos de 25% y 75%, que surgen de indicios que aparecen en estudios sobre el tema.

Los resultados obtenidos se presentan en la siguiente tabla. De acuerdo a las estimaciones realizadas la demanda potencial de microcréditos podría encontrarse entre un límite inferior cercano a los \$ 524 millones y uno superior de alrededor de \$ 2.411 millones.

Tabla 6.8

Estimación demanda potencial en base a diferentes escenarios		
Factor de descuento	Monto promedio de crédito	
	\$ 800	\$ 1.227
25%	\$ 1.572 mill	\$ 2.411 mill
50%	\$ 1.048 mill	\$ 1.600 mill
75%	\$ 524 mill	\$ 920 mill

Fuente: Elaboración propia en base a SIEMPRO e INDEC

VI.2. Grado de satisfacción de la demanda potencial

Para estimar el grado de satisfacción actual de la demanda de microcréditos se utilizó la información recabada en el mapeo presentado en la sección I. Al sumar la información suministrada por las IMF sobre su cartera activa se alcanza un valor de \$ 37.992.563. Si a esto sumamos una estimación (debido a que no se cuentan con datos precisos) de lo que podría ser la cartera activa del programa REDES el valor total alcanzado sería de unos \$52.000.000⁸¹. Finalmente si agregamos el monto estimado de las IMF que no respondieron a la encuesta⁸², es posible estimar el tamaño del mercado actualmente cubierto en unos \$55.000.000.

Considerando el tamaño potencial del mercado estimado en el punto anterior (\$1.600 millones), se puede estimar el grado de penetración actual por parte de las IMF en alrededor de un 3,5%. Este valor desciende a solo un 1,3% si no son considerados los dos programas públicos de alcance nacional (REDES y FOMICRO). Ambos porcentajes son menores al estimado a nivel internacional que se calcula en alrededor de un 5%.

De todos modos, resulta relevante tener en cuenta que las IMF no son la única fuente de financiamiento a la que pueden tener acceso estos microemprendedores, sino que existen otras fuentes que ya fueron mencionadas en la sección I. El número de microempresas que acceden a esas fuentes de crédito alternativas es difícilmente estimable.

⁸¹ La estimación de la cartera activa del programa redes surge de multiplicar los 498 fondos que lo componen, por un promedio de 20 créditos por fondo (lo que surge de una muestra no representativa realizada de ONG y municipios), y por el monto promedio de crédito (en este caso el total de cartera activa dividido el total de créditos otorgados por todas las instituciones) que surge del relevamiento realizado (alrededor de \$1400).

⁸² De las aproximadamente 110 IMF relevadas, fueron 44 las que respondieron a la encuesta incluyendo a todas las instituciones más grandes y la mayor parte de las medianas. En consecuencia se puede considerar a las 65 IMF que no la respondieron como relativamente pequeñas. De acuerdo al relevamiento realizado, estimamos el tamaño medio de la cartera individual de estas últimas en alrededor de \$45.000. De este modo la cartera total de las 65 podrían totalizar cerca de \$ 3.000.000.

VII. Resumen y conclusiones

En Argentina las microfinanzas orientadas al desarrollo de microemprendimientos muestran un desarrollo incipiente cuando se las compara con otros países tanto de Asia como de América Latina. Según cálculos realizados en este trabajo (ver sección VI) la oferta actual de microcréditos cubre apenas algo más del 3% del mercado estimado como potencial, lo que revela las posibilidades de expansión que muestra este sector.

El relevamiento realizado en este estudio (ver Sección I) nos permite realizar las siguientes consideraciones respecto de la situación del sector en Argentina:

- Las actividades de microfinanzas son implementadas fundamentalmente a través de Programas Públicos y de IMF. Se trata, en todos los casos, de instituciones de aparición reciente, con una edad promedio inferior a 3 años.
- Las IMF relevadas, que incluyen a las más grandes y a la mayor parte de las medianas, presentan una importante concentración de la actividad en torno al área metropolitana de Buenos Aires, lo que coincide con la fuerte densidad poblacional y la concentración de microemprendimientos observada en esa región. La restricción legal existente para la captación de ahorro, determina que sean contadas las IMF que lo reciben. En cambio todas brindan servicios de crédito, y la mayoría capacitación y asistencia técnica. El uso de la garantía solidaria, figura no contemplada en la normativa del banco central, se encuentra ampliamente difundido.

Se observa una considerable heterogeneidad entre las instituciones del sector, que puede estar reflejando, en parte, una orientación hacia distintos mercados objetivos. Los principales rasgos de esta heterogeneidad, que se asocian con el tamaño de las IMF y Programas Públicos considerados, consisten en:

- Una alta concentración de la cartera activa total en las instituciones y programas “grandes” (59,6% en términos de cantidad de créditos y 88,7% en términos de valor).
- Un elevado peso de los programas públicos nacionales en la cartera activa total en términos de valor. Solamente FOMICRO representa el 55%, y si se considerara también el programa REDES (no se cuenta con datos precisos), este porcentaje podría superar el 70%. Estos programas muestran, además, un mayor alcance geográfico.
- Montos de créditos más altos por parte de las instituciones “grandes”, y más aún por parte de los Programas Públicos.
- Mayores niveles de antigüedad y de tasas de productividad entre las instituciones “grandes”.
- Mayor propensión a financiar emprendimientos nuevos y más peso del trabajo voluntario por parte de las instituciones pequeñas.

Desde la perspectiva de las políticas públicas y de un accionar eficiente por parte de las IMF es necesario que tanto el sector público como las distintas instituciones definan, por un lado, los objetivos de su accionar e identifiquen, por el otro, las características que presenta la población que será atendida (*Sección II*). Esto permitirá definir los servicios financieros y no financieros más apropiados a ser ofrecidos a cada sector de la población.

A los efectos de realizar una primera identificación de la población objetivo de las microfinanzas se analizó una experiencia existente actualmente en la Argentina: la de la Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano (ver *sección II.2*). Las características encontradas en su población revelan datos esperados: la mayor parte se encuentra bajo la línea de pobreza (15% bajo la línea de indigencia), con emprendimientos no registrados y de carácter familiar, fuerte peso de las mujeres entre los prestatarios (72%), niveles de escolaridad inferior al secundario completo en una parte importante de los mismos y muy baja experiencia crediticia previa.

En ese contexto el trabajo aborda el debate planteado a los efectos de definir a la población objetivo de las microfinanzas. ¿Debe incluir a “los más pobres de los pobres”? ¿O son los programas de subsidio los más

apropiados para este sector social? Concluye que existe un conjunto de necesidades básicas (alimentación, vivienda, medicamentos, educación, etc.) que sería conveniente satisfacer en forma previa a que la población más vulnerable sea sujeto de un microcrédito. Es decir que podría requerirse una combinación de programas de capacitación en ciertos oficios a fines de aumentar la “empleabilidad” de dichos sectores para, en un futuro, poder incorporarlos como población objetivo de las microfinanzas. Con respecto al resto de los sectores de la población objetivo se plantearon propuestas de políticas que combinan programas de microfinanciamiento, subsidio, capacitación y aquellas orientadas a promover la formalización de los emprendimientos (*Sección II.1*).

A los efectos de obtener una visión general del desempeño y de la situación financiera de instituciones consideradas relevantes dentro de las microfinanzas en la Argentina se realizó una evaluación económico-financiera de 4 IMF y 2 Programas Públicos. Cabe remarcar las diferencias sustanciales encontradas entre ambos grupos de instituciones así como, en casi todos los casos, la falta de indicadores económico-financieros apropiados. Esto se ve agravado por lo que aparece como una ausencia de conciencia acerca de la importancia de éstos indicadores que, en la mayoría de los casos, fueron elaborados como consecuencia de la encuesta efectuada para la realización de este trabajo. Esto generó una gran dificultad para el cálculo de los indicadores de sustentabilidad de estas instituciones. Especialmente para el caso de los Programas Públicos donde no se contabilizan en forma separada los gastos vinculados a los programas de microfinanzas de otros tipos de programas. Pero puede señalarse, a partir del trabajo de campo, que se observa en general un alto componente de subsidios para gastos operativos y financieros. Sin embargo la recepción de ciertos subsidios por parte de las IMF puede tener diversas justificaciones como explicaremos más abajo.

Con respecto a las principales diferencias entre las instituciones consideradas cabe considerar las siguientes características de los 2 Programas Públicos en relación a las IMF:

- Mayor escala: los 2 Programas Públicos representan más del 75% del monto histórico de la cartera de las 6 instituciones seleccionadas.
- Tasas de recupero muy inferiores. Mientras que el promedio de tasa de recuperación de las IMF es de 97,9%, en uno de los Programas públicos la misma es cercana al 75%, mientras que el otro Programa directamente no realiza un control real de la recuperación de sus créditos pero, según nuestras estimaciones, la misma es aún inferior.
- Mayores períodos de duración para la evaluación de los créditos. Mientras que el tiempo de formulación y evaluación de las IMF es, en promedio, de 42 días para el primer crédito y de 15 días para las renovaciones, ambos Programas Públicos registran tiempos superiores a los 100 días.

Más allá del análisis de la situación financiera no puede negarse la importancia de la medición del impacto socio-económico de las actividades que llevan adelante las IMF a los efectos de determinar hasta qué punto estas instituciones han logrado mejorar las condiciones de vida de sus clientes. Por eso se realizaron, también, encuestas de impacto a los prestatarios de las 6 instituciones seleccionadas (ver *Sección III.2*). Se trata de una población que presenta un 30% de hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas y que, al igual que en el caso de la Asociación Civil Avanzar, muestra un peso mayor de las mujeres (58%), y con una mayoría de jefas de hogar.

De los tres tipos de impacto que se consideraron para la realización del estudio de impacto (económico, social y de empoderamiento), el mayor efecto percibido por los prestatarios se observa claramente en lo relacionado con el área económica, a través de las mejoras obtenidas en los emprendimientos que resultan de fundamental importancia para la marcha de la economía familiar. En efecto se observa un aumento en los niveles de ingreso del hogar (61% de los casos), resultado en la mayor parte de los casos (80%) de mejoras en los ingresos de los emprendimientos. Esto posibilitó obtener mejoras en la vivienda (85%), en la cantidad y calidad de alimentos consumidos (63%), realizar mayores gastos en bienes durables, de consumo y en otros considerados extraordinarios.

Los mayores ingresos obtenidos en los emprendimientos aparecen asociados fundamentalmente a aumentos en los niveles de ventas, de stocks, de colocación de nuevos productos y de mejora en la calidad de los mismos. Cerca de la mitad de los prestatarios plantearon también la realización de inversiones principalmente en máquinas y en mejoras de los puestos de comercialización.

En lo que hace al empoderamiento, si bien el impacto no parece haber sido significativo en lo que hace a la toma de decisiones dentro del hogar y mejora de capacidades de los emprendedores, aparecen algunas señales positivas asociadas a la percepción de los prestatarios respecto del futuro (tanto del emprendimiento como personal) y de los niveles de autoestima.

La comparación con el grupo control refuerza estos resultados. Las principales diferencias que se encuentran entre los emprendedores que han recibido créditos y los que aún no lo han hecho, se relacionan tanto con los niveles de ingreso (55% bajo la línea de pobreza en los que no recibieron crédito frente a 10% en los que sí lo hicieron), como con su evolución. Estas diferencias, favorables para los prestatarios de las IMF consideradas, tienen como contrapartida un mayor incremento en las horas trabajadas por los mismos. Este es un aspecto que merece ser tenido en cuenta, dado que se trata de personas que, en general, trabajan durante largas horas.

Puede concluirse, entonces, que el acceso al crédito ayudó a disminuir la vulnerabilidad social de los clientes a partir de incrementos y diversificación de los ingresos de sus emprendimientos, lo que fue acompañado por una mayor confianza en el futuro. El impacto producido por el crédito no parece tan claro en lo que hace a aspectos relacionados con el empoderamiento. Sin embargo cabría esperar que para que puedan generarse cambios significativos en ese campo se requieren plazos de permanencia de los prestatarios mayores que los considerados en la encuesta. Es evidente que esos plazos podrían llegar a acortarse si las actividades de microcréditos fueran acompañadas por políticas públicas (educativas, de capacitación, de desarrollo de redes comerciales) que ayudaran a consolidar los logros alcanzados por los prestatarios a partir de su acceso al crédito. Además está planteada la discusión acerca de si las IMF deben ofrecer o no servicios adicionales, además de los microcréditos, para potenciar los impactos sociales de los mismos.

A partir del extenso trabajo de campo realizado, se intentó evaluar cuales son las fortalezas y debilidades que potencian o limitan el éxito de las instituciones relevadas (*Sección IV*). Las marcadas diferencias, que ya fueron señaladas, entre las IMF y los Programas Públicos hizo necesario realizar una separación entre ambos tipos de instituciones.

Entre las principales fortalezas de las IMF (de carácter privado o mixto) resaltan una fuerte inserción local, lo que contribuye a una mayor flexibilidad y mejor acompañamiento de los proyectos, resultantes del contacto directo con los prestatarios. Son destacables, también, el alto compromiso de los recursos humanos, diversos aspectos positivos del diseño y gestión de los programas como la existencia de incentivos dinámicos a los prestatarios, la velocidad en el otorgamiento de créditos, la presencia de buenos mecanismos de evaluación de los mismos, y los reducidos montos mínimos de crédito con los que operan. Por otro lado, la metodología del grupo solidario se manifiesta como un aspecto relevante para la construcción de lazos a partir del intercambio de experiencias entre los prestatarios. Todo esto permite el acceso al crédito, con pocos requisitos, a personas de bajos recursos, resultando, en general, en bajos índices de morosidad e incobrabilidad.

Por el lado de las debilidades de las IMF se puede destacar la falta de recursos (financiamiento para fondeo, infraestructura y gastos operativos), lo que limita marcadamente el desarrollo de su capacidad institucional y operativa. Esta falta de recursos se ve potenciada por la forma jurídica que habitualmente adoptan las IMF (ONG), lo que en el marco regulatorio imperante las limita para tomar depósitos. En lo que hace a la capacidad institucional, se manifiestan debilidades de gestión y baja productividad en particular en las IMF más pequeñas. Todo esto, sumado a que los costos operativos suelen ser elevados por los montos reducidos que se manejan por crédito, puede implicar, en algunos casos, riesgos de sustentabilidad.

En lo que hace a las instituciones o programas públicos, las principales fortalezas detectadas se relacionan con la escala y alcance geográfico alcanzado, el alto compromiso de las ONG que participan del programa, la mayor disponibilidad de recursos (humanos, físicos), y las bajas tasas de interés que cobran. Esto último se relaciona con una menor necesidad de sustentabilidad (en particular en el caso de REDES).

Por su parte, las debilidades de los programas públicos se asocian a diversas falencias de diseño e implementación. Es destacable la existencia de una alta inestabilidad de funcionarios, programas y políticas a distintos niveles de gobierno. En particular los programas públicos de microcréditos funcionan sobre la base

de proyectos que se encuentran acotados en el tiempo. Aparecen también diversas debilidades de gestión, como falta de planeamiento, ineficientes mecanismos de control, monitorio, evaluación de resultados e impacto, y falencias en los sistemas de difusión de información. Se observa asimismo un inadecuado esquema de incentivos a ONG y Municipios que da como resultado un escaso seguimiento y acompañamiento de los proyectos. En el caso de FOMICRO la centralización en la evaluación de los proyectos y los estándares con los que trabajan asociados a la banca formal, limitan la capacidad de evaluación de los proyectos. A su vez, los programas no cuentan con incentivos dinámicos a los prestatarios, y en el caso de REDES se manifiestan bajos incentivos al pago del crédito por deficiencias de monitoreo. A esto se suma una baja propensión instalada en la población con respecto al pago a programas públicos. Como resultado se observan altos índices de morosidad e incobrabilidad, en particular en el programa REDES. Por último, los requisitos para la selección de beneficiarios, y los relativamente elevados montos de créditos mínimos otorgados podrían alejar a estos programas de la población más vulnerable.

En conclusión, todo parecería indicar que las IMF, de carácter privado o mixto, presentan mayores niveles de eficiencia y de inserción local, pero se ven limitadas en su accionar por sus niveles de escala y por la escasez de recursos. Los Programas Públicos, por el contrario, muestran mayores escalas y disponibilidad de recurso; pero, también, ciertas debilidades en su diseño e implementación que se manifiestan, entre otras cosas, en elevados índices de morosidad.

Los principales aspectos vinculados a la regulación de las microfinanzas y de las actividades de las microempresas fueron abordadas en la *Sección V*.

En materia de regulación de las microfinanzas se hizo una diferenciación entre los instrumentos de promoción y fomento (incentivos fiscales, provisión de fondos, transparencia, desarrollo de buenas prácticas, etc.) y de regulación y supervisión financiera y prudencial (principios, normas y procedimientos orientados a mantener la integridad del sistema de pagos y proteger a los depositantes). Se señaló que la creación de un entorno regulatorio favorable para las microfinanzas requiere de normas especialmente diseñadas para éstas; ya que las establecidas para los bancos comerciales no son adecuadas para las IMF debido a las fuertes diferencias en la composición de sus clientes.

La experiencia internacional demuestra que las instituciones reguladas en materia financiera son aquellas que han alcanzado una mayor cantidad de miembros. Por otro lado, cuando el grado de desarrollo alcanzado por el sector a nivel global es muy marginal en la sociedad (pocas instituciones y créditos) la regulación debería hacer mayor eje en las actividades de promoción y en ciertos aspectos como registro, códigos de conducta y transparencia.

Además del carácter incipiente que presentan las microfinanzas en la Argentina, no existe un marco regulatorio específico que las promueva. Fueron presentadas diversas propuestas que no han logrado su debido tratamiento en las cámaras de diputados y/o senadores. Algunas están siendo objeto de tratamiento actual por parte de comisiones legislativas.

Nuestras propuestas de promoción y fomento del sector proponen, entre otras nociones, facilitar la inscripción de las instituciones del sector como personas jurídicas, establecer un sistema fiscal favorable, favorecer el acceso a fondos para préstamos y, el diseño de un sistema de evaluación social. La regulación financiera, que debe alcanzar sólo a aquellas IMF que reciben ahorros, requieren el cumplimiento de ciertos requerimientos mínimos de capital, y otras regulaciones prudenciales como niveles de liquidez; calidad de los activos; y diversificación del portafolio. Sin embargo esos requerimientos deben adaptarse al carácter de estas instituciones y ser menos exigentes que aquellos determinados para la banca formal, ya que el monto de los créditos que las IMF otorgan es substancialmente menor y, además, será muy difícil para estas últimas entrar en el campo de las instituciones reguladas. Todo esto requiere mejorar los aspectos institucionales de aquellos organismos vinculadas a la regulación y control de las microfinanzas como forma de promover el desarrollo de las mismas. Finalmente no debe dejarse de lado la posibilidad de incorporar a los bancos a las actividades de microfinanzas a través de la obligación de que un porcentaje de sus depósitos sean orientados en forma directa, o en vinculación con IMF, hacia préstamos para sectores carenciados.

Con respecto a las sugerencias regulatorias dirigidas al sector microempresarial se plantea la necesidad de establecer un marco normativo que incentive la formalización de las microempresas a través de medidas que favorezcan su inserción en el sistema impositivo y previsional. En relación a la calidad de los productos la urgencia debe ser puesta en el control bromatológico de los alimentos que producen y venden las microempresas, ya que es allí donde corre mayores riesgos la salud de los consumidores.

A partir de todo lo señalado anteriormente realizaremos algunas reflexiones acerca de la sustentabilidad de las IMF y su relación con el impacto social que estas instituciones pueden llegar a generar. La cuestión de la sustentabilidad de las IMF es presentada frecuentemente como un aspecto crítico que podría llegar a condicionar el desarrollo de las microfinanzas. Sin embargo existen ciertas características de este sector que repercuten marcadamente sobre los costos operativos y financieros de las IMF y que pueden afectar el nivel de sustentabilidad. Algunas de estas características son de carácter permanente. Entre ellas se destaca, en primer lugar, los riesgos de incobrabilidad y morosidad asociados al financiamiento de microemprendimientos, que tienen su origen tanto en la mayor tasa de mortalidad que presenta este tipo de iniciativas, como en la mayor vulnerabilidad social de la población objetivo. En segundo lugar, los pequeños montos de créditos, repercuten en mayores costos operativos. Finalmente, la necesidad de brindar servicios de asistencia técnica y capacitación, así como el seguimiento de los proyectos también contribuye a incrementar los costos operativos.

En lo que hace a las características que podrían considerarse transitorias y que pueden jugar en contra de la sustentabilidad de las IMF en el corto plazo, se destacan la baja escala inicial y una reducida capacidad institucional.

Características que afectan la sustentabilidad de las Microfinanzas	
Características Permanentes	Características Transitorias
<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo • Montos pequeños • Necesidad de brindar otros servicios 	<ul style="list-style-type: none"> • Baja capacidad institucional • Baja escala Inicial

Fuente: Elaboración propia.

En ese contexto podrían identificarse diversos cursos de acción por parte de las IMF a los efectos de enfrentar los problemas de autosustentabilidad derivados de las características señaladas. Los más frecuentes a los que se recurre son: el cobro de altas tasas de interés y/ o la exclusión de los sectores más pobres como integrantes de su población objetivo.

El nivel de las tasas de interés cobrados por las IMF es una de las mayores polémicas planteadas en el campo de las microfinanzas. Es que si bien tasas altas permiten mejorar los niveles de sustentabilidad de las IMF, su repercusión negativa en términos de sustentabilidad de los microemprendedores es evidente. Los aspectos restrictivos que esto plantea desde la perspectiva de impacto social pueden verse potenciados por la exclusión de los más pobres, es decir por la pérdida de profundidad. Aparece así una clara disyuntiva entre profundidad e impacto social, por un lado, y sustentabilidad de las IMF, por el otro. ¿Cómo se resuelve esta disyuntiva? Podría señalarse aquí el ineludible rol del Estado para regular, promocionar y complementar el trabajo de las IMF. También las formas de intervención y apoyo de las organizaciones donantes. Es que las características que presenta el sector de microfinanzas muestran la importancia de llevar adelante una intervención basada en subsidios -permanentes o transitorios según corresponda- adecuadamente direccionados. Podría tratarse de subsidios para reducir los niveles de las tasas de interés cobrados a los sectores carenciados de la sociedad (con una justificación aún mayor que la que corresponde a los subsidios de tasa otorgados a las pequeñas y medianas empresas). O subsidios para apoyar la gestión de las IMF, o para promover la capacitación y seguimiento de los microemprendedores. Pero es importante que esta situación tenga lugar en un marco que asegure la eficiencia y transparencia en el accionar de las IMF involucradas.

Bibliografía

Abramovich, A. L. y Vázquez, G. 2005. "Reflexiones sobre las formas de promoción y apoyo a emprendimientos productivos", en *Medio Ambiente Urbanización* (Buenos Aires). Año 21 N° 61.

Banco Interamericano de Desarrollo 2000. "Regulation and Supervision of Microfinance in Latin America and the Caribbean, summary tables", en *Microenterprise Unit Sustainable Development Department* (Washington). Disponible en <<http://www.iadb.org/mif/v2/files/Tables.pdf>>

Banco Solidario S.A. Centro de información estadística. Disponible en <<http://www.bancosol.com.bo/>>

Barry, N. 2005. *Políticas, Regulaciones y Sistemas que Promueven Servicios Financieros Sustentables para los Pobres e Indigentes*. Disponible en <www.microcreditsummit.org/papers/sp_wwb-reg.pdf>

Bekerman, M. 2004. *Microcréditos: una estrategia contra la exclusión, cómo implementar un sistema de microcréditos en algunos países en desarrollo*. (Buenos Aires: Grupo Editorial Norma).

Bekerman, M.; Ozomek, S. 2003 *Microcreditos para sectores de bajos recursos en la Argentina: la experiencia del proyecto AVANZAR*. Documento de trabajo No 14. CENES. (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires).

Delloite & Touch 2000. "La banca Informal", en *Asociación de Bancos de la Argentina* (Buenos Aires).

Cohen, M. 2002. "Making Microfinance More Client-Led" en *Journal of International Development* (Washington). Vol. 14, No. 3.

Christen, R.; Rosenberg, R. 1999 "El apresurado interés en reglamentar: Establecimiento de marcos jurídicos para las Microfinanzas" en *CGAP* (Washington). Estudio Especial N° 4. Disponible en <www.cgap.org/docs/OccasionalPaper_04_Spanish.pdf>

Finrural 2003. *Sistematización metodológica de evaluación de impactos en microfinanzas* (La Paz: Finrural).

Grameen, Banking for the poor. Centro de información (online). Disponible en <www.grameen-info.org/index.html>

Gulli H. 1999. *Microfinanzas y Pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* (Washington: Unidad de Microempresa, BID)

Hernández, A. 2005. *Supervisión especializada*. (Montevideo: Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito).

Hidalgo, L. "La inserción de las microempresas urbanas en los mercados. Una topología socio territorial" en *Centro Pet* (Santiago de Chile). Disponible en <<http://www.centropet.cl>>.

Hulme, D; Mosley P. 1996. *Finance Against Poverty*. (Londres: Routledge).

INDEC 2002a. "Incidencia de la pobreza y de la indigencia en los aglomerados urbanos", en *Informe de prensa de Abril* (Buenos Aires).

INDEC 2002b. "Ejercicio de cálculo de la pobreza e indigencia para marzo de 2002", en *Informe de prensa de Abril* (Buenos Aires).

INDEC 2002c. "Valorización mensual de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total", en *Informe de prensa de Junio* (Buenos Aires).

Jansson, T. 1998. "La regulación financiera y su importancia para la microfinanza en América Latina y el Caribe", en *Banco Interamericano de Desarrollo* (Washington).

Jansson, T.; Rosales, R.; Westley, G. 2004. "Principles and Practices for Regulating and Supervising Microfinance", en *Banco Interamericano de Desarrollo* (Washington). Disponible en <www.iadb.org/sds/doc/principlespract.pdf>

Lapenu, C.; Zeller, M. 2001. "Distribution, Growth, and Performance of Microfinance Institutions in Africa, Asia, and Latin America" en *International Food Policy Research Institute* (Washington). Discussion Paper N°114. Disponible en: <www.ifpri.org/divs/fcnd/dp/papers/fcndp114.pdf>

Lapenu, C.; Zeller, M.; Greeley, M.; Chao-Berof, R.; Verhagen, K. 2003. "Performances Sociales: Una Razón de Ser de Las IMF's", en *Comite d'Echange, de Reflexion et d'Information sur les systemes d'Epargne-credit* (Paris).

Ledgerwood, J. 1998. *The Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective* (Washington: World Bank's Sustainable Banking with the Poor Technical Paper Series).

MacLean, J. 2005. "Microfinanzas en Bolivia: aportes y perspectivas", en *Serie de financiamiento del desarrollo de CEPAL* (Santiago de Chile). Documento N° 145.

Microfinanza SRL 2003. *Microempresas y microfinanzas en Argentina. Estudio de factibilidad para un proyecto de apoyo al sector de las microfinanzas. Parte I.* (Buenos Aires: BID-FOMIN).

Naciones Unidas. Centro de información para Argentina y Uruguay (online). Disponible en <<http://www.unic.org.ar>>

Ozomek, S. 2005. *Intervenciones del Estado en el campo de las Microfinanzas. Los casos de FOMICRO y REDES* (Buenos Aires: Fundación Ford, Universidad General de Sarmiento). En prensa.

Robinson, M. 2004. *La Revolución Microfinanciera: Finanzas Sostenibles para los Pobres* (Washington: Banco Mundial)

Rodríguez Larreta, H.; Vidal, M. E.; Lupica, C.; A. Balzano 2003. "Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa Urbana", en *Fundación Grupo Sophia*. (Buenos Aires). Disponible en <<http://www.gruposophia.org.ar>>

Rosenberg, R. 1999. "Cuantificación de la morosidad en los microcréditos: Los coeficientes pueden resultar perjudiciales para la salud", en *CGAP* (Washington). Estudio Especial N° 3.

Sen, A. 1999. *Development as Freedom* (Nueva York: Oxford University Press).

SIEMPRO 2001. "Encuesta de Desarrollo Social No. 11. Trabajadores Informales", en *Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales, Presidencia de la Nación* (Buenos Aires).

Simanowitz, A 2003. "Social performance, poverty and organisational learning: institutionalising impact in microfinance", en *IDS Bulletin* (Brighton). Volumen 34, N° 4.

Staschen, S. 1999. *Regulation and Supervision of Microfinance Institutions: State of Knowledge* (Eschborn: GTZ).

Theodore, L., Trigo, J. 2001 "The Experience of Microfinance Institutions with Regulation and Supervision: Perspectives from Practitioners and a Supervisor", en Drake, D.; Rhyne, E. *The Commercialization of microfinance.* (Washington: Acción). Disponible en <www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/the_experience_of_microfinance_institutions.pdf>

Valenzuela, L.; Young, R. 1999. "Consultation on Regulation and Supervision of Microfinance: A Workshop Report", en *Proyecto Microenterprise Best Practices USAID* (Bethesda).

Vento Gianfranco 2004. "New Challenges in Microfinance: The Importance of Regulation", en *the Finance and Growth Survey Session* (Roma).

Vogel, R. 1984. "Movilización de Ahorros: La Mitad Olvidada de las Finanzas Rurales" en D.W. Adams, D. Graham; J.D. Von Pischke *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión* (Ohio: The Ohio State University).

Westley, G. 2003 "Relato de cuatro programas de banca comunal. Mejores prácticas en América Latina", en *Serie de Informes de Buenas Prácticas BID* (Washington). N° de referencia MSM-125.

Zeller, M. 2003. "Rural Finance Institutions and Systems Models of Rural Financial Institutions", en *Paving the Way Forward for Rural Finance International Conference on Best Practices* (Göttingen).

VIII. ANEXOS

ANEXO 1

Tabla 1.12

Instituciones o programas Relevados (1)				
Institución o programa	e-mail	Localidad	Pcia.	Tel
Agencia para el Desarrollo Económico de la ciudad de Córdoba (ADEC)	gerencia@adec.org.ar	Córdoba	Córdoba	0351-4331545
Alternativa 3	empresasocial@argentina.com	Los polvorines	Buenos Aires	4660-4304/4663-6237
AMOAR	produccion@rperez.mun.gba.gov.ar	Roque Perez	Buenos Aires	0227-491122/213
Asociación AG (financiado por FONCAP)	adgentes@ciudad.com.ar; aguirrec@infovia.com.ar	Florencio Varela	Buenos Aires	4237-5586
Asociación Barrios del Plata	jubert@arnet.com.ar; laplata@grameenarg.org.ar	La Plata	Buenos Aires	0221-4256742/4218734; 486-1041
Asociación Civil Amigos para Ayudar (APADAR)	apadar@compumag.gov.ar	Ciudad de Buenos Aires		154-067-5907
Asociación Civil Avanzar	rasso@econ.uba.ar	Ciudad de Buenos Aires		4374-4448. Int. 6493
Asociación Civil Dignidad - Fundación Contemporánea – UCA - Proyecto Mujeres 2000	achotarulla@yahoo.com	Tigre	Buenos Aires	4903-9595
Asociación Civil Lapacho	bancopobre@ecom.com.ar; aclapacho@arnet.com.ar	Fontana	Chaco	03722-444595
Asociación Civil Nortedur	asocnortedur@arnet.com.ar	S.C. De Bariloche	Río Negro	02944-527599
Asociación Civil Suzy Tomas y Oyentes de Gran Corazón	inesstratta@infovia.com.ar	Santa Fe	Santa Fe	(0342) 452-1559
Asociación Ferias Francas Posadas	mathot@ciudad.com.ar	Posadas – Misiones	Misiones	03752-447156/203
Asociación Genesis	grameenviedma@speedy.com.ar	Viedma	Río Negro	(02920) 42-4611
Asociación Horizonte - Caritas Quilmes	marcossolis@hotmail.com	Quilmes	Buenos Aires	4213-0323
Asociación Llancai	tricarico@infovia.com.ar	Isidro Casanova, La Matanza	Buenos Aires	15-40991752
Asociación Microemprendimientos Productivos Bariloche	microempre@bariloche.com.ar	S.C. De Bariloche	Río Negro	02944-433761
Asociación Mutual Ben Hur	bandreo@mutualbenhur.com.ar	Rafaela	Santa Fe	03492 430-260
Asociación Mutual de Balcarce	mutualam@telefax.com.ar	Balcarce - Provincia de Bs As	Buenos Aires	02266-430236/430239
Asociación Mutual de Empleo y Gestión Solidarios - Mutual GESOL	gesol1@ciudad.com.ar; gesol2@ciudad.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4932-4243
Asociación para la Promoción Integral	cds.api@imagine.com.ar	Jujuy	Jujuy	s/d
Asociación Vivienda Económica (AVE) - Córdoba	credito@ave.org.ar	Córdoba	Córdoba	s/d
Asociación Warmi Sayajunqo (Mujeres Perseverantes)	cirpa@arnet.com.ar; warmi_ap@imagine.com.ar	Valles/Puna	Salta/Jujuy	00-54- 3887 491167/ 491169
Azul Solidario	maria.seeber@infovia.com.ar	Azul	Buenos Aires	(011) 4723-8615
Banco de la Buena Fe - Mar del Plata	bancodelabuenafe@ucip.org.ar	Mar del Plata	Buenos Aires	02234741271/3192

Banco de la Nación. FOMICRO	fomicro@bna.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4347-6000
Banco Social de Moreno (Centro IDEB Moreno)	bancosocial@moreno.gov.ar; bancosocialmoreno@oeste.com.ar ; jcalvarez17@yahoo.com.ar	Moreno	Buenos Aires	0237-463-5528
Be. Pe. (BePe) - Bienaventurados los Pobres	central@bepe.org.ar ; juanjo_bepe@yahoo.es	Sede Central (tienen también en La Rioja y Sgo.) : Av. Güemes 1121. K4700CLL. San Fernando del Valle de Catamarca	Catamarca	(3833) 43 0915
Cámara de Comercio Esteban Echeverría (Banco Social de Esteban Echeverría)	camara_ee@hotmail.com	Esteban Echeverría	Buenos Aires	011-42962006/42908414
Cámara de Microempresas del Pdo. de Hurlingham - CAMIHUR	camihur@ciudad.com.ar	Villa Tesei (área de cobertura: Municipio de Hurlingham)	Buenos Aires	4459-6455
Capilla Inmaculada	canasm@elsitio.net	Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	4919-5965
Cáritas Arquidioscesana (dependiente del Arzobispado de Bahía Blanca)	bahiablanca@caritas.org.ar; mirnammunoz@hotmail.com	Bahía Blanca	Buenos Aires	0291-4538303
Cáritas Dioscesana Merlo / Moreno	merlomoreno@caritas.org.ar	Merlo, Moreno	Buenos Aires	(0220) 4831402
Centro de Atención a Microempresas (CAM)	dgmicroemprendimientos@buenosaires.gov.ar abernal@buenosaires.gov.ar	Ciudad de Buenos Aires		4114-5769/70
Centro de Estudios Socioeconómicos y Sindicales	diegomasello@argentina.com	Ciudad de Buenos Aires		4306- 4364
Centro de Jubilados (Réplica Fundación Grameen)	monicaperazzo@hotmail.com	Pilar	Buenos Aires	(02322) 427114 /
Centro de Promoción y Desarrollo Regional (CEPRODER)	ceproder@yahoo.com	Resistencia	Chaco	03717-425459
Club Atlético Paz Mutua y Biblioteca	omoresco@citynet.net.ar	Máximo Paz	Santa Fe	03460 496-733
Comunidad Organizada	fundaviv1@infovia.com.ar	Moreno	Buenos Aires	011-154-9911099
Consejo para la Producción y el Desarrollo de Cnel. Suárez.	produsuar@yahoo.com.ar	Coronel Suarez	Buenos Aires	s/d
Cooperativa Del Sud	mjaras@ciudad.com.ar	Bahía Blanca	Buenos Aires	(0291) 451-2462
Cooperativa Surikata	pm@coopsurikata.com.ar	Santa Fe	Santa Fe	5219-0607
Cooperativa Telefónica y de Otros Servicios Públicos "El Bolsón" Ltda.	presidencia.coopetel@elbolson.com; secretaria.coopetel@elbolson.com	El Bolsón	Rio Negro	02944-492208 Fax: 492-792
CRECER, PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE LA PLATA	perilau@arnet.com.ar ; artcitybell@hotmail.com ; el_furioso04@hotmail.com	La Plata	Buenos Aires	0221-4295200 int. 85330
De La Nada	dalia@startex.com.ar amaliaisola@yahoo.com.ar	Luján - Gral. Rodriguez	Buenos Aires	RIFIM:4345-1210; INTI: 4811-0278
Desarrollo Local Sustentable	s/d	Junín	Buenos Aires	02362-424056
El Ceibal Asociación Civil - Programa FIS Microcrédito	jcostabile@elceibal.org.ar; fis@elceibal.org.ar	San Jose del Boquerón (Santiago) - Esteban Echeverría (Bs. As.)	Santiago del Estero y Buenos Aires	4826-7894
Entre Todos	victoria.natiello@entretodosarg.org; patriciogrehan@arnet.com.ar	San Isidro (Área de Cobertura: Malvinas argentinas, Don Torcuato, Partido de Tigre)	Buenos Aires	4763-6505

FECOVITA	acovi@speedy.com.ar	Gral Gutiérrez, Maipú	Mendoza	0261-497-3400 Fax: 0261-497-3400
Federación de Comercio e Industria de San Nicolás de los Arroyos	fedci@intercom.com.ar	San Nicolás	Buenos Aires	
Fideicomiso Redes Solidarias	comunidadorganizadacv@argentina.com	Moreno	Buenos Aires	02320 452625/628
FIE – Gran Poder S.A	fiгранpoder@ciudad.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4644-1900
FOPPSOL	adolfolobos@bariloche.com.ar	Bariloche	Río Negro	02944-441776
Fundación A	cgimb@gmail.com; pboyd@boydproducciones.com.ar	Villa 20 - Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	48001440/ 59016101
Fundación Arche, Parroquia San J. M. Vianney	jmayoraz@cponline.org.ar; montechingolo@arche.org.ar	Monte Chingolo, Lanús	Buenos Aires	(011) 4813-4477
Fundación Banco de los Pobres	bancodelospobres@hotmail.com; patopata@arnet.com.ar	Paraná	Entre Ríos	0343-4226838
Fundación Banco Mundial de la mujer	snicolea@arnet.com.ar	Córdoba	Córdoba	0351-4258318
Fundación Cirenor	cirenor@arnet.com.ar	Formosa	Formosa	54 3717 421800
Fundación Desarrollo	fdesarrollo@yahoo.com.ar	Mendoza	Mendoza	0261- 4238918/4499162 ó 0261-15-5577118 (Sr. Balaguer)
Fundación de Investigaciones Franco Mattiello	s/d	San Martín	Buenos Aires	4782-9280
Fundación Empresa de Mendoza	juntos@fem.org.ar	Mendoza	Mendoza	0261-4298401/ 4295245
Fundación Grameen (Aldeas Argentina) (FGA)	info@grameenenarg.org.ar; pbsigno@movi.com.ar	Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	4326-5975
Fundación Grameen (Aldeas Argentina, Sede Córdoba)	cordoba@grameenarg.org.ar	Barrio Rivadavia	Córdoba	0351) 458-0857
Fundación Grameen La Pampa	grameenlp@yahoo.com.ar	Santa Rosa	La Pampa	(02954) 42-2922
Fundación Impulsar	info@fundacionimpulsar.org.ar	Buenos Aires, Mendoza, Salta y Córdoba	Buenos Aires, Mendoza, Salta y Córdoba	s/d
Fundación Nueva Gestión	nuevagestion@cootepal.com.ar	Palpalá	Jujuy	0388-4221400 - 4271151
Fundación Nuevos Surcos	s/d	Santa Fe	Santa Fe	s/d
Fundación para el Desarrollo en Justicia y Paz (Fundación ECLOF Argentina)	estebandenevares@fundapaz.org.ar, eclofargentina@eclofargentina.com.ar; fundeclofarg@datamarkets.com.ar	Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	4923-1609
Fundación Pro Vivienda Social	fundaviv1@infovia.com.ar	San Miguel, Moreno	Buenos Aires	4451-8187/ 7843
Fundación Progresar	rperotti@fibertel.com.ar; info@fundacionprogresar.org	Garín	Buenos Aires	03488-457-817
Fundación Red Social	redsocia@arnet.com.ar	Rosario	Santa Fe	0341) 426-9604 / 421-4422
Fundación Regreso al Padre	padrejose@ciudad.com.ar	Merlo	Buenos Aires	4581-0471
Fundación Sagrada Familia	info@sagradafamilia.org.ar ; proyectos@sagradafamilia.org.ar	Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	[0054] 011 4743- 0087 / 4742-0088
Fundación Sol Concordia	terjou@concordia.com.ar	Concordia	Entre Ríos	s/d
Fundación Vivienda y Comunidad	gmarzioni@fvc.org.ar	Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	4653-2052 / 4657- 3719
FUNDECCH. Fundación para el Desarrollo del Centro Chaqueño	fundecch@browser-srl.com.ar	Roque Saenz Peña	Chaco	54-3732- 425538/420801
Grupo Amuyen	berco@internueve.com.ar; fliaplana@arnet.com.ar	9 de Julio	Buenos Aires	(02317) 43-2632

Hospital de Niños de San Isidro	teremendez@fibertel.com.ar	San Isidro	Buenos Aires	(011) 47438607
ICECOR (Instituto para el Comercio Equitativo y el Consumo Responsable (MC está en Paraná)	cordinarte@equitativo.com.ar	Paraná	Entre Ríos	0343-423-3956 - Fax: 0343 -4229696
ICEPH – Instituto Cordillerano de Estudios y Promoción Humana	iceph@ciudad.com.ar	S.C. De Bariloche	Río Negro	2944 424305
IDEMI	info@idemi.org.ar	Ciudad de Buenos Aires		4327-1318/19
IFAI-Cooperativa Picada Libertad	ifaicomercialización@yahoo.com.ar	Posadas	Misiones	03752- 447910/447903
IMDES La Matanza (Banco Social de La Matanza)	deliajuarez@infovia.com.ar	La Matanza	Buenos Aires	011-44843827
INCUPO Instituto de Cultura Popular	s/d	Ciudad de Buenos Aires		4312-9141
Instituto Patagónico de Desarrollo Social (INPADES)	teosin@infovia.com.ar; asprega@infovia.com.ar	Trelew	Chubut	s/d
INTERFERIA	crpmamcf@infovia.com.ar	Posadas	Misiones	03755-423098
INTI, Polo Tecnológico Constituyente S.A.	proyinti@inti.gov.ar; fgaitan@inti.gov.ar	San Martín	Buenos Aires	4724-6469/6270 ó 0800-4444004
Micro Banco Uniformados S.A. - Bahía Blanca	stolar@infovia.com.ar; servidor@uniformados.com.ar	Punta Alta, Bahía Blanca	Buenos Aires	02932 2432938
Mingaco	ttr124@hotmail.com	Junín de los Andes	Neuquén	02972) 49-1637
Ministerio de Desarrollo Humano de la Prov. de Buenos Aires, Programa Banca Social.	gladismartini@ubbi.com; servatm@ubbi.com	La Plata	Buenos Aires	(0221) 429-6797
MyRAR Migrantes y Refugiados en Argentina – Trabajos con Microcréditos	bertini@inet.edu.ar	Laprida 930	Buenos Aires	4963-1520
Nuestras Huellas	gonzaloperren@hotmail.com; mkelly@pvla.com	Ciudad de Buenos Aires		Gonzalo Perren 4796-7989 Matias Kelly 155240-8385
Nuestro Proyecto	angiem@ciudad.com.ar; teresitamendez@yahoo.com.ar; fcox@arnet.com.ar; susanadeutsch@fibertel.com.ar	San Isidro	Buenos Aires	Susana Cox 4743- 3939
Obispado de Pto. Iguazú-Caritas Diócesis de Iguazú	caritas@ceel.com.ar	Pto. Iguazú	Misiones	s/d
Parroquia Asunción	promero@vianw.net.ar	Ciudad de Buenos Aires		4431-4234
Parroquia Fátima	fatima@confar.org.ar	Ciudad de Buenos Aires		4918-5168
Parroquia Lourdes	cfeldman@ciudad.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4931-8802
Parroquia Ma. Madre Iglesia	mmsuarez@sinectis.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4708-2294
Parroquia N.S. Rosario Milagrosa	mducler@velocom.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4590-7972; 4349- 0200/0400(i.232)
Parroquia San Saturnino y San Judas Tadeo	emprederyrecer@yahoo.com.ar; isjtadeo@yahoo.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4921-9483/ 4918- 9060
Programa Redes y Manos a la Obra. Ministerio de Desarrollo Social	cfranchello@desarrollosocial.gov.ar; armandotrosi@yahoo.com.ar	Ciudad de Buenos Aires		4374-3750
Promoción Solidaria Mendoza	mendoza@grameearg.org.ar, promocionsolidaria@hotmail.com	Mendoza	Mendoza	(0261) 445-5612
Protagonizar	ach@cavellaneda.com.ar jalcam@speedy.com.ar www.protagonizar.org	San Miguel	Buenos Aires	Alberto Chichizola 4424-2793 José Lonardi 4813- 8768

Proyecto Promover	silvinagrierson@yahoo.com.ar; proyectopromover@yahoo.com.ar	Tandil	Buenos Aires	02293-430760
San Isidro de Todos	lauravan@fibertel.com.ar	San Isidro	Buenos Aires	011-1544033970; 011-4793-2961
Secretaría de Enlace de Comunidades Autogestionarias-SEDECA	lauravan@fibertel.com.ar	San Isidro	Buenos Aires	011-1544033970; 011-4793-2961
SEDECA – Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionadas	sedecams@fibertel.com.ar; sedecajc@fibertel.com.ar; sedeca@ba.net	General San Martín	Buenos Aires	4951-1459
Sehas	fondodemicreditos@sehas.org.ar	Córdoba	Córdoba	(54) (351) 4805031/4889202
Sociedad Vecinal de Socorros Mutuos Barrios del Sud	barriosdelsud@yahoo.com.ar	San Miguel de Tucumán	Tucumán	0381) 424-1886
Sur Norte Inversión y Desarrollo	info@surnorte.org.ar	Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires	4801-8616

(1) No se consideran diversos programas de gobiernos municipales y provinciales. Las réplicas de Grameen son consideradas separadamente

Fuente: Elaboración propia sobre la base de diversas fuentes: Bekerman (2004), Microfinanza SRL (2003), FONCAP, Red de Microcréditos, Fundación Ford.

Tabla 1.13

Instituciones que colaboraron con el estudio			
Nombre	Teléfono	Localidad	Provincia
Asociación Para El Desarrollo	03875 460497	Aguaray	Salta
ADEC - Microcrédito para el trabajo	54-351-4341246	Córdoba y alrededores	Córdoba
Agencia de Desarrollo Local de Roque Pérez	02227-491051	Roque Pérez	Buenos Aires
Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano	4374-4448	Capital Federal	Buenos Aires
Asociación Civil Lapacho	03722-433676	Fontana (Zona Periurbana)	Chaco
Asociación Civil Nortedur	02944-527599	San Carlos de Bariloche	Río Negro
Asociación Warmi Sayajunqo	388-4225309	Puna y valles	Jujuy y Salta
Banco Social de Moreno		MORENO	Buenos Aires
BARRIOS DEL PLATA	0221 4 256742	La Plata	Buenos Aires
Be. Pe. Bienaventurados los Pobres	(03833) 43 0915	Tatón y Medanitos. Dpto. Tinogasta (Catamarca); Dptos. Río Hondo y Guasayán (Sgo del Estero)	CATAMARCA; Santiago del Estero
Caritas Arquidiocesana Bahía Blanca	0291-4538303 Interno 216	Bahía Blanca, Coronel Suárez, Colonia 1, Colonia 3, Tres arroyos, Villa Maza y Daireaux	Buenos Aires
Centro de Promoción y Desarrollo Regional (CEPRODER)	03722 15551591	Machagai - El Espinillo	Chaco - Formosa
CRECER para el Desarrollo Social y Productivo de La Plata	0221-4501807	La Plata	Buenos Aires
De la Nada Asociación Civil	4110278 / 1540865322	Luján y Gral Rodríguez	Buenos Aires
Desarrollo Local Sustentable	02362-433463/02362-15452061	Junín	Buenos Aires
ENTRE TODOS Asociación Civil	4763-6505	Tigre, Malvinas Argentinas, San Fernando	Buenos Aires
Feria Franca Aristóbulo del Valle	375515688880	Aristóbulo del Valle	Misiones

FIE GRAN PODER S.A.	4642-9570	Lomas de Zamora, Laferrere, Florencio Varela, Ciudadela, todo el conurbano	Buenos Aires
FIS Empresa Social S.A.	4284-1591	1- San José del Boquerón (zona rural). Gran Buenos Aires zona sur (urbano)	Santiago del Estero y Buenos Aires
FOMICRO (FONDO para la Creación y Consolidación de Microemprendimientos)		Alcance Nacional	Alcance Nacional
Fundación Cooperar	02944 - 491216	El Bolsón	Río Negro
Fundación Banco Mundial de la Mujer	0351-4258318		Córdoba
Fundación de Investigaciones Franco Mattiello	4782 9280	Partido de San Martín	Buenos Aires
FUNDACION EMPRESA DE MENDOZA	0261-4295245- 4298401	Capital y Gran Mendoza	Mendoza
Fundación Grameen Mendoza	413-1300	Capital, Godoy Cruz, Las Heras, Luján de Cuyo	Mendoza
FUNDACION IMPULSAR	011-4312.4606	Salta, Tartagal, Córdoba. Mendoza	SALTA, CORDOBA, MENDOZA,
Fundación Pro Vivienda Social	4451-8187/7843	Moreno, San Miguel, José C. Paz, Derqui	Buenos Aires
Fundación Progresar	03488-457817	Garín	Buenos Aires
FUNDACION SAGRADA FAMILIA	4743-0087	conurbano norte	Buenos Aires
FUNDAPAZ (Fundación para el Desarrollo en Justicia y Paz)	4864-8587 y 4861-6509		Salta, Santiago del Estero, Santa Fe
Horizonte, propuestas para el desarrollo humano	4213-0323	Quilmes, Fcio Varela y Berazategui.	Buenos Aires
Iniciativa para el desarrollo local	4625-3272	Isidro Casanova	Buenos Aires
Instituto Patagónico de Desarrollo Social (Inpades)	02965-42071		Patagonia
Instituto Municipal De Desarrollo Económico Social	4484-3827 4482-1002	La Matanza	Buenos Aires
INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) y Polo Tecnológico Constituyentes.	4724-6411		Provincia de Buenos Aires, Mendoza, Salta, Río Negro.
Migrantes y Refugiados en Argentina (MyRAr)	4963-1520	Capital Federal/ Merlo/ Moreno/ Quilmes/ Rosario	Buenos Aires/ Santa Fe/Misiones
Nuestro Proyecto	1555040536 o 47438025	San Isidro	Buenos Aires
NUEVA GESTION -fundación para el desarrollo social	3884270794		Jujuy
Proyecto Mujeres 2000	4349-0447	Pacheco	Buenos Aires
Red Maria Madre del Pueblo	0111553841016	Merlo-Moreno	Buenos Aires
REDES		Alcance Nacional	Alcance Nacional
San Isidro de Todos	4793-2961 / 155-319-2457	San Isidro	Buenos Aires
Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionarias	4951-1459	Tigre, Escobar, Pilar	Buenos Aires
Servicio Habitacional y de Acción Social S.E.H.A.S. (A.V.E.)	(0351) 480-5031 Fax: (0351) 4897541	Córdoba (Capital)	Córdoba
Unión del Comercio, la Industria y la Producción-Banco Popular de la Buena Fe	(0223) 474-1271	Mar del Plata	Buenos Aires

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Anexo 2.

CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN OBJETIVO Y DE LAS MICROEMPRESAS DEL PROYECTO AVANZAR (Tablas correspondientes a la sección II.2.1)

a) Características de la Población objetivo

Tabla 2.3

País de Nacimiento			
Nacionalidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Argentino/a	401	56,6	56,6
Boliviano/a	215	30,4	87,0
Otros	15	2,1	89,1
Paraguayo/a	59	8,3	97,5
s / d	9	1,3	98,7
Uruguayo/a	9	1,3	100,0
Total	708		

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.4

Nivel de Escolaridad		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Primario completo	190	26,8
Primario en curso	2	0,3
Primario incompleto	77	10,9
s / d	83	11,7
Secundario completo	138	19,5
Secundario en curso	8	1,1
Secundario incompleto	174	24,5
Sin educación	4	0,6
Terciario/ Universitario completo	14	2,0
Terciario/ Universitario en curso	4	0,6
Terciario/ Universitario incompleto	13	1,8
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.5

Informalidad		
Informalidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	672	94,9
No	36	5,1
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.6

Experiencia crediticia previa		
Experiencia	Frecuencia	Porcentaje
No	441	62,3
S / d	167	30,4
Si	100	1,3
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar

Tabla 2.7

Cantidad de hijos promedio			
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin Ns/Nc
Entre 0-2 hijos	334	47,2	50,3
Entre 3-5 hijos	269	38,0	40,5
Entre 6-8 hijos	55	7,8	8,3
Más de 8 hijos	6	0,8	0,9
Total	664	93,8	100,0
Ns/nc	44	6,2	
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.8

Rango promedio de personas por hogar			
Rango	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin Ns/Nc
Entre 0 – 4	330	46,6	59,8
Entre 5 - 8	210	29,7	38,0
Más de 8	12	1,7	2,2
Total	552	78,0	100,0
Ns/nc	156	22,0	
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.9

Rangos de ingreso familiar			
Rangos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin Ns/Nc
Entre \$0-\$300	123	17,4	20,8
Entre \$301-\$600	252	35,6	42,6
Entre \$601-\$900	118	16,7	20,0
Más de \$900	98	13,8	16,6
Total	591	83,5	100,0
Ns/nc	117	16,5	
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.10

Familias según línea de indigencia			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin S/d
Indigente	77	11,0	15,1
No indigente	434	62,2	84,9
Total	511	73,2	100,0
S/d*	187	26,8	
Total	698	100,0	

*Sin datos suficientes para el correcto cálculo.

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.11

Familias según línea de pobreza			
Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin S/d
Pobre	283	40,5	55,3
No pobre	229	32,8	44,7
Total	512	73,4	100,0
S/d *	186	26,6	
Total	698	100,0	

*Sin datos suficientes para el correcto cálculo.

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

b) Características de la microempresa financiada por Avanzar
(Tablas correspondientes a la Sección II.2.2)

Tabla 2.12

Tipo de actividad			
Tipo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin Ns/Nc
Amplía	510	72,0	76,9
Nueva	153	21,6	23,1
Total	663	93,6	100,0
Ns/nc	45	6,4	
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.13

Fin de la actividad			
Destino	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Comercio	403	56,9	56,9
Producción	205	29,0	85,9
Servicios	50	7,1	92,9
s / d	50	7,1	100,0
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.14

Rama de actividad			
Rama	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alimenticio	196	27,7	27,7
Otros	9	1,3	29,0
s / d	51	7,2	36,2
Servicios	32	4,5	40,7
Textil	229	32,3	73,0
Varios	191	27,0	100,0
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.15

Espacio de producción de bienes			
Lugar	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
En el local	13	1,8	1,8
En su casa	170	24,0	25,8
n / a	394	55,6	81,5
Otro	8	1,1	82,6
s / d	123	17,4	100,0
Total	708	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.16

Origen de los fondos del proyecto		
Origen	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros propio	17	2,4
Capital propio y microcrédito	402	56,8
Financiamiento colectivo	3	0,4
Indemnización de trabajo anterior	3	0,4
Otros	1	0,1
Préstamo de parientes o amigo	5	0,7
Préstamo del Banco o microcrédito	123	17,4
S / d	153	21,6
Subsidios de programas del Estado	1	0,1
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.17

Existencia de Activo Fijo			
Posee	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
No	333	47,0	47,5
s / d	82	11,6	59
Sí	293	41,4	100,0
Total	708	100,0	

* Información relevada previa entrega del primer crédito.

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.18

Canales de venta		
Canal	Frecuencia	Porcentaje
A domicilio	49	6,9
A domicilio y feria	13	1,8
En la calle	58	8,2
En la calle y a domicilio	6	0,8
En la calle y feria	19	2,7
En su casa	127	17,9
En su casa y a domicilio	7	1,0
En su casa y feria	22	3,1
Feria	134	18,9
Local	58	8,2
Local y feria	4	0,6
Otros	51	7,2
s / d	160	22,6
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.19

Cientes Actuales		
Cientes	Frecuencia	Porcentaje
Fabricantes	10	1,4
Fabricantes y revendedores	3	0,4
No Aplica	55	7,8
Otros	1	0,1
Particulares	418	59,0
Particulares y fabricantes	2	0,3
Particulares y revendedores	50	7,1
Revendedores	22	3,1
s / d	141	19,9
Todos	6	0,8
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.20

Mano de obra empleada					
No. De trabajadores*	Sin empleados	Con empleados		s / d	Total
		No Familiares	Familiares		
0	301	0	0	0	301
1	0	14	141	21	176
2	0	10	39	1	50
3	0	4	13	1	18
4	0	0	5	0	5
5	0	0	3	1	4
Total	301	28	202	24	554

* Excluye al propietario de la microempresa.

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.21

Destino del microcrédito		
Destino	Frecuencia	Porcentaje
Activo fijo	53	7,5
Activo fijo, materia prima y mercadería	26	3,7
Materia prima/materiales	108	15,3
Mejora inmueble	8	1,1
Mercadería	304	42,9
Otros	10	1,4
s / d	199	28,1
Total	708	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a la solicitud de microcréditos de Avanzar.

Tabla 2.22**Líneas de Pobreza e Indigencia. Variación anual.**

	Promedio 2000	Promedio 2001	Promedio 2002	Promedio 2003	Promedio 2004	Promedio 2005
CBA por adulto equivalente*	\$ 62,68	\$ 60,46	\$ 90,67	\$ 104,84	\$ 107,11	\$ 112,92

	Promedio 2000	Promedio 2001	Promedio 2002	Promedio 2003	Promedio 2004	Promedio 2005
CBT por adulto equivalente*	\$ 152,01	\$ 149,32	\$ 210,36	\$ 230,02	\$ 235,11	\$ 248,19

*Adulto equivalente: adulto varón de 30 a 59 años.

Se consideró a la mujer de 30 a 59 años como 0,74 de adulto equivalente.

Hijos de 0 a 17 años en promedio = 0,69 de adulto equivalente.

Fuente: INDEC

ANEXO 3.1

▪ Descripción de los Programas Públicos analizados⁸³

a. FOMICRO

El programa FOMICRO es un programa coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PYME del Ministerio de Economía y Producción que fue creado en creado en noviembre de 2003 y se encuentra operando formalmente desde abril de 2004. El objetivo principal del fondo es el fomento, la creación y consolidación de microemprendimientos a través de una línea de financiamiento especialmente creada dentro de la estructura del BNA. Esta línea de financiamiento incorpora a las organizaciones sociales existentes para desempeñar un rol de acompañamiento y asistencia técnico-profesional para aquellos microemprendedores que deseen tramitar el crédito.

El Programa cuenta con un fondo total de 20 millones de pesos⁸⁴. El total del Fondo fiduciario es del Banco Nación y la Subsecretaría PYME interviene mediante la bonificación de la tasa de interés cobrada a los emprendimientos productivos, a saber; la Subsecretaría PYME bonifica 5 puntos de una tasa del 12% de interés, posibilitando que el Programa cobre el 7% de tasa de interés anual a los emprendimientos financiados. El Fondo es administrado por Nación Fideicomiso S.A.

Características del Programa FOMICRO⁸⁵

Objetivos del Programa

- Aportar al fomento, creación y consolidación de microemprendimientos, posibilitando la generación de puestos de trabajo y la incorporación al sistema formal de un importante sector de nuestra economía.
- Fortalecer entidades de la sociedad civil y del sector privado comprometidas con el crecimiento y desarrollo local y regional.

Beneficiarios

- Microemprendimientos (nuevos o existentes) de hasta diez trabajadores y una facturación anual hasta \$ 200.000.

Criterios de Selección de Proyectos

- Factibilidad técnico-económica y tener por objeto la consolidación o creación de unidades productivas rentables, con impacto en la generación de empleo y el desarrollo local.
- Asimismo, se priorizan proyectos con las siguientes características:
- Carácter asociativo; sustitución de importaciones; encadenamientos productivos; aumento del consumo local; aumento del ingreso familiar; producciones con posibilidad de exportación; asociación y/o convenio con empresas auspiciantes; Menor plazo de amortización; Impacto ambiental.

Fuente: Guía Operativa de FOMICRO

⁸³ El presente anexo se basa en Ozomek, S. (2005)

⁸⁴ Inicialmente FOMICRO contaba solamente con \$10 millones. Durante el mes de Septiembre del 2004, el gobierno anuncia un aporte adicional de \$10 millones para la segunda etapa del Programa.

⁸⁵ De la Guía Operativa de FOMICRO.

Condiciones de Financiamiento de FOMICRO⁸⁶

Monto Máximo	\$30.000
Monto Mínimo	\$3.000
Tasa de interés	Hasta 7% anual después de la bonificación.
Destino	adquisición de activo fijo y/o capital de trabajo
Plazo de amortización	Hasta 48 meses de acuerdo a las características del proyecto. Sistema francés. Devolución mensual, trimestral o semestral de acuerdo a la actividad (estacionalidad).
Período de gracia	Hasta 180 días posteriores al desembolso y de acuerdo a la naturaleza del proyecto.
Total a financiar	hasta el 90% de la inversión total prevista en el proyecto
Garantías	Solidaria de todos los socios del emprendimiento. El Comité Directivo podrá requerir la intervención de un codeudor solvente en aquellos casos en que el importe total del crédito supere los PESOS QUINCE MIL (\$ 15.000)
Gastos	Retención en el desembolso del crédito del 5% de su valor total cuyo destino tiene por objeto constituir el Fondo de Asistencia Técnica para compensar la acción de la Organización social y será desembolsado parcialmente en la medida que se ejecute el proyecto.

Fuente: Guía Operativa de FOMICRO

El Programa FOMICRO se lleva adelante con la interrelación de una diversidad de actores; estos son: El BNA y la Subsecretaría PYME, las Organizaciones Sociales, Nación Fideicomiso y los Emprendimientos Productivos que solicitan los créditos. El Gráfico resume el circuito operativo de los créditos otorgados por FOMICRO teniendo en cuenta los diversos actores en cada una de las etapas del Programa.

Circuito Operativo del Programa FOMICRO⁸⁷

- a. Organización Social Aprueba el proyecto y lo envía al BNA
- b. Evaluación en 2da instancia por parte de Comisión Directiva del FOMICRO
- c. FOMICRO avisa al Fiduciario en caso de aprobado y a la Organización Social las condiciones y fecha estimada de otorgamiento.
- d. Seguimiento del microemprendimiento beneficiario por parte de la Organización Social (al menos 1 vez al mes).
- e. Organización Social envía al Comité Operativo de FOMICRO la planilla de seguimiento mensual del microemprendimiento.

Las Organizaciones Sociales que intervienen en FOMICRO realizan una diversidad de tareas que son fundamentales al funcionamiento del Programa. En primera instancia, son las encargadas de realizar la Promoción del Programa en el terreno, brindar asistencia en la formulación de los Proyectos y brindar la capacitación necesaria a los emprendimientos productivos. En una segunda instancia, las Organizaciones Sociales realizan una primera evaluación de los Proyectos presentados, remitiendo solamente al equipo técnico de FOMICRO aquellos proyectos aprobados por la Organización Social. Por último, es también la Organización Social la responsable de realizar un seguimiento periódico de todos los emprendimientos financiados por el Programa. Las Organizaciones Sociales se distribuyen por todo el territorio nacional.

b. REDES

El Programa REDES constituye una de las líneas de financiamiento del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra” creado en Agosto de 2003. El Plan “Manos a la Obra” es una de las líneas de acción que actualmente lleva adelante la Secretaría de Políticas Sociales del Ministerio de Desarrollo Social. La Dirección Nacional de Fortalecimiento Social (DINAFOS) es responsable de llevar adelante la ejecución del Plan “Manos a la Obra”. El “Plan Manos a la Obra” es “un Plan de Desarrollo Local y Economía Social. Fue pensado con el objetivo lograr un desarrollo social económicamente sustentable que permita generar empleo, mejorar la calidad de vida de las familias. Lo que se busca es

⁸⁶ De la Guía Operativa de FOMICRO.

⁸⁷ Resumen propio del Manual Operativo para las Organizaciones Sociales del FOMICRO.

promover la inclusión social a través de la generación de empleo y de la participación en espacios comunitarios.”⁸⁸

Sin embargo, el Programa REDES cuenta con una trayectoria previa a la creación del Plan “Manos a la Obra”. Los primeros fondos otorgados bajo una modalidad similar fueron a través del Programa PROSOL (incluso en la actualidad, la “cartera activa” del REDES tiene 13 Fondos “recuperados”⁸⁹ que datan del PROSOL). En 1996 se crea el Programa PDDL (Programa de Promoción del Desarrollo Local). Finalmente en el año 2000 se crea el Programa REDES mediante la Resolución 749/2000. El mayor cambio con la creación del Programa REDES fue la focalización del destinatario final de los créditos. En el caso de PDDL, la población destinataria se asemejaba a PYMES; en cambio, el Programa REDES esta dirigido a la población vulnerable. Asimismo, el Programa REDES experimentó algunas modificaciones operativas importantes durante el año 2002 y 2003.⁹⁰

Características del Programa REDES⁹¹

Objetivos del Programa

- Generar espacios de articulación local a fin de elaborar diagnósticos, líneas y modelos de intervención para seleccionar y formular estrategias locales.
- Impulsar a través del apoyo técnico y/o financiero, actividades de capacitación y asistencia técnica orientadas al fortalecimiento de emprendimientos productivos generando condiciones favorables para su sustentabilidad.
- Brindar asistencia financiera mediante la constitución de fondos rotatorios para asistir con micro y pequeños préstamos a emprendimientos destinados a la producción de bienes y/o servicios, con criterio de autosustentabilidad.
- Transferir metodologías para el diseño de actividades de asistencia técnica y evaluación desarrollando modelos de articulación interinstitucional tendientes a fortalecer las capacidades locales para la Elaboración de diagnósticos y proyectos de desarrollo productivo regional.
- Promover la inserción de los emprendimientos en redes productivas y dinámicas.

Beneficiarios

- Personas en situación de vulnerabilidad social que formen parte de un proyecto individual, familiar o asociativo (a crear, fortalecer y/o consolidar) destinado a la producción de bienes y/o servicios, que presenten necesidades de apoyo financiero, de asistencia técnica, capacitación y/o mejoramiento de la gestión empresarial para el incremento de su productividad y rentabilidad.

Criterios de Intervención

- La línea de trabajo Fondos Solidarios para el Desarrollo, establecerá prioridades de intervención en situaciones o contextos locales o regionales definidos como críticos a partir del análisis de la evolución de indicadores tales como: tasas de desocupación, niveles de población con necesidades básicas insatisfechas, entre otras.
- Asimismo, serán incluidas en esta primera caracterización de zonas prioritarias para la intervención, aquellas localidades que presenten situaciones de conflictividad social y deterioro de las condiciones de vida de la población a partir de procesos de reconversión productiva, cierre de establecimientos y expulsión de mano de obra.

Fuente: Anexo de Resolución Operativa

⁸⁸ De la página institucional de la Presidencia de la Nación: <http://www.presidencia.gov.ar/planes.aspx>, 06/2005.

⁸⁹ Por “recuperados” se entiende a aquellos FONDOS que han regularizado su situación con el MDS a través de la presentación de la rendición de cuentas requerida por la DGA.

⁹⁰ En el año 2002 los proyectos presentados debían ser asociativos. En el año 2003 se flexibiliza la presentación de proyectos asociativos permitiendo que se financien emprendimientos individuales y asociativos.

⁹¹ Del Anexo de Resolución Operativa.

Condiciones de Financiamiento de REDES⁹²

Monto	Variable de acuerdo al emprendimiento financiado.
Tasa de interés	Tasa del 6% anual aplicada sobre los saldos adeudados.
Destino	Financiamiento de inversiones, capital de trabajo e insumos.
Plazo de amortización	<i>Los plazos de devolución de los préstamos en función de los montos otorgados, características del proyecto y las condiciones de producción de la actividad en cada caso. El plazo máximo para la amortización del capital será de 30 meses con (gracia incluido).</i>
Período de gracia	Hasta 6 meses.
Garantías	<p>Garantías formales: Hipoteca, Prenda con registro, de máquinas y herramientas adquiridas a través del préstamo recibido, que se encuentren debidamente registradas por sus propietarios, Aval de terceros (como mínimo se deben presentar dos recibos de sueldo, en estos casos el valor de la cuota no puede superar el 20% del ingreso.</p> <p>Garantías informales: Garantía solidaria y recíproca.</p>
Gastos	<p>-Un porcentaje no superior al 15% del fondo constituido, deberá destinarse al financiamiento de la asistencia técnica y capacitación de los titulares de proyectos.</p> <p>-Gastos Bancarios de la cuenta específica del Fondo.</p> <p>-Gastos destinados a pasajes y hospedaje para la realización de reuniones o jornadas de trabajo organizadas por la Autoridad de Aplicación.</p> <p>-Gastos de librería (máximo \$ 1.800.- al año).</p> <p>-Gastos administrativos y operativos relacionados con la cobranza de cuotas a emprendedores morosos, que no impliquen la contratación de personal para el cobro, ni la tercerización.</p>

Fuente: Anexo de Resolución Operativa.

Los diversos actores que intervienen en la ejecución e implementación del Programa se pueden agrupar en tres:

- La Dirección Nacional de Fortalecimiento Social (denominada por el Programa como la “Autoridad de Aplicación” o AA). La AA es responsable de Evaluación de los Proyectos para la constitución del Fondo, la autorización para la liberación de los Fondos, el monitoreo y las auditorías del Fondo, aprobación de la reasignación de los Fondos recuperados a nuevos proyectos y la autorización de gastos de las Instituciones Ejecutoras a ser cubiertos por el Fondo.
- Las denominadas “Instituciones Ejecutoras” (IE) por el Programa: Municipios, Comisiones Municipales o comunas con autonomía administrativa; Organizaciones no Gubernamentales (ONG’s) y; en algunos casos la Asociaciones de municipios. Las IE son responsables de la Formulación y Presentación de Proyectos, el Otorgamiento de los Créditos a los emprendimientos, la Administración del Fondo, el seguimiento de los emprendimientos y el recupero de los créditos otorgados.
- Los Equipos Territoriales son responsables de la promoción del Programa, de asistir en la formulación de los Proyectos, entre otras tareas en relación de vínculo entre el MDS, las IE y los emprendimientos.

⁹² Del Anexo de Resolución Operativo.

Circuito Operativo del Programa REDES

1. La Institución Ejecutora (IE) presentará a la Autoridad de Aplicación (AA), los Proyectos a financiar y las orientaciones de Asistencia Técnica y Capacitación de los emprendedores para el análisis de su viabilidad.
2. La AA evaluará las propuestas.
3. En caso de aprobación, la AA autorizará la liberación de los recursos para la constitución del Fondo Solidario (subsidio no reintegrable como aporte del MDS que incluye hasta un 15% de Asistencia Técnica y un aporte de la Contraparte de una suma no inferior al 20%).
4. La IE realizará el seguimiento de las actividades y la AA el monitoreo de la evolución del fondo.
5. La Institución Ejecutora procederá a la firma de los Contratos de Mutuo con los emprendedores, de acuerdo a la normativa de la presente línea de trabajo en cuanto a plazos de amortización de los préstamos, garantías a presentar, según consta en los anexos correspondientes, debiendo remitir oportunamente copia de la documentación a la Autoridad de Aplicación.
6. La Institución Ejecutora proporcionará a la Autoridad de Aplicación toda la documentación requerida, para el seguimiento de las actividades y el monitoreo de la evolución del fondo.
7. La AA evaluará y dará su aprobación para la reasignación de los fondos recuperados.
8. Posibilidad de solicitar una ampliación del Fondo al MDS.

Se debe destacar la importancia del Programa REDES dentro de la DINAFOS. El Programa REDES representa más del 50% del monto total financiado por aquellos Programas del MDS que administra, controla y monitorea la DINAFOS.

Los dos tipos de Organismos que reciben financiamiento del MDS para constituir un Fondo REDES son: los Organismos Gubernamentales (municipios, Comunas, Comisiones Municipales, Departamentos, Gob. Provincial, Foro de Intendentes, etc.) y las Organizaciones No Gubernamentales. Sin embargo, el Programa ha financiado en el 94% de los casos a Organismos Gubernamentales, habiendo financiado a más de 350 municipios (u otras formas de organización gubernamentales) en todo el país, lo cuál representa un alcance de alrededor del 16% de todos los municipios del país.

▪ Documentos consultados

Programa FOMICRO:

- Descripción del Marco General del Programa FOMICRO.
- Guía Operativa del Programa
- Folletería Varia del Programa (Formulario de Presentación de Proyectos, Planilla de acompañamiento, modelo de convenio).
- Detalle de todos los créditos otorgados por el programa.
- Las resoluciones del Programa.
- Discursos Oficiales varios.

Programa REDES del Ministerio de Desarrollo Social:

- Manual Operativo del Fondo REDES.
- Formulario de Presentación de REDES.
- Algunos artículos periodísticos y páginas web que describen algunos aspectos del programa PPDL y REDES.
- Listado de TODOS los fondos REDES aprobados.
- Listado de estadísticas de devolución de cada uno de los municipios financiados por REDES.

Anexo 3.2

Características socio-demográficas de la muestra bajo estudio y análisis de impacto

Características de la Población de la muestra (Tablas correspondientes a la sección III.2.2)

Tabla 3.4

Localización geográfica de la muestra			
Área	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Capital Federal	30	39,5	39,5
Gran Buenos Aires	36	47,4	86,8
Ciudad de Mendoza	10	13,2	100,0
Total	76	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.5

Sexo de los entrevistados		
Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	44	57,9
Masculino	32	42,1
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.6

Relación de parentesco de los entrevistados de sexo femenino*		
Situación o relación	Frecuencia	Porcentaje
Jefa de hogar	26	59,1
Pareja	16	36,4
Hija	1	2,3
Madre	1	2,3
Total	44	100,0

*Respecto a quien se define como jefe de hogar

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.7

Relación de parentesco de los entrevistados de sexo masculino*		
	Frecuencia	Porcentaje
Jefe de hogar	28	87,5
Pareja	2	6,3
Hijo	1	3,1
Padre	1	3,1
Total	32	100,0

*Respecto a quien se define como jefe de hogar

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.8

País de Origen			
Nacionalidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Argentino/a	59	77,6	77,6
Boliviano/a	9	11,8	89,5
Chileno/a	1	1,3	90,8
Paraguayo/a	3	3,9	94,7
Peruano/a	2	2,6	97,4
Uruguayo/a	2	2,6	100,0
Total	54	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.9

Experiencia crediticia previa		
Experiencia	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	9,2
No	69	90,8
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.10

Nivel de escolaridad del entrevistado		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Primario completo	23	30,3
Secundario completo	14	18,4
Terciario completo	2	2,6
Primario incompleto	15	19,7
Secundario incompleto	20	26,3
Terciario incompleto	2	2,6
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.11

Deserción de estudios secundarios de entrevistados		
Año de deserción	Frecuencia	Porcentaje
Segundo año	1	5,0
Tercer año	6	30,0
Cuarto año	8	40,0
Quinto año	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.12

Nivel educativo de los cónyuges		
Nivel educativo	Frecuencia	Porcentaje
Primario completo	19	35,2
Secundario completo	12	22,2
Terciario completo	1	1,9
Primario incompleto	10	18,5
Secundario incompleto	11	20,4
Terciario incompleto	1	1,9
Total	54	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.13

Cantidad de miembros por hogar		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 miembro	4	5,3
2 a 4 miembros	46	60,5
Más de 5 miembros	26	34,2
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.14

Cantidad de hijos por hogar		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 2 hijos	55	72,4
De 3 a 4 hijos	14	18,4
Más de 5 hijos	7	9,2
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.15

Nivel educativo de los hijos del entrevistado			
Nivel	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje sin hijos pre-jardín
Jardín	9	6,3	7,7
Primario/ EGB en curso	47	32,6	40,2
Secundario en curso	21	14,6	17,9
Polimodal en curso	5	3,5	4,3
Universitario en curso	1	0,7	0,9
Primario/ EGB completo	2	1,4	1,7
Polimodal completo	1	0,7	0,9
Secundaria completa	12	8,3	10,3
Terciario completo	2	1,4	1,7
Primario incompleto	2	1,4	1,7
Secundario incompleto	8	5,6	6,8
Terciario incompleto	6	4,2	5,1
Universitario incompleto	1	0,7	0,9
Total	117	81,2	100,0
Hijos en edad temprana (pre-jardín)	27	18,8	
Total	144	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.16

Hacinamiento por cuarto		
Hacinamiento	Frecuencia	Porcentaje
No	66	86,8
Si	10	13,2
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.17

Indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)		
Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
<i>Necesidades Básicas Satisfechas</i>	53	69,7
<i>Necesidades Básicas Insatisfechas</i>	23	30,2
• Hacinamiento	7	9,2
• Hacinamiento + ausencia de inst. baño + ausencia de inst. agua	3	3,9
• Ausencia de baño	2	2,6
• Ausencia de instalación de agua	8	10,5
• Baja capacidad de subsistencia	3	3,9
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.18

Nivel de ingresos del hogar		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 400	4	5,3
De 401 a 800	27	35,5
Más de 800	45	59,2
Total	76	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.19

Nivel de ingresos del hogar (excluyendo FOMICRO)		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 400	4	6,1
De 401 a 800	25	37,9
Más de 800	37	56,1
Total	66	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Análisis de impacto sobre los prestatarios

(Tablas correspondientes a la sección III.2.3)

a. Impacto sobre los emprendimientos

(Tablas correspondientes a la sección III.2.3.1)

Tabla 3.20

Variación del ingreso de los microemprendimientos		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Disminuyó	7	15,2
Permaneció igual	2	4,3
Aumentó	37	80,4
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.21

Razones de la mejora en el ingreso de los microemprendimientos		
	Frecuencia	Porcentaje
Inicio de nueva actividad	13	28,3
Añadió nuevos productos	38	82,6
Mejora de calidad de productos	33	71,7
Reducción de costos	29	63,0
Por compras conjuntas.	1	2,2
Aumento de stock	40	87,0
Venta en nuevas zonas.	15	32,6
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.22

Variación de Activos Productivos		
Tipo de variación	Frecuencia	Porcentaje
Adquisición de Herramientas	1	2,2
Adquisición de Máquinas	11	23,9
Mejoras en el puesto de Comercialización	6	13,0
Adquirir medio transporte propio	1	2,2
No realizó adquisición alguna	27	58,7
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.23

Variación de Activos Productivos de quienes realizaron inversiones		
Tipo de variación	Frecuencia	Porcentaje
Adquisición de Herramientas	1	5,3
Adquisición de Máquinas	11	57,9
Mejoras en el puesto de Comercialización	6	31,6
Adquirir medio transporte propio	1	5,3
Total	19	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.24

Variación en la cantidad de personas que participan del emprendimiento		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Aumentó	15	32,6
No aumentó	31	67,4
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.25

Variación en la cantidad de horas trabajadas desde que recibe el microcrédito		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Aumentó	26	56,5
Permaneció Igual	16	34,8
Disminuyó	4	8,7
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.26

Disponibilidad de tiempo libre antes de recibir el crédito		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	34	73,9
No	12	26,1
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.27

Variación en la disponibilidad de tiempo libre (sobre los que respondieron afirmativamente en la tabla 3.26)		
Disponibilidad tiempo libre	Frecuencia	Porcentaje
Igual	18	52,9
Menos	13	38,2
Más	3	8,8
Total	34	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

b) Impacto sobre el hogar
(Tablas correspondiente a la sección III.2.3.2)

Tabla 3.28

Variación del ingreso del hogar durante el último año		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Disminuyó	3	5,4
Permaneció Igual	19	33,9
Aumentó	34	60,7
Total	56	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.29

Compra de activos para el hogar		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	35	62,5
No	21	37,5
Total	56	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.30

Disponibilidad de ahorros de los entrevistados		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	47,8
No	24	52,2
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.31

Variación de los ahorros de los entrevistados (para los que respondieron afirmativamente en la tabla 3.30)		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Aumentó	15	68,2
Se mantuvo igual	6	27,3
Ns/Nc	1	0,5
Total	22	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.32

Realización de gastos extraordinarios		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	43,5
No	26	56,5
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.33

Disponibilidad de servicios en la vivienda					
Servicios	Sí		No		Total
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	
instalación de agua	47	83,9	9	16,1	56
instalación eléctrica	56	100,0	0	0	56
instalación de baño	51	91,1	5	8,9	56

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.34

Arreglos o mejoras realizadas en la vivienda en el último año		
¿Realizó arreglos o mejoras?	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	58,7
No	19	41,3
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.35

Ampliaciones realizadas en la vivienda en el último año		
¿Realizó ampliación?	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	32,6
No	31	67,4
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.36

Mejoras realizadas en el sistema sanitario en el último año		
¿Realizó mejoras?	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	8,7
No	42	91,3
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.37

Mejoras en la instalación eléctrica realizadas en el último año		
¿Realizó mejoras?	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	13,0
No	40	87,0
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.38

Capacitación realizada en el último año		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Asiste	7	12,5
Asistió y Finalizó	9	16,1
Abandonó	2	3,6
No asistió	38	67,9
Total	56	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.39

Capacitación realizada en el último año por tipo de institución					
Tipo de Institución	Capacitación (En porcentajes)				
	Asiste	Asistió y Finalizó	Abandonó	No asistió	Total
IMF	18	13	3	68	100
Programas públicos	0	25	6	69	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.40

Aumento en la cantidad y calidad de los alimentos comprados		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	29	63,0
No	17	37,0
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.41

Arreglos o ampliaciones realizados en la vivienda durante el último año				
Concepto	Sí		No	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Arreglos o mejoras en la vivienda	35	85,4	6	14,6
Ampliaciones en la vivienda	19	46,3	41	100
Mejoras en el sistema sanitario	7	17,1	22	53,7
Mejoras en la instalación eléctrica	8	19,5	34	82,9

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

c) Impacto sobre los prestatarios
(Tablas correspondientes a la sección III.2.3.3)

Tabla 3.42

Percepción sobre el negocio desde que recibió el microcrédito		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Más débil	2	4,3
No Cambió	6	13,0
Mas fuerte	38	82,6
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.43

Confianza en el futuro desde que recibió el microcrédito		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos	2	4,3
Igual	10	21,7
Más	34	73,9
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.44

Participación en alguna instancia comunitaria en el último año		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	14	30,4
NO	34	69,6
Total	46	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.45

Formas de participación en alguna instancia comunitaria en el último año (Para aquellos que hayan contestado positivamente en la tabla 3.44)		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Partidos Políticos	2	14
Clubes / asociaciones vecinales	6	43
Otros	6	43
Total	14	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.46

Desarrollo de Capacidad empresarial								
Respuesta	¿Maneja el dinero del negocio separadamente?		¿Lleva registros escritos?		¿Reconoce productos de mayor ganancia?		Reconoce un salario propio	
	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.
Si	28	60,9	30	65,2	39	84,8	3	6,5
No	18	39,1	16	34,8	7	15,2	43	93,5

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.47

¿Maneja el dinero separadamente a partir de la relación con la IMF?		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	14,3
No	23	82,1
Ns/Nc	1	3,6
Total	28	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.48

¿Lleva adelante registros a partir de la relación con la IMF?		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	33,3
No	20	66,7
Total	30	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.49

¿Puede distinguir los productos de mayor rentabilidad a partir de la relación con la IMF?		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	7,7
No	32	82,1
Ns/nc	4	10,3
Total	39	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.50

¿Reconoce el salario propio a partir de la relación con la IMF?		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	3	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

d) Impacto comparativo con el grupo control

(Tablas correspondientes a la sección III.2.4)

i. Ingresos del hogar

(Tablas correspondientes a la sección III.2.4.1)

Tabla 3.51

Ingresos del hogar del Grupo Control	
Estadístico	\$
Media	730
Mediana	698
Desvío standard	354

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.52

Nivel de ingresos del hogar de los prestatarios de microcréditos (MC)	
Estadístico	
Media	1244
Mediana	950
Desvío standard	756

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.53

Importancia del microemprendimiento sobre el ingreso del hogar del Grupo Control		
Importancia	Frecuencia	Porcentaje
Baja (hasta 35%)	5	25,0
Media (35 a 70%)	7	35,0
Alta (más de 70%)	8	40,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.54

Importancia relativa del microemprendimiento sobre ingreso total del hogar (prestatarios de MC)		
Importancia	Frecuencia	Porcentaje
Baja (hasta 35%)	2	10,0
Media (35 a 70%)	9	45,0
Más de 70%	9	45,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.55

Variación de ingresos del hogar del Grupo Control		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Disminuyó	4	20,0
Permaneció igual	7	35,0
Aumentó	9	45,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.56

Variación de ingresos del hogar de los prestatarios de MC		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Permaneció igual	9	45,0
Aumentó	11	55,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.57

Variación en los activos domésticos del Grupo Control		
Aumento	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	35,0
No	13	65,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.58

Variación en los activos domésticos de los prestatarios de microcréditos		
Aumento	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	55,0
No	9	45,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

ii. Características del Microemprendimiento
(Tablas correspondientes a la sección III.2.4.2)

Tabla 3.59

Antigüedad del microemprendimiento del Grupo Control		
Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 6 meses	6	30,0
Entre 6 meses y 1 año	3	15,0
Entre 1 y 5 años	10	50,0
Más de 5 años	1	5,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.60

Antigüedad del microemprendimiento de los prestatarios de MC		
Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Entre 6 meses y 1 año	1	5,0
Entre 1 y 5 años	13	65,0
Más de 5 años	6	30,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.61

Ingreso de los microemprendimientos del Grupo Control		
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 400	12	60,0
De 401 a 800	4	20,0
De 801 a 1200	4	20,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.62

Ingresos de los microemprendimiento de los prestatarios de MC		
Rangos	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 400	6	30,0
De 401 s 800	7	35,0
De 801 a 1200	4	20,0
Más de 1200	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.63

Variación de las ganancias de los microemprendimientos del Grupo Control		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Disminuyó	3	15,0
Permaneció igual	11	55,0
Aumentó	6	30,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.64

Variación de las ganancias de los microemprendimientos de los prestatarios de MC		
Variación	Frecuencia	Porcentaje
Disminuyó	1	5,0
Permaneció igual	3	15,0
Aumentó	16	80,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.65

Mano de obra total involucrada en el microemprendimiento del Grupo Control		
Cantidad de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1	7	35,0
2	8	40,0
3	4	20,0
4	1	5,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.66

Mano de obra total involucrada en el microemprendimiento de los prestatarios de MC		
Cantidad de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1	5	25,0
2	9	45,0
3	5	25,0
4	1	5,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.67

Incremento de la cantidad de trabajadores en el emprendimiento del Grupo Control		
Incremento	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	35,0
No	13	65,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.68

Incremento de la cantidad de trabajadores en el emprendimiento de los prestatarios de MC		
Incremento	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	35,0
No	13	65,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.69

Cantidad de horas trabajadas por el entrevistado del Grupo Control		
Cantidad de horas	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 35 hs. semanales	2	10,0
Entre 35 y 45 hs. semanales	3	15,0
Más de 45 hs. semanales	15	75,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA

Tabla 3.70

Cantidad de horas trabajadas por el entrevistado de los prestatarios de MC		
Cantidad de horas	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 35 hs. semanales	2	10,0
Más de 45 hs. semanales	18	90,0
Total	20	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta de campo CENES-UBA