



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas



Escuela de Estudios de Posgrado  
Especialización en Administración Financiera

**Trabajo Final**

***Microfinanzas como herramienta para combatir la  
pobreza: El caso argentino***

**Autor:  
Néstor F. López**

**Tutor:  
Roberto Drimer**

**Buenos Aires, septiembre de 2017**

BUENOS AIRES, 6 de septiembre de 2017

SR. DIRECTOR DE LA CARRERA DE POSGRADO  
DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.  
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. con la finalidad de remitirle, adjuntos a la presente, TRES (3) ejemplares del Trabajo Final presentado por el alumno:

|                              |
|------------------------------|
| LOPEZ, NESTOR FABIAN         |
| Nombre y Apellido del Alumno |

cuyo título es el siguiente:

|                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------|
| Microfinanzas como herramienta para combatir la pobreza: El caso argentino |
| Título completo del Trabajo Final                                          |

En mi carácter de Tutor designado por la Dirección de la Carrera a efectos de orientar y guiar la elaboración de este Trabajo Final, le informo que he analizado y revisado adecuadamente la versión final que se acompaña y que por ello propongo la aprobación de la misma y la siguiente calificación, dentro de la escala de cero a diez:

|        |        |
|--------|--------|
|        |        |
| Número | Letras |

Sin otro particular lo saludo muy atentamente.

|                                            |
|--------------------------------------------|
| Firma completa del Tutor                   |
| Nombre y Apellido del Tutor                |
| Cargo (s) docente (s) u otro (s) del Tutor |

| <b>Calificación de las Autoridades de la Carrera:</b>                 |        |                                                                             |        |
|-----------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------|--------|
|                                                                       |        |                                                                             |        |
| Número                                                                | Letras | Número                                                                      | Letras |
| Firma del subdirector<br><i>Heriberto H. Fernández</i><br>Subdirector |        | Firma del Director Alterno<br><i>Celestino Carbajal</i><br>Director Alterno |        |
| <b>Calificación Final:</b>                                            |        |                                                                             |        |
|                                                                       |        |                                                                             |        |
| Número                                                                | Letras |                                                                             |        |

# **ÍNDICE      GENERAL**

|                                                         | <b><u>Página</u></b> |
|---------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>1. RESUMEN DEL TRABAJO.</b>                          | <b>7</b>             |
| <b>2. INTRODUCCIÓN AL TEMA.</b>                         | <b>12</b>            |
| <b>3. DESARROLLO DEL TRABAJO.</b>                       | <b>15</b>            |
| <b>3.1. MICROFINANZAS</b>                               | <b>16</b>            |
| 3.1.1 Concepto, orígenes y alcances                     | 16                   |
| 3.1.2 Instituciones de Microfinanzas                    | 19                   |
| 3.1.3 IMF en Argentina y Latinoamérica                  | 20                   |
| 3.1.4 Diferencias IMF- Bancos tradicionales             | 25                   |
| 3.1.5 Oportunidades para los Bancos Comerciales         | 26                   |
| 3.1.6 Organismos Regulatorios                           | 28                   |
| <b>3.2. POBREZA</b>                                     | <b>34</b>            |
| 3.2.1 Concepto y clasificación                          | 34                   |
| 3.2.2 Medición de la Pobreza                            | 36                   |
| 3.2.3 Pobreza e Indigencia en Argentina y Latinoamérica | 40                   |
| 3.2.4 Desigualdad en la distribución del ingreso        | 47                   |
| <b>3.3. MICROFINANZAS EN ARGENTINA</b>                  | <b>57</b>            |
| 3.3.1 Antecedentes                                      | 57                   |
| 3.3.2 El caso argentino                                 | 59                   |
| 3.3.3 Perfil socioeconómico de la población             | 60                   |
| 3.3.4 Características y evolución IMF argentinas        | 60                   |
| <b>3.4. ANALISIS DINAMICO</b>                           | <b>67</b>            |
| 3.4.1 Principales causas del bajo desarrollo argentino  | 67                   |
| 3.4.2 Bancos comerciales                                | 68                   |
| 3.4.3 Los Pobres                                        | 69                   |
| 3.4.4 El rol del Estado                                 | 71                   |

|                                                               |           |
|---------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>3.5 MICROFINANZAS VS POLITICA SOCIAL</b>                   | <b>72</b> |
| <b>3.5.1 Antecedentes</b>                                     | <b>72</b> |
| <b>3.5.2 Programas sociales versus incentivos productivos</b> | <b>74</b> |
| <br>                                                          |           |
| <b>4. CONCLUSIONES.</b>                                       | <b>84</b> |
| <br>                                                          |           |
| <b>5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.</b>                         | <b>90</b> |
| <br>                                                          |           |
| <b>6. ANEXO (S).</b>                                          | <b>95</b> |
| <b>6.1. IMF Argentinas- Características.</b>                  | <b>96</b> |
| <br>                                                          |           |
| <b>7. SOPORTE ELECTRÓNICO (C. D.)</b>                         | <b>97</b> |

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

| <b><u>Gráfico</u><br/><u>No.:</u></b> | <b><u>Título</u> – <u>Fuente</u></b>                            | <b><u>Página</u></b> |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>I.</b>                             | Personas pobres por regiones Fuente: Elaboración Propia.        | 42                   |
| <b>II.</b>                            | Hogares pobres por regiones Fuente: Elaboración Propia.         | 42                   |
| <b>III.</b>                           | Personas indigentes por regiones. Fuente: Elaboración Propia.   | 43                   |
| <b>IV.</b>                            | Hogares indigentes por regiones. Fuente: Elaboración Propia.    | 43                   |
| <b>V.</b>                             | Distribución de pobreza por edades. Fuente: Elaboración Propia. | 44                   |
| <b>VI.</b>                            | Curva de Lorenz Fuente: Economipedia.                           | 50                   |
| <b>VII.</b>                           | Numero de instituciones 2008-2016. Fuente: Elaboración Propia.  | 63                   |
| <b>VIII.</b>                          | Cartera Bruta IMF'S 2008-2016. Fuente: Elaboración Propia.      | 64                   |
| <b>IX.</b>                            | Riesgo de Cartera Global 2008-2016. Fuente: Elaboración Propia. | 65                   |
| <b>X.</b>                             | Riesgo por tamaño IMF 2008-2016. Fuente: Elaboración Propia.    | 66                   |
| <b>XI.</b>                            | Riesgo de Cartera IMF'S 2008-2016. Fuente: Elaboración Propia.  | 67                   |

## **ÍNDICE DE CUADROS**

| <b><u>Cuadro</u><br/><u>No. :</u></b> | <b><u>Título</u> – <u>Fuente</u></b>                   | <b><u>Página</u></b> |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>I.</b>                             | Regulación de IMF Fuente: Gelonch, G.F. Microfinanzas. | 32                   |
| <b>II.</b>                            | Determinantes de la pobreza Fuente: Otero.             | 37                   |
| <b>III.</b>                           | Numero de IMF por provincia Fuente: RADIM.             | 60                   |

## **1. RESUMEN DEL TRABAJO**

El presente trabajo aborda las Microfinanzas como herramienta para combatir uno de los problemas sociales que más preocupan a los países en vías de desarrollo: la pobreza.

La misma es uno de los aspectos que más inquietan tanto a los gobiernos como a los organismos internacionales. Su relevancia radica en que va más allá de una simple cifra que hace a las características propias de la mayoría de los países emergentes, sino que se traduce en un sin número de personas que no pueden satisfacer necesidades básicas, tales como; salud, vivienda, educación o incluso alimentos.

La pobreza es un fenómeno que ha existido durante toda la historia de la humanidad. En la actualidad, afecta en mayor proporción a las mujeres, tanto por su baja participación en el mercado laboral, como sus dificultades a la hora de acceder a los servicios financieros, dado su imposibilidad de presentar garantías al carecer en su mayor proporción de empleo u activos en su poder en relación con el hombre.

Según el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM) se ha estimado que en la actualidad las mujeres generan aproximadamente el 10% de los ingresos totales mundiales (5.1). Es decir que, pese a que la participación de las mismas ha ido en alza, aun la participación en el ingreso total es extremadamente baja en relación con la de los hombres.

De lo antes dicho se deriva la relevancia que toma el estudio de la pobreza, por medio de la cual se pretende establecer las características generales que hacen a la población bajo estudio, como las herramientas con las cuales cuentan tanto el sector público como privado para hacer frente a tan importante problema y de esta manera poder brindarles la oportunidad de llevar adelante una vida en mejores condiciones.

En este sentido las Microfinanzas se traducen en una herramienta que ha mostrado evidencia empírica como una posible solución a la pobreza en varios países.



Vereda del Abril (2002) establece que “los microcréditos y Microfinanzas surgieron cuando determinadas personas, con creencias en el ser humano y con voluntad de ayuda fueron capaces de prestar pequeñas cantidades de dinero a los pobres que no tenían tierras, ni propiedades, ni salarios, pero tenían la fuerza vital para salir de la miseria con dignidad, creándose su propio trabajo”

El origen de las Microfinanzas puede definirse en Bangladesh donde en el año 1976, el profesor Muhammad Yunus, jefe del programa de Economía Rural de la Universidad de Chittagong, dirigió un proyecto de investigación en el que se le ocurrió diseñar un sistema y metodología de crédito cuyo fin era la cobertura crediticia en zonas rurales, donde no llegaban los servicios bancarios tradicionales (5.2). Desde entonces tanto en Bangladesh como en países de América Latina han ido surgiendo Organizaciones dedicadas a satisfacer las demandas financieras de los sectores más vulnerables.

Desde sus orígenes las Instituciones de Microfinanzas (IMF) han evolucionado fuertemente, comprendiendo cada vez más las necesidades de los clientes, tales como acumulación de activos, el manejo de flujos de ingresos irregulares y la superación de crisis, como enfermedades, muerte, conflictos y desastres naturales. Es por ello por lo que hoy en día el foco no se encuentra únicamente en brindar microcréditos, sino que también se han desarrollado otras herramientas como ahorros, seguros y transferencias monetarias, para ayudar a las personas pobres a administrar su vida financiera y de esta manera garantizarles un mejor nivel de vida.

En la actualidad las IMF están compuestas por Organizaciones No Gubernamentales (ONG), instituciones financieras sin fines de lucro y organismos internacionales. Desde mediados de los años ochenta, en la mayoría de países de América Latina, vienen funcionando numerosas ONGs de tipo social financiadas, básicamente, por donaciones de la comunidad internacional y con la finalidad de atender a ciertos sectores marginados de la población que disponen de escasos recursos económicos. La atención de las IMF se realiza ofreciendo servicios financieros en regiones marcadas por la depresión económica, tanto en áreas rurales como urbanas, motivo por el cual estas entidades comenzaron a convertirse en

un motor de desarrollo económico y microempresarial a la vez que en un sistema eficiente funcionan como fuente de empleo, reduciendo de esta forma la brecha de ingresos de los más necesitados respecto al resto de la sociedad.

Las diferencias fundamentales entre las IMF y las instituciones del sistema financiero tradicional radican principalmente en que en los primeros los niveles de los créditos otorgados a los usuarios son micro o pequeños, no existen garantías reales y el objeto del microcrédito está relacionado con crear condiciones favorables que permitan a los destinatarios alcanzar mejores condiciones de vida mientras en los segundos se persigue el fin de lucro sin existencia de interés por el bienestar social.

En América Latina los países que más han avanzado en lo referido tanto a organismos dedicados al otorgamiento de microcréditos como en las regulaciones del mercado han sido Bolivia, Perú y Brasil, mientras en la Argentina el desarrollo ha sido moderado y remplazado en varias oportunidades por incentivos oficiales (5.3).

En el caso de Argentina puntualmente, dado la amplia red de programas sociales y los bajos requisitos para acceder a los beneficios derivados de los mismos, el mercado microcrediticio se ve severamente afectado. El hecho de que los beneficiarios de programas sociales puedan combinar los mismos y por medio de ello más que superar el salario mínimo vital y móvil establecido para cualquier empleado en relación de dependencia claramente se traduce en un desincentivo proporcionado por el estado a la iniciativa emprendedora.

Teniendo en cuenta que la política social debería tener como objeto atacar los problemas estructurales de la economía o bien salvar las situaciones sociales creadas por el ciclo económico. Se establece que el manejo muchas veces político de los recursos derivados de los programas sociales combinado con un bajo control de los mismos, se traducen más bien en un perjuicio hacia las personas ya que el gobierno no crea incentivos para que las personas tiendan a adquirir valores como la educación, el perfeccionamiento, la creación de fuente de trabajo genuina, los cuales son requisitos necesarios para desarrollar una actividad emprendedora.

Es por ello que el gobierno en vez de generar condiciones de largo plazo, tales como el incentivo hacia las actividades productivas, en el caso de las personas, o bien creando un

contexto propicio para que las IMF puedan financiarse a costos más bajos y por medio de ello ofrecer servicios a más bajo costo a la comunidad, o bien puedan llegar a más individuos de bajos recursos por medio de una propuesta de trabajo, quizás inconscientemente genera incentivo para que las personas maximicen sus ingresos por medio de programas sociales y pierdan el interés hacia el trabajo productivo.

## **2. INTRODUCCIÓN AL TEMA**

Entendiendo la relevancia que han demostrado las microfinanzas como herramienta para combatir la pobreza y el potencial de desarrollo que muestran en los países emergentes, el presente trabajo intentará establecer una reseña del origen de la disciplina, las causas que dieron origen a la misma, como los registros de los logros y limitaciones tanto para América latina en general como en Argentina en particular.

La relevancia del estudio radica en la posibilidad de profundizar el conocimiento en lo referido a las microfinanzas, disciplina que tiene mucho potencial de crecimiento, pero también mucho camino que recorrer actualmente en la Argentina., más aún si se tiene en cuenta los resultados alcanzados en esta materia por los países vecinos. Por otra parte, el estudio deja sentada las bases para futuros estudios que tengan por objeto ampliar el dilema entre los incentivos oficiales y las oportunidades derivadas de los emprendimientos como herramienta de sortear la pobreza a largo plazo.

El presente trabajo se divide en cinco capítulos principales, los cuales proporcionaran una perspectiva integral del estudio de las microfinanzas, sus orígenes, los resultados alcanzados tanto a nivel nacional como latinoamericano, como también se planteará una evaluación de los incentivos oficiales proporcionados por el gobierno en relación con el desarrollo del mercado microfinanciero.

El capítulo 1 inicia por la descripción de las microfinanzas, sus orígenes y alcances. Se establece el concepto de Instituciones de Microfinanzas (IMF), sus características principales, su fuente de financiación, la diferencia entre las mismas y los bancos comercies. Además, se incluye una breve reseña de los resultados alcanzados por los mismos tanto en Argentina como en Latinoamérica. Por otro lado, se desarrolla el marco regulatorio que rige a las instituciones microfinancieras como también se procede a la enunciación de los posibles beneficios que podrían obtener los bancos comerciales por medio de la incursión dentro de las microfinanzas.

El capítulo 2 por su parte está centrado en la problemática a tratar, es decir la pobreza. Con el objeto de dejar sentado un conocimiento común, se arriba a la enunciación del concepto de pobreza, los métodos de medición, la clasificación de la misma, como también se lleva adelante un análisis de la evolución de la misma tanto en Argentina como en América latina. Además, se avanza hacia la vinculación de la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso, dejando evidencia de que posiblemente dado la forma mediante al cual se estructuran las políticas sociales muchas veces los beneficios planteados ex ante no llegan a los individuos objeto de los mismos o bien llegan en menor dimensión a lo programado.

El objeto del capítulo 3 por su parte radica en analizar el escenario argentino en lo referido tanto a los antecedentes como a la evolución de las microfinanzas. Dada la complejidad del contexto argentino, se inicia con la descripción del perfil socioeconómico de la población bajo análisis, para luego avanzar sobre la evolución de los indicadores de la performance de las IMF durante la última década como ser; número de instituciones, cantidad de empleados, monto de cartera de crédito según el tamaño de la IMF y riesgo asociado y la forma jurídica mayormente adoptada.

En el capítulo 4 y con el objeto de separar y comprender el rol que cumplen cada uno de los actores del mercado microfinanciero, se realiza una descripción de las características propias tanto de los bancos comerciales, los pobres, como el estado en su rol de promotor de incentivos en lo referido a orientar recursos en la sociedad argentina.

Por último, el capítulo 5 pretende echar luz acerca de cuáles son los mecanismos que están fallando en lo que respecta al crecimiento de las microfinanzas en Argentina. Se realiza principalmente un análisis de la intervención directa del estado en el mercado microfinanciero por medio de programas de subsidios sociales y sus efectos adversos tanto para el mercado microfinanciero como para las personas que se pretende beneficiar.

### **3. DESARROLLO DEL TRABAJO**

## **3.1 MICROFINANZAS**

### **3.1.1 Concepto, orígenes y alcances.**

Las microfinanzas pueden entenderse como todos aquellos servicios financieros ofrecidos a personas de bajos recursos o microempresarios con el objeto de proveerlos de oportunidades de generación de ingreso y autoempleo, buscando proporcionar de esta manera una mejora tanto en sus niveles de vida como en la de sus familias.

Virreira Centellas (2010) establece que las microfinanzas se refieren a los servicios financieros en reducida escala –sobre todo crédito y ahorros- proporcionados a la gente que cultiva, pesca o cría animales; que opera empresas pequeñas o microempresas donde se producen, se reciclan, reparan o venden mercancías; que proporcionan servicios; que ganan un ingreso por alquileres de pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de trabajo o maquinaria y herramientas; y a otros individuos y grupos en el ámbito local de países en vías de desarrollo, tanto en áreas rurales como urbanas.

En tanto los microcréditos, son los programas de pequeños créditos por medio de los cuales se pretenden alcanzar los objetivos perseguidos por las microfinanzas.

Según la ley argentina 26.117 promulgada el 7 de Julio de 2006, los microcréditos son todos aquellos préstamos destinados a financiar la actividad de emprendimientos individuales o asociativos de la Economía Social, cuyo monto no exceda una suma equivalente a los doce (12) salarios mínimo, vital y móvil (5. 4).

Han sido varios los intentos a lo largo de la historia mediante los cuales se ha intentado desarrollar mecanismos que proporcionen financiación a los sectores más vulnerables. El primero de ellos en 1462, cuando un monje italiano creó una casa de empeño con el fin de contrarrestar las prácticas de usura de la época.

En Alemania del siglo IX, Friedrich Raiffeisen desarrollo el concepto de cooperativa financiera con el objeto de que la población rural rompiera su dependencia de los prestamistas de la época y alcanzasen mejores condiciones de vida. Dicha práctica se



extendió rápidamente por toda Alemania, Europa, América del Norte y posteriormente a otros países en vías de desarrollo alrededor del mundo.

Luego de la segunda guerra mundial, con el objeto de fomentar la agricultura y reconstruir sus economías, algunos países de Europa Occidental proporcionaron pequeños créditos a agricultores, pero sin éxito, dado que los tomadores de los mismos consideraban a los créditos como regalos del gobierno.

En América Latina a comienzos del siglo XX se comienzan a desarrollar los conceptos de ahorro y crédito por parte de los bancos tanto privados como los controlados por agencias gubernamentales. Los objetos principales de los mismos apuntaban a modernizar el sector agrícola, volver productivos los ahorros, incrementar la inversión y liberar a los productores de la opresión feudal de aquel entonces. Pero, pese a los intentos de flexibilizar las restricciones históricas dirigidas a la población rural y lograr alcanzar menores tasas de interés, por medio de la estandarización tanto del otorgamiento de los créditos como en el cobro de los mismos y así mantener el margen de ganancia, el efecto no fue el esperado. La población rural continuó financiándose por medio de financistas no tradicionales que cobraban altas tasas de interés, proporcionando una solución transitoria a sus necesidades financieras, para luego, por medio de la usura y la refinanciación, erosionar toda la rentabilidad derivada de sus actividades productivas (5.6).

El origen puntual de las microfinanzas puede ubicarse en el año 1976 aproximadamente en Bangladesh, donde el profesor Muhammad Yunus, quien obtuvo el premio nobel de la paz en 2006 por sus avances en materia de erradicación de la pobreza, ideó una forma de organización social para las aldeas rurales a la que denominó “Gram Sarker”, o gobierno rural, dando origen a los bancos comunales.

La operatoria del sistema financiero ideado por Yunus radicaba en un mecanismo de microcréditos solidarios sin garantía para que los sectores más pobres pudieran llevar a cabo actividades independientes y creativas. El resultado fue la creación del Grameen Bank o Banco Rural en 1983, que desde entonces ha beneficiado a millones de personas, en su gran mayoría mujeres.

La importancia del desarrollo del profesor Yunus ha sido la posibilidad de contemplar un sistema financiero para pobres, sin necesidad de garantías reales, donde el sustento de los créditos es únicamente el valor humano materializado por medio de las habilidades y oficios de los beneficiarios.

El resultado más sorprendente de la iniciativa del Grameen Bank fue que ha mostrado que aun cuando las personas no poseían garantías reales para obtener préstamos de capital, los mismos devolvían el dinero otorgado. El sistema había logrado generar un compromiso de las poblaciones pobres con el objeto de mejorar tanto sus condiciones de vida como las de sus familias (5.7).

El sistema de microcréditos ha roto con el esquema tradicional de financiación propuesto por el sistema financiero, dado que en este caso el segmento beneficiario no cumple con los requisitos mínimos para el otorgamiento que exige un banco, tales como, la posibilidad cierta de generar ingresos o beneficios económicos, convirtiéndose de esta manera en agentes de alto riesgo en lo que respecta a la recuperación de una cartera, además de los altos costos de transacción que demandan sus operaciones dado los bajos volúmenes e importes.

Es tanta la importancia a nivel mundial de erradicar la pobreza que los microcréditos son una de las herramientas contempladas por la Organización de las naciones unidas (ONU) con el fin de alcanzar lo que en el año 2000 se denominó “Objetivos de desarrollo del milenio” que tuvo como fin de erradicar la pobreza extrema y el hambre en los países para el año 2015, objetivo el cual claramente hasta el día de hoy no se ha alcanzado. Para ello, se propuso crear fuentes de empleo e incentivar la agricultura, considerando la creación de mecanismos de acceso a la financiación, tales como:

- a) Programas de microcréditos tanto individuales como colectivos.
- b) Implementación de estímulos tanto tributarios como financieros al crédito para las poblaciones de bajos recursos.
- c) Programas de ahorro a medida de los pobres.
- d) Políticas de venta a crédito orientado hacia los segmentos más necesitados de la población.

Si bien los resultados alcanzados no han sido los esperados, tal como se ha mencionado, los objetivos de desarrollo del milenio han dejado sentado un orden de

prioridades humanas a nivel mundial. Siendo la pobreza y las herramientas para erradicarla tales como las microfinanzas, una de las principales.

### **3.1.2 Instituciones de Microfinanzas**

#### **3.1.2.1 Definición y Características**

Las instituciones de Microfinanzas (IMF) son todas aquellas organizaciones que tienen por finalidad atender a los sectores de bajos recursos de la sociedad a través del otorgamiento de créditos, cualquiera sea su organización societaria.

La ley argentina 26.117 refiere al respecto, “Serán consideradas Instituciones de Microcrédito las asociaciones sin fines de lucro: asociaciones civiles, cooperativas, mutuales, fundaciones, comunidades indígenas, organizaciones gubernamentales y mixtas, que otorguen microcréditos, brinden capacitación y asistencia técnica a los emprendimientos de la Economía Social” (5.8).

En cuanto a lo que respecta al desarrollo de las IMF, las mismas pueden surgir de dos tipos de fuentes:

1. El *Upgrading*, donde las instituciones sin fines de lucro tales como fundaciones u ONGs se convierten en IMF y comienzan a desempeñarse como intermediarios financieros.
2. El *Downscaling*, hace referencia a la incorporación de las entidades financieras tradicionales al mercado micro financiero en búsqueda de oportunidades de negocio. La modalidad de incorporación puede ser directa; en el caso de que el banco expanda sus operaciones minoristas con el fin de llegar a los clientes micro, o indirecta; por medio de la asociación con proveedores de servicios microfinancieros ya existentes en el mercado, por medio de los cuales toman contacto con los clientes.

Con el objeto de cumplir eficientemente su rol de asistente financiero con perfil social, las IMF deben reunir cuatro condiciones fundamentales (5.9).

- 1) **Permanencia:** Con el objeto de prestar servicios financieros a largo plazo.
- 2) **Escala:** A fin de alcanzar a un número suficiente de clientes que le permita ser tanto social como financieramente sostenible en el tiempo.
- 3) **Focalización:** Para llegar a la población pobre en la medida que los mismos lo necesiten.
- 4) **Sustentabilidad financiera:** Con el objeto de asegurar la viabilidad de la Organización y garantizar su correcto desempeño.

### 3.1.3 IMF en Argentina y Latinoamérica

#### 3.1.3.1 Antecedentes

Teniendo en cuenta que los países latinoamericanos son en su mayoría economías en vías de desarrollo, donde el índice de pobreza es una variable alarmante dado la elevada participación de la población dentro del rango obtenido, es fundamental el rol que ejercen las IMF a fin de proporcionar no solo financiamiento sino también asesoramiento calificado a las personas en situación de vulnerabilidad, y de esta manera poder minimizar la brecha entre los ingresos de los distintos sectores de la población e incrementar sus posibilidades reales de crecimiento personal por medio del acceso a mejores ingresos que garanticen mejores condiciones sanitarias, de vivienda, educación y salud.

Las IMF tanto en Argentina como en Latinoamérica se han organizado bajo distintas formas societarias, desde fundaciones hasta sociedades anónimas, con el objeto de que la forma jurídica adoptada les permita aprovechar sus ventajas y actuar de la forma más eficiente posible en lo que respecta a la administración de costos y prestación de servicios crediticios a los más necesitados.

Desde la perspectiva del inversionista, las altas tasas de interés que abonan las IMF junto a las casi inexistentes restricciones en lo que respecta a la posibilidad de operar, se traducen en una clara ventaja de las mismas en relación con los bancos comerciales.

Una desventaja no menospreciable de las mismas en Latinoamérica es el bajo desarrollo estructural del negocio junto a la limitada base patrimonial, tal que no les permite contar con una amplia red de alcance, que facilite la realización de depósitos y

transferencias a nivel nacional tal como los bancos comerciales. Además, dada sus limitaciones intrínsecas, tampoco tienen la posibilidad de ofrecer al público una amplia gama de productos y servicios al igual que los bancos comerciales.

### 3.1.3.2 Metodologías Crediticias de las IMF

Dado las numerosas diferencias y limitaciones en lo que respecta tanto a la estructura, operatoria, acceso a la información y costos de las IMF respecto a las entidades del sistema financiero tradicional, las mismas se han visto obligadas a desarrollar metodologías de otorgamiento de créditos que se adapten a las características del público objeto, con el fin de asegurar tanto la viabilidad del negocio, el sustento financiero, como el cumplimiento del fin último de las IMF que es proporcionar herramientas a la población carenciada por medio de las cuales puedan mejorar sus niveles de vida y las de su familia. Las principales metodologías aplicadas por las IMF son:

1. **Prestamos Individuales:** Garantía Personal. Para el otorgamiento del mismo, la IMF otorgante se centra en el análisis de la evolución del cash flow del negocio del solicitante, con el fin evaluar la capacidad de repago y con ello la probabilidad de insolvencia del tomador del crédito. Además, tiene en cuenta otros criterios que buscan determinar la solvencia del solicitante, tales como la inserción en la comunidad, carácter, reputación etc.
2. **Grupo Solidario:** Existe una garantía mancomunada y secuencial donde los integrantes del grupo son responsables del pago de las deudas de los integrantes del mismo.
3. **Banco comunal:** Es una organización donde los miembros parte se hacen responsable de la totalidad de la deuda asumida por el grupo. A diferencia del grupo solidario, los integrantes administran y fijan reglas de funcionamiento de la

organización con el fin de maximizar los beneficios del grupo y restringir conductas que puedan atentar en contra del interés del conjunto.

### **3.1.3.3 Fuentes de financiación**

Las fuentes de financiación de las Instituciones dedicadas a las microfinanzas son variadas. En un principio la mayor proporción de los fondos que manejaban las IMF provenían de líneas de crédito de donantes y gobiernos. En la actualidad la mayoría de las Instituciones es financiada mediante los depósitos del público.

El desarrollo de las Microfinanzas en Latinoamérica ha posibilitado que las IMF logren mejor performance en lo referido a sostenibilidad y cobertura, junto con una progresiva evolución de la estructura de capital, la cual cada día se asemeja más a la de los bancos comerciales (5.10).

Pese a ello se pueden establecer principalmente cuatro fuentes de financiamiento de las IMF en Latinoamérica: depósitos, préstamos, emisión de acciones y bonos.

En lo que respecta a los depósitos, se puede establecer que los depositantes de las IMF presentan una heterogeneidad importante, lo que obliga a las IMF a desarrollar modalidades de ahorro para los depositantes que sean acordes a distintos factores como ser el género, la edad, el tamaño de los depósitos, etc.

Los principales competidores de las IMF en lo que respecta a la captación de depósitos son tanto los bancos comerciales como las demás IMF. En consecuencia, las IMF se han visto obligadas a desarrollar herramientas de planeamiento e investigación de mercado a fin de poseer la mayor cantidad y calidad de información posible de los potenciales clientes y con ello incrementar sus posibilidades de captar depósitos, reduciendo los posibles riesgos de liquidez, de descalce de plazos, de tasa de interés, etc.

En cuanto a las ventajas que poseen las IMF respecto de los bancos comerciales en cuanto a la posibilidad de captación de depósitos; las mismas radican en las atractivas tasas de interés que abonan, la atención personalizada, el hecho de no abonar comisiones por

mantenimiento para los depósitos y el bajo importe con el cual se puede abrir una cuenta. ‘De más está decir que pese a las ventajas antes mencionadas, las instituciones dedicadas a las microfinanzas no poseen la capitalización de un banco comercial y menos la posibilidad de desarrollar canales y redes de servicios, lo que facilita las operaciones de sus clientes.

Pese a ello, una buena estrategia de captación de ahorros del público permitiría desarrollar una mayor independencia y autonomía a las IMF, dado que una parte importante de su liquidez no dependería de la liberación de fondos por parte tanto de gobiernos como de organismos internacionales.

Los préstamos por su parte son otorgados en su gran mayoría por los gobiernos, por medio de sus programas de fomento a la actividad microempresaria. Otras fuentes por medio de las cuales las IMF se hacen de fondos son a través de los donantes como de los bancos comerciales.

La ventaja principal de financiarse por medio de planes de los gobiernos o donantes ya sean nacionales o internacionales radica en la posibilidad de obtener sumas de dinero importantes a tasas y plazos que serían imposibles de conseguir de fuentes comerciales tanto nacionales como externas.

Una variable relevante en lo que respecta a los préstamos radica en el riesgo, tanto del manejo de los fondos obtenidos, como en las diferencias cambiarias, en el caso de que los concedentes sean internacionales, ya que los préstamos estarán denominados en moneda extranjera mientras que las colocaciones de las IMF se realizan en su gran proporción en moneda nacional.

No menospreciable es el riesgo de la tasa de interés, dado que los créditos obtenidos se contratan en la mayoría de los casos a tasas variables. Las repercusiones que pueden llegar a tener en el gobierno corporativos la situación acreedora de los prestamistas, es otra variable que no se debe perder de vista por parte de las IMF.

La emisión de bonos por su parte es una alternativa poco utilizada por las IMF Latinoamericanas. Las colocaciones de los mismos se realizan generalmente por plazos de hasta 5 años, es decir plazos cortos. En cuanto a la moneda, a fin de evitar los riesgos cambiarios las colocaciones son realizadas generalmente en moneda nacional.

En lo que respecta a la emisión de acciones, una de las características de las IMF Latinoamericanas es que muestran baja o nula interacción con la bolsa de valores de sus países para la colocación de acciones de forma pública, por lo que las mismas han optado por la reinversión de utilidades y en la incorporación de nuevos socios por medio de la colocación privada de acciones.

Lo antes expuesto deja en evidencia la existencia de diversas fuentes de financiamiento que se traducen en oportunidades para las IMF. Una de ellas es la incorporación de instituciones de cooperación financiera internacional, sin perder el control de la sociedad. Ello permitiría hacerse de recursos, junto a la posibilidad de mejorar la imagen de la IMF, dado la participación de accionistas de alta solvencia y elevada calificación de riesgos.

Otra alternativa es la privatización de las IMF que pertenecen al sector público, previo análisis exhaustivo tanto de procesos como de resultados esperados. Si bien es una estrategia compleja, podría mejorar el desempeño de las IMF por medio de una mejor estructura de capital.

Teniendo en cuenta todas las fuentes de financiamiento mencionadas anteriormente, cada una con sus virtudes y riesgos, en lo que respecta a cuál es la óptima para las IMF, no es posible definir una sola. Dado que la elección de una u otra fuente dependerá de numerosos factores, tantos internos como externos. El nivel de maduración de la IMF es uno de los factores internos más críticos, dado que condiciona el accionar de las mismas en lo que refiere a la utilización de fondos, la optimización de la estructura y el aprovechamiento de las ventajas para el desarrollo del negocio. En cuanto a los factores externos, las características del país donde desarrolla su actividad, el desempeño macroeconómico, como el funcionamiento del mercado de capitales y el acceso a otras fuentes de financiamiento, determinarán cuales de las fuentes son las más adecuadas para una situación determinada.

Tampoco se debe dejar de lado la posibilidad de combinar las fuentes de financiamiento con el objeto de minimizar los riesgos del negocio por medio de la diversificación, siempre que sea posible. Es claro que la combinación de fuentes requiere



un exhaustivo análisis de pros y contras, detallando en cada caso los riesgos de cada alternativa y la capacidad de respuesta por parte de la IMF.

### 3.1.4 Diferencias IMF- Bancos tradicionales

Teniendo en cuenta que el objeto de las IMF además de obtener rentabilidad, como cualquier entidad financiera tradicional, es salvar las falencias del sistema financiero y dotar de herramientas a los más necesitados, se puede establecer que las diferencias fundamentales entre las mismas y las instituciones financieras tradicionales son fundamentalmente las siguientes (5.11):

1. **El público:** El público al que va dirigido el crédito es en su mayoría de bajos recursos, el cual no tiene la posibilidad de acceder al sistema financiero tradicional.
2. **Las garantías requeridas:** Los créditos son otorgados a personas auto empleadas que no poseen las garantías solicitadas por el sistema bancario tradicional. En consecuencia, de ello se han desarrollado otro tipo de garantías, como las garantías de responsabilidad solidaria o de deuda conjunta, la cual tiene como objeto evitar el problema de selección adversa o falta de información de alguna de las partes.
3. **Diversificación de cartera:** Si bien las IMF poseen carteras de crédito atomizadas, poseen el problema de que las mismas no se encuentran bien diversificadas sectorialmente, es decir que los micro emprendedores que componen la cartera de clientes generalmente poseen las mismas características crediticias, lo que impide que las IMF puedan eliminar parte del riesgo de incobrabilidad por medio de la diversificación.
4. **Periodo de devolución:** Dada la baja capitalización que poseen la mayoría de las IMF, las mismas otorgan créditos a plazo reducido, generalmente semanal o quincenal.

5. **Índice de rotación de clientes:** Tanto por la metodología por la cual se otorgan los créditos como por el tipo de clientes que maneja, la rotación de clientes es alta. Como consecuencia de la misma, las IMF poseen elevada incertidumbre en lo que respecta a planeamiento tanto económico como financiero.
6. **Costos Operativos:** Dado las escalas de los servicios prestados, las IMF se caracterizan por poseer altos costos operativos, generalmente concentrados en gastos de personal.
7. **Tecnología:** Es una característica común que las IMF poseen bajos o nulos recursos informáticos y tecnología de la información, lo que encarece su costo operativo, traduciéndose en tasas de interés más altas.

### 3.1.5 Oportunidades para los Bancos comerciales

Pese a las grandes diferencias establecidas anteriormente, de las cuales muchas hacen al mercado microcreditico poco llamativo para el sector financiero tradicional dado el nivel de ingresos de los clientes, sus altos niveles de costos y riesgos junto con la escasa diversificación de cartera, existen factores por los cuales ciertos bancos se ven motivados a replantear su actividad tradicional y extender las mismas hacia el mercado microcreditico, es decir, realizar downscaling.

Lo fundamental es obtener ganancias acordes al nivel de riesgos asumidos, dada la relación directa entre riesgo y retorno de una cartera.

El hecho de que aun sean pocas las entidades que atienden dicho mercado es lo que hace que sea un segmento con potencial de explotación y que las posibilidades de obtener beneficios sean altas, a diferencia del mercado bancario tradicional que cuenta con numerosas entidades compitiendo.

También la posibilidad de desarrollar cross-selling en el mercado microfinanciero es una oportunidad no menor. Es decir que, por medio de la provisión de servicios de medios

de pagos, transferencias y seguros, donde las entidades financieras tradicionales poseen grandes ventajas dado que se vinculan con los servicios que ofrecen habitualmente a sus clientes. Para lo cual además poseen una estructura que permite optimizar los recursos y cumplir con dichos servicios de la forma más eficiente posible.

La posibilidad de diversificación de la cartera de préstamos de los bancos e incrementar su imagen en la sociedad. Si bien los clientes microcrediticos tienen baja diversificación en lo que respecta a sectores de actividad y área geográfica pero alta en lo que respecta a número de clientes, los bancos comerciales por medio de su sistema de sucursales pueden sortear los dos primeros obstáculos mencionados, haciendo de esta manera sus carteras de créditos más diversificadas y por lo tanto menos riesgosas.

La posibilidad de utilizar la capacidad ociosa que poseen algunos bancos comerciales hace que el ingreso al mercado de microcréditos sea atractivo, dado que les permitiría optimizar su estructura de costos y la liquidez excedente, en el caso de que existiera.

Más allá de todas las oportunidades mencionadas anteriormente, existen ciertos factores que no son propios a la actividad microcrediticia propiamente dicha que pueden afectar directamente a la estrategia de incursión de los bancos comerciales en un nuevo segmento y con ello a la rentabilidad esperada del negocio. Ellos son los factores externos, es decir, todos aquellos factores que, si bien afectan a la actividad de los bancos, los mismos no poseen la posibilidad de controlar.

El desempeño de la política macroeconómica, las perspectivas de crecimiento económico, la inversión en infraestructura y las regulaciones de mercado por parte del gobierno, son algunos de los factores sobre los cuales las entidades financieras no pueden influir, pese a que las influyen directamente. Por lo cual la incursión del nuevo segmento microcreditico no es una decisión de pequeña envergadura, dado que pese contar con la estructura propicia para desarrollar productos microfinancieros y las oportunidades que el nicho de mercado presenta, los factores externos no controlables pueden atentar en contra de la rentabilidad esperada del negocio haciendo que los bancos no puedan recuperar ni siquiera el capital invertido (5.12).

### **3.1.6 Organismos Regulatorios.**

Dada la evolución del mercado financiero donde el número de transacciones crecen día a día, en el cual el volumen de transacciones se aleja cada vez más de la economía real, la desregulación financiera o la regulación inadecuada pueden provocar desastres en el sistema financiero impactando directamente en los demás segmentos de la economía vinculados a la economía real.

Una característica propia del sistema financiero internacional es su insaciable deseo de acumulación de capital, lo cual, acompañado de la desregulación del sistema, fue lo que culminó en la crisis de las hipotecas supprime en el año 2008 y sus respectivas consecuencias tanto económicas como sociales tanto en Estados Unidos como el resto del mundo.

Es de suma relevancia recordar la masividad de derivados financieros que emitieron los bancos estadounidenses sin ningún tipo de regulación bajo el argumento de “innovaciones financieras”, los cuales no eran nada más que instrumentos de elevado riesgo, donde la entidad emisora poseía la más elevada calificación por parte de las calificadoras de riesgos. Lo cual deja en evidencia las falencias de las calificadoras de riesgo como ente encargado de supervisar y difundir los riesgos de los activos de las entidades financieras y de los mismos bancos, quienes asumieron tan elevados riesgos en afán de incrementar sus ganancias sin medir las posibles consecuencias.

De allí la importancia que asumen las regulaciones de las entidades financieras, dado que, si las mismas hubiesen sido acordes a las realidades que estaban viviendo el sistema financiero estadounidense durante la gestación y desarrollo de la crisis supprime, quizás la misma no hubiera ocurrido, o de haber ocurrido, los daños a nivel macroeconómico hubiesen sido menores.

Cabe destacar que luego de las crisis se ha replanteado el esquema del sistema financiero internacional intentando reducir los riesgos que pueden sumir, velando por garantizar no solo la eficiencia en la operación de las entidades financieras sino también la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.

Tal como se ha mencionado, las regulaciones de las entidades financieras persiguen un doble objetivo; por un lado, asegurar la mayor eficiencia posible y por el otro garantizar la estabilidad del sistema financiero.

En cuanto a la eficiencia, según la Real Academia Española (RAE) se puede establecer que la misma es la capacidad de disponer de algo o alguien para conseguir un efecto determinado. Existen tres tipos de eficiencia:

La eficiencia operativa, es la vinculada a la gestión de costos, donde es más eficiente el que tiene un mejor desempeño en lo que respecta a la estructura de costos. Es decir, es más eficiente aquel que puede generar economías a escala crecientes. En lo que respecta al mercado financiero, las operaciones de los bancos de gran estructura permiten obtener mayores ganancias sobre una curva de costos menor (5.13).

La eficiencia asignativa, está relacionada a la distribución del crédito en función a la capacidad de pago de los deudores. Lo cual está relacionado a una serie de costos de monitoreo e información por parte del banco. En la actualidad esta operatoria de asignación de créditos no existe por parte de los bancos, dado que, en vez de incurrir en dichos costos, se aseguran por medio de garantías de los potenciales deudores.

La eficiencia funcional, es la que vincula los resultados obtenidos por las entidades financieras en lo que respecta a al conjunto político, económico y social teniendo en cuenta los objetivos establecidos para un determinado mercado.

La estabilidad por su parte puede ser definida desde una perspectiva tanto microeconómica como macroeconómica.

A nivel microeconómico se puede establecer que la eficiencia hace a la estabilidad. Es decir que una empresa es más estable cuanto más eficiente es la misma.

Visto desde la óptica del sistema financiero, la inestabilidad puede estar originada en la excesiva competencia por parte de los intermediarios. Desde el manejo de las tasas pasivas con el objeto de ganar mercado, incurriendo en riesgos de insolvencia, hasta en el otorgamiento de créditos a clientes de perfiles muy riesgosos.

Ambas conductas descriptas con anterioridad a nivel agregado comprometen la estabilidad global del sistema financiero y hacen necesaria una regulación acorde a las

potenciales acciones de los agentes financieros, intentando de esta manera garantizar la sustentabilidad del sistema junto con la minimización de los riesgos.

Las regulaciones por su parte pueden ser estructurales o prudenciales. La regulación estructural es aquella que pretende influir directamente sobre la estructura financiera. Las acciones más comunes dentro de este tipo de regulación son:

- 1) **Barreras de entrada:** Requerimientos de autorizaciones para establecer entidades financieras.
- 2) **Tasas de interés:** En lo que respecta al manejo de los incentivos hacia los bancos comerciales por parte del organismo regulador, influyendo sobre las tasas de interés.
- 3) **Política Monetaria:** Todo lo vinculado a las acciones por parte del ente regulador en lo relacionado a encajes, tasas de interés de pases, etc.

Las regulaciones prudenciales son aquellas que están dirigidas a minimizar los riesgos que puedan asumir los bancos, tales como; riesgos máximos tolerables y establecimiento de capitales mínimos en función del riesgo de los activos. Los mismos han sido contemplados bajo las resoluciones tanto de Basilea I como II.

En la realidad conviven tanto las regulaciones estructurales como las prudenciales. Donde en periodos una es más preponderante que la otra. La realidad es que luego de la crisis de las hipotecas suprime, las regulaciones se han concentrado más en las de tipo prudencial, dado los abusos en los que han incurrido los bancos, lo cual fue tratado en profundidad en Basilea II.

Dado que las IMF son instituciones organizadas bajo distintas formas jurídicas, las mismas se encuentran sujetas a regulaciones propias de cada estructura jurídica adoptada, como también en el caso de la captación de fondos de terceros, a lo referido a la interacción

de los mismos con sus clientes con el fin de proteger a los ahorristas y moderar el riesgo potencial que puedan asumir las instituciones.

Dado la necesidad que las regulaciones acompañen el desarrollo de las microfinanzas, se han desplegado numerosos instrumentos y herramientas con el objeto de proporcionar al sector la posibilidad de desarrollar negocios sustentables. En la actualidad conviven desde instituciones auto reguladas, como así también aquellas que se encuentran regladas de forma externa por medio de autoridades competentes.

A continuación, se detallan el tipo de regulación de acuerdo con el tipo de categoría de las IMF determinadas por el Banco Mundial.

**Cuadro I: Regulación de IMF**

| Tipo de IMFs                                                    | Actividad que determina el estado regulatorio                                                                                                                        | Propuesta de regulación externa, si es requerida                                                                                                                                            | Ente Regulador                                                            | Principal Fuente de Fondos                                                          |
|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Categoría A</b>                                              |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                             |                                                                           |                                                                                     |
| <b>Tipo 1</b><br>ONG sin fines de lucro básica                  | Realiza préstamos microfinancieros sin exceder los fondos recibidos en calidad de donación.                                                                          | Ninguna - Registración voluntaria en Organismos autorregulatorios.                                                                                                                          | Ninguna - Organismos autorregulatorios.                                   | Subvenciones y donaciones.                                                          |
| <b>Tipo 2</b><br>ONG sin fines de lucro con depósitos limitados | Realiza préstamos microfinancieros sin exceder los fondos recibidos en calidad de donación.                                                                          | Ninguna - Exención p exclusión de las leyes bancarias. Registración compulsiva en Organismos autorregulatorios.                                                                             | Organismos autorregulatorios.                                             | Subvenciones y donaciones.<br>Toma de depósitos limitada.                           |
| <b>Tipo 3</b><br>ONG transformada en una IMF                    | Emite instrumentos para generar fondos a través de depósitos minoristas sustitutos (papeles comerciales, certificados de depósitos, notas de inversiones).           | Registración como entidad empresarial legal, autorización de la oficina de seguridad y comercio, con limitaciones en el tamaño, término y comercialización de los instrumentos comerciales. | Oficina de seguridad y comercio.                                          | Subvenciones y donaciones.<br>Toma de depósitos limitada.<br>Préstamos comerciales. |
| <b>Categoría B</b>                                              |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                             |                                                                           |                                                                                     |
| <b>Tipo 4</b><br>Cooperativas de Ahorro y Crédito               | Opera como una cooperativa de ahorro y crédito o mutual (abierta o cerrada); recibe depósitos de los clientes miembros de la comunidad, lugar de trabajo o comercio. | Registración en la autoridad cooperativa o bancaria pertinente, o certificación y ranqueo por parte de una Agencia calificadora                                                             | Autoridad de Supervisión cooperativa o bancaria / Calificadora de riesgo. | Contribuciones de capital de los miembros y depósitos (ahorros).                    |
| <b>Categoría C</b>                                              |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                             |                                                                           |                                                                                     |
| <b>Tipo 5</b><br>Banco especializado / Compañía Financiera      | Recibe depósitos con limitaciones (ahorros y plazos fijos) del público en general. Mayor actividad microfinanciera que las ONGs, pero menor que la de un Banco.      | Registración y licencia de la autoridad bancaria pertinente, con limitaciones en la provisión de fondos.                                                                                    | Autoridad de Supervisión bancaria.                                        | Depósitos (ahorros), fondos mayoristas y préstamos comerciales.                     |
| <b>Tipo 6</b><br>Bancos Mutuales                                | Sin restricciones en las actividades de toma de depósitos, incluyendo inversiones de largo plazo del inversores, otros bancos y el público en general.               | Registración y licencia de la autoridad bancaria pertinente, cumplimiento de todas las regulaciones.                                                                                        | Autoridad de Supervisión bancaria.                                        | Depósitos del público en general, fondos mayoristas y préstamos comerciales.        |
| <b>Tipo 7</b><br>Bancos Comerciales                             |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                             |                                                                           |                                                                                     |

**Fuente:** Gelonch, G.F. Microfinanzas- Análisis del sector y aspectos regulatorios.

Como se ha visto, desde que las IMF reciben depósitos del público de sumas considerables, es necesaria una regulación externa o prudencial a fin de minimizar riesgos que puedan sumir las entidades como también garantizar un funcionamiento eficiente del sistema financiero.

Un factor clave en lo que respecta a la regulación externa es que para poder regular de forma eficiente y que la regulación no se traduzca en barreras en el desarrollo de las IMF es necesario que el ente regulador tenga pleno conocimiento práctico de las características que hacen a la actividad micro financiera. Dado que como se ha mencionado anteriormente es común que las IMF actúen bajo economías mayormente informales, no cuenten con la presencia de garantías, posean altos costos operativos como también baja diversificación financiera. Por lo cual cada aspecto de la regulación que se desea implementar debe cumplir un doble fin. Por un lado, no debe impedir el desarrollo de las IMF, en lo que respecta a su estructura de capital como al desarrollo de su cartera de clientes, además debe garantizar el mínimo riesgo posible de sus operaciones con el objeto de proteger tanto a los acreedores como al conjunto del sistema microfinanciero.

Las IMF auto reguladas por su parte son aquellas que, si bien no se encuentran reguladas por alguna autoridad bancaria competente, se encuentran sujetas a otros tipos de regulaciones, mayormente vinculadas a la gestión del negocio y al gobierno interno de las mismas. Es allí donde el gobierno corporativo de las IMF toma relevancia dado su interacción con el mercado y los agentes económicos como financieros.

Según el comité de supervisión bancaria de Basilea (2006) existen ocho principios básicos en lo que respecta a un buen gobierno corporativo (5.14).

Los miembros del consejo deberán ser aptos para sus cargos, comprender claramente sus funciones en el gobierno corporativo y ser capaces de aplicar su buen juicio en asuntos que atañan al banco.

- 1) El consejo de administración deberá aprobar y vigilar los objetivos estratégicos y valores corporativos del banco que se comunican a toda la organización bancaria.



- 2) El consejo de administración deberá establecer y hacer cumplir líneas claras de responsabilidad y responsabilización en toda la organización.
- 3) El consejo deberá asegurar que la alta gerencia realiza un seguimiento adecuado acorde a la política de éste.
- 4) El consejo y la alta dirección deberán hacer uso del trabajo realizado por las funciones de auditoría interna y externa y de control interno.
- 5) El consejo deberá garantizar que las políticas y prácticas retributivas del banco son congruentes con su cultura empresarial, sus objetivos y su estrategia a largo plazo y con su entorno de control.
- 6) El banco deberá estar dirigido con transparencia.
- 7) El consejo y la alta dirección deberán comprender la estructura operativa del banco y saber si éste opera en jurisdicciones o mediante estructuras que obstaculizan la transparencia (principio de “conozca su estructura”).

Junto a los principios antes mencionados, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha establecido que un buen gobierno corporativo es aquel que se basa en cuatro principios fundamentales (5.15):

- **Equidad:** Trato igualitario a todos los grupos de interés.
- **Transparencia:** Proporcionar acceso claro en lo que respecta al material existente.
- **Rendición de cuentas:** Supervisión por sistemas legítimos de control.
- **Responsabilidad:** Adherencia a leyes y reglamentaciones en el ambiente en el que la organización opera.

Además de los principios básicos para un buen gobierno corporativo antes mencionado, los cuales velan por la transparencia y confiabilidad del sistema bancario,

existen una serie de ventajas en lo que refieren al buen Gobierno corporativo y sus efectos sobre los actores que interactúan de forma permanente con la institución (5.16).

1. Genera una mejor expectativa del desempeño a largo plazo y continuidad del negocio.
2. Como facilitador de la transparencia y de rendición de cuentas, es una herramienta para reducir riesgos, fortalecer la labor y la diligencia de los administradores de la empresa.
3. Define reglas claras en ambientes complejos y diversos. Provee claridad en las responsabilidades, los derechos y las obligaciones del personal de la empresa.

## **3.2 POBREZA**

### **3.2.1 Concepto y clasificación**

Uno de los problemas más graves que viven las sociedades dado su impacto directo tanto en las condiciones de vida de la población como en las oportunidades potenciales de desarrollo futuro, es la pobreza.

Según el Banco Interamericano del desarrollo (1997), la pobreza es la falta de acceso a los requisitos básicos para mantener un nivel de vida aceptable, por lo cual sería pobre todo aquel que carece de comida, o no posee acceso a una combinación de servicios básicos, tales como educación, salud, agua potable, cloacas, etc.

Otero (2001) establece que la pobreza se puede definir como la falta de capacidad para alcanzar y mantener un nivel de vida aceptable. Por lo tanto, un “pobre” será aquel que sufra alguna privación que le impida el logro de ese objetivo (5.17).

Tal como se puede observar en el cuadro II, la pobreza es mucho más que una condición económica, por medio de la cual las personas no pueden satisfacer un conjunto de necesidades básicas, sino que también es la ausencia de posibilidad de acceder a los medios que permitirían sortear estas barreras al crecimiento personal. He allí la importancia de identificar y medir adecuadamente aquello que se traduce en dolorosas realidades para el que las padece. Y a partir de ello formular políticas e

instrumentos efectivos por medio de los cuales esta realidad pueda ser erradicada o bien minimizada.

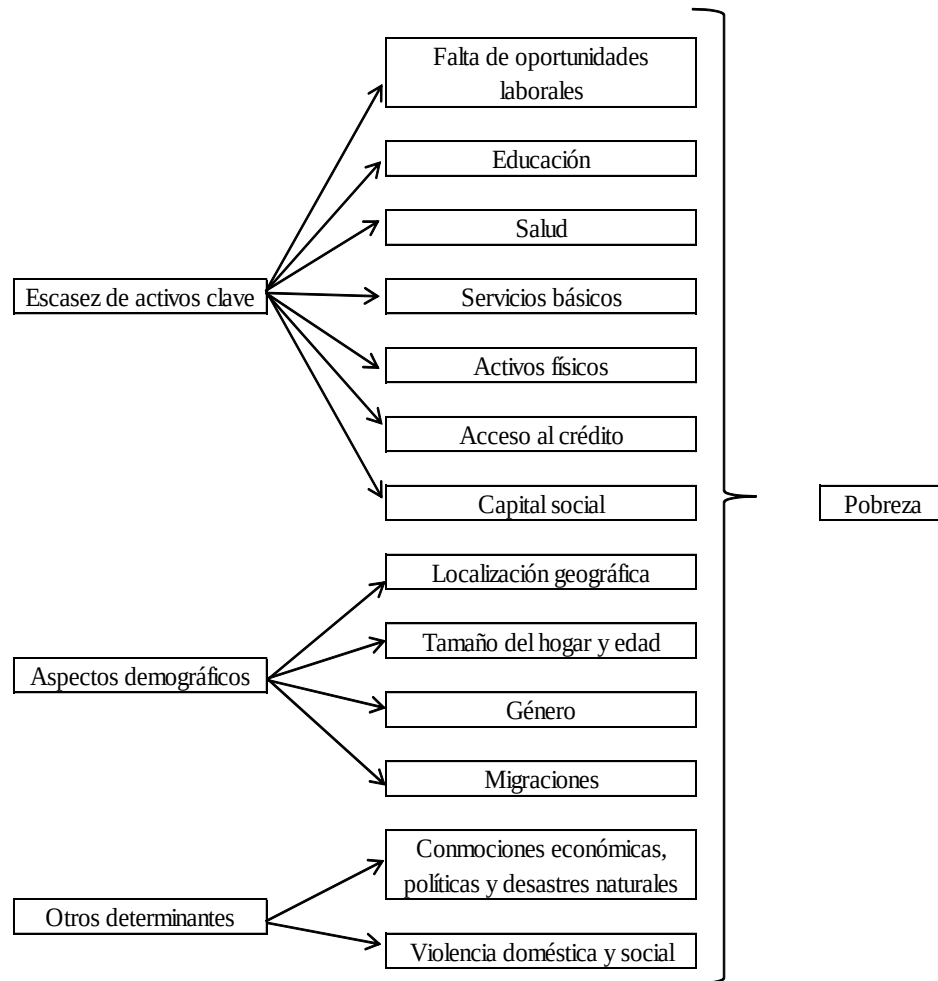
Una de las vías más eficaces y rápidas para erradicar la pobreza, es por medio del crecimiento económico y la distribución equitativa del ingreso entre la población. Lo cual en términos teóricos parece una realidad fácil de cumplir. Lo cierto es que es común que muchas veces los países presenten tasas de crecimiento positivas, pero que las mismas no puedan traducirse en reducción de los indicadores de pobreza, dado que las políticas sociales por parte del estado en lo relacionado a la distribución del ingreso y erradicación de la pobreza son débiles o se encuentran mal instrumentadas, lo que impide el cumplimiento de su fin último que es llegar a los más necesitados.

Asimismo, la pobreza puede ser considerada como un fenómeno coyuntural o estructural. La relevancia de la distinción radica en que cada tipo debe ser abordado de una manera diferente en lo que respecta a políticas económicas y sociales con el fin de erradicar la misma.

La pobreza coyuntural es aquella que se corresponde con los efectos ocasionados por los ciclos económicos o la coyuntura económica de un momento determinado sobre variables como el ingreso o el consumo.

En cambio, la pobreza estructural es aquella que no se vincula con factores relacionados a los ciclos económicos, sino a características propias de cada economía, los cuales pueden ser salvados únicamente por medio de políticas de largo plazo que apunten al mejoramiento de variables como la educación, la vivienda, la salud, el acceso al mercado laboral, el acceso al financiamiento, etc.

## Cuadro II: Determinantes de la pobreza



Fuente: Otero.

### 3.2.2 Medición de la Pobreza

En la actualidad existen básicamente dos formas de medir la pobreza. Por un lado, es posible establecer un método directo denominado Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), el cual se centra en la identificación de un conjunto de necesidades por las cuales una persona no puede atravesar sin ser considerada pobre, y por el otro, un método indirecto por medio del enfoque del Ingreso o consumo, del cual se derivan los conceptos de pobreza absoluta y relativa.

En lo que respecta al método indirecto, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Argentina, establece que una persona sufre de NBI si cumple con alguna de las siguientes características:

1. **Vivienda:** Pieza de inquilinato o vivienda precaria (Se excluye casa, departamento o rancho).
2. **Hacinamiento:** Hogares con más de tres personas por cuarto.
3. **Eliminación de excretas:** No disponer de ningún tipo de retrete.
4. **Educación:** Hogares con al menos un niño de entre 6 y 12 años que no concurra a la escuela.
5. **Capacidad económica:** Hogares con 4 o más personas por miembro ocupado y además cuyo jefe tuviera no más de 2 años de nivel primaria aprobados.

En función de las variables observadas por el método de las NBI, se puede vislumbrar que dicho método, se centra en identificar la pobreza estructural, dado que centra su análisis en factores estáticos y persistentes en el tiempo como los relacionados a educación y vivienda. Es por ello por lo que el mismo es de gran relevancia en lo que respecta al análisis de la pobreza a largo plazo, dado que, en base a sus resultados, es posible el diseño e implementación de políticas públicas puntuales que busquen atacar a las bases de la pobreza estructural.

Las principales ventajas de las NBI consisten en que, dada la información censal, permite identificar situaciones de pobreza bajo un alto grado de desagregación geográfica, permitiendo identificar el tipo de necesidades de la población por medio de lo que se denomina un mapa de pobreza, además de ser una herramienta de bajo costo en lo que respecta a la recolección de datos ya que utiliza la información existente en los censos.

Respecto a las principales debilidades de las NBI, se puede establecer que, dado que los datos con los que trabaja provienen de los censos poblacionales y los mismos son realizados cada diez años, no es posible instrumentar políticas de corto plazo teniendo como base esta herramienta. Otra desventaja no menor es que si bien es posible realizar un seguimiento temporal a alguna variable considerada por las NBI, la metodología que utiliza no permite segregar que porcentaje de la variación del mismo se corresponde a los efectos de políticas apuntadas a reducir la pobreza y que proporción a factores exógenos.

También es importante destacar que, a diferencia de los métodos indirectos, como se verá más adelante, la metodología de las NBI si bien permite localizar y caracterizar a la población pobre, no cuenta con un indicador de intensidad de la pobreza, es decir que mediante el mismo no es posible clasificar a las familias en función a cuán lejos se encuentran de satisfacer sus necesidades básicas (5.18).

En lo que respecta a la medición de la pobreza por medio del método indirecto o del ingreso, es importante destacar que del análisis del mismo se desprenden los conceptos de pobreza absoluta y relativa.

El enfoque de la pobreza absoluta establece que las necesidades de las personas son ajenas a la riqueza del resto de la sociedad y el hecho de no poder satisfacerlas implica una condición de pobreza. Este enfoque considera a la pobreza como una situación aislada propia de la situación de cada individuo en particular.

En cambio, el enfoque de la pobreza relativa sostiene que las personas tienden a percibir su propio bienestar en función del bienestar del resto de la sociedad, es decir, una persona será más pobre en relación con otra en la medida en que el bienestar alcanzado por la primera diste en gran medida del alcanzado por la segunda.

En la actualidad la Argentina por medio del INDEC realiza el cálculo de la pobreza por medio del método del ingreso, obteniendo la pobreza absoluta. Donde se considera pobre a aquel que posee ingresos por debajo del necesario para comprar una canasta de bienes y servicios necesarios para satisfacer necesidades básicas, vida digna y desarrollo personal, la cual adquiere el nombre de Canasta Básica Total (CBT). De la cual deriva la denominada línea de pobreza.

La relevancia de la línea de pobreza radica en que por medio de la misma es posible medir dos cuestiones:

1. **Incidencia de la pobreza en la sociedad:** Porcentaje de personas u hogares pobres.
2. **Brecha de pobreza:** Distancia promedio entre ingreso de los pobres y la línea de pobreza.

En lo que respecta a políticas públicas, la brecha de pobreza permite identificar el costo de eliminar la pobreza, es decir, el costo de incrementar los ingresos de los pobres hasta alcanzar la línea de la pobreza.

En la actualidad con el fin de dimensionar cuan grave es la pobreza que acecha a los individuos, se ha clasificado a la misma como moderada o extrema.

Moderada, es aquella cuyas carencias si bien no generan detrimento físico, si impiden a un individuo integrarse a su entorno social, mayormente este tipo de pobreza es notable en zonas urbanas latinoamericanas, caracterizadas por contener a la población vulnerable, que, si bien ha logrado salir de la pobreza, aún se encuentra en riesgo de caer en la misma, donde la volatilidad de los ingresos de las personas es alta y la previsibilidad de los mismos en el largo plazo es incierta.

Extrema pobreza es aquella que llega a afectar a la nutrición o salud de los individuos, generando deterioro orgánico y biológico. En lo que respecta a Latinoamérica, puede ejemplificarse en el caso de las zonas rurales, donde las características principales de la población están determinadas por altas tasas de natalidad, baja alfabetización, ausencia de propiedad de las tierras que trabajan, falta de crédito con el fin de financiar actividades productivas acompañadas de bajas o nula asistencia técnica en lo que respecta a la labor agraria, lo que sumado a la ausencia de estabilidad del ingreso dado las condiciones del mercado agrario de los países en su mayoría emergentes, componen el estadio perfecto para la permanencia de los individuos y sus familias junto con la pobreza a lo largo del tiempo.

### **3.2.3 Pobreza e Indigencia en Argentina y Latinoamérica.**

#### **3.2.3.1 Argentina: Indicadores y evolución.**

En el caso de Argentina, además de la Canasta básica total, el INDEC realiza una estimación de una canasta alternativa. La cual se centra en medir factores vinculados a la posibilidad de conseguir alimentos únicamente. La cual se denomina Canasta Básica Alimentaria o CBA de la cual se deriva la indigencia y la respectiva línea de indigencia.

Según el último informe del Indec, correspondiente al segundo semestre del 2016, tomando consideración de 31 aglomerados, conformado por una población de 27.308.394 personas y 8.874.330 hogares, se ha determinado que se encuentren debajo de la línea de pobreza el 30,3% de las personas, mientras en lo que refiere a hogares la cifra ronda el 21,5% de los mismos.

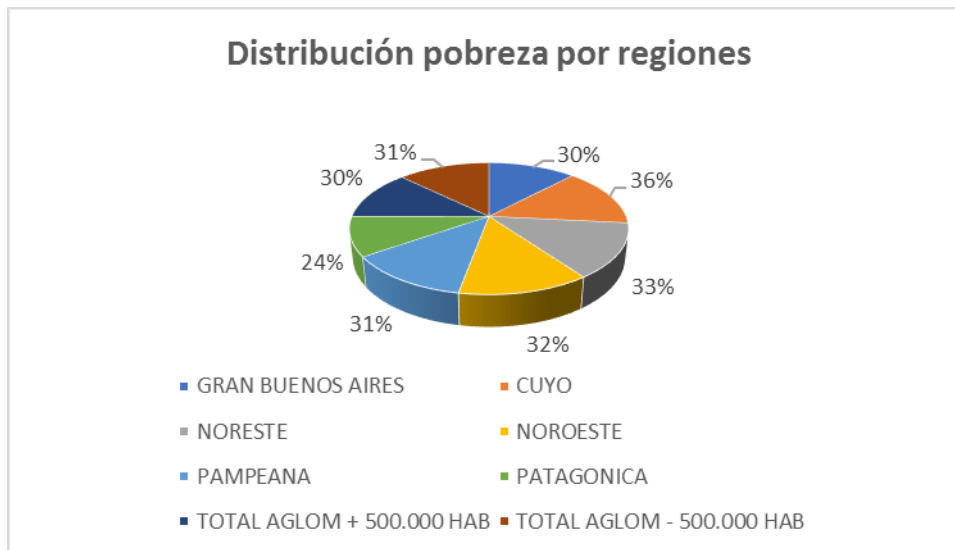
En lo que refiere a indigencia, el porcentaje de personas debajo de la línea de indigencia asciende a 6,1%, en tanto que para los hogares la cifra ronda el 4,5%.

Teniendo en cuenta la distribución geográfica de la pobreza e indigencia, es posible establecer que, tal como se observan en los gráficos 1 y 2, en el caso de la pobreza teniendo en cuenta personas, en casi todo el territorio nacional, la cifra ronda en torno al 30%, siendo la de la región del Cuyo la más alta (36%) y la de la región Patagónica la más baja (24%).

Si la población objeto de estudio son los hogares, los indicadores de pobreza son coincidentes con los de las personas en lo que respecta a distribución geográfica, es decir, tanto la región del Cuyo tiene la proporción de pobreza más alta (26%) como la Patagónica la más baja (17%).

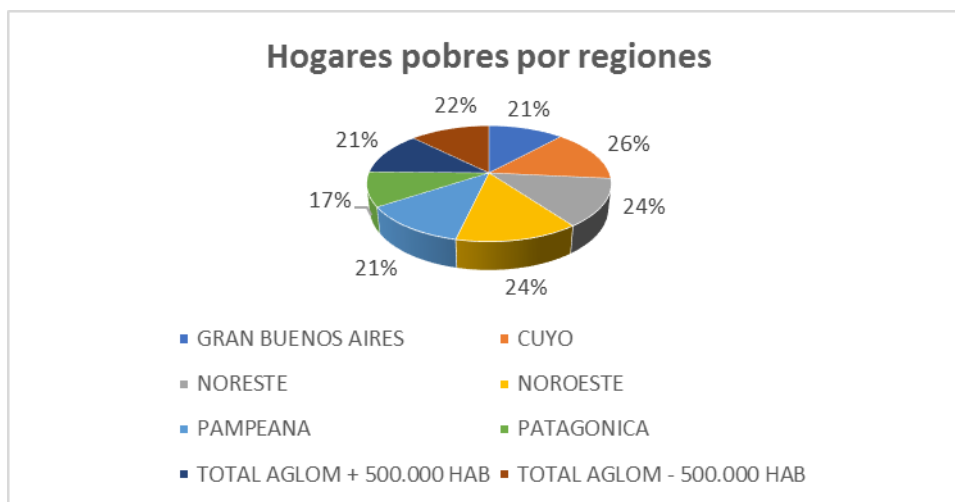


### Grafico I: Personas pobres por regiones



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

### Grafico II: Hogares pobres por regiones



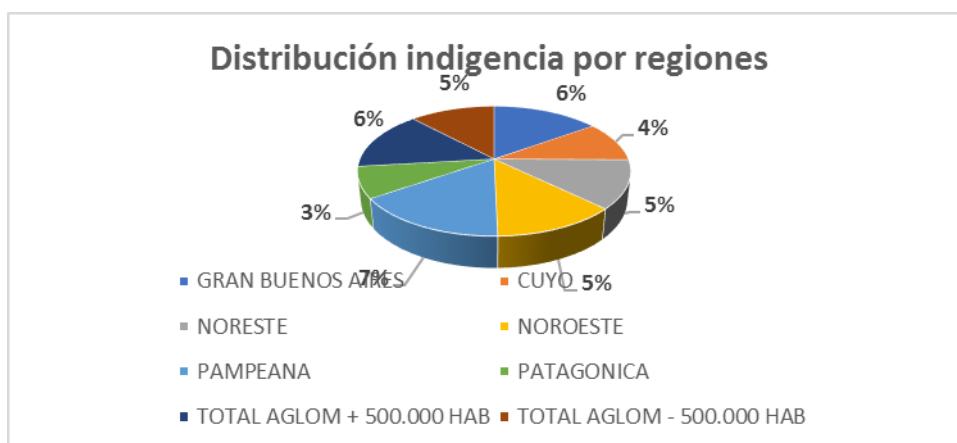
Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Los indicadores de indigencia por su parte, si bien en lo que respecta a personas todas las regiones rondan el promedio, tal como sucedía con la pobreza, el caso de la región Pampeana es la más preocupante rondando el 7% y nuevamente, tal como en el caso de los indicadores de pobreza, la región Patagónica vuelve a ser la menos afectada, en este caso por la indigencia.

Teniendo en cuenta los hogares, los indicadores de indigencia muestran que el porcentaje más alto de hogares indigentes se encuentran en las regiones del Gran Buenos Aires, la región Pampeana y en las zonas que conforman el Aglomerado de más

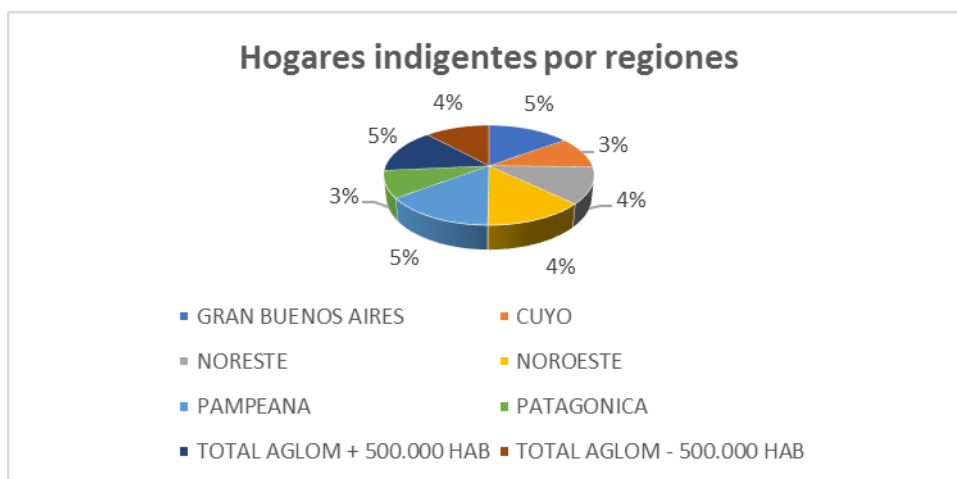
de 500.000 habitantes, todos con alrededor de un 5% de hogares indigentes. La región del Cuyo por su parte, en contradicción con lo que sucedía con los indicadores de pobreza en relación con los hogares, posee la tasa de hogares indigentes más baja de todas las regiones (3%), lugar que ocupa junto con la región Patagónica, el cual no es extraño dado que sus indicadores de pobreza tanto a nivel personas como hogares, es el más bajo de todas las regiones.

**Grafico III: Personas indigentes por regiones**



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

**Grafico IV: Hogares indigentes por regiones**

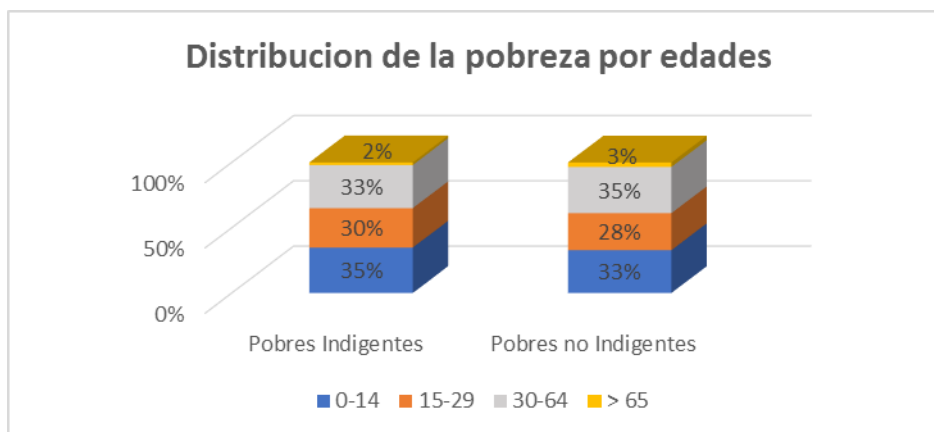


Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Además de la distribución geográfica tanto de la pobreza como de la indigencia, con el fin de relacionar dichos fenómenos sociales con otras variables, el Indec realiza la clasificación de las mismas por grupos de edades.

Teniendo en cuenta que el 6,1% de la población pobre es indigente, es interesante mostrar cuales son los grupos de edades más afectados por dichos fenómenos sociales, los mismos se observan el grafico 4.

**Grafico V: Distribución de pobreza por edades**



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Del mismo es posible dilucidar que la participación de los grupos de edades desde 0 a 64 años tanto dentro de la pobreza como de la indigencia, ronda un promedio de 30%. Exceptuando el caso de la población de más de 65 o más años, los cuales muestran una baja participación en ambas condiciones. Caso similar se presenta en la relación a las personas de entre 15 y 29 años, por su baja participación tanto dentro de la pobreza como de la indigencia.

En términos generales es posible establecer que la pobreza no indigente o simplemente pobreza, afecta en mayor medida a las personas cuya edad se encuentra comprendida entre 30 y 64 años, mientras la que la población de 65 o más años, es la menos afectada.

La pobreza indigente por su parte afecta en mayor proporción a las personas de entre 0 y 14 años, mientras que las personas que poseen 65 años o más, tal como en el caso de la pobreza no indigente, son las menos afectadas.

Teniendo en cuenta la reconstrucción de datos estadísticos por el cual se encuentra atravesando la Argentina actualmente, por medio de la revisión de datos del INDEC desde el año 2006 en adelante, la Universidad Católica Argentina ha realizado un estudio (5.19) en el cual tomando datos del propio INDEC, como micro datos de la

encuesta de la deuda social argentina (EDSA) ha logrado dilucidar varias cuestiones en lo referido tanto a la pobreza como la indigencia de la Argentina desde 2010 al 2016.

Asumiendo que el enfoque del ingreso presenta ciertas limitaciones para examinar más integralmente las condiciones de vida de la población, tales como el acceso a recursos básicos para el desarrollo humano o el ejercicio de derechos sociales fundamentales, y entendiendo que el enfoque presenta una alta sensibilidad a los choques inflacionarios y devaluaciones, los cuales son fenómenos recurrentes en la Argentina, el estudio aún arroja interesantes conclusiones.

- a) La tasa de indigencia tanto de personas como de hogares ha descendido entre 2010 y 2013, resultado de las políticas de transferencias de ingresos hacia los sectores más vulnerables. Entre 2014 y 2015, la indigencia exhibió una evolución levemente descendente, para luego volver a crecer en 2016, alcanzando los niveles que se registraban en 2010.
- b) Los niveles de pobreza han mostrado una reducción entre 2010 y 2011 motivados por políticas de reactivación económica junto a reformas tanto laborales como sociales. Entre 2012 y 2015 la misma ha mostrado un crecimiento, el cual fue agravado en el año 2016 resultado del impacto inflacionario de la devaluación como de las políticas de ajuste adoptadas.
- c) En 2016, aproximadamente el 11% de los niños/as de 0 a 14 años residiría en hogares por debajo de la línea de indigencia, mientras que dicho porcentaje sería de alrededor de 9%, 5% y 1% entre los jóvenes, adultos y adultos mayores, respectivamente. La propensión a la pobreza absoluta por ingresos también es más elevada entre los niños/as, entre los cuales el porcentaje alcanzaría alrededor de 49% en el 2016. Por su parte, en los restantes grupos etarios, la tasa de pobreza absoluta por ingresos habría alcanzado niveles de 38%, 28% y 11% aproximadamente entre los jóvenes, adultos y adultos mayores, respectivamente. Adicionalmente, debe señalarse que los niños/as y adolescentes habrían sido los más afectados en lo que respecta a la evolución de las tasas de indigencia y pobreza tanto entre 2010-2016.

### **3.2.3.2 El caso latinoamericano.**

En lo que respecta a la pobreza en latinoamérica, desde el año 2000 en adelante la población pobre, que vive con menos de 2,5 USD por día, se ha reducido considerablemente, de modo que hoy en día el porcentaje de la misma ronda el 15% de la población Latinoamericana.

Pese a los avances en materia de erradicación y reducción de la pobreza en sus diferentes facetas, hasta hoy en día aproximadamente 1 de cada 3 latinoamericanos se encuentra en riesgo de caer en la pobreza, según la secretaria ejecutiva de la Cepal, Alicia Bárcena (5.20). Lo que da cuenta no solo de la relevancia de la efectividad de las herramientas tanto públicas como privadas para erradicar la pobreza de corto plazo, sino también en la relevancia de que los efectos que los mismos puedan llegar a tener en la vida de las personas y la posibilidad de que los mismos puedan traducirse en efectos de largo plazo, ya que en la medida en que no se produzca un sendero de crecimiento constante en lo que respecta a los distintos estratos en la vida de los individuos, siempre estará presente el riesgo de volver a caer en la pobreza.

A pesar de las tendencias positivas en materia de erradicación de la pobreza que ha atravesado Latinoamérica a lo largo de la última década, la región continúa albergando a aproximadamente 92 millones de personas en situación de pobreza extrema y 77 millones de personas en pobreza moderada (5.21).

El desempeño de los países en lo que respecta a la pobreza ha sido dispar en lo que va desde el año 2000 en adelante, ha habido países que han logrado sortear los obstáculos y han podido reducir tanto los índices de pobreza como de desigualdad, mientras otros no menospreciables no ha logrado presentar avances sostenibles en el tiempo.

Según estudios de la Cepal (5.22) la tasa de crecimiento global para el año 2014 fue del 2,4%, mientras que la tasa de crecimiento promedio de América Latina ha sido del 0,9%, notablemente más baja que la primera. De igual manera la situación no afectó por igual a todas las subregiones: la tasa de crecimiento del PIB fue del 0,6% en América del Sur, del 0,4% en el Caribe de habla inglesa y neerlandesa, del 4,0% en Centroamérica y del 2,2% en México.

El PBI per cápita por su parte presentó una caída del 0,2% respecto al año anterior. Lo que se correspondió con la contracción de tres de las cuatro más grandes economías de Latinoamérica; la Argentina (-3,5%), Brasil (-0,8%) y Venezuela (-5,1%), lo que a su vez fue contrarrestado con el crecimiento de República Dominicana (6,3%), Panamá (4,4%), Bolivia (3,8%), Colombia (3,4%) Nicaragua (3,4%), Paraguay (3,3%) y Uruguay (2,9%). Desafortunadamente dado la relevancia de las economías que presentaron crecimiento en lo que respecta al conjunto de países latinoamericanos, los mismos no han sido suficientes para alcanzar un crecimiento en el PBI per cápita global.

La tasa de pobreza del conjunto de países que conforman Latinoamérica se situó en 28,2% en el año 2014, mientras la tasa de indigencia se ubicó en 11,8%. Entre el año 2013 y 2014 se estima que Latinoamérica ha sumado alrededor de 2 millones de nuevos pobres.

La brecha de pobreza, la cual es utilizada para medir la intensidad de la pobreza, tal como se ha mencionado anteriormente, ha mostrado resultados favorables en el periodo 2010-2014 reduciéndose en promedio en 7,8%. Es decir que para el año 2014 los pobres se encontraron un 7,8% más cerca de la línea de pobreza que en el año 2010.

En lo que respecta a géneros, la tasa de pobreza no mostro un comportamiento homogéneo entre hombres y mujeres, siendo estas últimas las más afectadas. De modo que la tasa de feminidad de la pobreza incremento en 4,7% entre 2010 y 2014.

Otra variable importante a tener en cuenta a la hora de analizar tanto la pobreza como la desigualdad, la cual se verá más adelante, es el efecto sobre los ingresos de la población y la distribución de los mismos ocasionados por la inflación. Entendiendo como inflación al incremento sostenido a través del tiempo en el nivel general de precios, se establece que siempre que el incremento en los salarios de la población no acompañen el incremento del nivel general de precios, se produce un efecto “licuación” del salario real, por lo cual el individuo no podrá acceder a la misma cantidad de bienes que el periodo anterior analizado, es decir, que el individuo será más pobre siempre que sus incrementos no alcancen al menos a compensar a la inflación.

La inflación en el caso de Latinoamérica entre el año 2000 y 2014 se ha incrementado en 32,4% aproximadamente, es decir que el nivel general de precios anualmente se ha visto incrementado en promedio en un 2,2% en el periodo de referencia. En los últimos años la tasa global de inflación se ha visto impulsada a la suba principalmente por los resultados obtenidos por la Argentina, la cual entre 2013 y

2014 incremento su nivel general de precios en un 23,9%, como por Venezuela 68,5% para el mismo periodo de análisis.

Con el fin de avanzar hacia la erradicación de la pobreza y desigualdad, los países no deben descuidar variables claves como la inflación y deben trabajar arduamente con el fin de bajar sus tasas actuales, ya sea por medio de políticas fiscales más moderadas como por medio de la implementación de planes monetarios del tipo metas de inflación, en el cual el estado, por medio del banco central orienta su política monetaria en pos del cumplimiento de una meta de inflación a mediano plazo, lo cual claramente requiere además de una conducta fiscal estricta.

La dificultad por la cual la mayoría de los países latinoamericanos que poseen altas tasas de inflación no pueden avanzar hacia la implementación de metas de inflación radica principalmente en la desconfianza de los individuos y empresas tanto en el estado como en las instituciones que lo componen y en la dificultad de lograr un pacto social confiable en el cual tanto el estado, por medio de su conducta tanto monetaria como fiscal, como los individuos, gremios y empresarios, acuerden orientar su conducta hacia el fin común de bajar la inflación.

### **3.2.4 Desigualdad en la distribución del ingreso**

Más allá de la clasificación de la pobreza e indigencia y su distribución ya sea por edades o zonas geográficas y de la estandarización de las misma como extrema o moderada, es importante en términos de evaluación económica y social la consideración de otra variable fundamental como es la distribución del ingreso de la población, ya que por medio de la misma se logra determinar la desigualdad existente en un determinado momento de tiempo entre los individuos que conviven en una sociedad.

En términos económicos es imposible hablar de pobreza y sus efectos sin hacer referencia necesariamente a la desigualdad en la distribución del ingreso, ya que son variables complementarias en lo que refiere al estudio del ingreso de la población y de cuya interrelación se derivan importantes conclusiones que sientan base para la labor tanto de gobiernos como de organismos públicos y privados en lo referido a la generación y distribución de los ingresos.

La relevancia de la desigualdad en relación con la pobreza es que la pobreza es un fenómeno absoluto, en el sentido que evalúa la situación de una persona o grupo de

personas en relación a la proporción del ingreso que le corresponde dentro de una sociedad, mientras la desigualdad permite vislumbrar cuan alejada se encuentra dicha proporción en relación a los demás individuos, por lo cual la desigualdad es un fenómeno de carácter relativo.

A su vez la vinculación entre distribución del ingreso y desigualdad está dada en que cuanto más inequitativa es la distribución del ingreso mayor es la desigualdad que convive con los miembros de una sociedad. Por lo cual, con el fin de lograr mayores de niveles de igualdad en la sociedad, necesariamente el estado debe trabajar en generar políticas orientadas hacia una distribución del ingreso más equitativa.

#### **3.2.4.1 Medición e Indicadores.**

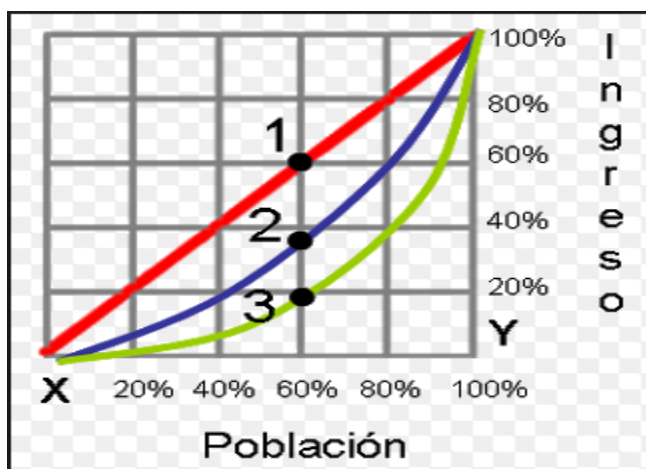
El índice más utilizado en la actualidad para medir la desigualdad en la distribución del ingreso es índice de Gini, el cual se representa gráficamente por medio de lo que se conoce como la curva de Lorenz.

El coeficiente de Gini es un indicador cuyos valores varían entre 0 y 1, siendo 0 igualdad absoluta, a medida que el valor de referencia se acerca a la unidad, mayor es la desigualdad de la distribución del ingreso. La curva de Lorenz por su parte muestra gráficamente la distribución del ingreso y por ende la desigualdad en la distribución. Donde la igualdad absoluta en la distribución del ingreso es representada por medio de una recta de 45 grados, donde cada punto de la misma representa la correspondencia de cada porcentaje de población con porcentaje de ingresos, es decir que, el 20% de la población se lleva el 20% de la riqueza y el 80% de la población se lleva tal porcentaje de los ingresos totales. A medida que la distribución se aleja de la curva de 45 grados, la igualdad en la distribución se va reduciendo. Es por ello por lo que valores altos del coeficiente de Gini se coinciden con una curva alejada de la recta de 45 grados.

En el siguiente grafico se puede observar la curva de Lorenz y su vinculación con la distribución del ingreso.



### Grafico VI: Curva de Lorenz



Fuente: Economipedia

En el eje horizontal se grafican los porcentajes de la población, mientras en el eje vertical las del ingreso. A medida que la distribución se hace más desigual y el coeficiente de Gini arroja valores más cercanos a 1, la panza de la distribución se acerca más al eje horizontal.

Una característica propia de los países desarrollados es el bajo valor que arroja el coeficiente de Gini, indicando bajos niveles de desigualdad y por ende distribuciones equitativas de ingreso. Los países pobres por su parte muestran valores de Gini que se condicen con distribuciones más inequitativas del ingreso y mayor desigualdad.

#### 3.2.4.2 Desigualdad en Argentina

La Argentina es un país caracterizado tanto económica como socialmente inestable. Desde 1930 en adelante, el país no ha logrado forjar un modelo de crecimiento sustentable en el tiempo que pueda garantizar a sus ciudadanos condiciones de vida dignas y nuevas oportunidades de desarrollo tanto para sí mismos como para sus familias.

Numerosos han sido los gobiernos y los modelos económicos adoptados con el fin de llegar al objetivo de crecimiento sustentable. Lo cual lastimosamente en la mayoría de las oportunidades, ha desembocado en grandes desequilibrios macroeconómicos.

Inflación, atraso cambiario, devaluación, han sido los fenómenos que han marcado la historia argentina en su intento de crear condiciones de crecimiento de largo plazo.

Es por ello por lo que, con el fin de comprender la desigualdad existente en la Argentina de los últimos años, es fundamental mirar el pasado para así poder identificar fenómenos económicos como sociales como su ubicación temporal, de modo que se puedan relacionar los mismos con las tendencias en la distribución del ingreso del periodo de tiempo correspondiente.

La desigualdad en la Argentina ha mostrado una tendencia creciente desde el año 74 en adelante pese a pequeñas caídas no sostenibles en el tiempo. Dos son los momentos donde el coeficiente de Gini ha mostrado fuertes saltos, de tal manera que la desigualdad se ha visto disparada. Dichos momentos son coincidentes tanto la crisis de la hiperinflación del año 1989 donde el coeficiente de Gini alcanzo valores de 52,5, como la crisis económica del año 2001 donde el indicador arrojo valores de casi 55.

Los años 70 caracterizados por inestabilidad institucional, en la medida que lo que comenzó con un gobierno democrático a principios de los 70 se transformó en un gobierno militar en 1976, no logro sentar bases para erradicar tanto la pobreza como la desigualdad. Las principales acciones tomadas habían sido suspender las negociaciones colectivas, debilitamiento de los sindicatos, recorte de política social y un incremento de la liberación comercial. Como consecuencia de lo antes mencionado el coeficiente de Gini mostro un incremento sostenido durante todo el periodo, rondando un promedio de 37,5.

El periodo de 1980 se inició bajo una devaluación luego de la crisis bancaria de 1980, como consecuencia del régimen de tipo de cambio administrado impuesto por el gobierno militar. Entre 1980 y 1981 el PBI cayó 5% anual y la pobreza se incrementó en 2%. En lo que resta del periodo, con el retorno a la democracia y un fortalecimiento de las instituciones laborales y los sindicatos, la desigualdad permanecía casi inalterada, el coeficiente de Gini mostraba valores cercanos a 10, hasta que los desequilibrios macroeconómicos se hicieron insostenibles y se desato la hiperinflación del año 1989, disparando el coeficiente de Gini en casi 4 veces su valor.

Los noventa por su parte se caracterizaron por una caída en la desigualdad en sus inicios, fenómeno que duro hasta 1992, luego las políticas económicas de apertura, privatización y debilitamiento de las instituciones laborales acabaron en incrementar el coeficiente de Gini de 45 en 1990 a 51 en 2000. Si bien el periodo mostro crecimiento económico fundamentalmente durante los primeros 4 años, lo cual no pudo ser

sostenido hasta fines de la década tanto por la viabilidad del modelo económico como por el escenario internacional del momento, el poco crecimiento que se había logrado no logró traducirse en mayor igualdad en la distribución del ingreso de la población.

Los correlatos de las políticas económicas de los años 90 culminaron con la crisis del año 2001, lo cual marco el comienzo de la década, donde tanto los índices de pobreza, desigualdad, empleo se vieron fuertemente golpeados.

Entre el año 2000 y 2002 el desempleo creció un 19% mientras el PBI per cápita cayó un 17% aproximadamente. La pobreza se incrementó entre 2001 y 2002 en un 51 % pasando del 38% al 53% mientras la desigualdad se incrementó en 4 puntos porcentuales.

Luego de la crisis, el país mostraba condiciones para la recuperación económica. La capacidad ociosa, los precios internacionales de la soja, los superávits gemelos, junto a un tipo de cambio competitivo, serían los pilares de las tasas de crecimiento del producto en torno al 8% en promedio hasta el año 2008, momento en el cual se desataría la crisis internacional de las hipotecas suprime lo que culminaría con el periodo de crecimiento lo que se denominó “tasas chinas”. Los logros del año 2003 en adelante se pudieron materializar por medio de los indicadores sociales, en tanto, la desigualdad global medida por el coeficiente de Gini pasaba de 55 a 44 entre 2001 y 2008 (5.23).

Luego de la crisis del año 2008 y como consecuencia de los cambios en el contexto internacional, el gobierno optó por adoptar políticas de una economía más bien cerrada, lo cual, sumado al crecimiento de las tasas de inflación, la mala gestión del gasto público, el atraso cambiario y el desequilibrio externo, llevaron a que la desigualdad no pudiera verse reducida al ritmo de antes del año 2008. Pese a ello teniendo en cuenta el periodo 2003-2013, se establece que el coeficiente de Gini cayó aproximadamente un 23%.

Luego de la devaluación del año 2014, los indicadores de desigualdad y bienestar se han visto deteriorados, para recuperarse a principios del año 2015, pero nunca retornando a valores anteriores.

Entre el segundo trimestre de 2015 y 2016, la desigualdad medida por Gini se incrementó aproximadamente un 4% tomando el Ingreso per cápita familiar, de modo que la relación entre el 10% más rico de la población y el 10% más pobre, se incrementó un 16%. De esta manera los ingresos del decil más alto de la distribución rondaron aproximadamente 16,3 veces el ingreso del decil más pobre.

En lo que respecta a la inflación entre el año 2015 y 2016, solamente el decil más rico de la distribución ha logrado superar a la misma en aproximadamente un 10%, mientras el 10% más pobre ha visto reducido sus ingresos en un 11% por causa del incremento sostenido del nivel de precios (5.24).

#### **3.2.4.3 Desigualdad en Latinoamérica: Resultados y evolución.**

En lo que respecta a Latinoamérica, desde el año 2000 en adelante los avances en materia de erradicación de la pobreza han sido notables. Los países han implementado un conjunto de reformas tanto económicas como sociales en pos de la reducción de los índices de pobreza, los cuales, ayudados muchas veces por un escenario internacional favorable, en lo que respecta a precios internacionales de los productos exportados y el acceso al crédito internacional, han derivado en grandes logros.

Pese a ello, aún la desigualdad existente en los países latinoamericanos en comparación con los niveles de desigualdad mundial actuales, son elevados.

En el año 2016, según el Banco Mundial, Latinoamérica presentaba índices de desigualdad levemente inferiores a los de África. En el ranking de desigualdad elaborado por el organismo, los cinco primeros países de mayor grado de desigualdad son africanos, seguidos por cinco países latinoamericanos, lo cual claramente es un alarmante tanto para gobiernos como para organismos internacionales vinculados a la labor de la pobreza como de la distribución del ingreso, dado los impactos reales de ambos fenómenos en el desarrollo de las vidas de las personas y en la proyección de sus futuros.

Para el conjunto de Latinoamérica el coeficiente de Gini arroja un valor aproximado de 49. Donde los seis países de mayor desigualdad son: Honduras (53,7), Colombia (53,5), Brasil (52,9), Guatemala (52,4), Panamá (51,7), Chile (50,5) (5.24).

El análisis generalmente utilizado con el fin de dilucidar la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso es el cociente de la sumatoria de ingresos que se llevan desde el primer al cuarto decil de la distribución, entendiendo que la distribución del ingreso se distribuye completamente en diez deciles, sobre el último

decil de la misma. En la medida que cuya proporción descienda, mayor será la desigualdad existente entre el 40% más pobre de la población y el 10% más rico.

En el caso de Latinoamérica, el cociente ha descendido entre el 2010 y 2014 en un 10,6%, pasando de 15,6% a 14%, es decir que, pese a la reducción de la desigualdad en la distribución de ingresos entre los cuatro deciles más pobres con relación al más rico, por cada unidad monetaria que reciben los primeros, el último recibe 14 veces más.

Al margen de ello, es importante resaltar que el comportamiento del cociente no fue homogéneo en todos los países, existiendo casos como el de Uruguay donde la brecha es relativamente pequeña (6,6%) o como Honduras (21,4%).

#### **3.2.4.4 Mediciones complementarias.**

Además de la desigualdad de ingresos antes vista, se realizan otras mediciones con el fin de complementar a la primera, tales como el acceso a la educación, vivienda, servicios básicos y nuevas tecnologías de la información. Los mismos son lo que se podrían denominar factores de riesgo en lo que respecta a la probabilidad de caer en la pobreza, o bien una vez dentro de la misma, poder salir de ella.

#### **Educación**

Los avances en acceso a la educación son relevantes ya que los mismos mejoran las probabilidades de acceder a un empleo de calidad y a mejores salarios, contribuyendo con ello a la movilidad social y al quiebre de la transmisión intergeneracional de la desigualdad y la pobreza. En lo que respecta a la educación primaria principalmente, se han logrado importantes resultados, no así en el caso de la educación secundaria y post secundaria.

Para el año 2013, el 92% de la población de entre 15 y 19 años había concluido la educación primaria, en el caso de la educación secundaria la cifra ascendía al 58% considerando a los jóvenes en edad de concluir dicho nivel. Dichas cifras se alteran una vez que se tiene en cuenta los quintiles de la distribución del ingreso, ya que la tasa de culminación de la educación secundaria rondaba el 80% para los jóvenes de entre 20 y 24 años del quintil más rico, mientras esa cifra rondaba el 34% para el quintil más pobre (5.26).

La educación post secundaria por su parte muestra comportamientos dispares si se tiene en cuenta los quintiles de la distribución, en el año 2013 mientras que el 46% de la población del quintil más rico había realizado estudios post secundarios, ya sea culminándolos o no, este porcentaje era solamente del 4% para el quintil más pobre de la distribución. Si bien entre 1997 y 2013 el acceso a la educación terciaria se incrementó en todos los quintiles, la tasa de crecimiento en el acceso del quintil más rico ha sido del 11% mientras del más pobre 2%.

En lo que respecta a géneros, la desigualdad en relación al acceso de las mujeres a la educación se ha reducido desde 1997 en adelante, tal es el caso de que en el año 2013 la población de mujeres del 40% más rico de la distribución poseían mayores niveles de educación terciaria que los hombres de dicho segmento. Pese a ello en 2013 el 40% de la población más pobre de Latinoamérica, independientemente del sexo, presentaba una tasa nivel educativo terciario cercano al 10%.

Tal como se ha mencionado, el objetivo de lograr una mayor igualdad en lo que respecta al acceso a la educación, radica en la posibilidad de incrementar la probabilidad de acceder a un empleo de calidad y a mejores salarios y con ello minimizar las probabilidades de caer en la pobreza. Lo cual, pese a que el índice de acceso a la educación de las mujeres se ha incrementado en las últimas dos décadas, los mismos lastimosamente no han tenido correlato en el mercado laboral.

En lo que respecta a países los que presentaron menores brechas de acceso a la educación entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la distribución para el año 2013 han sido, en primer lugar, Chile seguido de Venezuela y Argentina. Las mayores desigualdades por su parte se observaron en Honduras y Guatemala.

## **Vivienda**

Considerando la desigualdad de acceso a vivienda y servicios básicos, la población con acceso insuficiente a servicios básicos disminuyó del 22% al 14%, entre el año 2002 y 2013 (5.26). Siendo los más beneficiados por la reducción los quintiles de menores ingresos. En lo que respecta a la brecha de acceso entre quintiles, lastimosamente la misma se ha mantenido constante, superando en 4,5 veces el quintil más rico al más pobre.

En coincidencia con lo que ocurre en la mayoría de los países del resto del mundo, las zonas rurales son las más afectadas en cuanto al acceso tanto a viviendas de calidad, en lo que respecta a los materiales que constituyen la misma, como a servicios básicos.

Teniendo en cuenta el efecto del fenómeno por países, para el año 2013, Nicaragua presenta la mayor desigualdad ya que el porcentaje de la población del quintil más pobre que carece de acceso a vivienda digna y servicios básicos asciende al 84%, seguido de Bolivia (74%). En tanto que, Costa Rica (4%), Uruguay (6%) y México (16%) son lo que han mostrado mejores indicadores de acceso tanto a vivienda digna como a servicios básicos.

### **Nuevas tecnologías de la información y comunicaciones.**

Por ultimo y no menos importante es poder determinar la desigualdad que presenta Latinoamérica en lo que respecta al acceso a nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. El mismo se mide por medio de la disponibilidad de al menos una computadora por hogar, internet y telefonía móvil. Cepal (2016) establece que, como es fácil de suponer, al año 2013 las poblaciones del quintil más rico poseían mayor acceso tanto a las nuevas tecnologías como a las telecomunicaciones que el quintil más pobre. Y si bien desde el año 2008 en adelante se nota una reducción en la desigualdad, la reducción absoluta fue mayor para los más ricos que para los más necesitados.

En lo que respecta a países, la heterogeneidad es alta. Mientras, entre el 2008 y 2013 el incremento absoluto de la disponibilidad de una computadora por hogar se incrementó en un 53% en el caso de Uruguay, Venezuela 23%, Chile y Brasil 20%, en tanto que, en Honduras, El Salvador, México y el Paraguay los incrementos han sido del 0,5%, 2%, 3% y 4% respectivamente.

La disponibilidad de internet en los hogares teniendo en cuenta el periodo 2008 – 2013, muestra que los países que más han incrementado el mismo en términos absolutos han sido; Chile (26%), Uruguay (22%) y Costa Rica (21%), mientras lo que países como Honduras, Guatemala y El Salvador han incrementado el acceso en menos de 1% en el periodo de referencia. Si se tienen en cuenta el origen rural o urbano de la población, la población rural fue la que presentó menor crecimiento en lo que respecta al acceso a internet, fenómeno que fue aún más notable en el quintil más pobre de la distribución de origen rural.

Distinta es la situación observada en cuanto al acceso de la población a la telefonía móvil, ya que, en este caso, el incremento absoluto en el acceso a telefonía se dio mayormente en los quintiles más pobres de la distribución. El origen de la fuerte expansión de la telefonía móvil en el segmento más pobre radica principalmente en su costo relativamente bajo, mientras que el crecimiento mucho más acotado en el quintil más rico se explica en que el crecimiento de dicho segmento ya se había dado tiempo antes que en el caso de la población más pobre. Los mayores incrementos en términos absolutos se han dado por su parte en las áreas rurales de menores ingresos. Como consecuencia del fenómeno antes descripto, la desigualdad teniendo en cuenta a lo que respecta a telefonía móvil se redujo en 16% entre 2008 y 2013.

Al examinar la situación de los países, las mayores brechas entre los quintiles más rico y más pobre se aprecian en Paraguay, Perú y Bolivia, y las menores en Chile y el Uruguay.



## **3.3 MICROFINANZAS EN ARGENTINA**

### **3.3.1 Antecedentes**

Tanto en el caso de Argentina como de Latinoamérica, las microfinanzas han presentado importantes avances hasta el año 2007 aproximadamente, ya que luego de la crisis de las hipotecas suprime las economías de los países se han visto debilitadas en lo que respecta tanto al acceso al crédito como al comercio internacional, dado que la mayoría de los países han adoptado posturas proteccionistas priorizando su mercado interno por encima de las relaciones comerciales externas. Lo que ha hecho que los países que tenían una fuerte orientación a la economía internacional se vieran negativamente afectados.

Desde inicios del año 2011 en adelante el segmento microfinanciero latinoamericano ha vuelto a mostrar una mejor performance en lo que respecta al desarrollo de sus carteras de crédito como a los servicios prestados a sus usuarios. Si bien este crecimiento volvió a marcar el nuevo despegue de las IMFs Latinoamericanas, hasta el día de la fecha las mismas se encuentran en etapa de desarrollo y consolidación, adaptando tanto sus productos a las demandas de los usuarios, como también sus formas jurídicas de modo que las mismas le permitan optimizar sus recursos y orientarlos al manejo más eficiente de los mismos, promoviendo mejores tasas de retorno tanto para sus clientes como para sus inversionistas.

Una variable sumamente relevante en lo que respecta al éxito que pueden llegar a tener las IMF radica en la capacitación, asesoría y seguimiento de proyectos otorgado a los microempresarios, dado que los mismos rara vez cuentan con los conocimientos necesarios para garantizar éxito en las actividades emprendidas o bien al menos la supervivencia de sus proyectos. Para ello la asesoría en la administración de variables como las compras, gastos y mecanismos de determinación de precios son sumamente relevantes en lo que respecta a la supervivencia comercial y financiera del negocio.

Teniendo en cuenta el panorama de las microfinanzas latinoamericanas, se puede establecer que la Argentina presenta bajos niveles de desarrollo en comparación con otros países latinoamericanos como Chile, Bolivia, Colombia y Perú, donde el segmento micro crediticio presta servicios de variada índole y no se limita únicamente a atender al segmento microempresario tal como sucede en argentina.

Según el top 100 de las mejores compañías de microfinanzas elaborado por Mix Market donde se tienen en cuenta indicadores como; alcance, eficiencia y transparencia de las IMF, para el año 2011 la Argentina aparecía en el puesto 82, por medio de una IMF que presta dinero únicamente a microempresarios, a diferencia de otras IMF que además otorgar dichos préstamos brindan créditos al consumo, donde en algunos casos los mismos representan más del 50% de la cartera de créditos.

Según Mix Market la principal institución de microfinanzas de Latinoamérica es de origen boliviano y se caracteriza por ofrecer tanto financiamiento a microempresas como a conceder créditos al consumo.

De las 10 principales instituciones Latinoamericanas, 3 pertenecen a Bolivia, 2 a Ecuador, 2 a Perú, mientras Brasil, Guatemala y El Salvador poseen una institución en el ranking cada una.

En lo que respecta al destino de financiación, 5 de las principales IMF Latinoamericanas prestan servicios tanto de créditos a microempresarios como al consumo.

De acuerdo con la información presentada por Mix Market en 2014, las cuatro IMFs argentinas que reportan a la organización, presentan una cartera activa de 20.875 prestatarios por un total de U\$D 29.197.423. Estos datos son considerablemente bajos si se los compara con el desempeño de las microfinanzas en otros países de la región. Particularmente, cuatro IMFs chilenas, reportaron en 2014 una cartera activa de 293.610 prestatarios por un total de U\$D 1.897.323.946; en Brasil estas cifras son 2.917.198 prestatarios y U\$D 2.811.430.841 sobre información de 23 IMFs; en Perú 4.094.488 prestatarios y U\$D 10.054.378.484 en base a 48 IMFs; y en Bolivia 1. 253.104 prestatarios y U\$D 5.446.146.244, información proveniente de 22 IMFs (5.27).

### 3.3.2 El caso argentino

Tal como se ha expuesto anteriormente el caso del desarrollo de la microfinanzas en Argentina es incipiente, ya que por un lado la cartera de clientes es pequeña en relación a los demás países de la zona como también los créditos otorgados por los mismos financian únicamente las actividades llevadas adelante por los microempresarios, no satisfaciendo las demandas de créditos de consumo de las personas, segmento que en numerosos países latinoamericanos llega a representar una considerable proporción de la cartera de créditos y permite a las IMF además de incrementar sus ventas, diversificar los riesgos.

En el siguiente cuadro se presenta el número de IMF por provincias argentinas para el año 2016 según la Red Argentina de instituciones de microfinanzas (RADIM).

**Cuadro 2: Numero de IMF por provincia**

|                     |    |          |   |            |   |
|---------------------|----|----------|---|------------|---|
| Buenos Aires        | 24 | Jujuy    | 9 | CABA       | 8 |
| Salta               | 7  | Chaco    | 4 | Corrientes | 3 |
| Tucumán             | 3  | Santa Fe | 3 | Córdoba    | 3 |
| Santiago del Estero | 1  | Mendoza  | 1 | San Luis   | 1 |
| La Pampa            | 1  | Chubut   | 1 |            |   |

**Fuente:** Red Argentina de instituciones de microfinanzas.

A diciembre del año 2016, el número de instituciones dedicadas a las Microfinanzas en Argentina ascendía a 44, con un total de 924 empleados, de los cuales el 47% se dedicaban a la asesoría comercial. La cartera de crédito total estaba compuesta por 77.176 préstamos activos, los cuales representaban un importe bruto de \$1.382.605.075 donde el saldo promedio de crédito ascendía a \$19.103 aproximadamente.

### **3.3.3 Perfil socioeconómico de la población**

Una característica común de los usuarios de las IMF a nivel mundial es que son en su mayoría mujeres. El caso argentino en ese sentido no es distinto, ya que las mujeres con el fin de incrementar su participación en el mercado laboral como aportar al sustento del hogar dado la inestabilidad en el mercado laboral que azota a los jefes de hogar continuamente, se convierten en emprendedoras y por medio de sus distintas habilidades logran cooperar con la subsistencia de la familia.

La microempresa en sí misma, nace muchas veces como una estrategia de supervivencia de los integrantes del hogar ante las adversidades socio- económicas del entorno por el cual atraviesan.

En cuanto al nivel de ingresos de la población que realiza micro emprendimientos, el mismo está compuesto por alrededor de un 50% por personas pobres de los cuales 15% aproximadamente son indigentes (5.28).

En cuanto a la nacionalidad de las personas, cerca del 60% son argentinos, 30% de nacionalidad boliviana y el resto se distribuye entre prestatarios de origen paraguayo (8%) y uruguayo (2%).

El nivel de escolaridad de los prestatarios de las IMF es fundamentalmente primario. Donde el nivel secundario ha sido cursado por aproximadamente el 60% de los que poseen educación primaria completa. Pese a ello únicamente el 43% la ha culminado. El nivel de deserción secundaria se corresponde fundamentalmente con la necesidad de los individuos de insertarse al mercado laboral dado las carencias económicas que padecen.

### **3.3.4 Características y evolución IMF argentinas**

El 66% de las IMFs argentinas son de tamaño pequeño, mientras el 34% restante está compuesto por un 16% que se corresponde con instituciones de tamaño mediano y 18% por grandes instituciones.

Las instituciones pequeñas en su mayoría tienen una metodología de prestación de servicios de tipo individual, siendo pocas las que toman la forma de grupo solidario y aún menor las que se constituyen como banco comunal, características que comparten con las IMFs de tamaño grande. Las medianas por su parte en su mayoría se agrupan bajo la forma de grupo solidario, dado que la naturaleza del grupo solidario es la que mejor se adapta a las necesidades de los socios participantes de las mismas.

La forma societaria preponderante entre las IMF argentinas es la sociedad sin fines de lucro (82%), la cual la constituyen en su mayoría instituciones de tamaño pequeño, dado que las de mayor tamaño mayormente se agrupan bajo la forma de sociedad anónima (18%). Tanto en número de empleados totales (70%) como en asesores comerciales (68,5%) las instituciones que se organizan bajo una sociedad anónima superan a las que se consolidan como sin fines de lucro (5.29).

En lo que respecta al número de personal con el que cuentan las IMF, las grandes se caracterizan por poseer en promedio cerca de 87 empleados de los cuales el 40% aproximadamente está abocado a hacer asesoría de créditos., mientras las medianas cuentan con una dotación promedio de 17 empleados de los cuales la mitad realiza asesoría de crédito, las pequeñas por su parte poseen alrededor de 6 personas trabajando en la institución, de los cuales también la mitad realiza tareas de asesor de crédito.

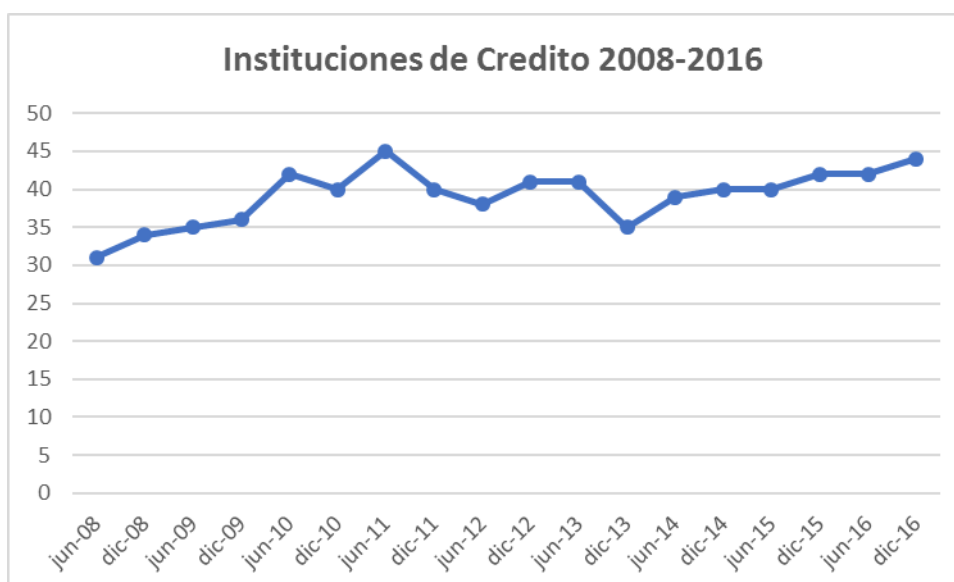
Teniendo en cuenta los indicadores de productividad global, es decir evaluando el desempeño de los empleados de las IMF, sean asesores comerciales o no, para fines del año 2016 el número de prestatarios por empleado ascendía a 78 personas con un promedio de crédito de 1.496.326. Si se tienen en cuenta únicamente los asesores comerciales, quienes son los encargados de llevar adelante la fuerza de ventas y a los cuales se les atribuye la mayor proporción de las ventas realizadas, el número de prestatarios por asesor asciende a 168 personas con un monto de crédito de \$3.200.475.

El riesgo de la cartera medido por el atraso a más de 30 días de los créditos, para diciembre del año 2016, representó el 7,3% de los créditos totales. De la proporción indicada, el 90,5% de la mora total se concentra en el 4,5% de las instituciones.

Cabe destacar que los métodos de recupero de deuda riesgosa, es decir con más de 30 días de atraso, puede ser tanto por medio de una carta reclamo, visita personal del asesor de crédito, llamado telefónico, refinanciación de la deuda y tercerización de la cobranza por medio de abogados o estudios de cobranzas. De ellas la más utilizada en una primera instancia es la carta reclamo, seguida tanto por la visita personal como por el llamado telefónico.

Con el fin de estudiar el comportamiento del mercado microcreditico argentino en el periodo 2008 al 2016, a continuación, se presentan una serie de gráficos; número de instituciones, importe de la cartera bruta global, riesgo de cartera global, riesgo de cartera según el tamaño de la IMF analizada y tamaño de cartera versus riesgo.

**Grafico VII: Numero de instituciones 2008-2016**

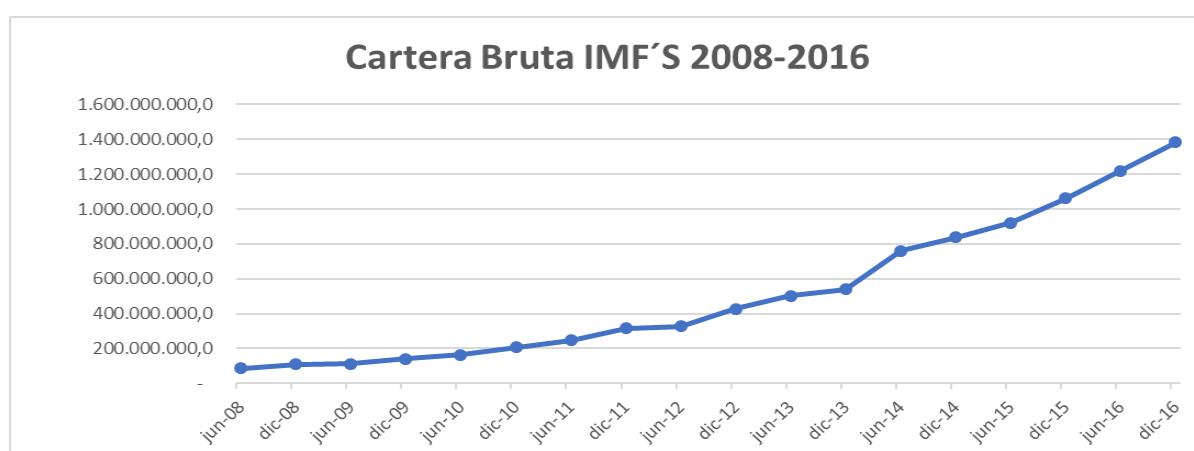


Fuente: Elaboración propia en base a RADIM.

Tal como se observa en el grafico el número de instituciones han presentado una tendencia creciente en el periodo 2008-2016, creciendo a una tasa semestral promedio del 2% aproximadamente. El semestre en el cual el número de instituciones ha disminuido considerablemente, coincide con diciembre de 2013 donde se pasó de 41 a 35 instituciones (-15%), mientras el semestre en el cual ha mostrado mayor expansión ha sido junio 2010, pasando de 36 a 42 instituciones (17%), tendencia que no se ha podido mantener dado que para diciembre del mismo año el número de instituciones volvía a descender a 40. Tal como se puede notar en el comportamiento de la serie, en el periodo de referencia no se han sentado bases lo suficientemente sólidas como para

garantizar la supervivencia de las IMF. Ello denota aún el largo camino por recorrer por parte de las IMF argentinas en lo que respecta a la búsqueda de financiación, innovación de productos y estrategias con el fin de garantizar un crecimiento sólido de las instituciones. Además de dejar en evidencia una necesidad por parte de las instituciones micro financieras sobre la cual debe actuar el estado a fin de proporcionar herramientas útiles por medio de las cuales, contando con un contexto macroeconómico estable, el segmento microempresario pueda crecer de forma estable.

**Grafico VIII: Cartera Bruta IMF'S 2008-2016**



Fuente: Elaboración propia en base a RADIM.

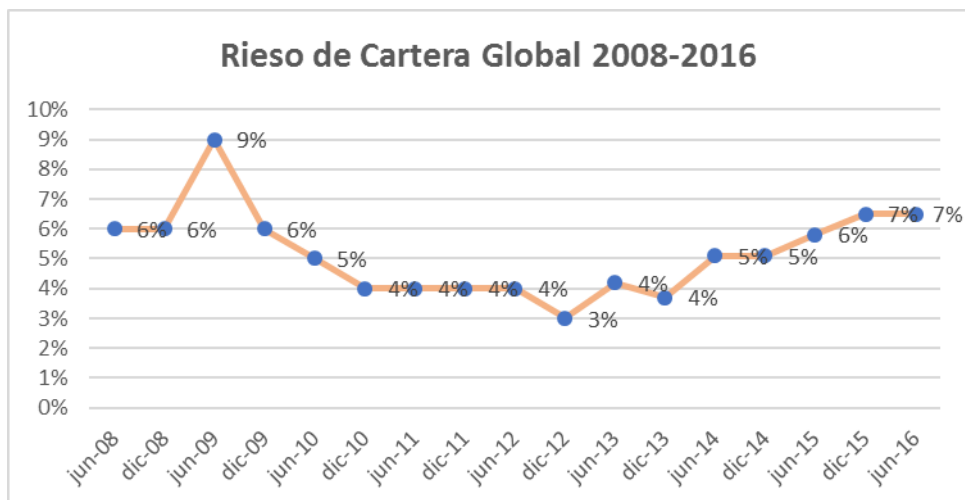
Desde el año 2008 al 2016, tal como lo indica el grafico, la tendencia del crecimiento de la cartera bruta de las IMF fue notable, multiplicando 15 veces el valor de la cartera de junio 2008

En contraposición con lo observado en el grafico 5, si bien el número de instituciones ha mostrado un comportamiento variable a lo largo del periodo de referencia, con sucesivas bajas de instituciones en determinados periodos, el comportamiento de la cartera global indica que los créditos otorgados por las demás IMF han compensado dicha merma por medio de volumen de ventas.

En cuanto al comportamiento del riesgo de la cartera global, medido por los créditos vencidos a más de 30 días de atraso, tal como lo muestra el grafico 7, el mismo ha ido descendiendo desde el 2009 hasta el año 2012 aproximadamente, año donde el mismo tuvo un crecimiento sostenido hasta fines del año 2016.

Mientras la cartera global ha crecido un 270% entre diciembre 2012 y junio 2016, el riesgo por su parte se ha incrementado en 63% aproximadamente para el mismo periodo, es decir se ha incrementado en 13% anual aproximadamente durante el periodo de referencia.

**Grafico IX: Riesgo de Cartera Global 2008-2016**

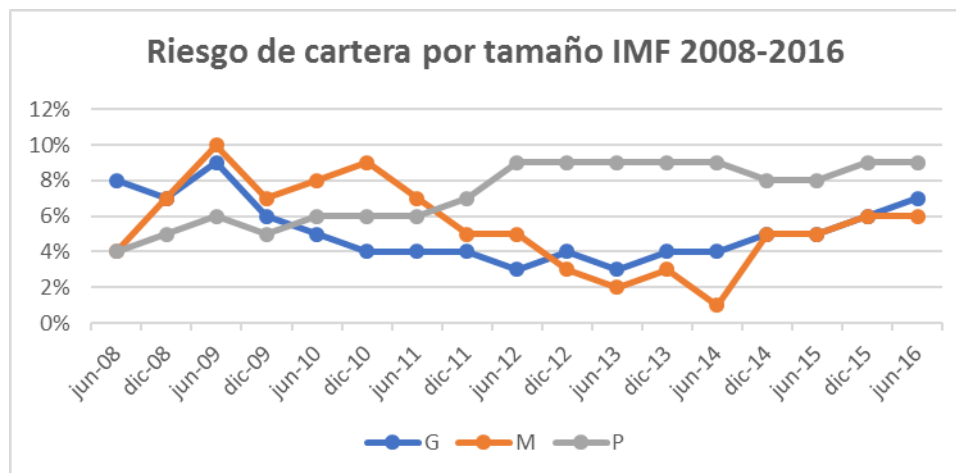


Fuente: Elaboración propia en base a RADIM.

Con el fin de poder justificar el comportamiento del riesgo observado en el grafico7, a continuación, se detalla el comportamiento del riesgo teniendo en cuenta el tamaño de las IMFs.



**Grafico X: Riesgo por tamaño IMF 2008-2016**



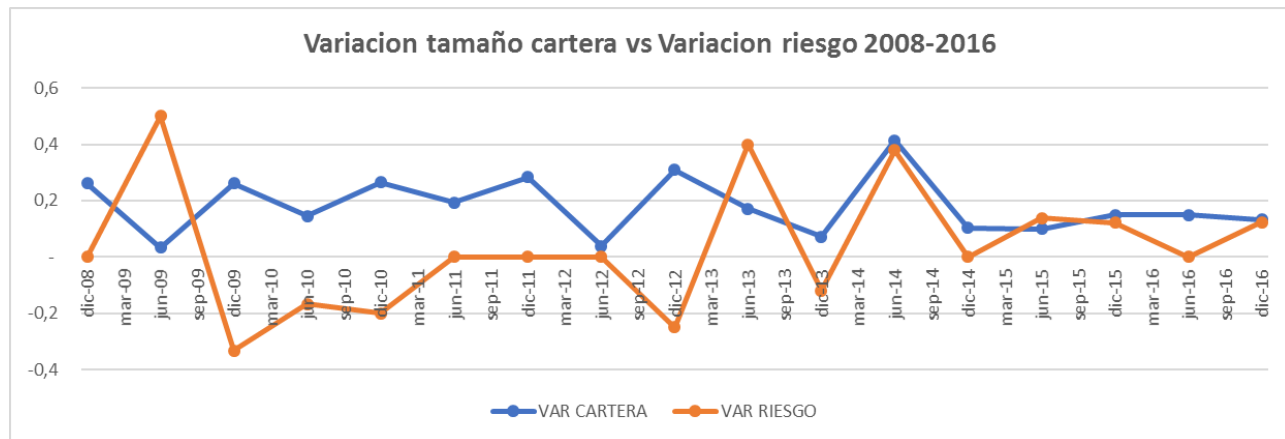
Fuente: Elaboración propia en base a RADIM.

Tal como se logra observar, el mayor incremento en el riesgo de la cartera lo presentaron las pequeñas IMF, dado que a lo largo del periodo han incrementado su riesgo promedio un 125% arrojando un riesgo promedio de 7% para todo el periodo, mientras las instituciones medianas lo han hecho en un 50%, cuando su riesgo promedio rondó el 5%. Las instituciones de tamaño grande por su parte han sido las únicas capaz de reducir sus niveles de riesgo en relación con el año 2008 (-13%), pese a ello el promedio del riesgo para el periodo rondó el 5,2%, similar al de las instituciones de tamaño mediano. Si bien el riesgo total de las instituciones grandes ha logrado reducirse a lo largo del periodo de estudio, el incremento mostrado tanto por las pequeñas como por las medianas han más que compensado la caída, generando un incremento del riesgo de la cartera global en un 10% aproximadamente entre el año 2008 y 2016.

En lo que respecta al comportamiento del riesgo global y a su vinculación con el comportamiento individual del riesgo de cada IMF durante el periodo 2009-2012, es posible establecer que el mismo puede ser explicado por medio del incremento del riesgo de cartera de las grandes IMF's, particularmente, dado que en los tres años que abarca el periodo de referencia ha incrementado su riesgo en 133%. Las IMF de tamaño mediano por su parte han visto incrementado su riesgo en un 20%, mientras que las instituciones pequeñas no han mostrado incremento de sus niveles de riesgo para el mismo periodo.

A fin de deducir una posible relación entre el tamaño de la cartera global de las IMF y el riesgo asumido por las mismas, en el grafico 9 se observa el comportamiento de ambas series juntas a lo largo del periodo 2008-2016.

**Grafico XI: Riesgo de Cartera IMF'S 2008-2016**



Fuente: Elaboración propia en base a RADIM.

Como es posible notar existe una relación mayormente inversa entre ambas variables a lo largo del periodo considerado, dado que en situaciones en las cuales el tamaño de la cartera se incrementa el riesgo por su parte tiende a reducirse y viceversa, exceptuando el caso del periodo diciembre 2013- junio 2014 donde ambas variables presentaron crecimiento. Por lo cual no es posible establecer una relación inequívoca entre variables.

## **3.4 ANALISIS DINAMICO**

### **3.4.1 Principales causas del bajo desarrollo Argentino**

Tal como se ha mencionado el desarrollo de las microfinanzas en la Argentina en relación con a los países vecinos es baja, de tal modo, se determina que las microfinanzas en el país aún se encuentran en una etapa de desarrollo incipiente que tiene un largo camino por recorrer en lo que respecta a los actores involucrados como al contexto en el que se deben desenvolver las mismas.

De la afirmación anterior surge la pregunta de ¿cuáles son los principales factores que explican el bajo desarrollo de las microfinanzas? Mas aun teniendo en cuenta que en términos de PBI, Argentina es uno de los países más grandes de Latinoamérica.

Argentina es un país al que se lo puede denominar como inestable, tanto en términos políticos como económicos. En términos políticos, en la medida que los partidos políticos que asumen el poder no siempre poseen el mismo set de prioridades en sus agendas, ya sean tanto económicas como sociales, por lo cual les es imposible trazar un sendero de crecimiento armónico en relación con objetivos definidos de largo plazo.

Mientras en términos económicos, en correspondencia con la inestabilidad antes descripta, Argentina es un país que desde 1930 en adelante no ha logrado forjar un sendero de crecimiento sostenido, lidiando con el problema frecuente de la inflación dado el elevado de nivel de gasto realizado por el estado generalmente financiado con emisión monetaria, lo cual termina provocando problemas de balanza de pagos, atraso cambiario, distorsión de precios relativos, sin mencionar el efecto sobre los ingresos reales de los pobres, los cuales son los que menos posibilidades de cubrirse de la inflación poseen y son los actores fundamentales de esta investigación.

Para poder comprender el problema en sus distintas dimensiones es fundamental poder conocer principalmente las características de los actores vinculados al mercado microfinanciero en la Argentina.

### 3.4.2 Bancos comerciales

Tal como se ha mencionado con anterioridad, la participación de la banca financiera tradicional en el mercado microfinanciero es muy baja o prácticamente nula, ya sea por la ausencia de incentivos económicos, de marketing en lo que respecta a la creación de una imagen social, como la inexistencia de un modelo de incorporación que responda a objetivos superadores en lo que respecta al mercado microcredicio.

Como se ha visto, los bancos comerciales ingresan al segmento microfinanciero por medio de lo que se denomina downscaling o reducción de escala con el objeto de obtener ganancias acordes al riesgo del mercado respectivo.

En cuanto a las motivaciones que incentivan a los bancos comerciales a incursionar en este nuevo segmento, se puede establecer que las principales son:

- a) **Demanda insatisfecha:** Dado que país donde las microfinanzas aún no están desarrolladas, claramente existe un nicho de mercado que se traduce en una gran oportunidad de obtener ganancias que en el mercado tradicional serian difíciles de conseguir.
- b) **La posibilidad de prestar servicios inexistentes en el mercado:** Por medio de la provisión de medios de pago, transferencias y seguros a un sector que carece de esas facilidades.
- c) **Diversificación:** El banco podría reducir el riesgo de sus colocaciones aprovechando las características del mercado microfinanciero, donde existen un alto número de tomadores de pequeños préstamos de naturaleza distinta a la de sus los clientes habituales, que se caracterizan por desarrollar otro tipo de actividades productivas.
- d) **Posibilidad de minimizar costos:** Todos aquellos bancos que posean exceso de efectivo o sistemas subutilizados, así como también sucursales con capacidad ociosa, podrían optimizar sus estructuras por medio de la reducción de costos que les brindarían atender a un nuevo segmento de mercado como lo es el microfinanciero.

Por otro lado, los principales desincentivos de incorporarse al mercado microfinanciero son principalmente:

- a) **Riesgo de variables no controlables:** En la medida que la demanda efectiva sea menor que la esperada, así también como la estabilidad macroeconómica y política del país.
- b) **Regulación de tasas de interés:** Dado el riesgo del sector, una regulación que ponga techo a las tasas a cobrar por los servicios desalienta a los bancos comerciales a asumir la inversión que les significaría incorporarse al mercado microfinanciero.
- c) **Costos administrativos:** Teniendo en cuenta que el público atendido por el mercado microfinanciero es multitudinario, pero de montos solicitados pequeños, el costo de colocación es elevado, lo que hace que las tasas altas puedan desincentivar al tomador a solicitar el producto o servicio.

Es de suma relevancia con el objeto de desarrollar el mercado microfinanciero, que el estado por medio de políticas de largo plazo pueda propiciar a los bancos comerciales un contexto de estabilidad política y económica junto a regulación bancaria adecuada que beneficie tanto a los bancos comerciales, como que se adecue a las necesidades y características de los tomadores de micro préstamos, dado que como se ha mencionado existe potencial por explotar y por medio de un plan serio, los beneficios podrían llegar a todos los actores involucrados.

### 3.4.3 Los Pobres

En cuanto a las características del mercado objetivo de las IMF, es decir de las personas de bajos ingresos, se puede clasificar geográficamente a los mismos en dos grandes grupos. Por un lado, la pobreza rural, la cual está compuesta en su mayoría por grupos minoritarios en términos de la población total y tiende a tener mayor presencia en zonas de población escasa y dispersa. La dispersión en si es una fuerte restricción espacial en lo que respecta a las posibilidades geográficas de la actuación de las IMF tanto para el financiamiento de actividades productivas, como para brindar asistencia técnica necesaria posterior al inicio de los proyectos de los microempresarios. El ejemplo más claro de esta restricción espacial es el caso de la región pampeana, la más

extensa y poblada del país, donde la dispersión de los habitantes rurales es tan amplia que los costos de acercamiento a los mismos son sumamente elevados e impiden desarrollar mecanismos eficientes de provisión tanto de financiamiento como de asistencia técnica a los emprendedores.

Los pobres urbanos por su parte presentan otras características, en lo que respecta a distribución espacial los mismos suelen agruparse dentro de lo que se denomina “villas miseria”, la cual generalmente están pobladas en su mayoría por personas de origen paraguayo, boliviano, peruano y una minoría por habitantes de las provincias del interior, los cuales suelen agruparse en función a su origen geográfico. En ambos casos las poblaciones se ven atraídas hacia la ciudad por las nuevas oportunidades que se brindan.

El factor de localización geográfica de estos últimos es fundamental en lo que respecta a las garantías colectivas que demandan los microcréditos, ya que en general por medio de los lazos de origen y en búsqueda de sortear las dificultades de la pobreza, las personas suelen organizarse bajo grupos comunales, los cuales suelen desarrollar actividades en conjunto como prestar garantía colectiva.

Como resultado de las sucesivas crisis por la cual ha atravesado la economía argentina a lo largo de los últimos 30 años, la población pobre se ha visto obligada a crear e innovar en lo que respecta a fuentes generadoras tanto de bienes como de ingresos, dando lugar así a la aparición del trueque, en el caso de la crisis del 2001, dado el valor destruido de la moneda nacional por causa tanto de la devaluación como de la inflación, el resurgimiento de las ferias barriales, donde con el objeto de dar sustento a los hogares los individuos comercializan desde artículos personales hasta artesanías de elaboración propia, el oficio de cartonero, el nacimiento de cooperativas de trabajo donde yacían empresas quebradas. Todas las mencionadas anteriormente son las manifestaciones de la inventiva de las personas en situación de crisis, pero más importante aún para el estudio de las microfinanzas es que todas ellas son una clara manifestación de la demanda insatisfecha de herramientas como el microcrédito que ayuden a crear nuevas oportunidades y sentar de esta forma bases sólidas sobre las cuales la innovación y la creatividad sean los motores del bienestar de las personas, desarrollando sus habilidades personales y dándoles una nueva oportunidad de creer en el crecimiento tanto económico como personal.

### **3.4.4 El rol del Estado**

El tercer actor, no menos importante en el mercado microcrediticio es el estado. La relevancia del estado como actor radica en que el mismo por medio de políticas públicas genera incentivos en la economía y de esta manera orienta los recursos económicos y financieros de la sociedad hacia un determinado fin, el cual es consecuente con los planes de gobierno.

En el caso del mercado microfinanciero, el rol del estado puede estar dado por medio de la intermediación entre los poseedores de capital (incluyendo al estado nacional) y las IMF necesitadas de fondeo, o bien como prestamista directo a las personas pobres ya sea por medio de subsidios, en casos reintegrables y en algunos otros sin contraprestación, como el caso de los planes sociales. Sin dudas en este último caso se podría considerar al estado como un competidor directo de las IMF, dado que cumple el mismo rol que las mismas; otorgar recursos financieros a los particulares, incluso muchas veces en forma de subsidio sin contraprestación, lo cual claramente configura un problema para las instituciones de microfinanzas que invierten recursos y asumen riesgos de diversa índole con el fin de desarrollar el negocio y que obviamente tanto por cuestiones de financiamiento como de naturaleza, no pueden competir con el estado.

El caso del estado como intermediador entre las IMF y los poseedores de capital se puede ejemplificar por medio de instituciones como el FONCAP o fondo de capital social, institución que funciona bajo la órbita del ministerio de hacienda y finanzas publicas de la nación, donde por medio de la misma el estado ofrece programas de desarrollo de cartera para las IMF , financiación con plazo de gracia de hasta 18 meses para amortización de capital destinado a las IMF con necesidades de fondeo, apoyo crediticio a cooperativas y mutuales, además ofrece créditos a instituciones de base social que posean carteras de créditos. En todos los casos las tasas reales de interés son negativas, creando un contexto altamente rentable en términos financieros para aquellas entidades microfinancieras que tengan potencial de desarrollo en sus carteras de crédito y puedan explotarlas.

La relevancia del FONCAP, más allá de la asistencia financiera a las entidades de microcrédito, radica en la asistencia técnica en lo que respecta a la formación de sus

recursos humanos, por medio de la formación de asesores y promotores de crédito, los cuales por medio de los programas de capacitación certificados por el Ministerio de trabajo tienen la posibilidad de desarrollar habilidades técnicas, comerciales y financieras, los cuales forman los cimientos base del desarrollo de las IMF en lo que respecta a la posibilidad de ampliación de sus carteras de crédito por medio de las habilidades comerciales, posibilitando la prestación de servicios de mayor calidad a sus clientes, dada la mayor cualificación recibida.

## **3.5 MICROFINANZAS VS POLITICA SOCIAL**

### **3.5.1 Antecedentes**

Uno de los problemas que aparecen en el mercado microfinanciero, tal como se ha mencionado, se da cuando el estado actúa como prestador directo de los individuos, sorteando a las IMF.

Mas grave aún en términos comerciales y financieros para las IMF que actúan en el mercado se da cuando el estado otorga subsidios sin contraprestación a las personas de bajos recursos, ya que de esta manera desincentiva la producción de inventiva y creatividad, característica del emprendedor, que en búsqueda de sortear una situación inesperada o en la búsqueda un mayor bienestar, asume el compromiso y el riesgo de tomar crédito de una institución como las IMF y de esta manera toma un compromiso tanto para con su proyecto como con la institución prestadora.

Larga es la trayectoria de los partidos políticos de la argentina en lo que respecta a la aplicación de políticas populistas orientadas a las masas con el fin de recabar votos en épocas electorales. La teoría del ciclo político- económico explica tal comportamiento, es decir que los políticos en su intento de permanecer en el poder tienden a intentar incrementar las probabilidades de ser reelectos por medio de la manipulación de variables como la inflación, el empleo y la producción generando ciclos económicos cuyo valor optimo coincida con la fecha de las elecciones. De este modo, los votantes que poseen lo que se denomina en economía “expectativas



adaptativas”, es decir que solo tienen en cuenta la evolución reciente de estas variables, percibirán el bienestar y tenderán a apoyar al partido en cuestión.

Tal como establece la teoría del ciclo político- económico, el partido que este en el poder tenderá a utilizar tanto la política monetaria como fiscal, como herramientas para garantizar elecciones triunfadoras.

El problema radica en que aun cumpliéndose la teoría del ciclo político- económico, es decir que el partido que se encuentra en el poder gane las elecciones por medio de la ampliación de la oferta monetaria o bien por medio del incremento del gasto público, el estado no deja de tener una restricción presupuestaria a la cual debe ajustarse con el fin de no provocar grandes distorsiones en la economía como un exceso de gasto publico financiado con emisión, lo cual termina convirtiéndose en inflación.

Lamentablemente, esta tendencia a limitarse a una administración estricta tanto monetaria como fiscal que respete la armonía de las variables macroeconómicas, no se ha podido lograr en la Argentina de los últimos años. Dado que los numerosos partidos políticos que han asumido al poder han priorizado la permanencia en el mismo antes de la consistencia de las variables macroeconómicas y sociales y han redundado en un excesivo gasto publico financiado en gran proporción por el tesoro.

Gran parte de este gasto al que se lo puede denominar como populista, el cual tiene como objeto “atender” a las masas, con el objetivo de maximizar votos, es lo que se traduce en subsidio tanto con contraprestación como sin la misma, el cual es el origen del problema para las IMF que pretenden maximizar sus carteras de crédito, ya que como es presumible, los individuos prefieren gestionar los subsidios del estado en vez de encarar un emprendimiento propio. En este sentido el estado termina distorsionando el mercado microfinanciero, minimizando el potencial de crecimiento de las instituciones y limitándolas a una población aislada.

### 3.5.2 Programas sociales versus incentivos productivos

Numerosos son los programas sociales por medio del cual el estado hace las veces de prestamista de dinero, tanto con contraprestación como sin contraprestación:

A continuación, se prestan los principales programas sociales vigentes en la actualidad, con sus características y requerimientos. Por último, se presenta un análisis en relación con los incentivos provistos por el estado en su rol proteccionista social.

- **Argentina trabaja:**

Es uno de los programas fundamentales del estado con el objeto de promover la creación de empleo genuino por medio de la utilización de una figura jurídica como las cooperativas de trabajo.

Como regla general las cooperativas suelen reunir a productores, vendedores y consumidores que, con el objeto de mejorar sus condiciones tanto de aprovisionamiento como de producción o consumo, tienen a nuclearse.

Si bien el cooperativismo es una modalidad de organización de la producción basada en los principios de igualdad, fraternidad y utilidad común, en contraposición al individualismo, la asimetría de poder y el fin de lucro que prevalecen en una empresa de tipo capitalista, en la actualidad de la argentina se la utiliza con el fin de promover el clientelismo político dado su alta capacidad de otorgar trabajo encubierto.

Se estima que entre el año 2001 y 2006 se crearon aproximadamente 12.700 cooperativas de trabajo según el Instituto nacional de asociativismo y economía social, mientras en toda la década de los 90 se registraron aproximadamente 1500 nuevas cooperativas. De las cooperativas creadas entre 2001 y 2006, más del 80% son cooperativas de trabajo.

En cuanto a la financiación de las cooperativas de trabajo, en tanto que los orígenes de las mismas no nacen de la búsqueda de un bienestar mayor por parte de los individuos donde se da lugar a la asociatividad, el estado es el encargado de proporcionar subsidios por medio del Ministerio de Desarrollo Social.

En términos teóricos, el objeto de plan radica principalmente en intentar construir una fuente de trabajo genuina para las personas vinculadas a la misma dejando

atrás la figura del estado asistencialista. El requisito básico y obligatorio para ser beneficiario del plan es integrarse a una cooperativa de trabajo, donde se conforman grupos de aproximadamente 60 personas en estado de vulnerabilidad social, que adoptan la figura de cooperativistas con la finalidad de trabajar en obras de pequeña envergadura e interés comunitario (construcción y reparación de calles y veredas, refacción de plazas, etc.). Al tratarse de cooperativistas, los trabajadores no son considerados asalariados y por lo tanto no se les aplica la legislación laboral vigente, sino que son encuadrados en el régimen de monotributo, cuyo pago lo realiza el Estado.

Si bien existen ciertas cooperativas que han mostrado sustentabilidad en el tiempo, lastimosamente en el caso del estado como promotor de la actividad cooperativa, dado las condiciones de contratación y el mecanismo que rige el funcionamiento las mismas, donde el estado es quien les otorga las actividades a realizar y el que realiza el pago por los servicios prestados, se generan las condiciones óptimas para el empleo informal y la corrupción por parte de los funcionarios públicos encargados de hacer llegar los fondos a las cooperativas.

De más está mencionar que dadas las condiciones de control del trabajo realizado por los cooperativistas por parte de los organismos de contralor, en la mayoría de los casos las tasas de ausentismo registradas son elevadas, sin riesgo de dejar de percibir el beneficio. Además, por otro lado, en la mayoría de los casos el funcionario público que dirige el programa suele utilizar el beneficio percibido por los individuos como herramienta de presión política.

En términos microfinancieros, claramente el público beneficiario del plan de referencia no estará dispuesto a arriesgar su patrimonio u realizar un esfuerzo mayor al requerido por el plan con el fin de realizar un micro emprendimiento asumiendo los riesgos que ello implica.

- **Asignación Universal por Hijo**

El programa de referencia consiste en la asignación de una suma de dinero mensual a aquellas familias que posean hijos menores de 18 años o sin límite de edad si es que cuentan con algún tipo de discapacidad, cuya situación económica y social pueda ser calificada como de vulnerabilidad social y que no cuenten con cobertura social.

Los principales requisitos para acceder al beneficio son:

- Tener nacionalidad argentina, o bien extranjero hijo de argentino nativo o por opción, extranjero naturalizado o residente, con residencia legal en el país no inferior a tres años previos a la solicitud;
- Acreditar, hasta los cuatro años, el cumplimiento de los controles sanitarios y del plan de vacunación obligatorio.
- Acreditar, desde los cinco años, el cumplimiento de los controles sanitarios, del plan de vacunación obligatorio y la concurrencia de los menores a un establecimiento educativo.

El programa fue creado a principios del año 2009, año en el cual se procedió a la primera liquidación del mismo, el cual abarco a todas aquellas personas que en el momento de la liquidación no presentaban aportes al sistema integrado previsional argentino (SIPA), sin necesidad de que los beneficiarios presentaran documentación alguna a su agencia de Anses más cercana. El pago se realizó por medio de cajas de ahorro creadas a tal fin, para lo cual el Banco Central de la tuvo que emitir una resolución especial para que la Anses pudiera liquidar, emitir y pagar la asignación directamente por medio de bancos públicos como privados.

La financiación del programa se realiza por medio del fondo de garantía de sustentabilidad del sistema integrado provisional, el cual se creó con el traspaso de los aportes de las AFJP al actual sistema de reparto y cuyos fondos se componen de aportes de los trabajadores, contribuciones de los empleadores y recursos tributarios de afectación específica como IVA, ganancias y transferencias del tesoro nacional.

La suma que percibe el beneficiario por cada hijo es de \$1246 pesos mensuales aproximadamente para hijos sin discapacidad, mientras para los que posean algún tipo de discapacidad la suma asciende a \$4064 (ambos casos valores generales). El sistema de pago se compone de una liquidación del 80% de forma mensual, mientras el 20% restante se acumula y liquida todos los mediados de marzo del año, donde el beneficiario debe presentar la libreta nacional de seguridad social salud y educación acreditando que al menor se le han realizado todos los estudios médicos estipulados y que ha concurrido a algún establecimiento escolar durante el año bajo análisis.

Si bien el cobro de la asignación universal por hijo en sus inicios no era compatible con el cobro de otros planes sociales, por lo cual todos aquellos beneficiarios de dicho plan debían optar por quedarse con el mismo o bien renunciar a otro de los planes que percibían. En la actualidad las condiciones del programa se han modificado en tanto el cobro del mismo no es excluyente en lo que respecta al cobro de otros planes sociales. Además, antiguamente los monotributistas no podían percibir el beneficio, mientras hoy en día si lo pueden hacer al igual que los empleados con contratos temporales.

El principal problema que aparece en relación con las microfinanzas se da en que el estado por medio de sus números planes sociales, no genera incentivos como para que las personas se vean interesadas en abandonar su situación actual, donde gran proporción de los ingresos que recibe el núcleo familiar deriva de planes o programas sociales y se animen a realizar actividades productivas.

En términos de incentivos, en la medida que la sumatoria de los ingresos que se obtienen del estado por medio del cobro de planes sociales, los individuos jamás tomarán una conducta emprendedora y se verán interesados en adquirir habilidades que les garanticen un sustento en el tiempo.

En la medida que el incentivo hacia las actividades emprendedoras no aparezca, el segmento al cual está destinado las microfinanzas, es decir los más necesitados, no podrán ser considerados como población objetivo o clientes potenciales de las IMF, dado que toda actividad emprendedora implica asumir riesgos, costos y sobre todas las cosas esfuerzo e iniciativa. Valores que el estado no estaría promocionando por medio de los beneficios del engorroso entramado social que plantea.

Como se ha mencionado, la asignación universal por hijo puede ser percibida por poseer hijos menores a los 18 años, o bien que cuenten con algún tipo de discapacidad. El objeto del programa apunta a aumentar las tasas de escolaridad y de atención a la salud, no dejando fuera del programa a aquellos jóvenes que no presenten rendimiento escolar (es decir que no pasen de año).

En el caso de que el adolescente, supere los 18 años de edad, por lo cual ya no pueda ser objeto de cobro de la AUH y no se encuentre empleado, existe el programa progresar por el cual el mismo podrá seguir percibiendo una suma mensual.

- **Programa Progresar**

El programa de referencia está dirigido a la población de entre 18 y 24 años y tiene por objetivo promover la culminación de los estudios secundarios a aquellos jóvenes que no los han podido culminar hasta ahora y también en el caso de los que los han culminado, continuar con estudios terciarios o bien en estudiar un oficio.

Con el objeto de alcanzar el objetivo antes mencionado, el estado otorga un subsidio directo de \$900 mensuales sin contraprestación alguna.

Los requisitos para poder gozar del beneficio son altamente flexibles, dado que cualquier persona, que trabaje o no, estudie, o bien tenga la posibilidad de anotarse en algún curso que pueda acreditar estas cursando, puede gozar del mismo y hacerse de los \$900 mensuales.

Dado que los controles y seguimiento de los programas de esta índole por parte de los organismos de contralor son escasos dado los altos costos que ellos significan, el programa suele terminar teniendo como beneficiarios a todas aquellas personas que, cumpliendo con el rango etario, que tengan la capacidad de poseer un certificado de cursada de alguna institución, aún sin estar cursando. En este sentido el objetivo del programa de incrementar la población en las aulas y la tasa de culminación de estudios secundarios se vuelve no realizable, tanto por la forma de instrumentación del mismo, como por no contar con mecanismos de control y la evaluación pertinente que garanticen el efectivo cursado por parte de los beneficiarios. Por otra parte, dado que el requisito excluyente del programa es estar cursando estudios secundarios, terciarios o algún oficio en alguna institución habilitada por el ministerio de educación únicamente sin hacer referencia al rendimiento académico del beneficiario en lo que respecta al periodo en el cual percibe el beneficio, raramente se incrementará la nómina de culminación escolar.

Volviéndose el mismo otra herramienta de asistencialismo utilizado muchas veces como herramienta de presión política a los más necesitados.

El programa antes mencionado se puede decir que no compite directamente con las IMF dado que el público al que apunta es de baja edad. El problema aparece cuando la familia maximiza el ingreso derivado de planes sociales, por medio de diversos

planes, como el antes mencionado, dejando de lado las capacidades de sus miembros de emprender y por medio de la iniciativa poder sortear el día a día.

En este sentido, todas aquellas familias que se dediquen a maximizar los recursos obtenidos por parte del estado dejan de ser posibles clientes de las IMF, dado que la sumatoria de ingresos obtenidos por parte del estado desalientan la búsqueda de una salida laboral por medio de un emprendimiento personal. Claramente el problema aparece en el momento que el estado por cuestiones financieras no puede sostener planes sociales y los beneficiarios de los mismos comienzan a padecer necesidades básicas.

- **Ellas hacen**

Es uno de los principales programas sociales del Ministerio de desarrollo social dirigido a las mujeres que posean hijos con algún tipo de discapacidad o bien menores de 18 años por los cuales perciban la asignación universal por hijo (AUH) o bien hayan sido víctimas de violencia de genero.

Los principales requisitos para ser beneficiario del programa de referencia son:

- Obligatoria mente tener hijos menores de 18 años o con discapacidad, por quienes se percibe la Asignación Universal por Hijo.
- Estar desocupada.
- Vivir en un barrio carenciado o emergente.
- Estar a cargo del hogar/casa.

El mismo tiene por objetivo promover el incremento del nivel de escolarización secundaria como universitaria de las mujeres que participan del mismo, además proporciona la posibilidad de aprender algún oficio por medio del cual las mismas puedan sustentar a sus familias en un futuro. También tiene como objetivo que sus beneficiarias puedan contar con la posibilidad de integrarse a grupos autogestión con el fin de aprender y desarrollar actividades productivas.

El número aproximado de beneficiarias rondan las 25.000 personas, donde el incentivo económico otorgado por el gobierno radica en un subsidio directo de \$4.300 pesos mensuales, cifra que se percibe en una proporción asegurada, por el simple hecho de ser beneficiario del programa, como otra parte que se percibe una vez acreditada la

asistencia a las actividades de capacitación en lo que respecta a oficios como a actividades de acondicionamiento de lugares públicos (plazas, colegios públicos, hospitales, calles), que son la actividad principal del programa.

Este programa junto con Argentina trabaja son las bases más fuertes de los programas de inclusión social del Ministerio de desarrollo social.

Si bien el objeto del programa social es proporcionar herramientas a las mujeres, así sea por medio de mayor capacitación, incentivando la culminación de estudios tanto secundarios como universitarios, o bien el aprendizaje de algún oficio, para que las mismas puedan desarrollar habilidades productivas que les sirvan como fuente de ingreso genuino, la realidad es que desde que el programa se ha lanzado, ha sido utilizado como herramienta de presión política del partido que ocupa el poder ejecutivo, además de alimentar una red de corrupción manejada por lo que se denominan “punteros”, quienes son los encargados de tercerizar la política social.

En la actualidad se debate la posibilidad de incluir a la universidad dentro de este programa, dado que por medio del conocimiento y las capacitaciones que podrían ser otorgadas por los universitarios, las cualidades que recibirían las personas beneficiarias del programa serían mayores. Además, se plantea una restructuración de las actividades ampliando la cantidad y calidad de talleres como un nuevo mecanismo de gestión para evitar la corrupción en la distribución de los mismos como en el manejo de fondos que de ella derivan (5.30).

El efecto de este tipo de políticas en lo que respecta al mercado microfinanciero, radica en que al sistema microfinanciero se le hace imposible proveer incentivos lo suficientemente atractivos a las personas beneficiarias de este tipo de programas sociales como para que los mismos se vean incentivados a abandonar los mismos y a asumir los riesgos de emprender, y más aun sin tener certeza de que van a obtener ganancias y las mismas van a ser suficientes como para granizar el mismo nivel de vida que obtendrían con el cobro del plan social, donde la posibilidad de ser beneficiario de este programa está supeditada a la voluntad del interesado en militar por el partido que otorga el beneficio, independientemente de cumplir o no con los requisitos pre establecidos y bajo ningún tipo de riesgo.



Una de las particularidades de los programas de subsidios del Ministerio de desarrollo social es la posibilidad de combinar los mismos, es decir, que siendo beneficiario de al menos uno de los planes otorgados por el ministerio las personas automáticamente pueden acceder a otro plan con el cual puedan cumplir con los requisitos, dado que los planes no son excluyentes entre si en su gran mayoría.

En el caso del programa “ellas hacen”, tal como se ha mencionado, el público objetivo está compuesto por todas aquellas mujeres que hayan sido víctimas de violencia de género o bien aquellas que posean hijos menores a 18 años o con algún tipo de discapacidad, por los cuales perciban la asignación universal por hijo.

Es decir que además de percibir la asignación universal por hijo, la persona puede ser beneficiaria de otro programa que le otorga \$4.300 por mes. Si tenemos en cuenta que en la actualidad el salario mínimo vital y móvil para cualquier trabajador bajo relación de dependencia ronda los \$8860 pesos mensuales, se puede establecer que la suma de ambos planes sociales más que superan al salario mínimo vital y móvil. Ello sin tener en cuenta que los beneficiarios del programa asignación universal por hijo, además pueden ser beneficiarios del programa de créditos Argenta que se detalla a continuación.

- **Crédito Argenta**

El programa de crédito Argenta es un programa mediante el cual el estado otorga un crédito directo a las personas que cumplan con los requisitos establecidos por el mismo. Nace como opción de inversión de los recursos del fondo de garantía y sustentabilidad (FGS) por medio del otorgamiento de créditos a los beneficiarios del sistema integrado provisional hasta el tope del 20% del mismo.

El programa es nucleado a través del Anses y los posibles beneficiarios son los jubilados y pensionados del sistema integrado previsional argentino (SIPA), titulares de la asignación universal por hijo (AUH), titulares de pensiones no contributivas como ser; madre de siete o más hijos, invalidez y vejez como también los inscriptos en la pensión universal para el adulto mayor (PUAM).

El objeto del programa apunta a otorgar créditos accesibles a los beneficiarios de la seguridad social y es financiado al igual que la asignación universal por hijo por el fondo de garantía de sustentabilidad (FGS) de la Anses.

El sistema por su parte permite que el beneficiario tome créditos hasta que el importe de la cuota a abonar ronde el 30% de sus ingresos mensuales, siendo el monto máximo posible de solicitar de \$60.000 pesos.

En cuanto a la cantidad de cuotas y la tasa a la que se puede financiar el crédito, el dinero solicitado puede ser abonado en 12, 24 ó 40 cuotas con un costo financiero total efectivo anual (CFTEA) de 26,25%, 29,25% y 32,44%, respectivamente. Teniendo en cuenta que la inflación promedio de la Argentina se encuentra por encima del 30% anual, la tasa real de interés sería negativa o levemente positiva, por lo cual el estado no lograría su cometido de “invertir” los recursos del fondo de garantía de sustentabilidad, ya que el retorno estaría siendo negativo.

Una particularidad del crédito es que financia consumo principalmente, dado que una vez aprobado el mismo, se entrega al beneficiario una tarjeta de débito por medio de la cual el mismo puede adquirir productos en comercios adheridos al programa, los cuales generalmente otorgan descuentos por la compra con la tarjeta de referencia. Cabe destacar que también el beneficiario puede optar por retirar en efectivo hasta el 35% del monto total otorgado por medio de un cajero automático.

No ha sido necesario mencionar a cada uno de los programas sociales que el gobierno nacional tiene vigentes en la actualidad para poder dilucidar que la conducta del mismo en torno a los planes sociales masivos, no hace más que actuar en perjuicio de la productividad de las personas y de la sociedad en su conjunto, desincentivando el interés hacia el trabajo productivo, la realización personal, la generación de bienes como también la posibilidad de crear empleo para otras personas, orientando la conducta de los individuos hacia el consumo principalmente, el cual puede ser motor de crecimiento únicamente en la medida que la capacidad de la economía no esté saturada y que éste actúe dentro de un modelo de consumo, ya que de modo contrario, el único efecto será el incremento en el nivel de precios.

Esta conducta distorsiva complica también el esquema del mercado microcredicio, y puntualmente el de las IMF, que, al contar con estructuras y mecanismos de gestión poco eficientes, sin posibilidad de financiarse a bajo costo y sin proyecciones de ventas, se ahogan en su propio esquema de costo-beneficio.

Está claro que el retraso que sufren las microfinanzas en el país no puede atribuirse únicamente a un factor. Como se ha visto, son 3 los actores principales del mercado microfinanciero: los bancos, las personas y el gobierno; donde de la interacción de las acciones llevadas adelante por cada uno de ellos depende el éxito o fracaso de las posibles alternativas a implementarse para asegurar un crecimiento sostenido y beneficioso para las partes en lo que respecta al sector. Como se ha mencionado con anterioridad las microfinanzas ha mostrado evidencia empírica como herramienta para erradicar la pobreza en el resto del mundo, como en Latinoamérica. Sin embargo, para crecer en nuestro país requiere principalmente un esquema de prioridades claras en cuanto al tipo de sociedad que se quiere alcanzar, seguido de un plan de largo plazo que sea consistente con los intereses de los actores, donde cada uno pueda maximizar su contribución hacia la consecución de una sociedad más justa con más trabajo y mejores niveles de vida para sus ciudadanos.

## **4. CONCLUSIONES**

Como se ha visto a lo largo del desarrollo del trabajo, las microfinanzas se presentan como alternativa para combatir la pobreza que asecha principalmente a los países subdesarrollados, tales como la Argentina.

Una cuestión no menor es que con el fin de que la misma pueda desarrollarse, se debe proporcionar un contexto en el cual se puedan favorecer a los incentivos de los actores principales; es decir, los bancos que tienen capacidad de incursionar en el mercado microfinanciero, los pobres y el estado.

A continuación, se esbozan las principales conclusiones derivadas del desarrollo de cada capítulo.

**4.1.1** Las microfinanzas nacen ante la necesidad de propiciar una herramienta a todas aquellas personas de bajos recursos que tengan como objeto la realización personal y la creación de una fuente de valor genuino perdurable en el tiempo que pueda servir para sortear los estigmas de la pobreza y de esta manera romper con la herencia transgeneracional.

**4.1.2** Las instituciones microfinancieras pueden surgir tanto por el Upgrading, en el caso de que ONG's o instituciones sin fines de lucro se conviertan en instituciones microfinancieras, como por medio del Downscaling, en el caso de que los bancos comerciales reduzcan sus escalas y procedan a prestar servicios microfinancieros.

**4.1.3** La fuente de financiación de las IMF's en un principio han sido los aportes de los gobiernos y o donantes. En la actualidad la mayoría se financia por medio de los depósitos del público. La fuente de financiación óptima para cada IMF depende tanto de factores internos como el nivel de maduración de la misma como de factores externos como ser la política macroeconómica del país en el que se desenvuelve.

**4.1.4** Las principales oportunidades para los bancos comerciales en lo referido a la incursión en las microfinanzas radican principalmente en la posibilidad de diversificar sus créditos, minimizar costos por medio del aprovechamiento de estructuras ociosas, abastecer demanda insatisfecha de productos y servicios.

**4.1.5** Las regulaciones de las entidades financieras persiguen un doble fin, por un lado, asegurar la mayor eficiencia posible y por el otro garantizar la estabilidad del sistema financiero. Las regulaciones pueden ser estructurales o prudenciales, las primeras son aquellas que pretenden influir en las estructuras del mercado, en tanto las segundas apuntan a establecer normas que velen por la seguridad y estabilidad del sistema.

**4.2.1** La pobreza se puede definir como la falta de capacidad para alcanzar y mantener un nivel de vida aceptable. La misma puede ser estructural en el caso de que no sea resultado del ciclo económico, como también coyuntural, cuando el origen de la misma es la variación del ciclo económico.

**4.2.2** Los métodos de medición de la pobreza más utilizados son las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) o método directo, el cual establece una serie de condiciones donde si las personas padecen alguna de esas carencias puede ser considerada pobre, o bien el método del ingreso o consumo, el cual se corresponde con el método indirecto y del mismo se deriva la línea de pobreza.

**4.2.3** La pobreza medida por medio de la línea de pobreza en la Argentina arroja que el 30,3% de las personas se encuentran por debajo de la línea de pobreza, donde el 6,6% se encuentra en situación de indigencia.

**4.2.4** La región más afectada por la pobreza en Argentina en termino tanto de personas como de hogares es la región del cuyo (36%), en cuanto a la indigencia por su parte, la zona más afectada en términos de personas es la región pampeana (7%) mientras si se tienen en cuenta los hogares la región más afectada es la región del gran buenos aires y la región Pampeana (5%).

**4.2.5** En términos de edades, la pobreza afecta en mayor medida a las personas de entre 30 y 64 años y menos a la población de 65 años o más. La indigencia por su parte afecta en mayor proporción a las personas de entre 0 y 14 años, mientras las personas de 65 años o más, tal como en el caso de la pobreza, son las menos afectadas.

**4.3.1** Las microfinanzas en Argentina presentan un bajo desarrollo en relación con los demás países latinoamericanos. El principal referente del continente es Bolivia,

seguido de Ecuador y Perú. Una característica de los países referentes es que las IMF no atienden únicamente a las necesidades de financiación de los microempresarios, sino también proporcionan financiamiento al consumo.

**4.3.2** Para el año 2016 Argentina presentaba 44 IMF, donde más del 50% estaba ubicada en la provincia de Buenos Aires. La nómina de empleados totales ascendía a 924, donde el 47% estaba abocado a tareas comerciales. La cartera de crédito total estaba compuesta por 77.176 préstamos activos, los cuales representaban un importe bruto de \$1.382.605.075 donde el saldo promedio de crédito ascendía a \$19.103 aproximadamente.

**4.3.3** El perfil socioeconómico de la población indica que, tanto en Argentina como a nivel mundial, el principal usuario de los servicios microfinancieros son mujeres. En el caso argentino, el 50% del público es pobre y el 15% indigente. El nivel de escolaridad es fundamentalmente primario.

**4.3.4** En el periodo 2008-2016 se el número de IMF se han incrementado en 50% aproximadamente, pasando de 30 a 44. El valor de la cartera de las IMF para el mismo periodo se vio multiplicada en 15 veces aproximadamente, mientras el riesgo se ha incrementado en un 10% entre puntas.

**4.3.5** La relación del tamaño de la cartera en relación con el riesgo, muestra más bien una relación inversa entre variables, dado que en periodos en donde el tamaño de la cartera global de las IMF se vio ampliada, el riesgo ha descendido y viceversa.

**4.4.1** El contexto en el que se desenvuelven las microfinanzas en Argentina es complejo, asumiendo que la economía del país es principalmente inestable, caracterizada por altas tasas de inflación, excesivo gasto público, inestabilidad política, conflictos sindicales y falta de programación a largo plazo en lo referido tanto a lo económico como social.

**4.4.2** Los bancos comerciales argentinos tienen grandes incentivos para incursionar en el mercado microfinanciero, pero para ello necesitan un marco de

regulación estable que garantice la posibilidad de desarrollar el negocio de forma rentable en un contexto de estabilidad macroeconómica.

**4.4.3** La población pobre argentina se distribuyen tanto en zonas urbanas como en rurales, siendo el factor geográfico un determinante de la viabilidad de los proyectos microempresarios, donde las grandes distancias entre emprendedores dificultan tanto la asistencia financiera como técnica necesaria para garantizar el éxito de los proyectos.

**4.4.4** El estado puede tomar dos roles principales en el mercado microfinanciero, por un lado, ser intermediario entre las IMF y las fuentes de financiación o bien proceder como competidor directo de las IMF, otorgando créditos tanto con cómo sin contraprestación al público objetivo de las microfinanzas.

**4.5.1** En la medida que el estado actúe como prestador directo de la población carenciada por medio de políticas sociales excesivas, se traduce en un inconveniente para las IMF, dado que produce un efecto expulsión de las IMF del mercado como consecuencia del carácter muchas veces sin contraprestación de los créditos o subsidios otorgados a los pobres.

**4.5.2** El manejo político de los recursos del estado y la falta de una correcta planificación y control de los programas sociales, se traducen más bien en perjuicios tanto a las personas que se pretenden beneficiar como al mercado microfinanciero.

**4.5.3** El entramado de programas sociales vigentes tiende a que las personas formen incentivos a maximizar los ingresos derivados de programas sociales provistos por el estado e inconscientemente desalientan la innovación, la iniciativa y el interés por generar una fuente de creación de valor genuina tal como la que surge de los micro emprendimientos.

**4.5.4** Con el objeto de promover el desarrollo de las microfinanzas en la Argentina es necesario una revisión de prioridades de los actores involucrados por parte del estado, como así también la determinación de los valores que deben reinar en la sociedad que se pretende alcanzar. Para así poder en función de los para metros descriptos, generar incentivos y crear un contexto que favorezca a la creación de un



mercado que actué en pos de la productividad, el trabajo, la visión de largo plazo y el mejoramiento continuo por parte de todos los actores involucrados.

## **5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

5.1. Origen y antecedentes de las Microfinanzas. Recuperado de [http://descuadrando.com/Origen\\_y\\_Antecedentes\\_de\\_las\\_Microfinanzas](http://descuadrando.com/Origen_y_Antecedentes_de_las_Microfinanzas)

5.2. Martínez, H., & Hernández Ramos, U. (2005). Metodología de medición de impacto en Microfinanzas rurales. Recuperado de <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-metodologia-de-medicion-de-impacto-en-microfinanzas-rurales-2005.pdf>

5.3. Cuasquer, H., & Maldonado, R. (2011) Microfinanzas y Microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay. Centro de estudios Monetarios Latinoamericanos. Recuperado de <http://www.cemla.org/PDF/discusion/DDI-2011-03-02.pdf>

5.4. Ley 26.117. Promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social. <https://www.desarrollosocial.gob.ar/wp-content/uploads/2015/07/Ley-26.117.pdf> (2006)

5.5. Patiño, O. A (2008). Microcrédito “Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina”. Madrid: Revista EAN.

5.6. Suárez, Andrés S. *Decisiones Óptimas de Inversión y Financiación en la Empresa*. Madrid. Ediciones Pirámide. 21ª Edición. 2005.

5.7. Astudillo, A., Cagoni, D., Demey, N. El banquero de los pobres. Apuntes Agronómicos. Facultad de Agronomía. UBA. Recuperado de [http://www.agro.uba.ar/apuntes/no\\_6/libro.htm](http://www.agro.uba.ar/apuntes/no_6/libro.htm)

5.8. Ley 26.117. Promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social. <https://www.desarrollosocial.gob.ar/wp-content/uploads/2015/07/Ley-26.117.pdf> (2006)

5.9. Mena B. Microcréditos: Un medio efectivo para el alivio de la pobreza. Recuperado de <http://biblioteca.municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Microfinanzas%20en%20Argentina.pdf>

5.10. Portocarrero Maisch, F., Tarazona, A., Westley, G. (2006). ¿Cómo deberían financiarse las Instituciones de Microfinanzas? Washington, D.C. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/867226.pdf>

- 5.11. Pailhé, C., Delfiner, M., Perón, S. (2006). Microfinanzas: Un análisis de experiencias y alternativas de regulación. Gerencia. de Investigaciones y Planificación Normativa BCRA. Recuperado de <https://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/Microfinanzas2.pdf>
- 5.12. Delfiner, M., & Perón, S. (2007). Los Bancos comerciales y las microfinanzas. Buenos Aires. Recuperado de [https://www.ucema.edu.ar/u/mtd98/Documentos\\_de\\_investigacion/BcosComyMicrof.pdf](https://www.ucema.edu.ar/u/mtd98/Documentos_de_investigacion/BcosComyMicrof.pdf)
- 5.13. Wierzba, G., Del Pino Suarez, E., Kupelian, R., López, R., (2008). La regulación financiera. Basilea II, la crisis y los desafíos para un cambio de paradigma. Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de Argentina. Recuperado de [http://www.cefid-ar.org.ar/documentos/LA\\_REGULACION\\_FINANCIERA\\_Basilea\\_II.pdf](http://www.cefid-ar.org.ar/documentos/LA_REGULACION_FINANCIERA_Basilea_II.pdf)
- 5.14. Comité de supervisión bancaria de Basilea (2006) La mejora del gobierno corporativo en las organizaciones bancarias. Banco de pagos Internacionales. 5-16.
- 5.15. Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE (2004). Recuperado de <https://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/37191543.pdf>
- 5.16. Gobierno Corporativo. KPMG. Internal Audit, Risk & Compliance services. México. Recuperado de <https://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Factsheets/Gobierno-Corporativo.pdf>
- 5.17. Gobierno Corporativo. KPMG. Internal Audit, Risk & Compliance services. México. Recuperado de <https://www.kpmg.com/MX/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Factsheets/Gobierno-Corporativo.pdf>
- 5.18. Otero, G., Cerimedo, F., Cuenin, F., Moccero, D. (2002). Pobreza: Definición, determinantes y programas para su erradicación. Ministerio de economía de la Provincia de Buenos Aires. La Plata. Recuperado de [http://www.ec.gba.gov.ar/areas/estudios\\_proyecciones/Archivos/Cuaderno65.pdf](http://www.ec.gba.gov.ar/areas/estudios_proyecciones/Archivos/Cuaderno65.pdf)
- 5.19. Feres, J.C., & Mancero, X. El método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones a América Latina. CEPAL. Recuperado de <http://dds.cepal.org/infancia/guide-to-estimating-child-poverty/bibliografia/capitulo-III>

5.20. Pobreza y desigualdad por ingresos en la Argentina urbana 2010-2016. Universidad Católica Argentina. Recuperado de <http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/2017-Observatorio-Informe-Pobreza-Desigualdad-Por-Ingresos-2010-2016.pdf>

5.21. (2017, 24 de enero). La Cepal reporto 175 millones de pobres en Latinoamérica. Recuperado de <http://www.infobae.com/america/america-latina/2017/01/24/la-pobreza-aumento-a-175-millones-de-personas-en-latinoamerica/>

5.22. Stampini, M., Robles, M., Sáenz, M., Ibarrarán, P., & Medellín, N (2015). Pobreza, vulnerabilidad y clase media en América Latina. Documento de trabajo del BID n° 591. Banco Interamericano de Desarrollo.

5.23. Centro de estudios para América Latina y el Caribe. Panorama social de América Latina, 2016. Santiago de Chile. Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39965/4/S1600175\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39965/4/S1600175_es.pdf)

5.24. Cruces, G.& Gasparini, L. Los determinantes de los cambios en la desigualdad de ingresos en Argentina- Evidencia y temas pendientes. Banco Mundial. Recuperado de <http://www.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/pdf/Cruces-Gasparini%20Los%20determinantes%20de%20los%20cambios%20en%20la%20desigualdad%20de%20ingresos%20en%20Argentina.pdf>

5.25. Distribución del ingreso (2003-2016). Centro de estudios económicos y sociales Scalabrini Ortiz. Recuperado de [http://www.ceso.com.ar/sites/default/files/ceso\\_gini\\_2016.pdf](http://www.ceso.com.ar/sites/default/files/ceso_gini_2016.pdf)

5.26. Justo, M. (2016, 9 de marzo). ¿Culés son los 6 países más desiguales de América Latina? BBC Mundo. Recuperado de [http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/03/160308\\_america\\_latina\\_economia\\_desigualdad](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/03/160308_america_latina_economia_desigualdad)

5.27. Centro de estudios para América Latina y el Caribe. Panorama social de América Latina, 2016. Santiago de Chile. Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39965/4/S1600175\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39965/4/S1600175_es.pdf)

5.28. Geovanny, C., Corzo, L., Vigier, H., Briozzo, A. Las microfinanzas en Argentina: Sus asignaturas pendientes. Recuperado de [http://digital.cic.gba.gob.ar/bitstream/handle/11746/5621/11746\\_5621.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://digital.cic.gba.gob.ar/bitstream/handle/11746/5621/11746_5621.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

5.29. Microfinanzas en la Argentina. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo de las microfinanzas en Argentina. Recuperado de [http://www.emprendedorxxi.coop/pdf/Micro\\_PDF.pdf](http://www.emprendedorxxi.coop/pdf/Micro_PDF.pdf)

5.30. Mapeo de Instituciones de microfinanzas de Argentina. Red Argentina de Instituciones de Microcrédito. Recuperado de [http://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/Mapeo\\_2016.pdf](http://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/Mapeo_2016.pdf)

5.31. <http://www.lagaceta.com.ar/nota/668548/politica/reformulan-programa-social-ellas-hacen.html>

## **6. ANEXO (S)**

## 6.1. ANEXO

### IMF Argentinas- Características.

|                                                 | Nº de IMF'S | INSTITUCIONES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ESCALA</b>                                   |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Cartera Bruta < 2 Millones                      | 29          | Alternativa 3, Asociación Civil Lapacho, Banco de la Mujer, CAXI, CEFAM, CEYS, Cooperativa de Feriantes Paseo de Compras Alto Comedero, COPRODESU, De la Nada, DEMOS ECLOF, FDR, Fundación Agencia de Desarrollo, Fundación Desafíos, Fundación Franciscana, FUNDECO, FUNDVIS, IMFC INPADES, La Argentina, Mejor es Dar, Mujeres 2000, Parroquia Santo Cristo, Pensar Junin, Potenciar Microempresas, Pro. So. Co., PROEM, Proyecto Jujuy, Warmis                                                                                                                                                                                               |
| Cartera Bruta comprendida entre 2 y 10 Millones | 7           | Asociación para el Desarrollo Regional, Asociación Vivienda Digna, Avanzar, Nuestras Huellas, Nueva Gestión – Fundación para el Desarrollo Social, Nuevos Surcos, Programa Alumbra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Cartera Bruta mayor a 10 Millones               | 8           | Ciudad Microempresas, Cordial Microfinanzas, FIE Gran Poder, Emprenda, Fundación Pro Vivienda Social, OMLA, Pro Mujer Argentina, Provincia Microempresas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>ESTRUCTURAS JURIDICAS</b>                    |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Sociedades Anónimas                             | 8           | Ciudad Microempresas, Cordial Microfinanzas, FIE Gran Poder, Emprenda, OMLA, Potenciar Microempresas, Programa Alumbra, Provincia Microempresas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Asociación sin Fines de Lucro                   | 36          | Alternativa 3, Asociación Civil Lapacho, Asociación para el Desarrollo Regional, Asociación Vivienda Digna, Avanzar, Banco de la Mujer, CAXI, CEFAM, CEYS, Cooperativa de Feriantes Paseo de Compras Alto Comedero, COPRODESU, De la Nada, DEMOS, ECLOF, FDR, Fundación Pro Vivienda Social, Fundación Agencia de Desarrollo, Fundación Desafíos, Fundación Franciscana, FUNDECO, FUNDVIS, INPADES, IMFC, La Argentina, Mejor es Dar, Mujeres 2000, Nuestras Huellas, Nueva Gestión - Fundación para el Desarrollo Social, Nuevos Surcos, Parroquia Santo Cristo, Pensar Junin, Pro Mujer Argentina, PRO. SO. CO, PROEM, Proyecto Jujuy, Warmis |
| <b>METODOLOGIA</b>                              |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Banco Comunal                                   | 4           | Nuestras Huellas, Pro Mujer Argentina, Proyecto Jujuy, Warmis                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Grupo Solidario                                 | 16          | Alternativa 3, Asociación Civil Lapacho, Asociación para el Desarrollo Regional, Asociación Vivienda Digna, CAXI, Cooperativa de Feriantes Paseo de Compras Alto Comedero, De la Nada, DEMOS, ECLOF, Fundación Pro Vivienda Social, Fundación Agencia de Desarrollo, Fundación Desafíos, Mejor es Dar, Nueva Gestión - Fundación para el Desarrollo Social, Pensar Junin, PRO. SO. CO                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Individual                                      | 24          | Avanzar, Banco de la Mujer, CEFAM, CEYS, COPRODESU, FDR, Fundación Franciscana, FUNDECO, FUNDVIS, INPADES, IMFC, La Argentina, Mujeres 2000, Nuevos Surcos, Parroquia Santo Cristo, PROEM, Ciudad Microempresas, Cordial Microfinanzas, FIE Gran Poder, Emprenda, OMLA, Potenciar Microempresas, Programa Alumbra, Provincia Microempresas                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |



## **7. SOPORTE ELECTRÓNICO (C. D.)**