



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado



Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Estudios de Posgrado

MAESTRÍA EN FINANZAS

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

Las dificultades y limitaciones de las Microfinanzas en
Argentina:
Analogía con Perú y Bolivia para el período 2008-2018

AUTOR: PAULA AGUSTINA TUCCI

DIRECTOR: GUSTAVO TAPIA

[ABRIL 2020]



Resumen

Según Pablo Curat (2007), a partir de la última década del siglo XX, las microfinanzas han crecido a nivel mundial, modificando el esquema de créditos tradicional, especializándose en la atención de sectores sociales de bajos ingresos. Esta tendencia ha sido observada en la mayoría de los países de América Latina. Sin embargo, Argentina no acompañó esta expansión a pesar de contar con ciertas características propicias para el desarrollo de los servicios microfinancieros. En función a esta observación, se decide analizar a lo largo del presente trabajo, la situación actual de las microfinanzas en el país y realizar una comparación con pares latinoamericanos para destacar las particularidades de cada caso. Los principales tópicos de análisis serán: instituciones existentes y modo de operación, montos de cartera y ratio de mora, legislación vigente y políticas públicas para el fomento del sector microfinanciero. Adicionalmente se intentará reconocer las principales dificultades que poseen las instituciones microfinancieras para poder financiar su actividad o para poder expandir su alcance. Como conclusión, en base al análisis realizado, se propondrá indicar las mejores prácticas comprobadas en América Latina y el Caribe y su aplicación en Argentina.

El enfoque que se va a utilizar para llevar a cabo la investigación es de tipo mixto (cualitativo y cuantitativo) con diseño descriptivo.

Palabras Clave: Instituciones microfinancieras, Argentina, desarrollo.



Capítulo I.

Introducción al trabajo.....	5
I.1. Introducción	5
I.2. Justificación.....	7
I.3. Planteamiento del tema/problema	10
I.4. Objetivos	11
I.5. Metodología	12

Capítulo II.

Marco teórico.....	14
II.1. Conceptos básicos sobre el sistema financiero y las instituciones microfinancieras... 14	
II.2. Conceptualización de los productos microfinancieros	18
II.3. El rol del Estado en las microfinanzas	22

Capítulo III.

Análisis técnico de las Microfinanzas.....	24
III.1 Historia sobre el surgimiento de las microfinanzas en Argentina, Perú y Bolivia.	24
<i>III.1.1 Surgimiento de las Microfinanzas en Argentina</i>	<i>24</i>
<i>III.1.2. Surgimiento de las Microfinanzas en Perú.....</i>	<i>27</i>
<i>III.1.3. Surgimiento de las Microfinanzas en Bolivia.....</i>	<i>34</i>
III.2. Análisis comparativo de los principales indicadores macroeconómicos y financieros de la actividad microfinanciera en Argentina, Bolivia y Perú.....	49



Capítulo IV.

Análisis pragmático y trabajo de campo sobre las microfinanzas en

Argentina 48

IV.1. Instituciones microfinancieras en Argentina: funcionamiento y problemáticas.

..... 48

IV.1.1. Análisis de la evolución del sector a través del Mapeo de Instituciones

Microfinancieras..... 49

IV.1.2. Análisis de resultados de encuestas realizadas al sector nacional 60

IV.4. Políticas Públicas y su efecto en las IMF's 79

IV.2.1. Normativa vigente 79

IV.2.2. Políticas estatales enfocadas a la demanda del sector..... 89

Capítulo V. Conclusiones y reflexiones finales..... 93

Referencias bibliográficas 98

Anexos..... 104

Capítulo I: Introducción al trabajo

I.1. Introducción

El origen de este Trabajo Final de Maestría surge ante la intriga por las microfinanzas como un producto financiero relativamente nuevo que parte del interés en el desarrollo de la sociedad de bajos recursos y la oportunidad de brindar herramientas para salir de esa condición de escasez. Particularmente, el trabajo se enfoca en analizar y entender las particularidades del desarrollo de las microfinanzas en Argentina para los últimos diez años, es decir, el período comprendido entre los años 2008 y 2018. El foco en el país se justifica por el escaso desarrollo verificado en comparación con otros países de la región.

A partir de la década de 1980, empezaron a funcionar las primeras instituciones dedicadas exclusivamente al microcrédito, como el reconocido *Grameen Bank* en Bangladesh, fundado por el profesor Muhammad Yunus, Premio Nobel de La Paz por su lucha contra la pobreza. Esta entidad comenzó otorgando préstamos de pequeña cuantía (USD 27) a mujeres de zonas carenciadas. El éxito se verificó en las altas tasas de reembolso, cercanas al 99% y en los beneficios sociales generados por la posibilidad de desarrollar un emprendimiento. Con ello comenzó la fase expansiva y el modelo microcrediticio se esparció por el mundo entero.

Actualmente la región de América Latina y el Caribe presenta la mayor cantidad de Instituciones microfinancieras del mundo, y varios países de la zona son referentes de mejores prácticas microfinancieras. Sin embargo, Argentina no verifica esta misma tendencia. Si bien existen instituciones dedicadas a atender este segmento, las mismas ven limitadas sus posibilidades de despegar y no se ha desarrollado ninguna política pública capaz de fortalecer sagazmente al sector.

El presente documento busca entender cuáles son las causales de tales limitaciones a través del análisis de variables macroeconómicas, financieras, de gestión e históricas y compararlas con dos países de América Latina, específicamente Perú y Bolivia.

El enfoque a utilizar para llevar a cabo la investigación es mixto (cualitativo y cuantitativo) con diseño descriptivo transversal ya que la intención es identificar y describir variables de manera independiente.

La estructura del trabajo está compuesta inicialmente por un marco teórico donde se describe el estado del arte de la temática y se explican los principales conceptos que serán de relevancia a lo largo de todo el documento. En primer lugar, se conceptualiza al sistema y las instituciones microfinancieras para luego dar paso a los productos relacionados a las microfinanzas. Por último, se describen los distintos tipos de políticas que puede desarrollar el Estado para fortalecer al sistema.

Posteriormente se amplía sobre la metodología y las fuentes a utilizar en el trabajo para responder a las problemáticas e intentar responder los objetos de estudio. Así se llega al desarrollo, el cual consta de cuatro apartados: Primeramente, se realiza un análisis sobre la historia de las microfinanzas en los países de estudio. Este apartado intenta contextualizar la dinámica que ha caracterizado a la formación del sistema microfinanciero de cada país para lograr una mejor comprensión sobre la situación actual del mismo. En segundo lugar, se analizan y desarrollan los indicadores económicos y financieros de las instituciones de cada país y se realiza una comparación entre los tres para comprender mejor cómo fue la evolución en cada uno. En tercer lugar, se realiza una ampliación sobre las instituciones en Argentina y se comparte el análisis de una encuesta nacional realizada recientemente a representantes del sector. Por último, se describen las leyes, normativas y políticas que repercuten e influyen en el funcionamiento de las IMF's argentinas.

Finalmente se encuentra la conclusión del trabajo, en la cual se recuperan los hallazgos principales del trabajo y se incluye una reflexión sobre la información recabada.

I.2. Justificación

Según Curat P., Lupano J. y Gineste L. (2007), el surgimiento de las microfinanzas ha cambiado las bases de asentamiento del sistema financiero tradicional, ya que ha permitido el acceso a productos crediticios de una porción de la población que naturalmente se encontraba excluida de los parámetros de oferta crediticia, principalmente por la carencia de formalidad en sus ingresos o la ausencia de garantías válidas para el sistema bancario. De esta manera, las familias en condiciones de vulnerabilidad, tuvieron la posibilidad de acceder por primera vez a pequeños créditos de manera más sencilla y no usurera con el fin de poder desarrollar emprendimientos o llevar a cabo negocios que mejoren su calidad de vida y la de su familia.

En sintonía con el desarrollo observado a nivel mundial, en América Latina las microfinanzas han demostrado un vasto crecimiento a lo largo de la década de 1990. Curat P. (2007), menciona que la actividad se inició en pequeña escala por medio de Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) con una finalidad de asistencia y sin fines de lucro y fue creciendo hasta transformarse en un intermediario financiero que brindó la posibilidad de asistir crediticiamente a sectores sociales carenciados. Esta transformación derivó en una consecuente profesionalización de las instituciones microfinancieras tanto en su tamaño como en la diversificación de los productos ofrecidos. Así, se logró incrementar la oferta y la cantidad de clientes potenciales transformados en clientes activos tomadores de productos. Sin embargo, esta tendencia no se ha observado de la misma manera en todos los países de la región. Curiosamente los países con mayor densidad poblacional - Argentina, Brasil, México y Venezuela - son los que han alcanzado un menor desarrollo microfinanciero.

El presente trabajo busca conocer y detallar los causales de la deficiencia en el desarrollo de las Instituciones Microfinancieras (IMF's) en Argentina respecto a otras zonas de la región (América Latina y el Caribe). Para tal fin, se realizará una comparación de la historia institucional microfinanciera y de los principales indicadores económicos y financieros pertinentes a este universo, entre Argentina, Perú y Bolivia. Con esta información, se intentará conocer cómo operan, que diferencias presentan en su desarrollo y las dificultades que enfrentan las IMF's para poder abastecer a una mayor demanda potencial. Adicionalmente, para el caso argentino se busca describir el rol que juegan las políticas estatales y la legislación vigente en la operatoria microfinanciera.

I.3. Planteamiento del tema/problema

Las acciones microfinancieras ligadas a la actividad de pequeñas empresas y emprendedores en la era moderna, surgen a nivel mundial durante los años 1960 y 1970. Según Garayalde Niño et al. (2015), las Agencias de ayuda al desarrollo y los gobiernos de países en vías de desarrollo movilizaron gran cantidad de recursos para asistir al segmento PyME (Pequeñas y Medianas Empresas). Se crearon bancos públicos y programas de subvención que luego desaparecieron, y dejaron el espacio para la creación de instituciones de microfinanzas dirigidas a la atención de estos segmentos desfavorecidos.

Desde 1980 en adelante, las microfinanzas han tenido un vasto crecimiento a nivel mundial. Uno de los principales y más reconocidos exponentes es Muhammad Yunus, profesor de la Universidad de Chittagong quien creó en Bangaldesh en el año 1983, el Grameen Bank. Este banco fue ideado con el objetivo de posibilitar el acceso al crédito a la población de bajos recursos, con la particularidad de no solicitar garantías materiales ni la necesidad de firmar contratos formales. La única garantía solicitada, desde su creación hasta la actualidad, consiste en pertenecer a un grupo de cinco miembros que tiene la responsabilidad de realizar un control mutuo entre sus pares del mismo grupo. De este modo se genera un compromiso moral de cumplimiento entre el equipo y el banco. Desde sus inicios, la entidad ha mantenido 99% de cumplimiento en los pagos de préstamos. A diciembre 2018, el Grameen Bank cuenta con 9 millones de prestatarios, de los cuales el 97% son mujeres y lleva desembolsados más de USD 28.500 millones desde el comienzo de su actividad.

En el plano latinoamericano, según Ljunberg Nieto (2017), la primer experiencia microfinanciera surgió con la conformación de la ONG “Acción” creada por Joseph Blatchford en el año 1961. El objetivo de Acción fue empoderar a gente pobre a través del conocimiento y las herramientas para mejorar sus vidas. Inició como una iniciativa de desarrollo comunitario en 22 villas de Venezuela, donde construyó escuelas y brindó herramientas para que la misma comunidad pueda modificar su situación de escasez. En el año 1973, la ONG se expandió a Brasil, donde comenzó a otorgar pequeños créditos a emprendedores para que tengan la posibilidad de expandir su negocio. En cuatro años, Acción logró financiar préstamos para 855 personas y crear más de 1.300 empleos nuevos.

En las dos décadas siguientes, continuó con estos programas en otros 14 países latinoamericanos. El principal hallazgo que destaca esta ONG fue derribar el mito de que la gente de bajos recursos no puede cumplir con sus obligaciones crediticias: la tasa de reembolso se mantuvo alrededor del 97% desde el primer momento.

Posteriormente, en el año 1984 se creó en Bolivia, la IMF “Fundación Para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa”, mejor conocida por sus iniciales como PRODEM. Esta institución comenzó otorgando préstamos de pequeño monto a grupos de tres personas como mínimo que resultaban mutuamente solidarias. Es decir, el dinero prestado se devolvía de manera grupal. En los cinco años posteriores a su creación, Prodem prestó el equivalente a USD 27 millones, con préstamos de USD 273 de monto promedio. Prodem benefició a más de 13.300 emprendedores y la tasa de reembolso se mantuvo cercana al 100%. En la década de 1990, Prodem dejó de ser una asociación sin fines de lucro para comenzar a solicitar fondos en el mercado de capitales y así poder financiar una mayor cantidad de operaciones. Esta situación la obligó a modificar su estructura jurídica y convertirse en un banco privado, el primer banco privado especializado en el segmento microfinanciero, conocido como BancoSol.

En lo que respecta a Argentina, según un informe realizado en el año 2005 por el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) de las Microfinanzas en la Argentina, ubica a la primera institución dedicada a las microfinanzas en el país como la Fundación JUNTOS creada por el Banco Provincia en 1987. La misma llegó a tener cinco locales en distintos partidos del Gran Buenos Aires y benefició a más de cinco mil clientes. Sin embargo, los efectos inflacionarios de la época produjeron el cierre de la institución tres años más tarde.

Desde el sector privado, según el PUNPD, se lanzó posteriormente, el Programa Emprender, orientado al apoyo crediticio a microempresarios. Este proyecto recurrió a la garantía solidaria en lugar de las garantías reales tradicionales. La experiencia de Emprender demostró la potencialidad de las microfinanzas al haber alcanzado bajos niveles de morosidad y de incobrabilidad y haber logrado bajos costos operativos. Sin embargo, la gravedad de la crisis económica del año 2001 y diversos problemas fiscales y de gestión enfrentados por esta institución llevaron, también, a su cierre.

La organización Mix Market que se especializa en brindar y analizar datos para entender el desarrollo de inclusión financiera, realiza un informe de Alcance global y performance financiera sobre las IMF's de diferentes países que comparten su información. Con el fin de dimensionar el alcance de las microfinanzas a nivel mundial, se puede realizar una

comparación a cerca de la distribución de IMF's y volumen de cartera de crédito otorgada por estas. En 2018, recabó información sobre 762 IMF's distribuidas por todo el globo. En función a este análisis se puede demostrar que:

En la zona de Latinoamérica y el Caribe (LAC) se encuentra la mayor cantidad de IMF's, con un 32% del total. En segundo lugar, se encuentra Asia del Sur, con un 25% de las IMF's. África, por su parte, cuenta con un 14,8% de las instituciones y el resto de las geografías cuenta, en su conjunto, con un 28%. Sin embargo, al realizar una comparación regional sobre la cantidad de prestatarios activos, se observa que el 59,3% está concentrado en Asia del Sur, seguido por LAC con un 17,2% del total de los prestatarios. Las zonas restantes brindan servicios a un 23,5% de los prestatarios.

Al hacer foco en los países a analizar, Argentina posee un 1,2% del total de las IMF's recabadas en la zona de Latinoamérica y el Caribe, y solo un 0,1% de los prestatarios activos. Bolivia y Perú poseen 7,4% y 16,8% respectivamente del total de las instituciones y otorgan créditos a un 6,4% y 23,7% respectivamente del total de prestatarios de la región. En referencia a la cartera bruta en USD, Argentina aporta un 0,04%, mientras que Bolivia lo hace por un 23,5% y Perú por un 27,5%.

En función a esta disparidad, es que se decide investigar cuáles son los causales de deficiencia del sistema microfinanciero argentino y que diferencias presenta con los países latinoamericanos que poseen mayor desarrollo.

En consecuencia, las preguntas que dan origen a esta investigación son:

- ¿Por qué en Argentina el desarrollo de las microfinanzas no ha alcanzado un crecimiento similar a otros países de la región (LAC)?
- ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan las Instituciones de microfinanzas (IMF's) en Argentina?
- ¿Qué rol posee el Estado argentino respecto a la promoción de las microfinanzas?

I.4. Objetivos

Objetivo General:

- Describir la evolución del sistema microfinanciero en Argentina en el periodo 2008-2018 para efectuar un aporte sobre las principales características y dificultades que presentan las IMF's en su operatoria habitual.

Objetivos Específicos:

- Describir el surgimiento de las microfinanzas en Argentina, Perú y Bolivia y las principales medidas que caracterizan el crecimiento de las instituciones microfinancieras de cada país.
- Comparar los principales indicadores financieros y económicos del sector microfinanciero de Argentina, Bolivia y Perú.
- Identificar y describir las limitaciones que sufre el modelo microfinanciero argentino en función a su desarrollo durante el período 2008-2018
- Analizar el funcionamiento de las políticas públicas argentinas en pos del desarrollo de las microfinanzas para el período 2008-2018.

I.5. Metodología

El enfoque que se va a utilizar para llevar a cabo la investigación es mixto (cualitativo y cuantitativo) con diseño descriptivo. Según Sampieri R. (2014): “La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales” (Sampieri R., 2014, p. 548).

El enfoque será mixto ya que, por un lado, se buscará analizar distintos indicadores financieros y contables de la operatoria de las IMFs (ya sea sobre diferencias de volúmenes operados, clientes potenciales y activos, cantidad de instituciones activas, cantidad de empleados, mora, montos de políticas públicas, etc.) en Argentina y compararlo con la situación actual de otros países de la región, en principio Bolivia y Perú.

Por otro lado, para profundizar la comprensión de la situación actual de las microfinanzas en Argentina, en particular las características de la oferta y la demanda se analizará la información recabada en el “Mapeo de Instituciones de Microfinanzas de Argentina” llevado a cabo por la Red argentina de instituciones de microcrédito (RADIM) y la encuesta realizada por Bueri, Schvartztein y Carballo sobre retos de las Microfinanzas en la Argentina: nueva evidencia empírica en base a encuestas al sector nacional.

El diseño a utilizar será descriptivo transversal ya que la intención del trabajo es identificar y describir variables de manera independiente.

Preguntas	Objetivos	Fuente de datos / Tipo de Datos	Metodología / Técnica
¿Por qué en Argentina el desarrollo de las microfinanzas no ha alcanzado un crecimiento similar al de la región (LAC)?	Describir la evolución del sistema microfinanciero en Argentina en el periodo 2008-2018 para efectuar un aporte sobre las principales características y dificultades que presentan las IMF's en su operatoria habitual. Describir el surgimiento de las microfinanzas en Argentina, Perú y Bolivia y las principales medidas que caracterizan el crecimiento de las instituciones microfinancieras de cada país. Comparar los principales indicadores financieros y económicos del sector microfinanciero de Argentina, Bolivia y Perú.	Secundaria. Datos cuantitativos (cantidad de clientes activos y potenciales, montos de operaciones, tasas, índices de morosidad, PIB, Tipo de cambio, entre otros) disponibles en diferentes organismos (Radim, BID, Fundación Andares, Asomif, CGAP, MixMarket, Banco Mundial).	Referencias bibliográficas.
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan las Instituciones de microfinanzas (IMFs)?	Identificar y describir las limitaciones que sufre el modelo microfinanciero argentino en función a su desarrollo durante el período 2008-2018.	Secundaria. Análisis sobre datos cuantitativos y cualitativos de mapeos de instituciones microfinancieras (RADIM) y Encuesta al sector Nacional (Carballo).	Referencias bibliográficas, encuestas. Análisis documental.
¿Qué rol posee el Estado argentino respecto a la promoción de las microfinanzas?	Analizar el funcionamiento de las políticas públicas en pos del desarrollo de las microfinanzas para el período 2008-2018.	Secundaria. Leyes, normativas, comunicaciones ente públicos, políticas gubernamentales vigentes.	Análisis documental.

Capítulo II: Marco teórico

II.1. Conceptos básicos sobre el sistema financiero y las instituciones microfinancieras

En el mercado de las microfinanzas convergen una serie de instituciones provenientes tanto del sector financiero convencional, como del desarrollo social. Según un informe realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 1998, el término “IMF’s” engloba a una serie de entidades de origen y características operativas diversas. Paralelamente, los proveedores de recursos financieros son también de diferente índole. Entre ellos se encuentran instituciones dedicadas a fines solidarios, de cooperación para el desarrollo, organismos bi y multilaterales, bancos de desarrollo nacionales e internacionales, bancos y fondos de inversiones privados.

El esquema de clasificación que propone el BID, pretende distinguir las principales características de las IMF’s en América Latina. Las instituciones pueden ser clasificadas en cuatro categorías: Instituciones Financieras Convencionales, Instituciones Financieras Especializadas, ONG Crediticias y ONG Generalistas.

El criterio predominante para clasificar las instituciones está relacionado con su nivel de intermediación financiera. A mayor capacidad de intermediación, superiores son las posibilidades de brindar una variedad de servicios a la microempresa y lograr la masificación de los servicios de crédito, inversión y ahorro. A continuación, se desarrollan las definiciones de cada tipo de IMF establecidas por el BID.

Instituciones Financieras Convencionales: Son establecimientos financieros, Sociedades Anónimas y cooperativas, que han decidido penetrar el mercado de la microempresa, sin abandonar sus nichos tradicionales. Es así, que estas instituciones se caracterizan por abordar diferentes segmentos de mercado y no estar concentradas en la cartera de microcrédito.

Instituciones Financieras Especializadas: Son aquellas instituciones financieras reguladas, generalmente sociedades anónimas, que fueron creadas con el objetivo específico de atender a la micro y pequeña empresa. Sus activos se concentran en el segmento de la microempresa y están facultadas para captar ahorros.

ONGs Crediticias: Se trata de aquellas instituciones que, manteniendo su base jurídica de asociación sin fines de lucro o de fundación, se dedican, única o principalmente, al financiamiento de la microempresa. Eventualmente realizan actividades de capacitación y asesoría técnica de microempresarios, las cuales forman parte de la estrategia de educación crediticia del cliente y de recuperación de los créditos.

ONGs Generalistas: Al igual que las ONGs crediticias, estas instituciones son asociaciones sin fines de lucro o fundaciones que, además del otorgamiento de préstamos, proveen una amplia gama de servicios de desarrollo empresarial y de apoyo social. Por lo tanto, no están específicamente enfocadas en la actividad financiera.

En Argentina el mercado de las microfinanzas está compuesto por instituciones de diferente índole. Desde instituciones financieras tradicionales que poseen una línea destinada a microemprendimientos como el Banco Ciudad hasta ONGs con objetivos varios entre ellos el financiamiento, asistencia y capacitación como la ONG Nuestras Huellas. Sin embargo, otro criterio relevante y comúnmente utilizado para distinguir a las instituciones nacionales es la supervisión que ejerce el Banco Central de la República Argentina (BCRA) sobre ellas. Existen diversos marcos regulatorios que condicionan la operatoria crediticia de cada una de las IMF.

Según un informe llevado a cabo en el año 2005 por el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo de las Microfinanzas en Argentina (PNUPD), las instituciones pueden segmentarse entre supervisadas y no supervisadas por el BCRA. Dentro de las primeras se encuentran las instituciones bancarias y no bancarias que pertenecen al sector financiero formal. Dentro de las segundas se incluyen las ONGs, sociedades anónimas, cooperativas y mutuales, con carácter semiformal, que han adquirido un marco de funcionamiento legal. A partir de la sanción de la ley nro. 26.117 en Julio de 2006, se estableció el primer marco regulatorio para las organizaciones sin fines de lucro que otorgasen microcréditos. Dicha ley fue sancionada con el objetivo de promover y regular el microcrédito, a fin de estimular el desarrollo de las personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento institucional de organizaciones no lucrativas de la sociedad civil que colaboran en el cumplimiento de las políticas sociales.

Por último, se debe considerar otro tipo de organizaciones, que no se encuentran supervisadas por el BCRA ni cuentan con un marco de funcionamiento legal. Estas instituciones pertenecen al sector informal, que está compuesto principalmente por prestamistas que han penetrado en el ecosistema microfinanciero. También se pueden incluir dentro de las organizaciones informales a organizaciones de microcréditos, generalmente

pequeñas o vinculadas a actividades parroquiales, que no han adquirido la personería jurídica y sistemas de ahorro y créditos populares.

En cuanto a la actividad microfinanciera en el país, el principal producto operado es el microcrédito. Si bien en otros países y continentes ha proliferado una nueva gama de productos para mejorar la oferta hacia los microemprendedores, en Argentina el mercado aún no ha alcanzado el desarrollo necesario para expandir la oferta. Por lo tanto, suele ofrecerse solamente asistencia técnica y préstamos de monto reducido.

Generalmente, los créditos otorgados a pequeños o micro emprendedores se destacan por su bajo monto y por el formato de garantía elegido que suele ser grupal y solidaria. Existen tres metodologías principales utilizadas en la práctica microfinanciera: bancos comunales, grupos solidarios, créditos individuales.

Según el Banco Interamericano de desarrollo (2004), la metodología de los bancos comunales ofrece varios servicios: créditos, servicios de ahorro y servicios no financieros. El banco comunal inicia con un préstamo que concede la institución de banca comunal a un grupo de entre 15 y 30 personas. Este grupo adopta un estatuto y aprende a contabilizar las transacciones financieras, también eligen presidente, tesorero y en algunos casos oficiales para que dirijan las reuniones, cobren y desembolsen el dinero. Todos los miembros del banco comunal son responsables del reembolso del crédito otorgado por la institución y dividido entre ellos. En caso de incumplimiento, el banco comunal podría enfrentar el bloqueo de todos los servicios prestados por la institución, por lo tanto, a los integrantes del banco comunal les interesa admitir únicamente a personas responsables capaces de pagar la cuota en tiempo y forma. Como fundamentalmente es el banco comunal el que decide el tamaño del préstamo otorgado a cada individuo, todos asumen la responsabilidad por otorgar sumas individuales del monto que cada miembro sea capaz de devolver y no sobrecargar su capacidad de repago. El servicio de ahorro cuenta con dos aristas: el ahorro forzoso y el ahorro voluntario. En el primer caso, la institución de Banca Comunal les exige a los prestatarios que ahorren entre el 10% y 30% del monto del préstamo que se la ha otorgado. Esto es útil para la institución porque cuenta con efectivo, pero es discutible para el prestatario ya que, frecuentemente es complejo acceder a ese monto ahorrado y no se tiene en cuenta si ese dinero podría ser utilizado en la compra de alguna herramienta o insumo que sea más redituable para su emprendimiento. El ahorro voluntario permite a los prestatarios generar un fondo para pagar sus cuotas o, muchas veces, hasta ofrecen tasas de rendimiento superiores a los bancos tradicionales. Por último, los servicios no financieros que brindan las instituciones de banca comunal se basan en los beneficios que producen las

reuniones periódicas como ser redes de contactos, oportunidades de negocios, asistencia técnica informal, empoderamiento, apoyo, socialización y sentimiento de pertenencia.

La metodología de garantía solidaria tiene similitudes con la de banca comunal, pero en este caso los grupos tienen una menor cantidad de participantes, por lo general hay entre 3 y 7 personas. A través de la garantía solidaria o mutua, un grupo de personas en similar situación se compromete a retornar el dinero de forma conjunta. Según Yunus M. (2006), se ha comprobado que las personas excluidas del sistema bancario, están igual de dotadas para emprender, para gestionar sus propios negocios y para generar recursos que las personas con un bureau de crédito positivo. Más aún, son conscientes de que el reembolso del primer crédito condiciona los siguientes, lo que les hace ser más solidarios y valorar su reputación porque en esta y en las buenas relaciones de vecindad se basan los sistemas de vida tradicionales predominantes en comunidades y aldeas. Esto hace que la garantía mutua, sea de un grupo de emprendedores o de un grupo de amigos, y se convierta en una garantía segura, aunque los garantes no tengan recursos de respaldo. A través del microcrédito, se constató que las tasas de reembolso pueden ser superiores a las de los clientes del sistema tradicional, por ejemplo, el Banco Grameen, que opera a través de garantía solidaria, posee una tasa de retorno del 99%.

La última metodología se asimila a los préstamos que otorga la banca tradicional. Los créditos individuales, como su nombre lo indica se otorgan a una persona quien es 100% responsable del repago del mismo. Sin embargo, al no contar con garantías materiales, se suele solicitar al cliente, uno o dos fiadores para contar con algún tipo de aval. (CEPAL, 2009).

Entre las diferencias principales que poseen los microcréditos con los créditos tradicionales, Ljunberg Nieto (2015) destaca la adecuación en los plazos de vencimiento. Aproximadamente la duración de un microcrédito es de tres meses, mientras que la de un préstamo tradicional ronda los 4 años. Los plazos de amortización también varían. En los microcréditos pueden llegar a ser diarias o semanales, ya que se considera que implica un menor esfuerzo aparente para el prestatario, mientras que en los préstamos tradicionales suelen ser mensuales.

Por otra parte, las tasas de interés de los micropréstamos fueron, originariamente, subsidiadas a fin de posibilitar el repago del préstamo con los frutos de la actividad que financiaba. Sin embargo, esta práctica comenzó a ser dejada de lado por aquellas entidades que no se financian con fondos públicos y/o persiguen un fin de lucro.

Otro factor distintivo de los microcréditos es la proximidad de la oferta de servicios financieros a los requirentes y el hecho de que esa oferta fuese al encuentro de la demanda en una actividad proactiva sin esperarla pasivamente.

En los últimos años, en los países con IMF's con mayor desarrollo, como Bangladesh, India, Vietnam, Indonesia, México, Perú y Bolivia, se han ido incorporando nuevos servicios financieros complementarios al microcrédito. Entre ellos se encuentran los micro seguros, micro depósitos, servicios de pago, etc. complementarios a los microcréditos originales. A continuación, se realizará una breve descripción de estos productos.

II.2. Conceptualización de los productos microfinancieros

Microcréditos:

Según León Castillo y Jopen Sánchez (2011), los microcréditos constituyen el tipo de crédito con mayor dinamismo. Los más ofrecidos son, por lo general, para adquirir maquinarias y equipos, para capital de trabajo, financiamiento para inversiones y créditos para infraestructura.

Estos créditos pueden ser entregados de forma grupal o de responsabilidad solidaria. El principal exponente de la primera metodología es el Grameen Bank, creado por Muhammed Yunus en Bangladesh. Si bien los primeros préstamos fueron de manera individual, pronto pasaron a ser grupales. De esta manera se aprovecha la economía de escala y se reducen los costos de analizar y supervisar los costos de hacer cumplir los pagos (Ljunberg Nieto, 2015).

Un ejemplo de préstamos con responsabilidad solidaria son los que otorga el Bancosol de Bolivia. Bajo esta modalidad, Bancosol confiere el préstamo de manera grupal, por tanto, todo el grupo se responsabiliza por la devolución del dinero otorgado.

Microahorros:

En la teoría económica, el ahorro se define como la porción del ingreso que no es consumida. Su propósito es permitir aumentar el consumo futuro a costas de sustituir el consumo presente.

Según Martínez Lina (2014), el microahorro es una estrategia para que la población de bajos recursos, reduzca su vulnerabilidad ante choques externos que pueden afectar su estabilidad económica, como enfermedad, incapacidad transitoria que les impida trabajar o

afecte su liquidez para pagar servicios, renta o alimentos. Adicionalmente se configura como la posibilidad de ir generando un portafolio de activos y con ello incrementar su capacidad de ahorro.

Microseguros:

Según Ljunberg Nieto (2015), los microseguros aparecen hacia fines de la década de los '90, aunque se reconocen antecedentes importantes en seguros, sobre todo agrícolas, destinados a pequeños agricultores. La función de los microseguros no es cubrir micro riesgos, sino que están destinados a personas que no pueden alcanzar los servicios tradicionales y tienen por finalidad mitigar las consecuencias de los riesgos y la vulnerabilidad a la que se encuentra sometida la población de bajos recursos. La cobertura se realiza a través de primas accesibles sobre los principales riesgos que pueden afectarlos significativamente dada su situación de fragilidad económica y financiera.

Microleasing:

“Es el tipo de préstamos que las instituciones microfinancieras le proveen a las pequeñas empresas o población de bajos recursos para la adquisición de maquinarias o para capital de trabajo.” Majid, Muhammed et al (2013) p. 527.

Según Ljunberg Nieto (2015), el microleasing puede asumir la forma de microleasing financiero u operativo. En el primero el cliente paga el valor íntegro del bien más los intereses a través de un canon que, en el caso de los microleasing, es flexible (pagos en diferentes momentos del mes, pagos de distinto monto según la época del año, etc.). Al final del contrato, el cliente cuenta con la opción de comprarlo por su valor residual. En el leasing operativo, el cliente puede arrendar el bien por un periodo determinado, al final del cual lo puede devolver, renovar o comprarlo. En ambos casos, la limitación de colaterales que siempre caracteriza a estos usuarios se ve superada por ser el bien dado en leasing la garantía misma y de fácil recuperación.

Ljunberg Nieto (2015) cita dos casos de éxito en América Latina: ANED en Bolivia y Finarca en Nicaragua. Ambas comenzaron su operatoria en el año 1997 y estuvieron destinadas a financiar equipos y maquinarias, incluyendo implementos agrícolas, plantas de secado, equipos de provisión de energía, equipos para carpinterías, vehículos, equipamientos para hoteles, restaurantes y oficinas, entre otros.

Microfranquicias:

“Las microfranquicias fueron diseñadas para ayudar a la población de bajos recursos a tener éxito en la economía global a través de la oportunidad de poseer y operar un emprendimiento que ya tuvo éxito en diferentes oportunidades. De esta manera, se genera la posibilidad de mejorar la situación financiera y alcanzar un estadio de autosuficiencia económica”. Fairburne J. (2006) p. 2.

La idea fue desarrollada por Stephen W. Gibson, un profesor de Filipinas que entrena hombres y mujeres para que se conviertan en emprendedores. El término consta de dos partes, la parte “micro” , que hace referencia al aspecto social de asistencia a la base de la pirámide y la parte “franquicia” que se refiere a la sistematización y replica de un modelo de negocio ya probado.

Según Ljunberg Nieto (2015), la firma Fundes Latinoamérica, consultora con presencia en más de doce países de América Latina, en colaboración con el BID-FOMIN ha desarrollado más de 1000 franquicias en Bolivia y México.

Micropensiones:

“Superadas las primeras etapas orientadas hacia la promoción y apoyo crediticio en nano y microemprendedores, surgió la preocupación por el futuro de aquellos que, llegados a una edad avanzada, ya no cuentan con la energía suficiente para mantener su negocio. Sin embargo, al no contar con el derecho de la jubilación, deben continuar trabajando a menudo en condiciones precarias y mal remunerados, dependiendo solo del apoyo familiar para la manutención. Surge así el gran tema de la cobertura de ingresos a partir de la edad de retiro para aquellas poblaciones que operan en la economía informal”. Ljunberg Nieto (2015) p.42.

Ljunberg afirma que este producto apunta a un enorme mercado potencial que, adicionalmente, coopera con el propósito social de las microfinanzas. Las experiencias en marcha se financian con aportes de entre el 5,5% y el 7,5% de los microemprendimientos que a su vez generan un desafío para las IMF's que deben administrar fondos de ahorro de largo plazo para proteger el poder adquisitivo.

Microfactoring:

Ramos K., Pérez M., Peñuela X y Gil-Casares M. (2015) definen al microfactoring como un producto financiero que pretende entregar a los microempresarios liquidez inmediata. Su funcionamiento consiste en que la IMF adquiere de una micro o pequeña empresa una deuda pendiente, factura o cartera de clientes a cambio de un anticipo que esta la entrega. Es decir, el microempresario cede en esta operación sus facturas a la IMF y esta

le otorga liquidez inmediata desembolsándole el monto total de su deuda menos una comisión. El microfactoring ha resultado ser una herramienta muy efectiva, pues estos emprendedores prefieren contar con liquidez en sus negocios de forma inmediata y garantizar de esta forma el pago a proveedores, empleados y cualquier imprevisto que se pueda presentar en su pequeño negocio.

Microwarrants:

Según Ljunberg Nieto (2015), este instrumento, también conocido como “certificado de depósito” o “*warehouse receipts*”, cuyo origen es de principios siglo XVIII, está comenzando a utilizarse para el microfinanciamiento agrícola por ejemplo en Bolivia, México y Colombia.

Los *microwarrants* son documentos que representan la titularidad de la mercadería depositada en lugares ad-hoc, y funcionan como resguardo o garantía a favor del adquirente sin la necesidad de trasladarla físicamente. Estos permiten al pequeño agricultor financiarse con el fruto de su cosecha sin la necesidad de desprenderse de ella en tanto no considere que la situación de precios en el mercado no le resulte conveniente.

Microhipotecas:

Stickney C. realizó un informe para el BID en el año 2014 en el cual plantea alternativas de adquisición de viviendas para la población de la base de la Pirámide. En este trabajo, define a las microhipotecas como una forma tradicional de financiamiento hecha a la medida de los trabajadores de bajos ingresos. Cuenta con subsidios directos del gobierno para facilitar el acceso a las viviendas formales construidas por urbanizadores de viviendas de bajo costo dentro de proyectos relativamente grandes. Las claves de este modelo, según Stickney C., son: venta de hipotecas directas in situ; aplicación de un sistema de puntuación de crédito multidimensional y un esquema de ahorro anticipado para reducir el riesgo de los préstamos a clientes sin historial formal de crédito; sistemas de información de vanguardia y servicios de pago en ubicaciones convenientes.

Un caso de éxito de microhipotecas en América Latina lo representa Credifamilia, creada en 2011 por Juan Sebastián Pardo, quien descubrió que para beneficiar a la BDP se requería un producto financiero a medida y un canal de distribución acorde, lo cual implicó la adaptación de técnicas de microfinanzas y alianzas con constructores de viviendas para familias de bajos ingresos. Para comienzos de 2014, la compañía había probado exitosamente que la creencia de su fundador respecto a su modelo de negocios tenía potencial

para alcanzar una escala significativa. Después de tres años de operaciones, Credifamilia ha alcanzado el punto de equilibrio operativo, y la compañía ha producido entre US\$3 y US\$4 millones en créditos hipotecarios por mes, más del 80% canalizados a viviendas para familias de bajos ingresos.

Microfinanzas Verdes:

Las microfinanzas verdes son, según Ljunberg Nieto (2015), la última novedad en la materia. Se trata de emprendimientos con triple impacto:

- a. Inclusión social y financiera.
- b. Desarrollo económico local.
- c. Sostenibilidad medioambiental.

Cada vez más IMFs están llevando a cabo acciones en este campo apoyadas por iniciativas multilaterales como el Programa de Microfinanzas basadas en Ecosistemas (MEbA) de la Agencia de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, el CleanStart del Naciones Unidas Capital Development Found, EcoMicro del FOMIN-BID y Grameen Shatki, entre otras.

Los productos se orientan a facilitar el acceso a fuentes de energía limpia, a mejorar el uso eficiente de la energía en sus procesos productivos y comerciales y a brindarles la posibilidad de contar con mecanismos de adaptación climática

II.3.El rol del Estado en las microfinanzas

Según un informe realizado por Curat P., Lupano J. y Gineste L., para Fundación ANDARES en 2007, hay dos motivos principales por los que el Estado decide intervenir en el sistema microfinanciero. El primero se trata de las dificultades que enfrentan las IMF's en la etapa inicial de desarrollo. Estas restricciones pueden surgir, por ejemplo, por la carencia de fondos necesarios para comenzar a operar o la falta de conocimiento específico en la gestión de microcréditos. El Estado puede paliar estas falencias a través de subsidios para la asistencia técnica y el financiamiento de los gastos de lanzamiento y/o la participación en el fondeo inicial de las carteras de préstamos. El segundo motivo de intervención estatal surge por las imperfecciones de mercado subsistentes aún dentro de un marco regulatorio promotor de la participación de actores privados, que limitan el alcance y profundidad del acceso al crédito de los segmentos más pobres de la población, y que justifican acciones específicas de fomento.

El Estado posee cuatro herramientas para disminuir el efecto del desequilibrio de mercado y así potenciar las funcionalidades de las IMF's, estas son: subsidios, préstamos, garantías crediticias y políticas bancarias.

Los gobiernos otorgan subsidios al sector cuando destinan fondos públicos a Microempresarios o a Instituciones que los atienden sin exigirles devolución monetaria por los mismos. El fin principal de esta herramienta es el de brindar asistencia técnica, capacitación y cobertura de gastos operativos. Sin embargo, en otras ocasiones los subsidios también pueden estar dirigidos a la constitución de cartera prestable de la IMF o al financiamiento directo al microempresario para capital de trabajo o activos fijos.

En cuanto a los préstamos, el Estado destina fondos públicos que otorga a microempresarios e Instituciones y exige su devolución monetaria. Por lo general, el objetivo principal de esta herramienta es la constitución o ampliación de cartera prestable, si se otorga a las IMFs, o la adquisición de capital de trabajo y activos fijos, para el caso de otorgamiento a microempresarios.

En referencia a las garantías, los gobiernos las otorgan con el fin de crear mecanismos de aval para los préstamos que otorgan los Bancos y demás Instituciones financieras a los microempresarios y a las Instituciones que los atienden. Con esta herramienta el Estado busca aumentar la participación del sistema financiero tradicional en el segmento microfinanciero.

Por último, en algunos casos los gobiernos intervienen en la política bancaria induciendo la participación de la Banca, tanto pública como privada, en el segmento mediante convenios, normas o reglamentaciones especiales.

Capítulo III: Análisis técnico de las Microfinanzas

III.1. Historia sobre el surgimiento de las microfinanzas en Argentina, Perú y Bolivia.

Para realizar la comparación intracontinente, se procedió a analizar la historia e indicadores de las instituciones microfinancieras de países como Bolivia y Perú, mundialmente reconocidos por su vasto desarrollo en el sector microfinanciero. A continuación, se presentan los principales hitos en la historia de las microfinanzas de Argentina, Perú y Bolivia, con el fin de lograr un mayor entendimiento sobre como surgieron y evolucionaron las instituciones microfinancieras y las diferencias en el desarrollo de cada país que eso genera.

III.1.1. Surgimiento de las Microfinanzas en Argentina

Según el Programa de Las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de Las Microfinanzas en la Argentina, la primera incursión en el mundo microfinanciero fue con la fundación Juntos, creada por el Banco Provincia en el año 1987. La misma llegó a tener cinco locales en distintos partidos del Gran Buenos Aires y benefició a cinco mil clientes. Sin embargo, los efectos inflacionarios produjeron el cierre de la institución tres años más tarde.

Desde el sector privado, según el PNUD, se lanzó posteriormente, el programa Emprender, orientado al apoyo crediticio a microempresarios. Este proyecto recurrió a la garantía solidaria en lugar de las garantías reales tradicionales. La experiencia de Emprender demostró la potencialidad de las microfinanzas al haber alcanzado bajos niveles de morosidad y de incobrabilidad y haber logrado bajos costos operativos. Sin embargo, la gravedad de la crisis económica del año 2001 y diversos problemas fiscales y de gestión enfrentados por esta institución llevaron, también, a su cierre.

Otro ejemplo de instituciones microfinancieras lo compone Provivienda, fundada en 1992, con el objetivo de promover el desarrollo barrial en barrios de bajos ingresos en los

partidos de Moreno, San Miguel y José C. Paz. La misión de esta fundación es contribuir a la mejora de la calidad de vivienda y condiciones de vida de los sectores de menores ingresos. Para estimular el desarrollo barrial utilizan herramientas como el microcrédito, un modelo de fideicomiso comunitario y los negocios inclusivos.

Posteriormente, surgieron otras alternativas, algunas de ellas con apoyo internacional. Por ejemplo, El Banco Mundial de La Mujer (BMM) en la provincia de Córdoba, La Federación Económica de Mendoza (FEM), La Mutual Balcarce y la Mutual Uniformas de Bahía Blanca. El BMM decidió apuntar su asistencia a la mujer porque se ha comprobado que el dinero que ingresa por parte de ella redunda en mayores beneficios para el hogar en general. Los fondos eran suministrados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo de Capital Social (FONCAP).

Desde el ámbito rural surgió en el año 1993, el Programa Social Agropecuario (PSA) implementado por el Estado y orientado a asistir crediticia y técnicamente a pequeños agricultores involucrados en grupos de trabajo a partir del financiamiento del presupuesto nacional. (PNUD 2005).

En el plano de asistencia internacional, el BID financió un programa de pequeños proyectos implementado mediante el otorgamiento de créditos a distintas ONG's, las cuales a su vez debían encargarse de gestionar los microcréditos con los potenciales beneficiarios. Adicionalmente, el BID otorgó créditos para contratar a consultores locales con la idea de brindar un sustento técnico. Gracias a esto se lograron otorgar microcréditos a beneficiarios de provincias de La Rioja, Santa Cruz, Santiago Del Estero, Jujuy y Santa Fe.

En el año 2001 fue fundada FIE Gran Poder por el Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE ONG), con sede en la ciudad de Liniers. Este programa replicaba el sistema utilizado en Bolivia por la misma institución. En el año 2019, Pro Mujer Inc. compró la participación accionaria mayoritaria e integró a FIE Gran Poder a la familia global de Pro Mujer, con un cambio de denominación social, pasando a nominarse Ilumina Sociedades Financieras. Actualmente continúa sus operaciones con 58 personas en su plantilla, de las cuales el 70% son mujeres.

Otra experiencia destacable en Argentina fue el caso de la Fundación Avanzar. A principios del año 2000, en plena crisis política, económica y social, la profesora de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Marta Bekerman,

junto con voluntarios de la misma institución, comenzaron un proyecto focalizado en las microfinanzas y en acompañar a los sectores más vulnerables. Para mediados de 2001 la organización adquirió la personería jurídica, convirtiéndose en la Asociación Civil “Avanzar por el Desarrollo Humano”. Durante estas dos décadas de funcionamiento ha conseguido acompañar a muchas familias mediante el otorgamiento de microcréditos e inclusive tuvo la posibilidad de incorporar capacitaciones gratuitas principalmente de oficios como peluquería, depilación o marroquinería. También logró extender su radio de atención a barrios carenciados como las Villas Fátima (3), Ciudad Oculta (15), 20, 1-11-14 y 21-24. Además, llevó a cabo diversos proyectos con instituciones tanto públicas como privadas, como la Universidad de Buenos Aires, el BID, la Comisión Nacional del Microcrédito (CONAMI), el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, entre otras.

Desde las iniciativas implementadas por parte de organismos públicos se destacan principalmente dos: La constitución del Fondo Fiduciario de Capital Social y la promulgación de una ley para la promoción del microcrédito y el desarrollo de la economía social.

En el año 1997, mediante el Decreto nro. 675/97, se constituyó el Fondo Fiduciario de Capital Social (FONCAP), con el objeto de facilitar el desarrollo del sector de la microempresa de menores recursos a nivel nacional. Ofrece apoyo financiero y servicios de fortalecimiento organizacional a IMF's. Además, realiza investigaciones, impulsa la innovación y las tecnologías aplicadas a las microfinanzas para que una mayor cantidad de personas tengan acceso a herramientas financieras. En el año 2007 FONCAP pasó a depender del Ministerio de Economía.

En el año 2006, el Estado Nacional decidió dar impulso al sector a través de la promulgación de la ley 26.117, la primera ley nacional para la promoción del microcrédito y el desarrollo de la economía social. La intención de esta ley es fomentar el fortalecimiento y creación de instituciones a la vez que propuso el aumento de la financiación de las instituciones más pequeñas a través de la creación de un programa de promoción del microcrédito. Adicionalmente se creó la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI), dependiente del Ministerio de Desarrollo Social de La Nación, la cual animó a la estructuración y desarrollo de las IMF's.

Sin embargo, si bien los diferentes gobiernos propusieron alternativas, los esfuerzos se han producido de manera desarticulada, respondiendo a necesidades concretas del momento, generando conflictos de intereses, originando contradicciones y efectos contrapuestos en los objetivos propuestos o por los que han sido diseñados originalmente (Montes de Oca, 2011).

Actualmente (2018), según el Mapeo de Instituciones de microcrédito llevado a cabo por la Red Argentina de Microcrédito (RADIM), Argentina cuenta con 52 instituciones que proveen servicios y asistencia a un total de 95.6 mil clientes con una cartera bruta activa por USD 75.4 millones.

III.1.2. Surgimiento de las Microfinanzas en Perú

La historia del microcrédito en Perú se caracteriza por la diversidad en sus jugadores que, desde distintas perspectivas, forjaron el desarrollo de esta disciplina. Según Conger L., Inga P. y Webb R. en su libro *El árbol de La Mostaza, Historias de las Microfinanzas en el Perú*, las prácticas microfinancieras se iniciaron tempranamente, en el año 1955, gracias al sacerdote Daniel McLellan, quien creó la primera cooperativa rural de ahorro y crédito en un distrito remoto de la sierra peruana. McLellan fue precursor y pionero en incentivar la creación de cooperativas de ahorro y crédito y en resaltar la importancia de que el pueblo peruano invierta y preste fondos para el desarrollo de microemprendimientos. Entre 1955 y 1962 se crearon al año entre 40 y 50 cooperativas de ahorro y crédito. Hacia 1970, las cooperativas de ahorro tenían el 8,4% de todos los depósitos en el sistema financiero de Perú, cifra que subió a 10.8% en 1975. Ese año, el número de miembros pasaba el millón, un logro asombroso para dos décadas de crecimiento. (Conger L. et al, 2009-. P. 30)

En paralelo, hacia 1960, McLellan ayudó en la creación de un sistema de asociaciones de ahorro y crédito que recibía depósitos y otorgaba préstamos para la construcción y mantenimiento de viviendas. A este tipo de asociaciones se las conoció como Mutuales y fueron promovidas, financiadas y supervisadas por el Banco de La Vivienda del Perú, un banco estatal creado en 1962.

En 1970, los depósitos en las mutuales habían aumentado hasta llegar a representar el 10,6% del total de los depósitos del sistema financiero. Hacia 1975, la participación conjunta de mutuales y cooperativas de ahorro y crédito había crecido hasta alcanzar el 19,1 % de los depósitos del sistema financiero. Desafortunadamente, en la década de los 90, mutuales y cooperativas sufrieron un colapso financiero debido al contexto económico que debieron afrontar. La combinación de alta inflación, recesión, políticas nacionales volátiles y un débil gobierno corporativo produjeron el cierre de la mayoría de las instituciones. Para 1994, todas las mutuales habían desaparecido y las cooperativas de ahorro y crédito se habían reducido al 0,8% del mercado de ahorros.

Otro jugador relevante para la historia microfinanciera peruana comenzó a gestarse durante los primeros años de la década de 1980. A través de varias investigaciones llevadas a cabo sobre el comportamiento crediticio de la gente pobre, se llegó a la conclusión de que estos tenían la capacidad para gestionar negocios de manera eficiente y que eran capaces de trabajar con mucho esfuerzo y productividad. Tras este hallazgo, a finales de 1980, se forjó otro tipo de asistencia crediticia enfocada en este segmento: las Cajas Municipales, entidades similares a los bancos, pero con capacidades y exigencias más escuetas. Las Cajas presentaron una gran expansión a partir de 1990, cuando comenzaron a otorgar créditos progresivos, los cuales iban en aumento a medida que el cliente cumplía con los plazos y montos de pago y generaba un buen historial crediticio. Contrariamente a lo sucedido con las cooperativas y mutuales de crédito, en los cuatro años de crisis que afrontaron las cajas desde 1988 a 1992, los créditos en USD crecieron 6 veces, los depósitos 15 veces y el patrimonio creció 4,5 veces, pasando de USD 0,6 Millones en 1988 a USD 2,6 millones en 1991. El estricto manejo de la tesorería, la alta liquidez y el historial crediticio de los clientes fueron herramientas fundamentales para el correcto funcionamiento de las cajas.

Otro actor esencial en el crecimiento de las microfinanzas peruanas fue la ONG “Acción”. En 1961, Joseph Blatchford creó “Acción Internacional”, dedicada a la ayuda y gestión de comunidades para lograr su autodesarrollo. En carácter de plan expansivo, envió a M. Mehrer a Perú para crear la filial local. En primera instancia, la ONG se enfocó principalmente en proyectos de desarrollo comunitario: se realizaron proyectos de instalaciones eléctricas en Lima y otros pueblos cercanos. Más adelante, a través de la experiencia de Acción Internacional en República Dominicana, se comenzaron a otorgar créditos a grupos de 5 personas que respondían de manera solidaria por el equipo. La

principal característica de este enfoque era el énfasis de la minimización de costos a través de grupos solidarios.

Como señala Elizabeth Rhyne, directora del centro de inclusión financiera de Acción:

El modelo de los grupos solidarios contenía mucho más que una nueva forma de garantía. Incluía la idea de trabajar en el terreno, usando el conocimiento local para seleccionar a los buenos clientes. El producto era un crédito simple, desembolsado de forma rápida y fácil, ampliamente atractivo para las personas en el mercado, libre de la carga de requisitos de capacitación y de restricciones en el uso. El modelo enfatizaba, además, el mantenimiento de los costos a un nivel bajo con un personal escueto, oficinas simples, y eficiencia. Finalmente, incluía la idea que el personal tuviera incentivos para promover las cobranzas puntuales. (Rhyne, 2001, pp. 60-62)

Entre 1983 y 1986 los préstamos brindados por Acción Internacional Perú bajo esta modalidad aumentaron a cerca de medio millón de dólares, y en 1987 alcanzaron entre uno y dos millones. El número de oficinas aumentó a cuatro en la ciudad de Lima y el personal a sesenta empleados. Hacia 1990, Acción Perú había financiado a 16.361 microempresarios. Por desgracia, producto de la recesión, Acción perdió terreno que logró recuperar a partir de 1992, alcanzando el USD 1 millón al final de 1993 y creciendo a más de USD 14 millones hacia 1998.

Respecto al surgimiento de los fondos de garantía, la primera incursión fue en el año 1984 como resultado de la ayuda recibida por la Organización de Estados Americanos (OEA) para apoyar al PRODESE, un programa del Ministerio de Trabajo para el desarrollo social y el empleo. El dinero de la OEA se utilizó para crear un fondo de garantía nominado FOGASI, que cubrió préstamos de La Central de Crédito Corporativo del Perú (CCC). Dicha entidad fue creada por el sacerdote Daniel McLellan en 1959 para funcionar como una fuente de fondos para las cooperativas de ahorro y crédito. (Webb R. et al 2009.)

Una segunda experiencia con fondos de garantía surgió en 1986, cuando CARE Perú creó un fondo para respaldar el programa de créditos de la CCC a pequeñas empresas manufactureras del Cono Norte de Lima. Los préstamos se extendieron entre 12 y 24 meses y fueron acompañados de asistencia técnica. El fondo de garantía era equivalente al 50% de

los préstamos de la CCC en el programa. Durante los años 80 y 90 esta experiencia influyó en la creación de otros programas que intentaban inducir a los bancos a dar créditos a las microempresas a través de los fondos de garantía.

En la década siguiente, las cajas municipales mostraron un vasto crecimiento. En 1990, una nueva ley autorizó a las cajas municipales a otorgar préstamos a las pequeñas empresas y ofrecer créditos que no estuvieran respaldados en oro, plata u otros valores. Esta medida diversificó sus transacciones y a lo largo de la década las cajas vieron la posibilidad de hacer una saludable transición de las operaciones estrictamente de casa de empeños a una cartera de préstamos no asegurados a microempresas.

Afortunadamente, luego de un año de satisfactoria performance, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) autorizó a las cajas a abrir cuentas de depósitos a la vista y a plazos, como también a administrar fideicomisos capitalizados por organizaciones nacionales o extranjeras. Un segundo año de buen desempeño las autorizó a otorgar préstamos a las pequeñas y microempresas. Según la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Fepcmac), hacia 1994, los préstamos de este tipo sumaban aproximadamente USD 33.4 millones, y crecieron cada año hasta alcanzar los USD 78.4 millones hacia final de siglo. En paralelo, los depósitos aumentaron de USD 2.84 millones en 1989 a USD 96.4 millones en 1999. Los ahorros pasaron a cubrir un porcentaje cada vez mayor de la creciente cartera de préstamos, elevándose de 60.9 % a 84.9 % entre 1995 y 2000.

El Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME), el primer gremio de instituciones sin fines de lucro, fue creado en Julio de 1990 como una red de intercambio de buenas prácticas de los programas diseñados para ayudar a crecer a las pequeñas empresas. Las veintidós ONG que se asociaron como miembros fundadores operaban en áreas urbanas y el 90% de ellas se ubicaban en Lima. El Consorcio inició sus actividades proveyendo asistencia técnica a sus miembros con el objetivo de desarrollar las microfinanzas y la microempresa. Rápidamente los miembros comenzaron a funcionar como grupo de presión para fomentar un entorno favorable a las pequeñas y microempresas, promoviendo el desarrollo económico local y la formulación de nuevas leyes a favor de las sostenibilidad y crecimiento.

Otra modalidad de trabajo comenzó a tomar forma en 1990, mediante la creación de lo que se convertiría en Finca Perú. Desde el principio, sus fundadores, el matrimonio Lanao,

buscaron trabajar con mujeres pobres y madres solteras de zonas rurales. La metodología de crédito requería un grupo de 20 mujeres para formar un banco comunal. Cada mujer recibía un préstamo de USD 50. Los bancos se autogobernaban y la confianza entre los miembros del grupo fue un ingrediente esencial en el éxito de la metodología. Quien pretendía ingresar a un grupo debía ser referenciado por un miembro activo y algunas veces debía ser garantizado. Adicionalmente, cada grupo elegía a su presidente, vocal, tesorero, secretario y asistente de tesorería que se entrenaba para suceder al tesorero.

Según Lanao, el éxito de los bancos comunales radica en tres pilares fundamentales: entrenamiento, educación y promoción de la cultura del ahorro. La capacitación se enfocó en empoderar a las mujeres, dándole valor por su contribución al hogar, a los hijos y a la salud familiar. La educación consiste en impartir valores que se relacionan con el crédito, principalmente en cumplir con las obligaciones para el repago de los préstamos. El ahorro es una característica intrínseca de los bancos comunales pues cada préstamo incluye un depósito en una cuenta de ahorros a nombre del miembro. El manejo de los ahorros “implica un costo operativo importante, pero era un costo necesario porque los pequeños agricultores no estaban acostumbrados a ahorrar,” explica Lanao. (Conger L. et al, 2009. P. 81).

El Estado inició su inversión en microfinanzas en agosto de 1991 a través del Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (Foncodes). Esta iniciativa incluía un programa de creación de empleo productivo y uno de sus componentes consistía en otorgar préstamos a microempresas a través de una asociación con doce ONG's microfinancieras.

Simultáneamente, el segundo banco más grande de Perú, el Banco Weise incursionaba en otorgar préstamos a microempresarios a través de una triangulación por medio de las ONG's. El banco daría préstamos a las ONG's, estas manejarían las carteras de créditos y ambas instituciones compartirían el riesgo.

A través de siete ONG's, el Banco Wiese ofrecía tres tipos de préstamos: préstamos a microempresas con un máximo de USD 5000; créditos agrícolas para pequeños agricultores con menos de cinco hectáreas y préstamos de vivienda para el gran asentamiento de Villa El Salvador y para viviendas en el centro de Lima.

La fórmula de riesgo compartido variaba en función al tipo de crédito. En el primer caso, ante un atraso en el pago de una microempresa, el repago de la deuda debía ser compartido 50% - 50% entre el banco y la ONG. Para los préstamos de mayor riesgo a pequeños agricultores, el banco asumía el 75% del repago, mientras que la ONG lo hacía por el 25% restante. En la práctica, la tasa de incumplimientos era muy baja.

El programa resultó ser exitoso para todos los intervinientes. En 1995, la cartera estaba compuesta por 4.954 préstamos y un total de USD 15.2 millones. Los resultados de este programa reforzaron la experiencia paralela de las cajas municipales y Acción Perú, demostrando que los microempresarios son personas de crédito fiables y que las microfinanzas son un negocio rentable. Hacia Diciembre de 1998, la cartera se había más que triplicado alcanzando a USD 54 millones.

El despegue total de la industria microfinanciera como industria crediticia empezó en 1992. Se crearon todo tipo de instituciones microfinancieras, incluidas redes de entidades prestadoras e instituciones enfocadas en atender áreas rurales y otras específicamente a mujeres. El sector privado se comprometió activamente con las microfinanzas y las cámaras de comercio crearon sus propios programas crediticios direccionados a la microempresa. El Estado creó dos tipos de instituciones que potenciaron el crecimiento de la industria: pequeños bancos privados especializados en atender a los productores rurales y una nueva institución crediticia no bancaria diseñada para capitalizarse mejor que las ONG's y ser supervisada. Adicionalmente, la SBS dictó nuevas reglas que reconocían la informalidad de las microempresas, reducían la necesidad de garantías y creaban procedimientos claros y simplificados para provisionarse contra los riesgos de los microcréditos.

Las cajas rurales fueron creadas en el año 1992, ante la disolución del Banco Agrario. El Ministro de Agricultura, Absalón Vásquez, estaba preocupado por la repercusión que podía tener el cierre de la institución en la calidad de vida de los productores rurales, ya que este representaba la única fuente de acceso a fondos para los pequeños agricultores, así que ejerció fuertes presiones para la creación de estas entidades con el fin de que los productores puedan contar con respaldo financiero. En Agosto de 1992 logró su objetivo y se crearon las cajas de ahorro y crédito rural con el fin de operar como intermediarias financieras privadas para promover la actividad y elevar el estándar de vida en las áreas rurales (Decreto Ley nro. 25.612). Desgraciadamente, las cajas rurales sufrieron complicaciones en su gestión y más de la mitad tuvo que cerrar sus puertas durante la crisis financiera de 1998.

Una nueva resolución emitida por la SBS (Resolución SBS 897-94) modificó el curso de las microfinanzas en Diciembre de 1994. A partir de ese entonces, las entidades de la pequeña y microempresa, edypymes fueron facultadas para otorgar préstamos y garantías y recibir fondos de organizaciones multilaterales, donantes internacionales, instituciones financieras y de Codife. Estas nacieron con la promesa tácita de un acceso rápido al financiamiento. Sin embargo, las ONG's se transformaron en Edypymes lentamente ya que

les resultaba complejo poner en práctica las habilidades y procedimientos necesarios para gestionar instituciones reguladas.

Hacia 1996, luego de haber iniciado su segundo mandato, el presidente Alberto Fujimori, manifestó su interés en crear un banco especializado en servir a la población de bajos ingresos. Para ser más explícita su intención, citó el caso del Banco Solidaridad de Bolivia (BancoSol), el primer banco latinoamericano dedicado a la microempresa, fundado en 1992.

Para la creación de esta institución se solicitó la intervención y el expertise de la ONG Acción Comunitaria Perú (ACP). Con sus más de 20 años de experiencia en microcrédito y siendo la institución microfinanciera más grande de América Latina, ACP surgía como el candidato natural para convertirse en banco. La participación estatal en Mibanco, así se iba a llamar, se volvió el tema central en las negociaciones entre ACP, Accion International y ProFund, un fondo de inversión dedicado a las microfinanzas. La delegación de microfinanzas fue tajante al expresar que el banco debía ser totalmente privado y Fujimori estuvo de acuerdo brindando las herramientas para la formalización y puesta en marcha del banco. Así, se creó MiBanco con un capital inicial de USD 14 millones, ACP tenía el 60% de las acciones, ProFund el 19%, Accion International's Gateway Fund el 7% y los bancos de crédito y el banco Wiese 6,6% cada uno.

Mibanco creció rápidamente desde la transformación. En 1999, su primer año completo de operaciones la cartera de préstamos activos creció en más del 20% y los prestatarios activos aumentaron en un 52%.

Hacia principios de milenio, el sistema financiero tradicional peruano se hundía estrepitosamente. Dos de los bancos más grandes del país (el Banco Latino y Banco Wiese) se hundían aceleradamente, el crédito de consumo estaba en dificultades tanto en grandes entidades como el Banco de Crédito y pequeñas financieras especializadas en créditos de consumo habían fracasado.

En el año 2000, dos bancos pequeños, Orión y Serbanco, quebraron. En 2001, el Banco Latino fue cerrado con una deuda estatal de USD 300 millones. Todos los bancos se volvieron muy cautos en el otorgamiento de sus préstamos, lo que produjo un aumento significativo en la tasa de interés.

En contraposición, la situación de las instituciones microfinancieras era completamente diferente. Entre 2000 y 2002, la cantidad de clientes de cajas municipales, Edpymes y Mibanco creció un 39%, pasando de 208.000 clientes a 290.000. La cartera

combinada de créditos se disparó de USD 166 millones a USD 278 millones, un crecimiento del 67%.

En 2003 comenzó el boom de la economía peruana. Su PBI fue constantemente en crecimiento durante los años posteriores hasta la actualidad: el promedio del período 2003 – 2018 fue de 5,28%, con picos de 8,5% en 2007 y 9% en 2008. Las instituciones microfinancieras estuvieron alineadas con su expansión al crecimiento del país. Perú se convirtió en uno de los referentes latinoamericanos de mejores prácticas microfinancieras y mantiene ese título hasta la actualidad. Hacia 2018, la industria microfinanciera peruana estaba compuesta de 89 instituciones con una cartera bruta de USD 14.185 millones y 2.7 millones de clientes.

III.1.3. Surgimiento de las Microfinanzas en Bolivia

En Bolivia, el primer programa de microcrédito se inició en la década de 1980. Según Pedro Arriola Bonjour, ex gerente de Banco Los Andes Procredit, a principio de los 80, surgieron las primeras iniciativas para crear entidades sin fines de lucro especializadas en brindar servicios financieros a los sectores con menores posibilidades económicas. Estas instituciones cumplieron un rol fundamental en la inserción en el sistema financiero de personas que nunca habían tenido acceso a fuentes formales de crédito. La primera entidad que apuntó a este segmento fue la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM). Según un informe realizado por el Global Development Research Center (GDRC) quienes promovieron su creación fueron la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmedow y Accion International. El esquema crediticio utilizado era el de grupos solidarios, una alternativa altamente innovadora en aquella época. La característica principal de esta metodología es el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada. Según Natalia Guzmán de GDRC: “Este tipo de garantía se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo en responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. En tal caso, el sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo. Además, se trata de un crédito de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que él considere conveniente” (GDRC – Guzmán, 2018, p. 6).

En los cinco años posteriores a su creación, Prodem prestó el equivalente a USD 27 millones, con préstamos de USD 273 de monto promedio. Prodem benefició a más de 13.300 emprendedores y la tasa de reembolso se mantuvo cercana al 100%.

A parte de Prodem, se crearon otras ONG's dedicadas a atender a este mercado. Se destacaron, por ejemplo, la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986 con orientación exclusiva a los clientes rurales y reconocida por el uso de la metodología crédito asociativo y el Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE) creado en 1985. FIE fue pionero en el uso de metodologías individuales integrado con servicios no financieros. En 1986 se crearon otras dos instituciones más: Pro-Crédito, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo individual y el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO) creado con el objeto de brindar servicios de desarrollo empresarial a las pequeñas empresas. IDEPRO comenzó sus actividades de financiación en el año 1991.

En 1991 se creó la institución Programas para la Mujer (Pro Mujer), dirigida exclusivamente a mujeres de bajos recursos de las áreas periurbanas de Bolivia. Pro Mujer introdujo la metodología de Bancos Comunales con la intención de llegar a la población más pobre del país.

A través del éxito de estas instituciones, quedó verificada la viabilidad de otorgar préstamos a microempresarios, y con ello la consecuente necesidad de crear un banco que atienda la demanda creciente de este segmento (GDRC – 1998). Así se gestó la creación de Banco Solidario, un proceso iniciado en 1988 con la transformación de Fundación Prodem, que culminó en 1992. Desde entonces BancoSol es el banco dedicado exclusivamente al sector microempresarial. A diciembre 2018, cuenta con 101 oficinas y una cartera de USD 1.610 millones con 275 mil clientes activos.

En 1995, gracias a la emisión del Decreto Supremo nro. 24.000, el cual norma la creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios financieros especializados en brindar servicios a micro y pequeños prestatarios, comenzó un proceso de conversión de ONG's a entidades financieras reguladas. El primer FFP fue el de la Caja los Andes que comenzó sus operaciones en Julio de 1995, constituido sobre la base de Pro Crédito. Posteriormente se crearon otros FFP originados también en ONG's como ser Fie, Prodem, EcoFuturo y por iniciativas empresariales privadas: Fassil, Fondo de La Comunidad y Fortaleza.

El principal motivo que instó a las ONG's a convertirse en entidades financieras reguladas fue la oportunidad de acceder a mayor cantidad de fuentes de financiamiento, tanto

financiantes institucionales como a través de instrumentos de captación directa de recursos del público en general. Consecuentemente, se generaba la posibilidad de reducir los costos financieros y el acceso a información de La Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Al analizar los efectos conjuntos de la formalización de las cuatro principales ONG's (BancoSol, Banco Los Andes ProCredit, Fie y Prodem), se observa que:

- Se incrementó la cobertura tanto en cantidad de clientes atendidos como en volumen de recursos financiados, lo cual no hubiese sido posible de no haber tenido el acceso a fondos que proveen a las instituciones financieras supervisadas. Antes de la formalización las cuatro entidades sumaban una cartera de USD 41,8 millones con 90.121 clientes. Hacia 1999, la cartera conjunta ya sumaba USD 159,2 millones y un total de 170mil clientes. En 2016, último año de actividad de las cuatro entidades, ya que ProCredit fue adquirida por el grupo Banco Mercantil Santa Cruz S.A. (BMSC), la cartera ascendía a USD 4.203 millones y una clientela total de 645 mil clientes. (Mix Market Financial Performance, 2018)
- Se amplió la cobertura geográfica tanto rural como urbana. Las cuatro entidades antes de su formalización sumaban 75 agencias. Hacia 2004, primer dato disponible de las cuatro entidades, contaban con 183 agencia. En 2016, la cantidad de agencias ascendía a 436. (Mix Market Financial Performance, 2018)
- Se amplió notablemente el alcance y la diversidad de los servicios financieros ofrecidos.
- Miles de personas de bajos ingresos pudieron depositar sus ahorros de forma segura y rentable a través de estas instituciones. En 1999, ya había 44 mil depositantes. Para 2016 los depositantes habían ascendido a 3 millones con un total invertido de USD 3.900 millones. De este total, 19,33% provenía de depósitos hechos por Corporaciones, 15% de entidades financieras y 48% de depósitos minoristas. (Mix Market Financial Performance, 2018)

Por otro lado, también se han creado instituciones de segundo piso como Fundación para la Producción (FUNDA-PRO) y Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO Sociedad Anónima Mixta). La primera ha desarrollado un programa de crédito institucional desde 1993 con varias entidades financieras, mientras que la segunda ha sido creada en 1996 para atender las necesidades de financiamiento de las entidades financieras reguladas.

En el ámbito privado se han organizado dos asociaciones que brindan servicios de apoyo a instituciones microfinancieras: la Asociación de instituciones financieras para el

Desarrollo Rural (FINRURAL) y la Asociación de entidades financieras Especializadas en Microfinanzas (ASOFIN). La primera fue creada en el año 1993, se trata de una asociación civil sin fines de lucro que agrupa a las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) y tiene por objeto facilitar y potenciar el acceso a servicios microfinancieros a la población rural, urbana y periurbana como una alternativa de lucha contra la pobreza. La segunda fue creada en el año 1999 como una asociación civil sin fines de lucro, gremial y de derecho privado y es la entidad de máxima representación del sector de las microfinanzas reguladas. Actualmente son miembros de ASOFIN: BancoSol, Banco Fortaleza SA, Banco Prodem SA, Banco Pyme Ecofuturo SA, Banco Pyme de la Comunidad SA y la Primera Entidad Financiera de Vivienda.

Para respaldar la regulación de estas entidades se ha creado una Intendencia de Entidades Financieras No Bancarias, que forma parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) cuyo objetivo es regular a este tipo de instituciones.

Adicionalmente, entre las iniciativas estatales se creó en el año 1995, mediante Decreto Supremo nro 24.110, el Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF) como una entidad pública descentralizada, cuya finalidad es la de ampliar la base patrimonial de las entidades financieras del sistema de intermediación financiero de carácter privado, constituidas como sociedades por acciones bajo la Ley de Bancos y Entidades Financieras. En 1996, su objetivo fue ampliado a: fortalecimiento del sistema cooperativo de ahorro y crédito, aumento de disponibilidad de recursos financieros para el sector productivo nacional, y para la administración del Programa de Apoyo al Microcrédito y al Financiamiento Rural y la canalización de recursos de las entidades objeto del mismo, fortaleciendo a los intermediarios financieros no bancarios.

En 1999, se abrogan los decretos anteriores y se establecen nuevos roles para FONDESIF. En consecuencia, se establece que FONDESIF debe otorgar apoyo institucional integral a entidades financieras que atiendan demandas de microcrédito, tengan o no licencia de funcionamiento de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, y a asociaciones o fundaciones de interés público de carácter financiero que realicen actividades de microcrédito. También debe realizar operaciones de fortalecimiento financiero a mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda y cooperativas de ahorro y crédito.

Durante los años siguientes FONDESIF sufrió modificaciones en sus objetivos y roles en varias oportunidades, hasta que en el año 2007, un nuevo Decreto Supremo (Nro 28.999) dispuso que el FONDESIF ingresó en un proceso de disolución gradual, debiendo

viabilizar la cesión de contratos y transferencia de activos al Banco de Desarrollo Productivo (BDP). A partir de la emisión de dicho decreto, FONDESIF no podría realizar actividades y operaciones similares o paralelas a las autorizadas al BDP, a excepción de aquellas que requieran de continuidad en su administración.

La creación del Banco de Desarrollo Productivo se dió en el marco de cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo (PND) que establecía en el mismo Decreto, nro 28.999, como prioridad del Gobierno llevar adelante una participación activa en la promoción y financiamiento del desarrollo productivo nacional, con características de solidaridad y fomento, a partir del establecimiento de tasas de interés, garantías, plazos y otras condiciones de financiamiento convenientes y acordes al ciclo de producción de los sectores productivos. Para tal fin, fue necesario hacer una adecuación institucional de NAFIBO S.A.M., para que operando como un banco de desarrollo se constituya en la entidad de intermediación de segundo piso, que concentre los esfuerzo del Estado boliviano en el otorgamiento de financiamiento para el desarrollo productivo, movilizandó el ahorro interno y canalizando los recursos provistos por el Tesoro General de la Nación, sus propios recursos y los obtenidos directamente o por el Estado, de entidades de cooperación financiera internacional o de entidades privadas nacionales o extranjeras, bajo las modalidades y mecanismos más convenientes que permitan lograr la soberanía financiera nacional. Con este objeto fue que se le transfirieron los recursos, programas, líneas de financiamiento, activos y otros de FONDESIF.

Cabe destacar la importancia de la cooperación externa en la expansión microfinanciera boliviana. Por ejemplo, la participación de La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en Inglés) fue decisiva para la creación de PRODEM y la posterior creación de BancoSol; la Cooperativa Técnica Alemana (GTZ por sus siglas en Alemán) tuvo un papel preponderante, primero en Pro Crédito y posteriormente en Los Andes, junto con la Cooperación Suiza y el BID.

A Diciembre de 2018, Bolivia cuenta con dieciseis instituciones y asiste a un más de 1,2 millones de clientes con una cartera bruta de USD 10.003 millones.

III.2. Análisis comparativo de los principales indicadores macroeconómicos y financieros de la actividad microfinanciera en Argentina, Bolivia y Perú.

Al realizar este análisis se busca encontrar las diferencias entre el alcance y desarrollo que ha tenido el sistema microfinanciero en cada país y relacionarlo con variables macroeconómicas que reflejen el impacto de este dentro de las economías y sociedades de cada caso. Para llevar a cabo este análisis se utilizará información de la plataforma Mix Market, una de las principales fuentes de datos a nivel mundial para el ámbito microfinanciero, y los mapeos de instituciones financieras realizados por las entidades de segundo piso representantes de cada nación. Para las variables macroeconómicas se utilizarán registros provistos por el Banco Mundial.

Según la plataforma Mix Market, América Latina cuenta, a 2018, con 244 instituciones, las cuales representan un 32% del total mundial, repartidas entre 20 países. La cantidad de prestatarios alcanzada en la región es de 20.7 millones, siendo un 17% del total mundial y los depositantes ascienden a 27.5 millones, un 19,6% del total. Respecto al monto promedio de préstamos, este es de USD 2.185.

Al evaluar la región de América Latina y el Caribe, se puede observar que de los 20 países que aportan información a la base online de Mix Market, Perú es el país que mayor volumen de cartera bruta de préstamos medido en dólares tiene otorgada, seguido por Bolivia. Argentina se encuentra anteúltimo entre los 20 países. Respecto a la cantidad de prestatarios activos, Perú se encuentra segundo con 22% de los clientes de la región y Bolivia se encuentra sexto con un 6%. Argentina, por su parte, se encuentra en la posición 16 con 0.09% prestatarios activos de LAC. Por otra parte, Perú y Bolivia son los países que mayor volumen de depósitos abarcan con un 63% conjuntamente sobre el total de la región, mientras que Argentina no presenta volumen de depósitos informado.¹

Sin embargo, para realizar una comparación más crítica sobre la evolución de los tres países en el período 2008 - 2018 se procedió a analizar la información que brindan las principales Instituciones de segundo piso que aglomeran a las instituciones microfinancieras de cada país. En Argentina los datos más robustos los presenta el Mapeo de Instituciones Microfinancieras realizado trimestralmente por la Institución RADIM, una organización de segundo piso, cuya misión es posibilitar la articulación de las instituciones del sector microfinanciero, su fortalecimiento y su activa participación en el planteamiento de

¹ La información de referencia puede ser encontrada en el Anexo nro. 1.

propuestas al Estado y a la Sociedad Civil. Para el caso de Perú se utilizó el Reporte financiero de Instituciones microfinancieras llevado a cabo por el Consorcio de organizaciones privadas de promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa (COPEME), asociación civil sin fines de lucro que opera como entidad de segundo piso para la promoción de oportunidades y desarrollo de capacidades de las instituciones intervinientes. Por último, para analizar las IMF's bolivianas se aunaron los informes de la Asociación de entidades financieras especializadas en Microfinanzas (ASOFIN) y la Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL). La primera es una asociación civil sin fines de lucro, gremial y de derecho privado y es la entidad de máxima representación del sector de las microfinanzas reguladas. Finrural, por su parte, es una organización especializada en Microfinanzas que agrupa las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) que fueron incorporadas al ámbito de la Ley de Banco y Entidades del año 2008.

Para realizar este análisis se procedió a trazar la información comparable de los tres países, como ser cantidad de entidades, cantidad de clientes, de empleados, cartera bruta, mora, y relaciones interesantes que brindan un panorama de la eficiencia y calidad de los servicios prestados. Adicionalmente, en una segunda etapa se buscaron datos macroeconómicos con el fin de poder analizar y homogeneizar el peso que tienen las microfinanzas en cada economía. Los tres países han crecido a lo largo de la década, pero a distinta velocidad y alcance en concordancia con lo ocurrido a nivel macroeconómico. A diciembre del 2018, Perú exhibe gran cantidad de instituciones microfinancieras en comparación con otros países en vías de desarrollo: cuenta con 89 IMF's activas de diferentes estructuras jurídicas: Cajas Rurales, Cajas Municipales, Edpymes, Financieras específicas MIF, Cooperativas especializadas, ONG no supervisadas y un banco especializado (MiBanco). Por su parte, Argentina tiene 52 IMF's, de las cuales 47 son ONG's, dos Bancos públicos y tres sociedades comerciales no bancarias. Bolivia presenta 16 IMF's, en las que se destacan 8 bancos pymes, 7 instituciones financieras de desarrollo y una entidad financiera de vivienda. Una característica común entre los países es la utilización de las tres metodologías principales de microcrédito: bancos comunales, grupos solidarios y créditos individuales.

La cantidad de empleados promedio de las instituciones de cada país varía considerablemente: Bolivia es el país que más ha expandido su plantilla iniciando la década con un promedio de 174 empleados por IMF hasta alcanzar 1.058 empleados en 2018. Perú contaba con 260 empleados promedio en 2008 y llegó a tener 588 en 2018. Por su parte,

Argentina mantuvo su promedio constante durante toda la década con 22 personas por institución. El siguiente gráfico muestra la cantidad total de empleados de cada país y cómo fue su evolución a lo largo del período 2008 -2018:

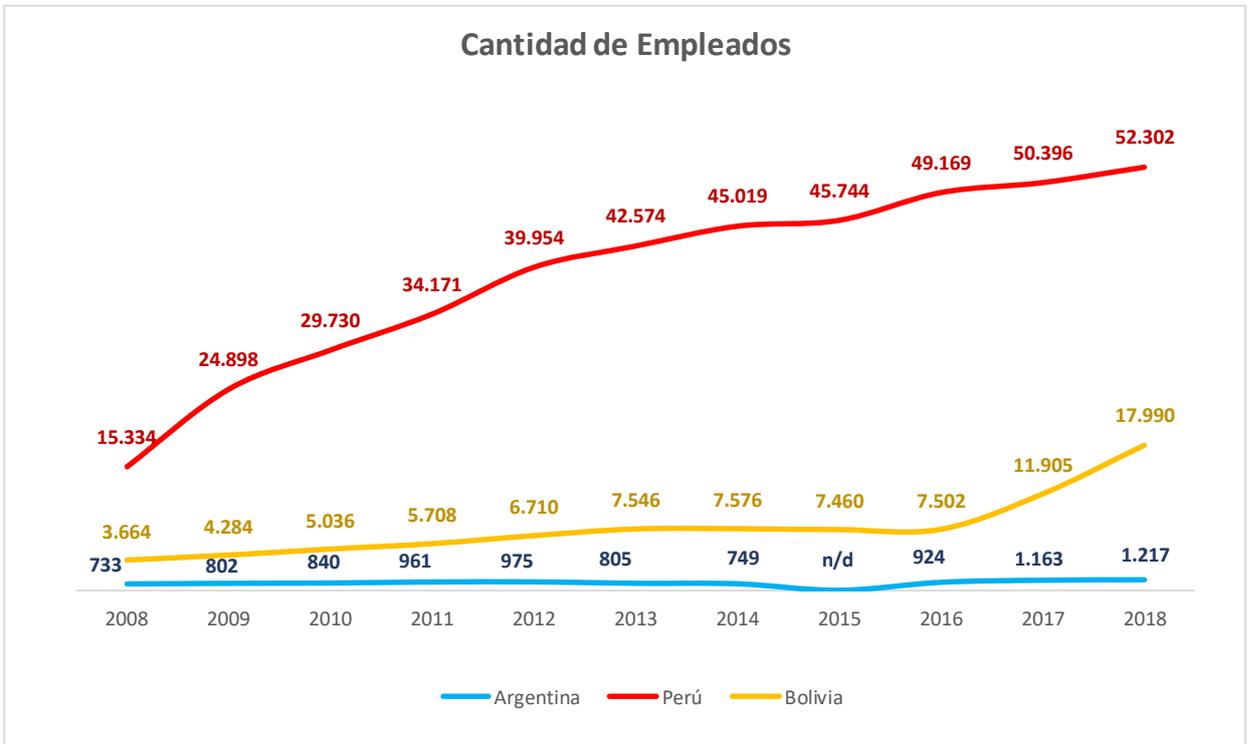


Gráfico 1. Fuente: Elaboración Propia

La cantidad de clientes crece de manera ininterrumpida a lo largo de la década, a excepción del período comprendido entre los años 2013 a 2015, en los cuales los tres países sufren una merma en su clientela. Perú es el país que más prestatarios activos posee a lo largo de todo el ciclo de análisis y finaliza el año 2018 con un total de 2.6 millones, lo que representa un crecimiento 2008-2018 de 48%. Bolivia presentó en el mismo periodo un crecimiento del 57%, llegando a un total de 1.2 millones. Por último se encuentra Argentina con un nivel de crecimiento de 96%, sin embargo el número de prestatarios es bastante inferior, 96 mil clientes a Diciembre de 2018. A continuación se muestra un grafico con la evolución del número de prestatarios:

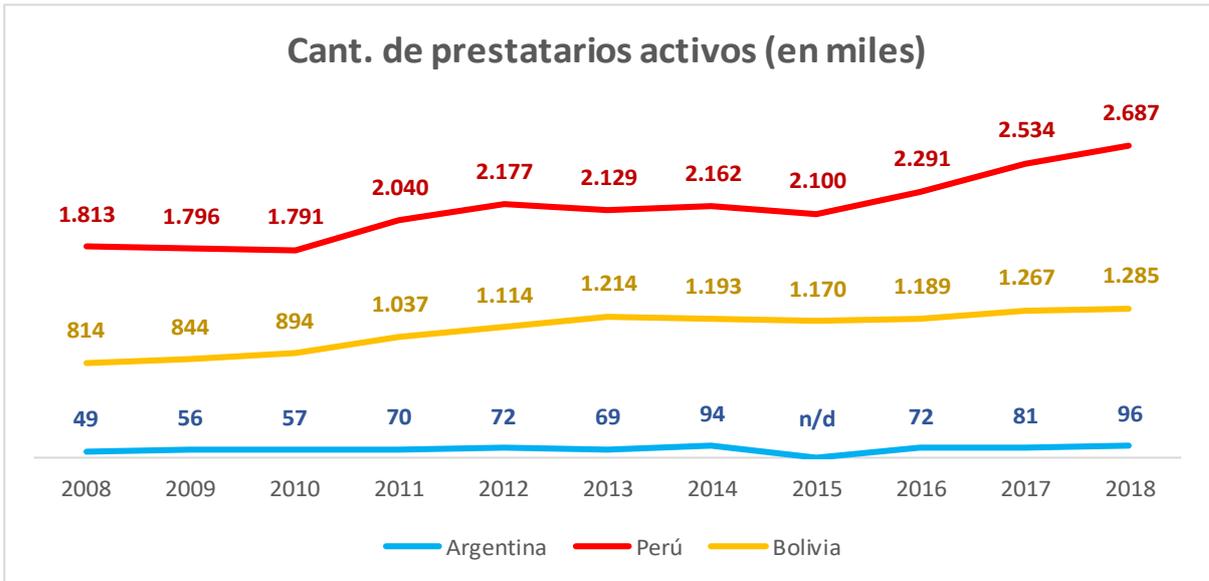


Gráfico 2. Fuente: Elaboración propia

Para medir la eficiencia de las instituciones se utilizará la relación entre la cantidad de empleados y la cantidad de prestatarios activos (Prestatarios activos / empleados). De esta manera, se obtiene cuántos clientes promedio atiende cada empleado. Se halla que el ratio de atención comienza el ciclo con situaciones disimiles: cada empleado en Bolivia atiende a 222 prestatarios; En Perú: 118 prestatarios por cápita y en Argentina 67. Sin embargo, con el avance del tiempo los ratios de Perú y Bolivia tienden a disminuir, finalizando el año 2018 con una atención de 51 personas en Perú y 71 en Bolivia. Por su parte, Argentina es el único país que logra mejorar su eficiencia en la atención, consiguiendo atender a 79 personas por empleado. Es llamativo que el promedio de atención descienda con el correr de los años ya que se tiende a creer que el avance tecnológico reduce los tiempos y costos operativos para la gestión de créditos. Sin embargo, posiblemente, al tratarse con frecuencia de clientes que se ubican en zonas remotas o rurales, no se pudo establecer este tipo de herramientas digitales en todas las geografías.

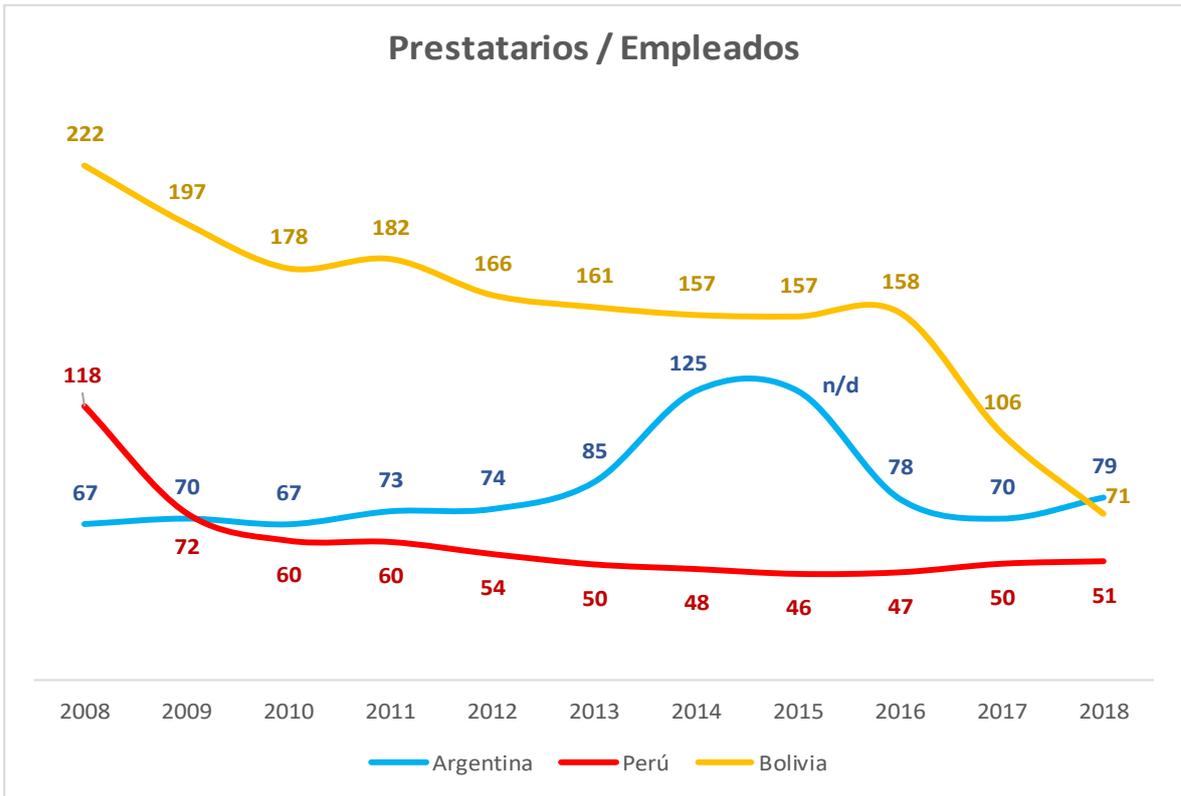


Gráfico 3. Fuente: Elaboración Propia

Otro de los análisis realizados en función de la cantidad de prestatarios activos, fue relacionar esta cantidad con la población económicamente activa (PEA) (Información provista por las bases del Banco Mundial) de cada país. Según la Organización Internacional del Trabajo la definición de población económicamente activa contempla a todas las personas que aportan trabajo para la producción de bienes y servicios durante un período específico. Incluye tanto a las personas con empleo como a las personas desempleadas, pero excluye a quienes se dedican al cuidado del hogar y a otros trabajadores y cuidadores no remunerados. Al relacionar estas variables se obtiene qué porcentaje de la población toma prestamos en instituciones microcrediticias y es útil para dimensionar el nivel de involucramiento que posee cada país en las entidades microfinancieras. Se obtuvo como resultado que, durante el período en análisis, la PEA que toma prestamos en entidades microfinancieras en Bolivia ascendió del 17.9% en 2008 a 24.2% en 2018, un crecimiento de 625 pbs. En Perú, el crecimiento fue de 287 pbs, iniciando la década en 11.78% hasta llegar en 2018 a 14.65%. En el caso de Argentina se observa un nivel de desarrollo bastante menor, siendo de 0.28% de la PEA en 2008 y llegando a 0.47% en 2018 (19 pbs de crecimiento).

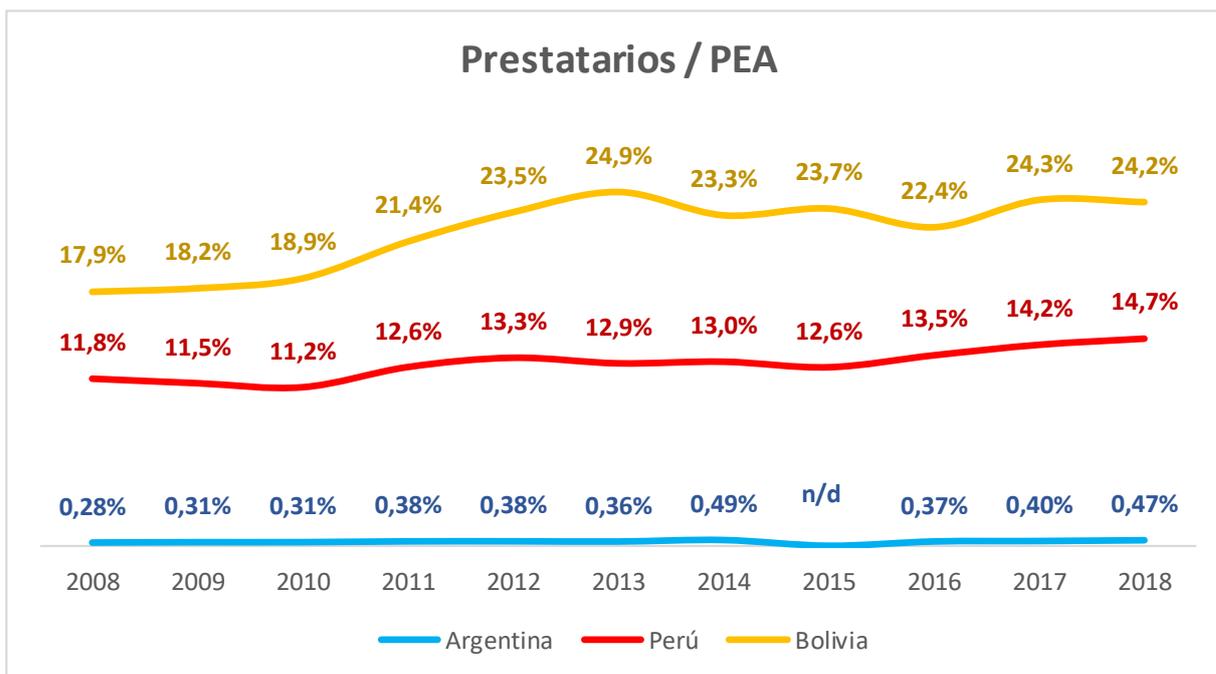


Gráfico 4. Fuente: Elaboración propia

El hecho de que la población tomadora de microcréditos en Argentina sea tan inferior no es un dato menor, teniendo en cuenta que hay evidencia empírica (Grandes y Carballo, 2014; FONCAP, 2015) de la demanda potencial que recurriría a ellos si logaran un mayor alcance.

Según Grandes M. y Carballo I. (2014) la demanda potencial de microcréditos en Argentina podría ser de aproximadamente 1.5 a 2 millones de clientes. Para llegar a esta conclusión, se analizaron los resultados de la Encuesta de la Deuda social Argentina del año 2011 llevada a cabo por la Universidad Católica Argentina. En paralelo, FONCAP realizó una encuesta a cuentapropistas que no cuentan con Tarjeta de Crédito Bancaria y que tienen un nivel terciario incompleto o menor, y extrapolo ese resultado a todo el universo. Dividió su resultado en dos escenarios: conservador y optimista. En el primero se hallaron 406 mil clientes potenciales y en el segundo, un millón. Con estos resultados queda demostrado el valor agregado que aportan las IMF's y el potencial de crecimiento que pueden desarrollar en un entorno que acompañe y responda a sus necesidades.

Otro punto de análisis relevante se halla al comparar la cartera bruta activa en USD de cada país. El mayor crecimiento para el período 2008 - 2018 lo presenta Bolivia, con una Tasa Anual Media (TAM) de 17,58 %, partiendo de un saldo inicial de cartera de USD 1.685 millones y alcanzando USD 10.003 millones para fines de 2018. En el caso de Perú el crecimiento medido en TAM fue de 15,35 %, comenzando con una cartera bruta para 2008

de USD 2.949 millones hasta aumentarla a USD 14.185 millones en 2018. En Argentina la TAM fue de 8,26 % con USD 32 millones de cartera inicial y USD 75 millones de cartera final.

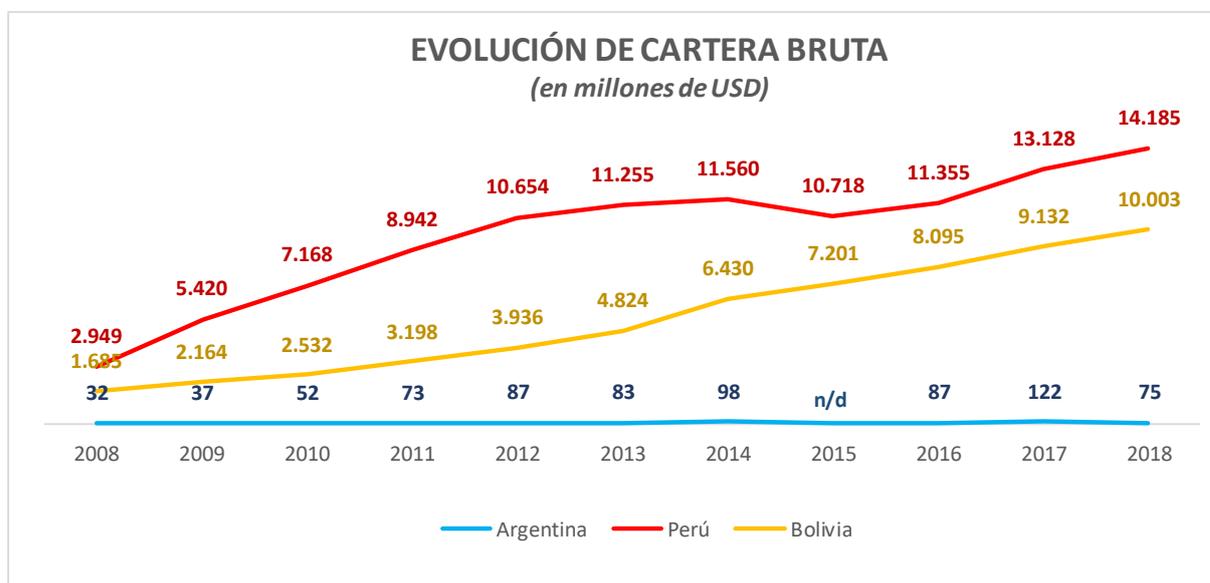


Gráfico 5. Fuente: Elaboración propia

Otro análisis adicional sobre la eficiencia de la plantilla lo brinda el ratio Cartera Bruta en USD / empleados. Este cociente brinda un panorama sobre cuál es la cartera bruta que gestiona cada empleado. Bolivia es, ampliamente, el país que gestiona su cartera de forma más eficiente. Cada empleado lleva una cartera bruta de USD 556 mil en 2018 (Crecimiento 2008 – 2018: 20,9 %). Un empleado en Perú lo hace por USD 271 mil (Crecimiento 2008 – 2018: 41,2 %) y en Argentina por USD 62 mil (Crecimiento 2008 – 2018: 44,2 %).

El análisis del ratio Monto promedio de crédito / PIB brinda una referencia sobre cuán desarrollado y comprometido se encuentra el sistema microfinanciero en función al producto bruto generado. El desarrollo crediticio es crucial para la eficiencia y expansión económica. La transferencia de recursos adquiere mayor relevancia para la economía, en la medida que las empresas hacen un uso más eficiente de los recursos al trasladar ahorro ocioso o improductivo a la producción indirecta de bienes. Esa es la esencia misma del crédito. (L. Z. Chavarría ,1987).

En el siguiente gráfico se muestra la relación entre el PIB per Cápita en USD a precios constantes, según información del Banco Mundial, y el monto promedio de préstamos en USD otorgado por las IMF's. Se puede observar que Bolivia es el único país, en el que el préstamo promedio supera ampliamente el valor del PIB. En 2008, el ratio crédito/PIB ya

era de 120% y siguió creciendo ininterrumpidamente hasta llegar en 2018 a 219%. Bolivia es un caso ejemplar de la importancia que presentan los créditos de las IMF's para la población.

Perú presenta un ratio que crece fuertemente de 39% en 2008 a 72% en 2010 y se mantiene en un promedio de 77% durante todo el resto del período. Argentina presenta la menor relación Crédito/PIB, a pesar de tener el PIB per cápita más elevado de las tres economías. El ratio promedio para todo el período es de 8.55%. Sin embargo, al tomar el ratio puntual de los años 2008 (7.07%) y 2018 (6.73%), se observa una caída en el mismo, en parte influida por los efectos de los ajustes económicos y las recientes devaluaciones sufridas por el peso argentino. El bajo ratio argentino es otra muestra de las oportunidades de crecimiento que posee la economía y específicamente las microfinanzas en el país.

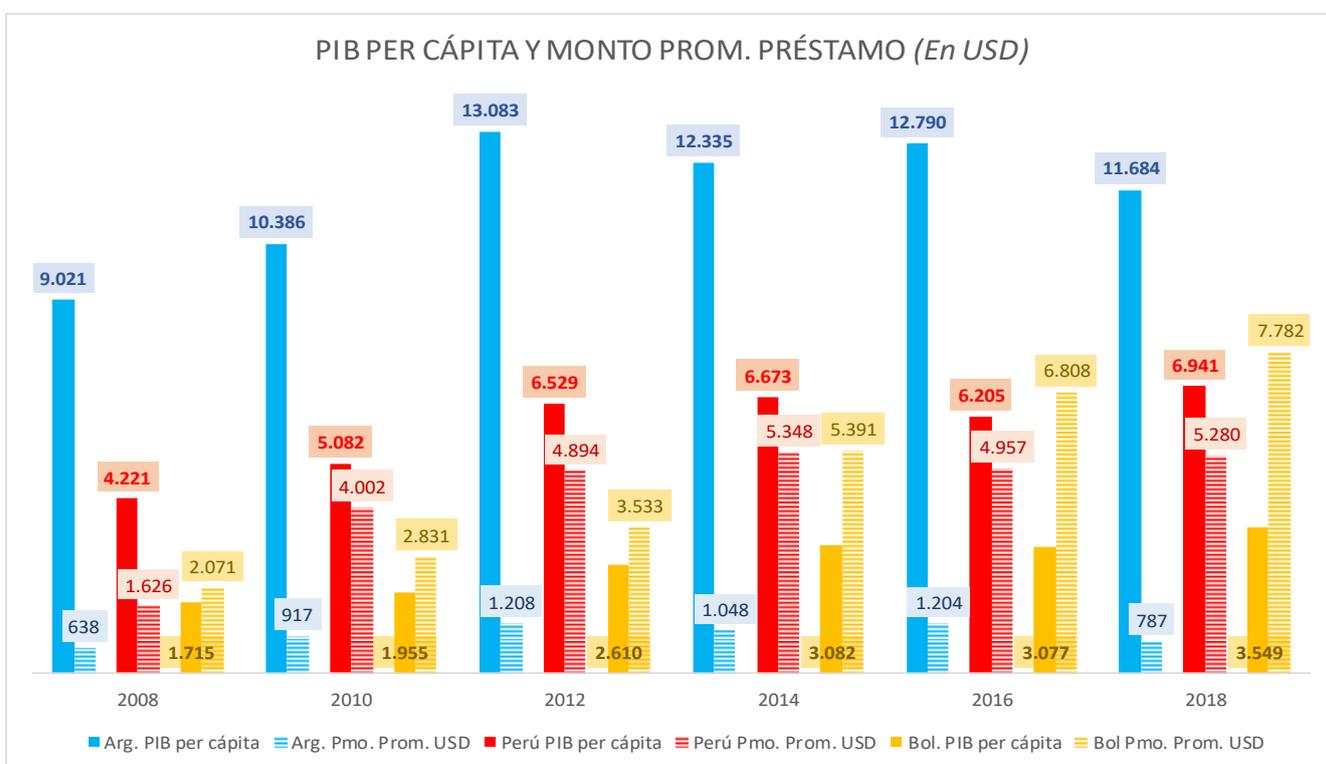


Gráfico 6. Fuente: Elaboración Propia

Es interesante que, si bien Argentina es el país con mayor PIB de las tres economías, es el que posee el menor desarrollo crediticio. Debido a los ciclos recesivos y las últimas crisis que sufrió el país, especialmente la del año 2001, en la cual surgió el término “corralito”, referido a la restricción de poder disponer de los fondos disponibles en cuentas bancarias, la población no confía en el sistema bancario, por lo tanto, no ahorra a través de ellos. Esta situación deviene en la falta de depósitos disponibles para prestar a tasas

accesibles y una consecuente contracción de la demanda crediticia. Adicionalmente las políticas públicas desarrolladas para modificar esta situación, no suelen ser suficientes para lograr el efecto deseado a largo plazo.

En resumen, dada la información financiera e histórica analizada se puede ver que países como Perú y Bolivia tuvieron un gran desarrollo en sus instituciones y fueron acompañadas en el proceso de crecimiento y estabilización por gobiernos e instituciones que sirvieron de respaldo para continuar en esa expansión. En el caso de Argentina, si bien existió apoyo internacional o estatal el mismo no estuvo direccionado de la forma o con la potencia correcta para generar una expansión de las instituciones, así muchas de ellas aún no logran alcanzar el potencial deseado ni abastecer a la demanda de créditos. Es esencial para el desarrollo de las entidades contar con apoyo del sector público y entidades financieras que respalden sus operaciones. El beneficio de expandir la oferta crediticia se traduce en una mejora económica tanto para los microemprendedores como para la sociedad en su conjunto ya que la disminución de la pobreza es un flagelo que afecta a toda la sociedad. El microcrédito se presenta como una oportunidad para que las personas de bajos recursos puedan acceder a un préstamo para potenciar su actividad. Países como Bolivia y Perú han demostrado que la población de bajos recursos es capaz de gestionarse y generar ingresos para mejorar su condición. En Argentina, por ejemplo, la expansión microcrediticia posibilitaría que mucha gente dependiente de subsidios pueda acceder a herramientas para generar sus propios ingresos y así dejar de depender de la ayuda estatal. Además, si se implementan mejoras en los emprendimientos y estos toman mayor volumen y se vuelven más redituables podría derivar en el consecuente blanqueamiento de parte de la economía no registrada actualmente. En el siguiente capítulo, se realizará una ampliación de la situación de las microfinanzas en Argentina.

Capítulo IV. Análisis pragmático y trabajo de campo sobre las microfinanzas en Argentina

IV.1. Instituciones microfinancieras en Argentina: funcionamiento y problemáticas.

Según el informe de Gestión del desempeño social – Informe País (2017, P. 7) , realizado por la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RADIM), “el período 2007-2017 es fundamental en el desarrollo de las microfinanzas en Argentina. Tras la profunda crisis del año 2001, que dejó al 50% de la población bajo la línea de la pobreza y una tasa de desempleo de 21,5%, la promoción del trabajo via el emprendedorismo se establece como un eje de intervención social fundamental. De esta forma, las microfinanzas toman un rol activo en este contexto socioeconómico y las IMF’s se consolidan como alternativa para financiar a emprendedores que quedaban excluidos del sistema financiero tradicional.”

Una vez superado el período de profunda crisis, Argentina empieza un camino de crecimiento socioeconómico, sin embargo los altos niveles de informalidad laboral continuaron, representando un 30% de los puestos de trabajo. En este contexto, las microfinanzas siguen siendo cruciales para los emprendedores sociales. En el año 2006, se sanciona la ley 26.117, la primera ley nacional para la promoción del microcrédito y el desarrollo de la economía social. Esta ley fomentó el fortalecimiento y creación de instituciones a la vez que aumentó la financiación de las instituciones más pequeñas a través de la creación de un programa de promoción del microcrédito. Adicionalmente se creó la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI), dependiente del Ministerio de Desarrollo Social de La Nación. Esto fomentó la estructuración y desarrollo de las IMF’s.

A través del análisis de los informes “*Mapeo de Instituciones de Microfinanzas de Argentina*” que lleva a cabo RADIM, se podrá conocer y analizar la evolución y situación actual de las IMF’s. Desde junio de 2008, RADIM lleva a cabo este informe, motivada por la necesidad de conocer y difundir la situación de las microfinanzas en el país. Para poder desarrollarlo solicita información a todas las IMF’s del territorio argentino. En agosto de 2018, RADIM, la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI) y el Fondo de Capital Social (FONCAP) firmaron un acuerdo para trabajar mancomunadamente con el fin de profundizar en el conocimiento de la situación de las microfinanzas en el país.

El Mapeo de Instituciones de Microfinanzas de Argentina, tiene por objetivo difundir las actividades de las IMF's y sus principales indicadores de desempeño, así como brindar información actualizada para la elaboración de estadísticas e informes del sector. Debido a que el Estado no exige la presentación obligatoria de información, el informe contempla solo a las IMF's que han aportado datos de forma voluntaria. Las instituciones mapeadas desarrollan actividades de microcrédito con fines productivos y/o de vivienda. Estas instituciones otorgan créditos con un monto máximo de 50 canastas básicas, de acuerdo a la definición de microcrédito establecida en el artículo 2 de la ley nacional 26.117. En su mayoría, los destinatarios de estos créditos son personas que desarrollan actividades de auto-empleo.

IV.1.1. Análisis de la evolución del sector a través del Mapeo de Instituciones Microfinancieras

La primera edición del informe se realizó en Junio 2008. Para fines de ese año ya operaban en el país 34 IMF's que brindaban servicios crediticios a un total de 49 mil prestatarios. La cartera bruta en USD era de 31,5 millones² y la cartera en mora, mayor a 30 días, rondaba el 6%.

Al año siguiente, para Diciembre 2009, se registraron 36 IMF's que otorgaron créditos a 56 mil prestatarios por un total de USD 37 millones de cartera bruta³. La cartera en mora se mantuvo en el 6% promedio.

El crecimiento en el sector se mantiene constante hasta Diciembre 2012, cuando se registraron 41 IMF's, 72mil prestatarios activos con una cartera bruta de USD 87 millones⁴, lo que representa una TAM (Tasa anual media) de 22.5% entre 2008 y 2012. Respecto a la cartera en mora, la misma había descendido a 3%.

El monto promedio del préstamo fue de USD 638 en 2008, hasta alcanzar los USD 1.208 en Dic. 2012. En el período 2008 - 2018, el monto máximo promedio otorgado fue de USD 1.507⁵. Para Diciembre 2017, se encontraban en funcionamiento 56 IMF's con una

² Cotización del USD al 31Dic2008: USD 1 = ARS 3,45

³ Cotización del USD al 31Dic2009: USD 1 = ARS 3,80

⁴ Cotización del USD al 31Dic2012: USD 1 = ARS 4,92

⁵ Cotización del USD al 31Dic2017: USD 1 = ARS 18,61

cartera activa de USD 122 millones distribuida entre 81mil prestatarios. Las consecuentes devaluaciones del peso argentino produjeron que el monto promedio de préstamos en USD fuera en descenso hasta llegar a Diciembre 2018 con un promedio de USD 791 por préstamos.⁶

La tasa anual media de crecimiento del período en análisis (2008-2018) fue 9,40% tomando como referencia la cartera bruta en USD, partiendo inicialmente de 31,5 millones (ARS 108,9 millones), hasta alcanzar los USD 77 millones (ARS 2.914 millones) en Diciembre 2018. Si se observa la cartera bruta en pesos, el crecimiento es sostenido en el tiempo, pero en gran parte se ve implicado por el aumento interanual de inflación.

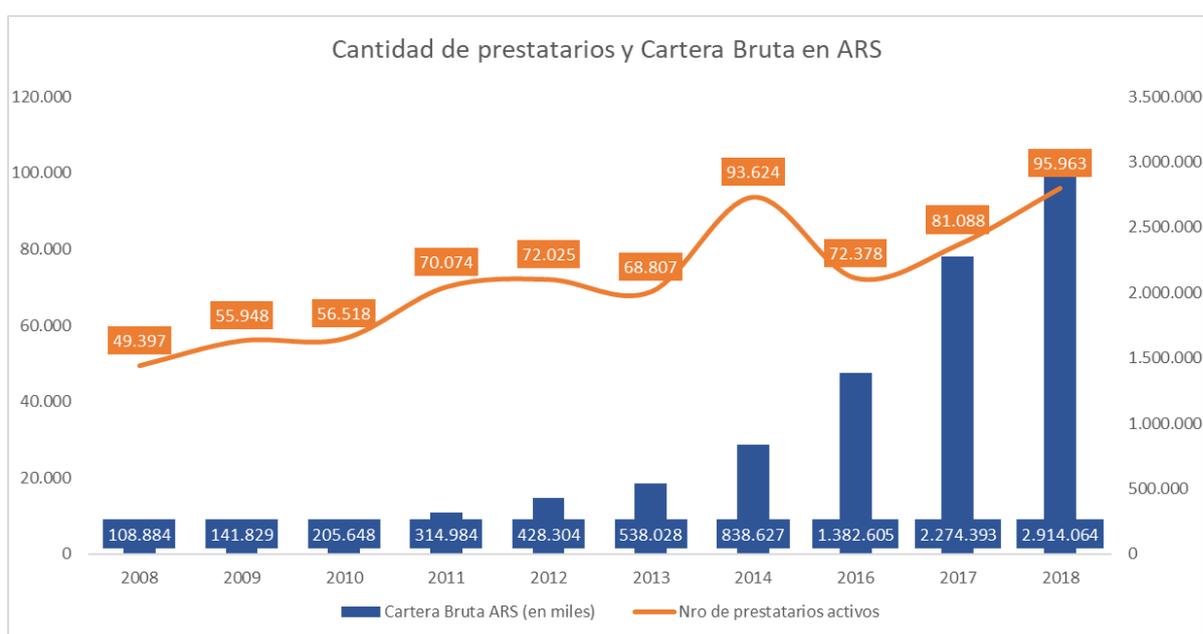
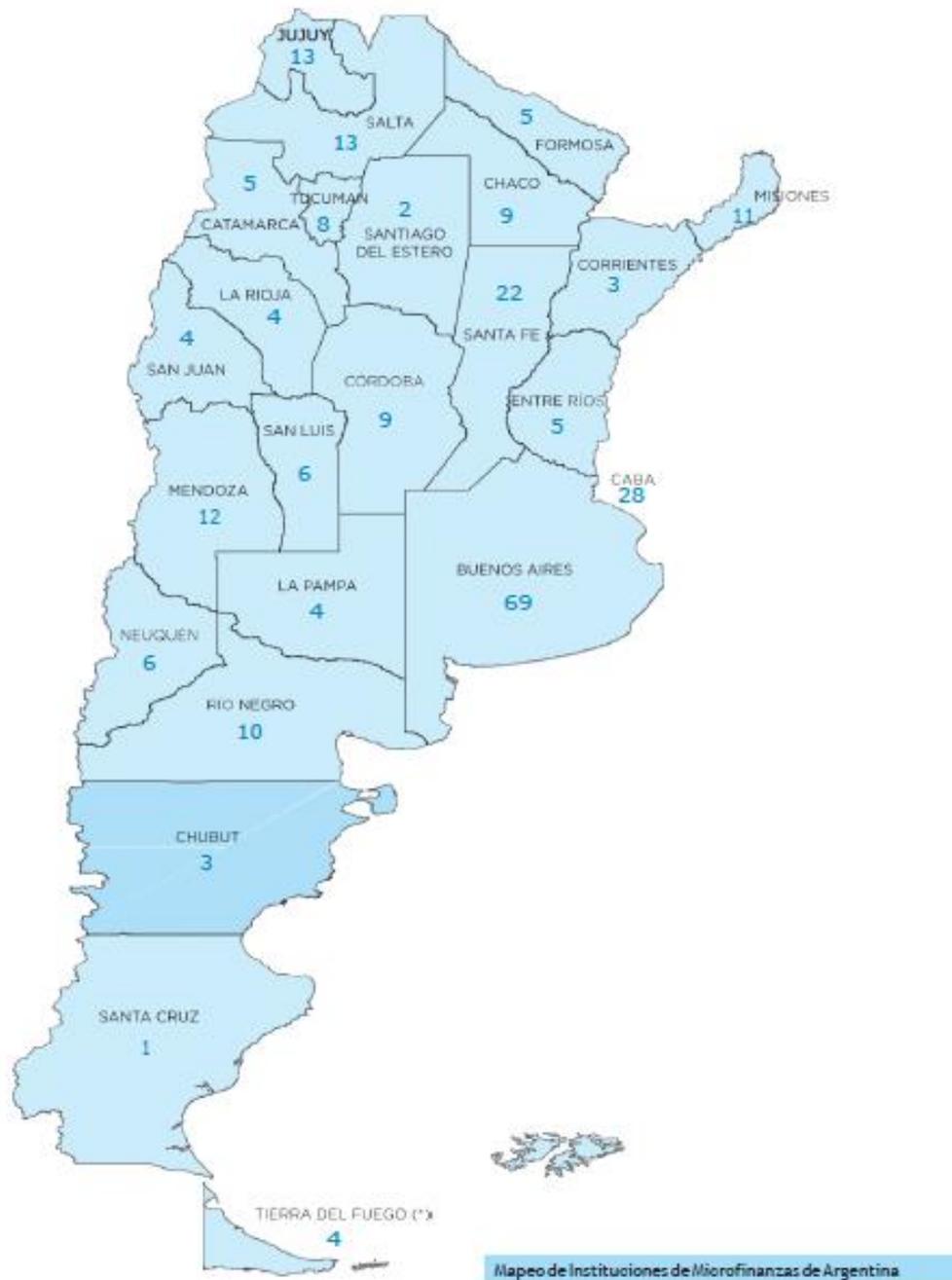


Gráfico 7. Elaboración propia en Base a Mapeo de RADIM

En el país operan tres tipos de instituciones: ONG's, Banca Pública y Sociedades Comerciales No Bancarias. A Diciembre 2018, 52 instituciones brindaron información a RADIM, conformadas de la siguiente manera: 47 ONG's, dos Bancos públicos y tres sociedades comerciales no bancarias. Dentro de las ONG's, se contempla de forma conjunta como una institución adicional a los 158 programas de microcréditos de inclusión social que otorga CONAMI a instituciones muy pequeñas. Al clasificarlas por su estructura jurídica, se verifica que un 90,4 % de las instituciones son Asociaciones Sin Fines de Lucro (ASFL) y 9,6% son Sociedades Anónimas (SA). Estas últimas prestan servicios a un 57,3 % de los clientes, mientras que las ASFL atienden un 42,7 %.

⁶ Cotización del USD al 31Dic2018: USD 1 = ARS 38,60

En cuanto a la distribución en el territorio argentino, la principal concentración se encuentra en la provincia de Buenos Aires, que se subdivide en Gran Buenos Aires (27 %) y Ciudad Autónoma de Buenos Aires (11 %). En segundo lugar se encuentra la provincia de Santa Fé con una concentración de 8,6 % y en tercero se sitúa Jujuy con un 5,1 %. A continuación se muestra la distribución a lo largo del país de las instituciones y los programas de microcréditos de CONAMI:



Respecto a la metodología utilizada por estas entidades, tres brindan créditos como banco comunal, 22 como grupo solidarios y 27 de forma individual. Es necesario tener

presente que hay instituciones que combinan metodologías crediticias según las necesidades de los prestatarios. Por ejemplo, ciertas instituciones que operan con líneas de crédito individuales, recurren a la formación de grupos solidarios en aquellos sitios donde funciona mejor esta metodología. Por otro lado, algunas instituciones que adoptan la banca comunal como metodología primaria brindan líneas de crédito individuales para sus prestatarios más antiguos.

Las IMF's relevadas dan empleo a 1.701 personas, incluyendo 474 asesores de crédito de los programas de CONAMI, en promedio 33 personas por cada institución.

El saldo promedio de crédito a Diciembre 2018 es de ARS 30.545, el equivalente a USD 791 (Cotiz USD 1 = ARS 38,6). Esto representa aproximadamente un 5,5 % del PIB per cápita. En cuanto a la estructura jurídica, las Sociedades Anónimas concentran el 80,7% de la cartera bruta total y su préstamo promedio supera en 3,2 veces el de las ASFL.

La cartera en riesgo mayor a 30 días de las 52 instituciones es de 7,48 %. Se registró un crecimiento interanual de 2,5%, consistente con la situación macroeconómica sufrida durante 2018.

Respecto a los tipos de instituciones, las entidades dependientes de bancos públicos (2), reúnen el 75% de la cartera total. La explicación de esta concentración viene dada por la diferencia en la disponibilidad de fondeo a un costo adecuado que poseen estas instituciones en contraposición a las dificultades que enfrentan el resto de las instituciones para conseguir tasas de intereses competitivas.

La escala alcanzada por las instituciones se puede medir en función a su cartera bruta: un 53,8 % son pequeñas con una cartera inferior a ARS 2 millones (USD 51,8 mil); 26,9% son medianas con una cartera bruta entre ARS 2 y 10 millones (entre USD 51,8 mil y USD 259 mil) y por último, un 19,2 % son consideradas grandes por poseer una cartera mayor a los ARS 10 millones (más de USD 259mil).

DATOS A DICIEMBRE 2018				
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	Pequeñas	Medianas	Grandes	TOTAL
Cantidad de Instituciones	28	14	10	52
Cantidad de Empleados	282	191	744	1.217
Cantidad de Asesores de crédito	128	50	306	484
INDICADORES DE ESCALA	Pequeñas	Medianas	Grandes	TOTAL
Cantidad de prestatarios activos	12.979	5.533	77.451	95.963
Cantidad de préstamos activos	15.350	5.144	83.277	103.771
Cartera bruta en ARS	130.619.009	65.939.706	2.717.505.045	2.914.063.760

Tabla 1. Elaboración propia en base a Mapeo de Instituciones Microfinancieras de RADIM

Al analizar los indicadores de escala por tamaño de institución, se observa una alta concentración en las 10 instituciones clasificadas como grandes. Estas atienden al 80.71 % de los prestatarios (77 mil) y concentran el 93.24% de la cartera bruta (ARS 2.717 millones, equivalente a USD 70.3 millones). El 50% de las instituciones grandes tiene estructura de Sociedad Anónima y el otro 50% de ASFL. Siete de ellas atienden bajo la modalidad de crédito individual, dos como grupo solidario y una como banco comunal. Adicionalmente, el 61% de los empleados trabajan en estas 10 grandes instituciones. Es interesante destacar también, que una sola institución (Provincia Microcréditos), dependiente del Banco Provincia, concentra el 40% de los clientes y el 62,5% de la cartera bruta total.

Si se apertura la mora según el tamaño de las instituciones, se observa que las pequeñas presentan el mayor nivel de cartera en riesgo con un 23% (67,4% de crecimiento interanual). Sin embargo, estas instituciones son las que alcanzan mayor profundidad, es decir, llegan a la población más vulnerable que se encuentra relativamente más comprometida ante la inestabilidad económica. En lo que respecta a las instituciones medianas, la cartera en riesgo mayor a 30 días es de 8.7% y en las grandes la mora es de 6.7%. Desde la mirada de la estructura jurídica, las ASFL tienen un 8,8% de su cartera en riesgo y las SA un 7,2%. Es interesante destacar que las instituciones que operan bajo la modalidad de banco comunal poseen una cartera en mora del 0,58%, siendo ampliamente menor que el promedio total.

Respecto al análisis via metodología, se encuentran tres instituciones que operan bajo banco comunal, 22 bajo garantía solidaria y 27 a través de crédito individual. Los bancos comunales emplean a 135 personas, las instituciones de garantía solidaria a 706 y la

metodología individual 860 personas. Del total de prestatarios activos un 16,% opera bajo la modalidad de banco comunal, un 18.3% bajo grupo solidario y el restante 65.2% opera con créditos individuales. Respecto a la cartera bruta en pesos, un 8.67% está a cargo de las instituciones que operan a través de bancos comunales, del 5.53% se encargan las instituciones con garantía solidaria y 85.79% lo hacen las instituciones que ofrecen créditos individuales. Por último, al analizar la mora por metodología, es interesante notar que los bancos comunales poseen solo un 0.5% de su cartera en mora mayor a 30 días. Se sugiere que esta situación se explica con el sentido de pertenencia que generan los grupo y la responsabilidad que conllevan estos lazos. Sin embargo, en contraposición, la mora en los grupos solidarios alcanza el 22,9%. Si bien los grupos solidarios también establecen relaciones de confianza puede deberse a que muchas de las instituciones que utilizan esta metodología son pequeñas, y como se explicaba anteriormente, alcanzan una mayor profundidad, llegando a sectores que suelen ser afectados más rápidamente por las vorágines coyunturales. La metodología de crédito individual por su parte alcanzó un 7.2%.

Metodología	Q de entidades	Personal	Nro de clientes Activos	% clientes Activos	Cartera vigente en Pesos	% Cartera vigente en Pesos	% Cartera en Riesgo > a 30 Días	Saldo Promedio de Crédito por Cliente
Banco Comunal	3	135	15.834	16,50%	252.770.600	8,67%	0,50%	15.964
Grupo Solidario	22	706	17.561	18,30%	161.183.406	5,53%	22,90%	9.178
Crédito Individual	27	860	62.568	65,20%	2.500.109.754	85,79%	7,20%	39.958
TOTAL	52	1701	95.963	100%	2.914.063.760	100%	7,48%	30.367

Tabla 2. Elaboración propia en base a Mapeo de Instituciones Microfinancieras de RADIM

De todo el análisis realizado se obtienen ciertas conclusiones interesantes:

- El nivel de actividad alcanzado por Argentina, es sumamente inferior al de otros países de la región como ser Perú y Bolivia.
- El sistema crediticio argentino en general tiene mucho potencial de desarrollo, ya sea desde las microfinanzas o las entidades financieras tradicionales. Si hubiese mayor confianza en estas entidades, la gente depositaría sus ahorros en ellas y habría más dinero disponible para prestar a tasas acordes.
- Acceder a un microcrédito, conlleva la oportunidad de realizar mejoras en el emprendimiento, generando mayores ingresos o mayor eficiencia. En el largo plazo, una vez que las necesidades básicas individuales hayan sido cubiertas, se puede analizar la posibilidad de regularizar los emprendimientos que aún no lo hubiesen hecho. Ello conllevaría un aumento en la recaudación nacional con los beneficios que implica para la sociedad en su conjunto.

- La metodología individual es la más utilizada, Sin embargo, la metodología de banco comunal es la que posee, por lejos, un ratio de mora ampliamente menor: 0.5%. Esto significa que 99.5% de los préstamos son devueltos en tiempo y forma. Los lazos formados por los bancos comunales son claves a la hora de cumplir los compromisos crediticios.
- Respecto a las instituciones microfinancieras, gran parte de la actividad se concentra en diez instituciones, una de las cuales gestiona el 62.5% de la cartera bruta total (Provincia Microcréditos).
- Las instituciones dependientes de la banca (2) concentran el 75% de la cartera total. En esta situación influye la capacidad de estas instituciones de recibir financiamiento a tasas preferenciales en contraposición al resto de las instituciones.

Tanto en la comparación regional como en el desglose de los indicadores sectoriales del país, las microfinzas se encuentran subdesarrolladas y esto, probablemente no sea a causa de un solo factor sino que es la interrelación de una gran cantidad de variables de diversas índoles que interfieren y complican la expansión de las microfinanzas. A continuación, se describirán conceptualmente los principales obstáculos que han sido estudiados en diferentes ponencias (Grandes y Carballo - 2014, Crouzel – 2009, Zavalía – 2017), e intentan explicar el escaso desarrollo:

- **Factores Macroeconómicos:**

Entre ellos se encuentran, la falta de confianza en los bancos, la inflación, la volatilidad del mercado y el alto riesgo país. En su conjunto presionan al alza las tasas de interés, evitando el desarrollo de mecanismos de financiamiento a largo plazo y trayendo incertidumbre (Grandes y Carballo, 2014). Si bien estos factores afectan a todo el mercado, complican aún más la expansión y proliferación de servicios como microcréditos.

- **Dificultad de financiamiento:**

Según Crouzel (2009), la falta de confianza en los bancos y la ausencia de alternativas de ahorro atractivas explican por qué solo una pequeña parte de los argentinos mantiene sus ahorros en la banca. El fondo bancario es básicamente dinero transaccional en las cuentas vista. En este contexto tan adverso, compiten las

Empresas, los individuos, el Estado y las IMF's por acceder al poco crédito disponible. Adicionalmente las instituciones microfinancieras y sus clientes se encuentran en situación aún más desventajosa por el hecho de que la regulación existente está pensada para otorgar créditos a empresas e individuos en relación de dependencia y no reconoce las particularidades del sistema microfinanciero.

Frente a esta situación, un reclamo habitual de las IMF's es la escasez de fondeo disponible para ampliar su cartera. Normalmente las únicas posibilidades de financiamiento con las que cuentan las instituciones son a través del Estado, entidades internacionales y algunos donantes particulares. Por lo tanto, eliminar obstáculos que dificulten la obtención de fondos de las IMF's es condición necesaria para el desarrollo de las microfinanzas en el país. Sin embargo, es igual de importante fortalecer a su vez a todo el sistema financiero tradicional y al mercado de capitales para que haya mayor disponibilidad de fondos para todos los actores independientemente de su origen.

- **Falta de coordinación en el sector público:**

Según F. Montes de Oca, y como se detallará en el siguiente capítulo, las políticas públicas están desarticuladas y plantean objetivos contradictorios. Las actividades llevadas a cabo por CONAMI y FONCAP, si bien tuvieron la intención de desarrollar al sector, fueron contradictorias y llevaron a la dispersión de recursos, confusión y falta de transparencia.

Adicionalmente, existe cierta visión negativa en el país sobre quienes están interesados en desarrollar el sector con un fin de lucro ya que “no se puede ganar dinero a costa de los pobres”. Si el ideal es brindar crédito a personas excluidas actualmente del sistema, no debería interesar cuál es la institución o que objetivo final tiene la misma mientras haya más gente que pueda acceder al crédito y desarrollar sus emprendimientos. (Crouzel, 2009).

Un ejemplo de esta visión negativa se encuentra en la ley 26.117 que creó un régimen de promoción del microcrédito que beneficia a las IMF's sin fines de lucro (Fundaciones, asociaciones civiles y cooperativas), excluyendo a las sociedades comerciales. También es destacable que reconoce beneficios impositivos para el microemprendedor solo si el crédito proviene del fondo creado en esta ley, excluyendo nuevamente a los beneficiarios de créditos de sociedades comerciales.

Una mayor coordinación y entendimiento del funcionamiento y potencial del sector, brindaría la posibilidad de establecer un marco normativo más equitativo para todas las entidades independientemente de su estructura jurídica.

- **Dificultad en la aplicación de nuevas tecnologías:**

La aplicación de nuevas tecnologías reduce los costos operativos y agiliza tareas indispensables para el otorgamiento de créditos (Zavalía, 2017). Es posible recibir solicitudes de crédito de manera online y realizar consultas sin la necesidad de recurrir a visitas presenciales, reduciendo así costos de logística. También las transferencias y cobros pueden cursarse a través de medios web, acortando distancias y plazos. Poder aplicar tecnología genera eficiencia y la consecuente reducción de costos.

- **Dependencia del Fondo de Segundo Piso y Donaciones:**

Las IMF's no se encuentran habilitadas a captar fondos de ahorristas, por lo tanto, como se comentó anteriormente, se ven limitadas a depender de fondos estatales, de entidades internacionales o donaciones. De esta manera se hace imposible el objetivo de ser autosostenibles.

- **Altos costos impositivos:**

Como se ampliará en el próximo capítulo, las operaciones de microcrédito se ven signadas por altos costos impositivos que aumentan el costo financiero de los clientes. La Ley de microcréditos presenta fallas en los incentivos impositivos que, en vez de fomentar el microcrédito, genera grandes distorsiones (Curat et al, 2005).

A los intereses de los créditos se les debe adicionar el impuesto al valor agregado del 21%. Si ese crédito, se diese sobre personas con actividades no formalizadas se le tendría que adicionar un 10,5%, elevando el costo un 31,5%. Adicionalmente, si los fondos son transmitidos vía transferencias bancarias, se encuentran sujetos al impuesto a los débitos y créditos (0,6 ‰ por cada débito y crédito). Por otra parte si la entidad está constituida como sociedad comercial tributa impuesto a las ganancias sobre los intereses abonados. (Crouzel, 2009)

Por ello, muchas entidades prefieren constituirse como Fundaciones o Asociaciones Civiles, que por definición, al no tener fin de lucro, están exentas de tributar impuesto a las ganancias.

- **Informalidad del sector:**

La informalidad es un componente inherente en el entramado microfinanciero. Sin formalidad, el cobro de las cuotas depende de la confianza que cada asesor o asesora de crédito haya forjado con su cliente, provocando un relación vincular que insume tiempo y se limita a los asesores disponibles. (Zavalia, 2017). Adicionalmente, el uso de efectivo tiene otros costos relacionados como gastos operativos de logística y riesgos asociados al robo o hurto del dinero.

- **Profesionalización de los recursos humanos:**

El sector microfinanciero argentino carece de la cantidad necesaria de recursos capacitados y bien remunerados. De hecho, varias IMF's han suscritpo un código de ética para evitar el "robo" desmedido de los recursos que compromentan el plan conjunto de desarrollo del sector. (Crouzel, 2009)

- **Captación de ahorro:**

El escenario de crecimiento ideal en cualquier país es que el ahorro del mismo sea utilizado para su propio crecimiento y en particular de los sectores más carenciados. En el caso de las IMF's, el desarrollo tendría que tender a poder captar depósitos. En Argentina no existen modelos legales de colaboración entre IMF's y Bancos comerciales o tipos específicos pensados para esta actividad, como ocurre en algunos países de la región. (Crouzel, 2009).

- **Obstáculos legales:**

Las reglamentaciones locales limitan el acceso de nuevas entidades al mundo microfinanciero. La inscripción de una sociedad bajo el carácter de Fundación suele ser rechazada si la principal actividad es el préstamo de dinero, las sociedades anónimas destinadas a los microcréditos no pueden realizar ofertas públicas de acciones y cualquier entidad que desee constituir un fideicomiso debe realizar una oferta pública como cualquier otra entidad comercial. A pesar de que el débil contexto normativo ha sido modificado a lo largo de los años, los cambios no estuvieron enfocados en las necesidades crediticias que surgen a partir de la inestabilidad. Por otra parte, existen normativas que generan obstáculos y aumentan el costo de emprender (Carballo, 2018). Para facilitar el impulso al sector es

necesario considerar la realidad del microempresario y su interés por poder desarrollar una actividad a través del acceso al crédito. Se requiere de la desregulación legal para facilitar y acompañar en la posibilidad de emprender a quienes desean hacerlo. (Crouzel y Petrizza, 2016).

- **Dificultad de ingresar al mercado de capitales:**

Conforme a la experiencia internacional, el mercado de capitales es, junto con la canalización de ahorros de los clientes, uno de los motores principales del fondeo de esta actividad. A medida que el sector crece, las IMF's se encuentran limitadas por los recursos tradicionales y deben modificar su estructura institucional para actuar como intermediaria financiera. Según Grandes y Carballo (2014), en Argentina la figura jurídica que adoptan las IMF's repercute en sus posibilidades de financiamiento y determina el acceso a fondos públicos y exenciones impositivas.

A través de los once obstáculos explicados anteriormente se intentan abordar las enormes limitaciones que posee el sector microfinanciero para poder desarrollarse y expandirse. Para llevar a cabo medidas, políticas y normativas que potencien a las microfinanzas y reduzcan o eliminen estas barreras, se torna fundamental conocer la relevancia e importancia que tienen estos y otras limitantes en la dinámica y práctica de las IMF's.

En el año 2018, Ignacio Carballo (Director de Programas Fintech & Digital Banking en la Universidad Católica Argentina, docente e investigador, referente en temas microfinancieros e inclusión financiera en el país), L. Bueri y D. Schvarztein, decidieron realizar una encuesta a distintos actores intervinientes en el espectro microfinanciero que realizan actividades desde diferentes roles, con el fin de conocer su opinión sobre las problemáticas que sufren en las actividades microfinancieras. Para ello, tomaron como base el reconocido estudio "Banana Skins" llevado a cabo por la Fundación Citi, el Centro de Estudio de la Innovación Financiera (*Center for the Study of Financial Innovation*) y CFI desde el año 2008. Se trata de una encuesta realizada a nivel mundial que recaba la opinión de los distintos agentes (proveedores de servicios, inversores, reguladores y proveedores de soporte, entre otros) que intervienen en las microfinanzas. Argentina, participó por primera vez en la encuesta "Banana Skins" en el año 2016, con solo un representante.

Carballo I. y equipo decidieron replicar este modelo para analizar los resultados a nivel local. Se basaron específicamente, en el cuestionario de “Banana Skins” del año 2014 que se adaptaba mejor a sus intereses y le adicionaron ciertas preguntas para ahondar en las especificidades del contexto argentino. La encuesta realizada en el año 2014 tuvo como principal objetivo identificar los desafíos y posibles riesgos que las diferentes instituciones deberán enfrentar en el corto plazo para garantizar su supervivencia. La misma contempla dos dimensiones: describir qué dificultades observan en el desarrollo del sector en los próximos 2 a 3 años que hacen peligrar la existencia de las instituciones y realizar un ranking sobre los principales riesgos que atravisan las instituciones según su nivel de severidad. Las variables originales de la Encuesta “Banana Skins” divide el análisis de los riesgos en tres dimensiones: Riesgos desde el Proveedor de Servicios Financieros, Riesgos desde el Cliente y Riesgos desde el Mercado. Cuenta, además, con una pregunta abierta prospectiva a los riesgos que enfrentará la industria en los próximos tres años y otra en torno a la institución específica del encuestado.

La visión local llevada a cabo por Carballo y equipo, abarca estas dimensiones e indaga sobre la percepción del estado actual en términos de desarrollo del sector y un apartado para que los encuestados describan su percepción en torno a los obstáculos que han tenido históricamente las microfinanzas en Argentina para su desarrollo.

En términos generales la encuesta llevada a cabo permite estudiar la percepción en tres dimensiones principales: los obstáculos históricos, los riesgos actuales y los desafíos futuros que perciben los distintos sectores de los sectores encuestados. En el anexo nro. 2 se encuentra la encuesta remitida a los agentes.

IV.1.2. Análisis de resultados de encuestas realizadas al sector nacional

El análisis de los resultados de la encuesta permite conocer y profundizar acerca de la opinión que tienen los agentes que trabajan en el ámbito microfinanciero sobre los principales riesgos pasados, presentes y futuros. Unir las opiniones de estos referentes permite sentar bases sobre cuáles consideran que son los principales obstáculos que enfrentan las instituciones de microcrédito. Al haber relevado los riesgos más críticos para todos los tipos de agentes, si se propusiese defender al sector microfinanciero a través de

políticas públicas o programas entre instituciones, ya hay antecedentes sobre cuáles son los principales puntos a atacar.

La encuesta realizada tiene el carácter de anónima y fue remitida de manera online a mandos medios y altos de entidades privadas y públicas. Se agruparon los datos contemplando entidad y cargo. Se obtuvo respuesta de 33 agentes relacionados al sector microfinanciero. El 61% de las respuestas pertenecen a gerentes o cargos ejecutivos mientras que el 39% restante corresponde a analistas, docentes o colaboradores independientes. Se comprueba que la gran mayoría posee una visión estratégica del sector.



Gráfico 8. Elaboración propia en base a Encuesta al Sector Nacional de I. Carballo (2019)

Las respuestas se han agrupado en seis grupos en base al tipo de actor que representan según las actividades o roles que juegan en el sector. Esto permite comprender las distintas percepciones que puede tener cada actor en función a las tareas que desarrolla. Los subgrupos que quedaron conformados son: Consultor, analista o académico; otros proveedores de servicios microfinancieros, RADIM, Sector Público, y entidades con y sin fines de lucro.

Subgrupo	Cargos Ejecutivos	Docentes, analistas, colaboradores independientes o jefes	Total de entidades
Consultor, analista o academico	38%	62%	8
Otro proveedor de servicios de microfinanzas	75%	25%	4
Red Argentina de Microfinanzas	100%	0%	1
Sector Publico	71%	29%	7
Instituciones financieras con fines de lucro	33%	67%	7
Instituciones financieras sin fines de lucro	86%	14%	6
TOTAL	61%	39%	33

Tabla 3. Elaboración propia en base a Encuesta al Sector Nacional de I. Carballo (2019)

Las instituciones financieras sin fines de lucro son ONG y Cooperativas que brindan servicios microfinancieros, las instituciones financieras con fines de lucro son IMF's tradicionales. Por parte del Sector Público se encuentran representantes de entes reguladores, Ministerios e Instituciones del gobierno que financian organizaciones microfinancieras. Respecto a otros proveedores de servicios de microfinanzas en la muestra responden a Fintech, Fundaciones y banco privado.



Gráfico 9. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Carballo (2019)

- **Riesgos potenciales:**

En primera instancia, se consultó sobre los riesgos potenciales se estima afrontaran las IMF's en los próximos dos a tres años. Se realizó a través de una pregunta abierta y un módulo cerrado de riesgos potenciales por dimensión de proveedor, cliente o contexto.

En base a la pregunta abierta, el principal punto de dolor se encontró en la innovación tecnológica y el uso de servicios digitales. Se ha manifestado la pérdida de competencia proveniente de la falta del uso tecnológico y falta de adaptación a la innovación. En los últimos cinco años, el país ha experimentado un aumento en la cantidad de Fintech que iniciaron operaciones en el país. La mayoría de ellas, se caracteriza por no tener prácticamente sucursales físicas y otorgar productos bancarios con escasa presentación de información. Esto reduce los costos operativos y los tiempos de respuesta, brindando la posibilidad de acceder a productos competitivos en plazos reducidos de tiempo. El riesgo de que las IMF's no adapten su operatoria a estas nuevas herramientas reduce su capacidad de acción y adaptación, sometiéndose a la pérdida de parte de su cartera en manos de entidades más innovadoras y eficientes.

En el segundo módulo se evaluó la puntuación que los encuestados otorgaron a los principales riesgos que consideran serán un problema en el corto plazo clasificados en función de si los riesgos provienen de la dimensión del proveedor de servicio, del cliente o demandante o del contexto o ambiente de mercado. A continuación, se ofrece una breve descripción de los riesgos considerados potenciales y el puntaje obtenido según los subgrupos encuestados.

Riesgos del proveedor de servicio:

Crediticio: El riesgo de que las malas prácticas crediticias provoquen pérdidas en los préstamos.

Gobernanza: El riesgo de que los Consejos de administración de los proveedores de microfinanzas no proporcionen la supervisión y dirección estratégica necesarias.

Personal: El riesgo de que los proveedores de servicios de microfinanzas no consigan contratar y retener al personal debidamente calificado.

Liquidez: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros no tengan suficiente disponibilidad económica para financiar sus necesidades empresariales.

Administración: El riesgo de que una mala gestión de los proveedores de servicios microfinancieros perjudique el negocio.

Producto: El riesgo de que los proveedores de servicios de microfinanzas no ofrezcan productos adecuados a los clientes debido a la falta de comprensión de sus necesidades cambiantes y contextuales.

Gestión De Riesgo: El riesgo asociado a que los proveedores de servicios microfinancieros no puedan identificar y gestionar los riesgos en sus negocios.

Estrategia: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros no puedan proporcionar un servicio que los haga relevantes y competitivos en un mercado.

Transparencia: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros pierdan la confianza de los financiadores, socios y clientes al no cumplir con sus objetivos y misión declarados.

Riesgos del cliente o demandante:

Relación Con El Cliente: El riesgo asociada a una mala gestión de las relaciones con los clientes perjudique el comportamiento de los clientes, por ejemplo, la falta de voluntad para reembolsar sus préstamos.

Capacidades Financieras: El riesgo de que los clientes no puedan tomar decisiones informadas debido a la falta de conocimiento financiero.

Volatilidad En El Ingreso: El riesgo de que las fluctuaciones en los ingresos de los clientes afecten su capacidad para pagar sus préstamos.

Sobre Endeudamiento: El riesgo de que los clientes obtengan préstamos por encima de su capacidad de pago.

Riesgos del contexto o mercado:

Macroeconómico: El riesgo de estar sometido a la inflación, volatilidad, altas tasas de interés.

Fondeo: El riesgo de la dependencia del fondeo de segundo piso, donaciones, organismos internacionales.

Competencia: El riesgo a la pérdida de competencia por falta de uso tecnológico y falta de adaptación a la innovación

Regulación: El riesgo de exponerse a la falta de regulación consolidada que se adapte al entorno microfinanciero.

Interferencia Política: El riesgo de exponerse a la falta de políticas públicas claras y enfocadas en el crecimiento del sector.

En la siguiente tabla se muestra que porcentaje de los encuestados clasificó a los riesgos como agudos independientemente de su dimensión. Es decir, se ordena a los riesgos según la cantidad de encuestados que los puntuaron con los puntajes más altos, 4 o 5.

RANKING SEGÚN PUNTAJE			
Mas del 60%	1. Macroeconómico	Entre 50% y 60%	7. Fondeo
	2. Capacidades financieras		8. Estrategia
	3. Sobre endeudamiento		9. Gestión Del Riesgo
	4. Gestión IT		10. Producto
	5. Volatilidad del Ingreso		11. Personal
	6. Liquidez		
Entre 35% y 50%	12. Administración	Menor de 35%	16.Regulación
	13. Crediticio		17. Competencia
	14. Gobernanza		18.Interferencia Política
	15. Relación con el cliente		19. Transparencia

Ilustración 1. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2018)

Como puede observarse en la Ilustración 1, el contexto Macroeconómico surge entre las principales preocupaciones de corto plazo. La inflación y la crisis económico-financiera causaron una depresión en el consumo (Caída del PIB en 2018 -2,48%) reduciendo la escala y presionando sobre los márgenes de las instituciones. Se espera que estos factores o sus consecuencias sigan siendo notorias en los próximos tres años. El 70% de los encuestados catalogó al riesgo macroeconómico como agudo.

Siguientes en el ranking surgen los riesgos por capacidades financieras, sobreendeudamiento y gestión IT, con puntajes similares (entre 3,90 y 3,86). Los primeros dos se relacionan con la falta de educación financiera que poseen los clientes y la población general y la gestión IT surge por los problemas que puede generar a nivel competitividad y eficiencia del negocio.

Al analizar los datos por dimensión (Proveedor de servicios, cliente o demandante y mercado o ambiente), el resultado promedio ponderando todos los subgrupos es el siguiente:

PROVEEDOR DEL SERVICIO		CLIENTE O DEMANDANTE	
RIESGO	Puntaje Promedio	RIESGO	Puntaje Promedio
Gestión IT	3,86	Sobre endeudamiento	3,90
Liquidez	3,79	Capacidades financieras	3,90
Estrategia	3,66	Volatilidad en el Ingreso	3,82
Gestión de riesgo	3,53	Relación con el cliente	3,18
Producto	3,46	TOTAL	3,70
Personal	3,43	CONTEXTO O AMBIENTE DE MERCADO	
Administración	3,28	RIESGO	Puntaje Promedio
Crediticio	3,27	Macroeconomico	4,03
Gobernanza	3,24	Fondeo	3,73
Transparencia	2,94	Regulación	3,13
TOTAL	3,45	Competencia	3,10
		Interferencia Política	3,05
		TOTAL	3,41

Ilustración 2. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

En la dimensión del proveedor de servicio surge como principal riesgo potencial la gestión tecnológica y la pérdida de competitividad que se puede generar en el mediano plazo, tal como se relevaba al realizar la pregunta abierta. El riesgo por gestión de liquidez se encuentra segundo en el ranking, demostrando el temor a que las instituciones no cuenten con la solvencia suficiente para afrontar sus necesidades empresariales. En tercer y cuarto lugar resaltan la estrategia y la gestión del riesgo, dos factores asociados netamente a la gestión empresarial.

Respecto a los riesgos en la dimensión del cliente o demandante se encuentra en primer lugar el riesgo al sobre endeudamiento, es decir que el cliente tome créditos por sumas que superen su capacidad de repago y que no tenga la posibilidad de afrontar su deuda. En segundo lugar, se encuentra el riesgo de capacidad financiera y en tercero el riesgo en la volatilidad de los ingresos.

Por último, en la dimensión ambiente o mercado surge nuevamente el riesgo de contexto macroeconómico como principal obstáculo a enfrentar. En segundo lugar, fue *rankeado* el riesgo de fondeo, que se refiere a la incapacidad de captar fondos y solo poder recibirlos a través de donaciones, instituciones de segundo piso u organismos internacionales. Los riesgos de regulación quedaron ubicados en tercer lugar.

Al realizar una comparación entre el *ranking* construido por cada agente se pueden obtener conclusiones interesantes. El primer eje de análisis es el de los riesgos provenientes de la dimensión proveedor de servicios:

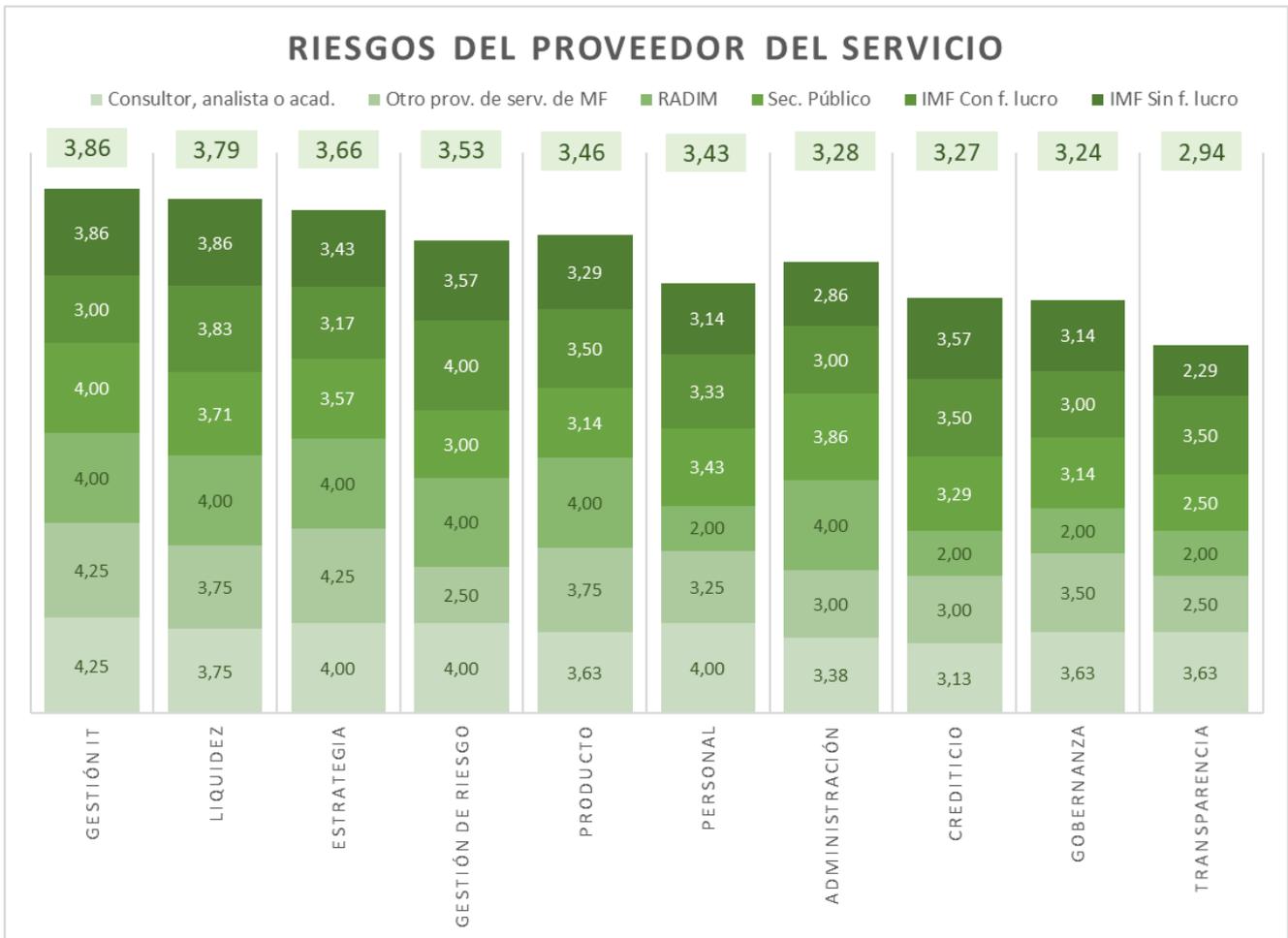


Gráfico 10. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

En el Gráfico número 10, se observa el puntaje otorgado por cada subgrupo a los riesgos derivados del proveedor de servicio. La gama de colores indica la calificación que le otorgó cada subgrupo, comenzando con el color más claro con el subgrupo 1, consultores, analistas o académicos y aumentando la intensidad de color hasta llegar al subgrupo 6, las instituciones microfinancieras sin fines de lucro. Los riesgos se ordenan de izquierda a derecha, de mayor a menor respectivamente en función a la ponderación promedio que se encuentra recuadrada en la parte superior. Es importante destacar que interfiere en la ponderación la cantidad de agentes que hay dentro de cada subgrupo, por ejemplo, RADIM es contado como una sola entidad y los consultores y analistas cuentan como 8 agentes. Entre las particularidades observadas a nivel subgrupo, los primeros tres riesgos son valorados de manera similar en todos los subgrupos. Las diferencias se empiezan a notar del cuarto riesgo en adelante, por ejemplo, el subgrupo de otros proveedores de servicios considera potencialmente bajo la dificultad de gestión del riesgo. Sin embargo, el resto de las instituciones lo consideran agudo o intermedio. Respecto al riesgo de producto, solo RADIM

lo considera agudo. El riesgo de personal es considerado agudo para el subgrupo de los consultores mientras que RADIM lo considera riesgo bajo (2). El riesgo de administración es clasificado como agudo por RADIM, pero no por el resto de los subgrupos. El resto de los riesgos presentan puntajes inferiores a 3.63 en todos los casos. Al analizar los riesgos de la dimensión del proveedor por subgrupo se puede concluir que hay un consenso marcado sobre los tres riesgos potenciales más factibles y los tres con menos factibilidad. Si se quisiese impulsar algún tipo de política para las IMF's el primer punto a abordar sería el de adaptación tecnológica. El trabajo conjunto con Fintech podría ser una alternativa de expansión para ambas instituciones en la que cada una brinda su expertise. En segundo plano, se deberían establecer políticas o convenios para afianzar la liquidez y estrategia de las entidades.

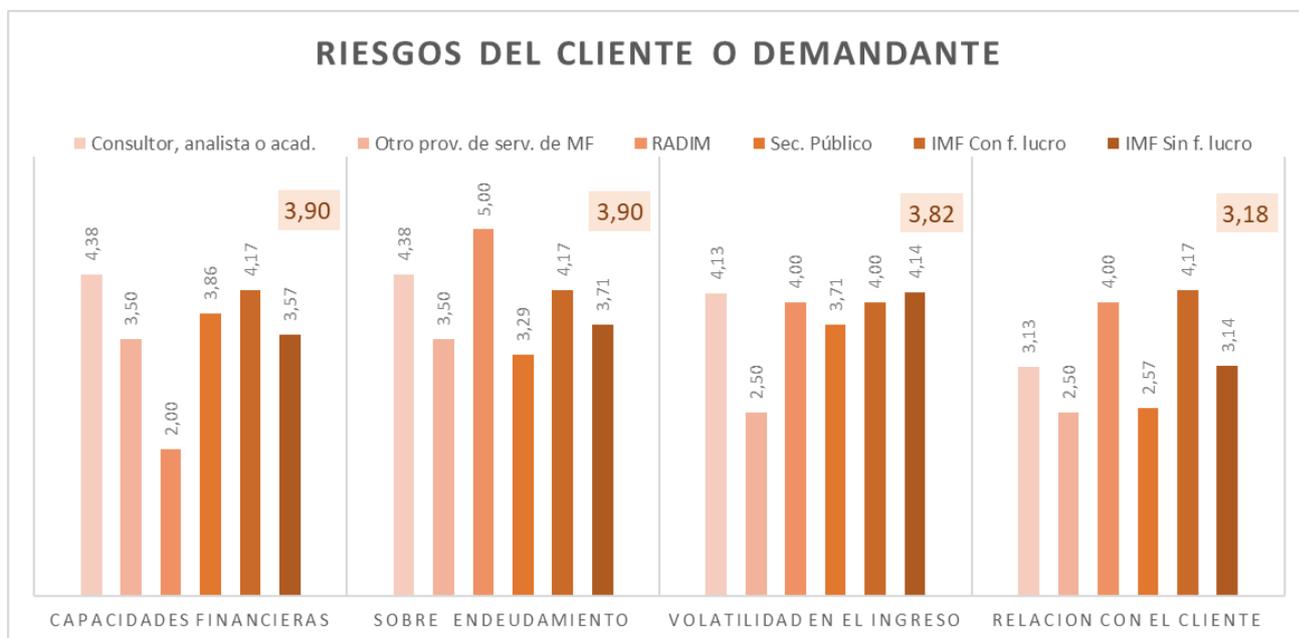


Gráfico 11. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

En la dimensión de los riesgos relacionados a los clientes o demandantes se observa que las entidades con fines de lucro calificaron como agudos a todos los riesgos. En contraposición, los otros proveedores de servicios financieros calificaron a todos los riesgos entre 3,50 y 2,5. RADIM otorgó la calificación más alta al riesgo de sobre endeudamiento y 4 puntos a la volatilidad en el ingreso y la relación de la entidad con el cliente. Al riesgo de capacidades financieras le aplicó una nota baja, a diferencia del resto de los subgrupos. De todas formas, en promedio los cuatro riesgos provenientes de la dimensión del demandante tienen puntajes altos. Teniendo en cuenta el foco que ejercen las microfinanzas en el cliente y la confianza que se le otorga para poder brindarle un préstamo, resulta esencial la correcta

gestión de estos cuatro pilares para que, ni los clientes ni las instituciones sufran las consecuencias de fallas en la disciplina o educación brindada al cliente. Resulta clave capacitar a los clientes en la gestión del dinero así pueden tomar decisiones correctas al momento de acceder al crédito. Cobra importancia en los emprendimientos informales la construcción, en la medida de lo posible, de un fondo de emergencia para aquellos momentos en que el ingreso merme y no sea posible cubrir los gastos.

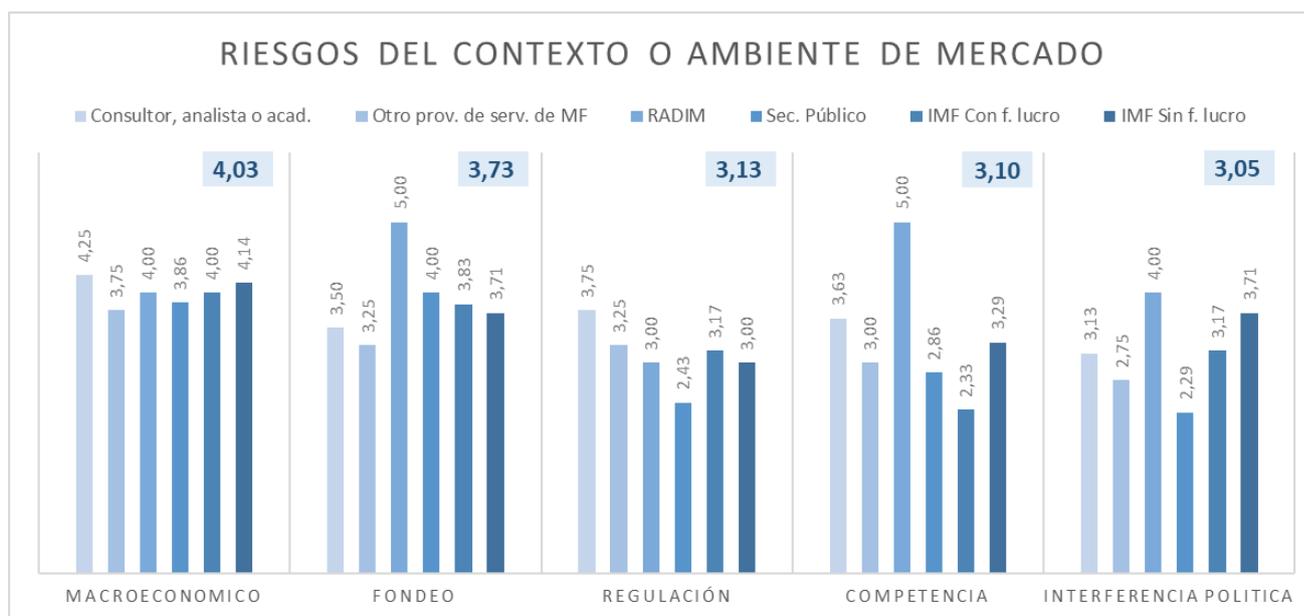


Gráfico 12. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

Por último, en el análisis de la dimensión del contexto o ambiente de mercado, el riesgo macroeconómico es el que surge con mayor urgencia, cuatros subgrupos lo clasifican como agudo y las dos restantes se encuentran por encima de 3.75. En segundo lugar, se encuentra el riesgo de fondeo, calificado con el puntaje mas alto por RADIM, y con 4 puntos por el sector público. La posibilidad de captar fondos es esencial para el crecimiento de las microfinanzas. En la medida en que las instituciones no estén habilitadas a hacerlo lograr autosostenibilidad se vuelve prácticamente imposible. Si existiese esa posibilidad habría un mutuo beneficio para la entidad y sus clientes. En primer lugar, podrían aumentar su cartera de préstamos y la disponibilidad de fondos. En segundo lugar, se les podría brindar la posibilidad a los clientes y no clientes de que inviertan en las instituciones, ofreciendo una tasa de mercado competitiva y disminuyendo al mismo tiempo los gastos operativos.

El riesgo por carencia de regulación se ubica en tercer puesto, con una calificación muy baja otorgada por el sector público y por todos los agentes en general, En contraposición con lo verificado en la literatura. Considero que, si existiese una regulación que acompañe

las necesidades de las instituciones microfinancieras, muchos de los riesgos calificados como mas urgentes podrían desaparecer o disminuir su severidad para el desarrollo de las microfinanzas. Sobre este punto se hará hincapié en el apartado siguiente.

En cuarto lugar, se ubica el riesgo de competencia con RADIM aplicando el mayor puntaje y en último lugar el riesgo de interferencia política. El primero es un flagelo, que en la actualidad se deriva del riesgo de gestión IT, mejorando la tecnología el mercado microfinanciero podría volverse mas competitivo. Por su parte el riesgo de interferencia política aún no ha sido considerado un riesgo importante. Este riesgo se asocia al de regulación que tampoco se destacó por ser de los riesgos mas trascendentes, sin embargo, al igual que con el riesgo de regulación, promulgar políticas claras disminuiría otros de los riesgos que generan mayor malestar.

El siguiente punto en la encuesta se trata de una pregunta abierta, donde los encuestados tienen que responder con sus palabras y en dos o tres líneas, los riesgos que le preocupan particularmente como institución o individuo involucrado a su labor en el sector de las microfinanzas en Argentina. Esto es, no la visión del sector en general, sino la visión particular como actor que realiza un rol específico en el subgrupo correspondiente.

Cuando los consultores, analistas y académicos fueron consultados sobre cuáles eran las preocupaciones principales que observan como actores activos en el sector, han resaltado el impacto por la falta de una política integral y la carencia de prácticas de gestión y servicios acordes a las necesidades. El mercado microfinanciero requiere de una oferta flexible que se adapte a los cambios en el mercado y las necesidades de los clientes, sin embargo, los analistas consideran que las IMF pierden flexibilidad al formalizarse. Por lo tanto, consideran de suma necesidad que se genere un marco regulatorio que les permita a las IMF's aumentar la escala, abaratar costos sin perder flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado. (Carballo, 2019)

Las entidades oferentes con fines de lucro han reflejado las mismas inquietudes que el grupo de consultores. Un 33% de los encuestados considera que la flexibilidad institucional es necesaria para adaptarse a los cambios en el mercado y a las necesidades de los clientes. Adicionalmente han demostrado preocupación por los efectos negativos que producen las altas tasas de interés ya que desincentivan la inversión.

En cuanto a la opinión obtenida por el subgrupo de otros proveedores de servicios financieros, la estrategia del negocio de las IMF's no es lo suficientemente dinámica como para mantener su competitividad y adaptarse a los cambios. De la misma manera,

coincidiendo con la opinión de las IMF's con fin de lucro y con los consultores, no existe una estrategia a nivel nacional que regule y fomente la actividad.

Dentro del sector público, un 43% de los encuestados resaltaron los efectos negativos que causan las variables macroeconómicas como ser inflación, volatilidad económica y el impacto de la utilización de la tecnología en el desempeño de la actividad microfinanciera. Adicionalmente resaltan la importancia del uso de tecnología para reducir costos ya que sino se corre el riesgo de perder clientes contra la competencia de nuevos jugadores tecnológicos (Fintech).

Por último, los riesgos que preocupan al subgrupo de las IMF's sin fines de lucro son muy variados. Ninguno de los siete encuestados se ha focalizado en las mismas inquietudes. Las problemáticas mencionadas se relacionan con la obtención de fondos y captación de ahorro en los clientes, el contexto macroeconómico, las limitaciones vinculadas con la educación financiera y el sobre endeudamiento.

En el siguiente punto se indagó sobre la percepción del desarrollo del sector en Argentina. Para ello, se les pidió a los encuestados que, en base a su experiencia, señalen cuál consideran que es el desarrollo actual de las microfinanzas en relación al potencial que podrían alcanzar. Las alternativas fueron: “Muy pujante/desarrollado”, “Bastante desarrollado”, “Medianamente desarrollado”, “Poco desarrollado” o “Incipiente/Subdesarrollado”.

El resultado fue que un 91% describió al sector como poco o subdesarrollado, mientras que el 9% restante lo clasificó como medianamente desarrollado.

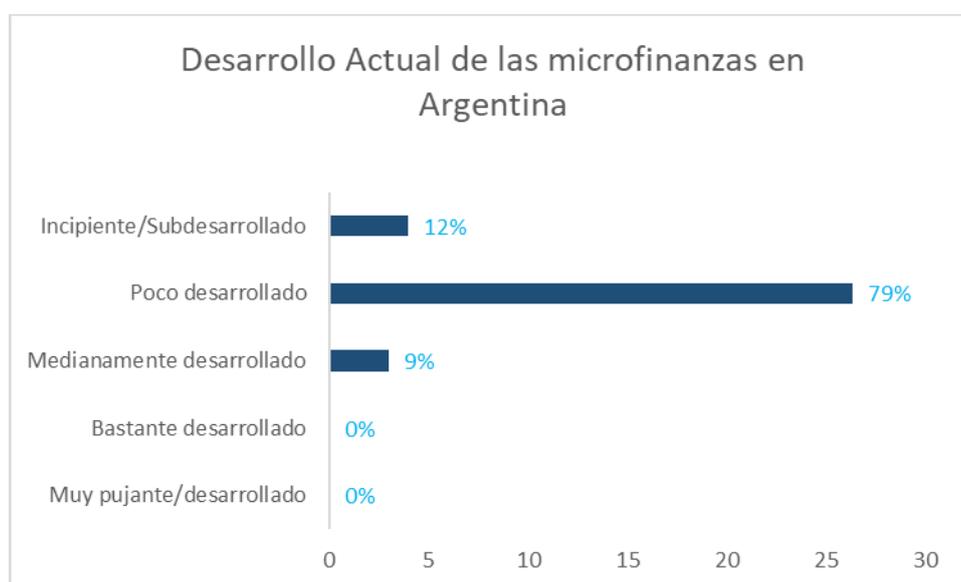


Gráfico 13. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

Cabe destacar que, si bien Argentina está realizando esfuerzos para crecer, grupos como el sector público y las IMF's sin fines de lucro consideran que estos esfuerzos no son suficientes. Los argumentos principales que justifican este estado son la escasa cobertura y penetración en el país, la volatilidad y consecuentes crisis económicas y la pobre tecnología aplicada en el sector. Estos elementos en su conjunto, provocan que la oferta no logre abarcar la totalidad de la demanda potencial.

Posteriormente, se indagó sobre las once causas históricas que fueron mencionadas anteriormente por la literatura. Se le pidió a cada encuestado que ordene, del 1 al 11, cada limitante. Esta metodología permite, no solo separar lo urgente de lo importante en términos de barrera del sector en general, sino también analizar las prioridades cruzadas entre los distintos subgrupos, algo que es de fundamental importancia para el desarrollo futuro de una política de fomento al sector. (Carballo, 2019). A continuación, se reflejan los obstáculos históricos ordenados por relevancia, donde 1 es la mayor relevancia y 11 es la menor:

1. Factores Macroeconómicos que alteran al sector microfinanciero.
2. Dificultad de financiamiento a Instituciones
3. Falta de coordinación en el sector público: Contradicciones en políticas de instituciones públicas, falta de visión estratégica, etc.
4. Dificultad en la aplicación de nuevas tecnologías: Digitalización de procesos, almacenamiento de datos, etc.
5. Dependencia del Fondeo de Segundo Piso y Donaciones.
6. Altos costos impositivos/tributario
7. Informalidad del sector: Costos implícitos al manejo de efectivo en IMF's y Prestatarios.
8. Profesionalización de los Recursos Humanos: Capacitación de los agentes de crédito y/o personal en las instituciones que brindan servicios financieros.
9. Captación de ahorro de los clientes.
10. Obstáculos legales: Para la creación y desenvolvimiento de una institución.
11. Dificultad de ingreso al mercado de capitales.

Ilustración 3. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Carballo (2019)

La primera limitante identificada coincide con el riesgo futuro puntuado como riesgo más agudo a afrontar. Se trata del riesgo macroeconómico: Según los encuestados, el sector microfinanciero argentino ha tenido que lidiar históricamente con la volatilidad económica, inflación y altas tasas de interés. El sistema financiero tradicional también sufre este reto, ya que no se percibe a las instituciones financieras como entes confiables y, por lo tanto, el sistema en su conjunto se ve reducido a solo una porción de la población.

En segundo lugar, los agentes encuestados eligieron el reto sobre la dificultad de financiamiento por parte de las instituciones microfinancieras. Como se explicó anteriormente, el sector financiero en su conjunto es pequeño por lo que no hay capacidad de tomar financiamiento para el desenvolvimiento de sus actividades. Adicionalmente, muchas IMF's ven limitados sus recursos a los que les provea las entidades de segundo piso, el Estado, organismos internacionales o donaciones, por lo tanto, no logran converger a un nivel de autosostenibilidad.

En tercer lugar, se destacó la carencia de coordinación en el sector público. En el apartado siguiente se brindará un detalle más extenso sobre este punto. Sin embargo, es importante destacar que la falta de un plan estratégico conjunto de los distintos organismos estatales genera contradicciones entre las políticas que propone cada uno y, en consecuencia, se desaprovechan recursos y oportunidades. Es necesario crear una política estratégica que potencie al sector sin generar limitaciones o rigideces que comprometan la flexibilidad que necesitan las IMF's para adaptarse a las necesidades del entorno y los clientes.

A continuación, se presentarán los resultados sobre los tres riesgos que históricamente fueron considerados de mayor y menor urgencia según la percepción de los agentes de cada subgrupo:

ENTIDAD / POSICION	Consultor, analista o academico	Otro proveedor de serv. de microfin.	RADIM	Sector Público	IMF con fin de lucro	IMF sin fin de lucro
1	Alto Costo Impositivo/Tributario	Dificultad de financiamiento a Instituciones	Dificultad de financiamiento a Instituciones	Dificultad de financiamiento a Instituciones	Factores Macroeconómicos que alteran al sector microfinanciero	Dificultad en Aplicación de nuevas tecnologías
2	Falta de coordinación en el Sector Público	Informalidad en la vorágine del Sector	Falta de coordinación en el Sector Público	Factores Macroeconómicos que alteran al sector microfinanciero	Dificultad de financiamiento a Instituciones	Falta de coordinación en el Sector Público
3	Obstáculos legales	Factores Macroeconómicos que alteran al sector microfinanciero	Factores Macroeconómicos que alteran al sector microfinanciero	Informalidad en la vorágine del Sector	Alto Costo Impositivo/Tributario	Factores Macroeconómicos que alteran al sector microfinanciero

Tabla 4. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

ENTIDAD / POSICION	Consultor, analista o academico	Otro proveedor de serv. de microfin.	RADIM	Sector Público	IMF con fin de lucro	IMF sin fin de lucro
9	Captación de Ahorro de los clientes	Falta de coordinación en el Sector Público	Profesionalización de los RRHH's	Falta de coordinación en el Sector Público	Acceso al Mercado de Capitales	Obstáculos legales
10	Dificultad de financiamiento a instituciones	Profesionalización de los RRHH's	Acceso al Mercado de Capitales	Alto Costo Impositivo/Tributario	Obstáculos legales	Acceso al Mercado de Capitales
11	Acceso al Mercado de Capitales	Obstáculos legales	Obstáculos legales	Obstáculos legales	Captación de Ahorro de los clientes	Alto Costo Impositivo/Tributario

Tabla 5. Elaboración propia en base a Encuesta al sector Nacional realizada por I. Caraballo (2019)

A excepción del subgrupo de analistas, consultores y académicos, el riesgo macroeconómico se encuentra dentro de todos los “top 3” de riesgos más relevantes que históricamente ha tenido que enfrentar el sector microfinanciero. Esta selección se corresponde también con el riesgo potencial reconocido como mas peligroso para las microfinanzas.

La dificultad de financiamiento por parte de las Instituciones fue indicada como el riesgo más relevante por tres de los subgrupos (Otros proveedores de servicios microfinancieras, RADIM y Sector público). Los encuestados pertenecientes a las IMF's con fines de lucro lo consideraron segundo riesgo más influyente. Por el contrario, los consultores, analistas y académicos lo clasificaron en la posición 10 del ranking.

Otra diferencia relevante al comparar las opiniones de los distintos grupos se muestra con el riesgo de obstáculos legales. Mientras que, para los consultores, analistas y académicos, este riesgo se ubica en la tercera posición siendo de los riesgos más relevantes, el resto de los agentes lo ubica dentro de los últimos tres riesgos más importantes que ha tenido que enfrentar el sector en el pasado.

Por último, hay percepciones encontradas respecto al riesgo relacionado con la carencia de coordinación del sector público: tres subgrupos lo ubican en la segunda posición de los riesgos más relevantes (consultores, analistas y académicos, RADIM e IMF's sin fines de lucro). En contraposición, otros proveedores de servicios microfinancieros y el sector público lo ubican en la novena posición, es decir que para ellos es el tercer riesgo menos relevante.

Al analizar los riesgos potenciales e históricos que tuvo y tiene que enfrentar el sector, es coincidente la visión general de los problemas que acarrea el contexto macroeconómico. Toda la economía se ve perjudicada por el flagelo de la inflación, volatilidad y altas tasas de interés. Sin embargo, el sector microfinanciero se ve especialmente percutido ya que sus clientes se encuentran más expuestos a los efectos causados por estas variables macroeconómicas. Considero que, para estar mejor preparado ante estos ciclos negativos es necesario capacitar y acompañar en el desarrollo a los emprendedores. Con el conocimiento y las herramientas adecuadas se puede intentar afrontar las crisis con mejores instrumentos y capacidades que permitan adaptarse más rápidamente a los cambios del entorno. Adicionalmente, si en una comunidad, o grupo de individuos proliferan estas buenas prácticas se puede llegar a generar un círculo virtuoso de aprendizaje y camaradería que permita afrontar las crisis con mas preparación.

Otro riesgo que resuena en el pasado y futuro es el riesgo de fondeo y la incapacidad de acceder a diversas fuentes de financiación. Como se remarcó anteriormente para que el sector logre escalar, es indispensable ampliar la variedad de fuentes de financiamiento o brindar la posibilidad de captar ahorros. Ante la dependencia de fondos estatales o de organismos internacionales es posible que fluctúe la disponibilidad de estos fondos ante

cambios en el contexto (riesgo macroeconómico), lo que imposibilita el alcance de mayor escala operacional.

Por último, se les solicitó a los encuestados que, en base a los tres mayores obstáculos históricos que ha sufrido el sector, propongan una solución, idea o recomendación para mitigarlos.

Según el subgrupo de los consultores, analistas y académicos, las respuestas reflejan que la principal limitación que ha sufrido el sector es la normativa. Esta opinión coincide con la defendida por la literatura. La falta de una política de inclusión financiera integral y los altos costos impositivos han limitado el crecimiento del sector. La propuesta sobre la estrategia necesaria se resume en tres ideas centrales. La primera propone una flexibilización en la normativa argentina que sea acorde a las necesidades del sector, la segunda la coordinación entre los entes públicos y la última propone la reducción de la carga impositiva para mantener la competitividad.

La propuesta del subgrupo de otros proveedores de servicios microfinancieros se detalla en las siguientes acciones:

- Eliminar cargas impositivas de las cuentas bancarias al acreditar un préstamo.
- Autorizar la captación de ahorros de terceros, como lo hacen las instituciones financieras tradicionales.
- Crear una IMF digital que reduzca los costos y aumente la escala, siendo autosustentable y atractiva para los inversores.

Por su parte, RADIM propone que se establezca un porcentaje sobre los depósitos que los bancos deban prestar a las instituciones microfinancieras para aumentar el financiamiento que reciben.

El Sector Público considera que para disminuir la dependencia de fondeo y los problemas en la financiación es necesario incrementar la escala y profesionalizar la gestión. También indica que es necesaria la incorporación de tecnología y la mejora en la regulación con el fin de poder captar ahorros y acceder a los mercados de capitales.

Las IMF's con fines de lucro han aconsejado trabajar la relación entre ellas y el Estado y mejorar la percepción de la población a cerca de las microfinanzas. También han resaltado la necesidad de crear una política integral que acompañe en el crecimiento a las instituciones y tenga la concepción de que el desarrollo de las microfinanzas es útil como herramienta para formalizar la economía.

Por último, las IMF's sin fines de lucro han propuesto seis soluciones:

- Crear una entidad regulada y autorizada para captar ahorros de los clientes.
- Estabilizar las variables macroeconómicas.
- Otorgar beneficios impositivos, administrativos y organizativos por parte del Estado.
- Establecer la obligatoriedad de brindar un porcentaje mínimo de la cartera de los bancos para asegurar el financiamiento de las entidades.
- Profesionalizar a los recursos y desarrollar servicios digitales.
- Promover el desarrollo de una estrategia nacional de microfinanzas.

Los seis subgrupos coinciden en la necesidad de establecer políticas que incentiven el desarrollo del sector. Las propuestas varían entre sí, pero la idea general se centra en la falta de una regulación propia del sector que lo vuelva más competitivo, ya sea a través de la posibilidad de captar depósitos o a través de la reducción de las cargas impositivas. Como remarca el subgrupo de las IMF's con fines de lucro es necesario también, modificar la concepción que tiene la sociedad sobre las microfinanzas y mostrar los beneficios que otorga esta modalidad crediticia.

El valor de la encuesta radica en otorgar información sobre la visión que tienen participantes activos del sector microfinanciero desde los diferentes roles. Además, la encuesta puede replicarse para otras instituciones, agentes o períodos temporales y así conocer con mayor exactitud las necesidades y riesgos que tiene la actividad microfinanciera y como va cambiando a lo largo del tiempo.

Para concluir, es necesario remarcar el consenso general que tienen todos los grupos a cerca del peso que ejerce el contexto macroeconómico sobre las instituciones y sus clientes. Si bien este riesgo no se puede aplacar de manera individual por el sector microfinanciero, pueden desarrollarse herramientas y/o productos para minimizar las consecuencias que trae aparejada la volatilidad económica. También resonó la falta de actualización tecnológica que poseen las IMF's y la pérdida de competitividad que puede generar este atraso. Si las instituciones no pueden afrontar la inversión que conlleva el recambio tecnológico se podrían generar alianzas con Fintech que estén interesadas en brindar servicios a este segmento. Trabajando en conjunto pueden superar obstáculos y generar beneficios sinérgicos.

Por último, otros puntos que cobraron relevancia para todos los grupos fueron la dificultad de financiamiento y la dependencia de fondeo externo. Estos conceptos podrían

regularse a través de políticas públicas o convenios con el BCRA para su correcta implementación y control. El sector necesita poder acceder a mayor cantidad de fuentes y brindar servicios de captación de fondos para generar una relación más fructífera y de largo plazo con los clientes. A continuación, se desarrollarán el contexto regulatorio y normativo que rige para las instituciones microfinancieras.

IV.2. Políticas Públicas y su efecto en las IMF's

En el plano de las políticas públicas enfocadas al universo microfinanciero hay varias aristas a destacar. En primer lugar, se encuentra la existencia de leyes, normativas y comunicaciones creadas para brindar un marco legal a la operatoria de las entidades microfinancieras. En segundo lugar, están todas las políticas públicas implementadas a nivel estatal para lograr el funcionamiento de la economía social. Estas suelen ir variando según la priorización de objetivos que realice cada nuevo gobierno o partido político.

En el próximo apartado, se citarán las principales normativas y medidas promulgadas con el objeto de generar un marco legal y normativo para el funcionamiento de las instituciones microfinancieras.

IV.2.1. Normativa vigente

- Ley nro. 21.526 - Ley de Entidades Financieras

Ley promulgada con la intención de delimitar el marco de acción de las entidades financieras y su supervisión por el Banco Central de La República Argentina. En los artículos 1 y 2 queda establecido el ámbito de aplicación y la clase de entidades que abarca esta ley:

Artículo 1º: “Quedan comprendidas en esta Ley y en sus normas reglamentarias las personas o entidades privadas o públicas - oficiales o mixtas - de la Nación, de las provincias o municipalidades que realicen intermediación habitual entre la oferta y la demanda de recursos financieros.”

Artículo 2º: “Quedan expresamente comprendidas en las disposiciones de esta ley las siguientes clases de entidades: Bancos Comerciales; Bancos de Inversión, Bancos Hipotecarios; Compañías Financieras; Sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda y otros inmuebles; cajas de crédito”.

Es decir, todas las instituciones enumeradas anteriormente se encuentran supervisadas bajo la órbita y las normativas que el Banco Central así disponga.

- Texto ordenado de las normas sobre “gestión crediticia” – BCRA (actualizado al 25/01/2019)

Establece los requisitos y condiciones de las entidades financieras para el otorgamiento y gestión de créditos. En su acápite 1.1.3.4 se indican las condiciones para otorgar préstamos a micro emprendedores y a Instituciones de Microcrédito. El inciso a) define a los préstamos para microemprendedores como: “los préstamos a personas físicas de bajos recursos para atender necesidades vinculadas con la actividad productiva, comercial y de servicios, capacitación para microemprendedores y financiaciones destinadas al mejoramiento de la vivienda única y de habitación familiar, en los que se utilicen metodologías específicas para la evaluación previa, el otorgamiento y seguimiento de la asistencia financiera.”

También define a los prestatarios (inciso 1.1.3.4 a i)) como: “Personas físicas o grupos asociativos de personas físicas que desarrollen actividades por cuenta propia, no vinculadas a la entidad financiera.” Al límite individual de financiamiento (inciso 1.1.3.4 a ii)) como: “El capital adeudado en ningún momento podrá superar el importe equivalente a cincuenta veces el Salario Mínimo, Vital y Móvil establecido por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil para los trabajadores mensualizados que cumplan la jornada legal completa de trabajo por cliente.” Por último, define en el punto iii) el límite global de financiamiento: “30 % de la Responsabilidad Patrimonial Computable (RPC) de la entidad del mes anterior al que corresponda; 5 % de la RPC de la entidad del mes anterior al que corresponda, respecto del total de financiaciones en las que la periodicidad de alguna/s de las cuotas sea superior a 90 días o cuente con períodos de gracia superiores a ese plazo. El total de financiaciones otorgadas bajo las modalidades establecidas en los puntos 1.1.3.3., inciso a), –sin superar el límite específico de 20 %– y 1.1.3.4., inciso a), no podrá superar el citado límite de 30 % . En el punto v) de dicho inciso, se incorporan algunas de las metodologías utilizadas habitualmente para el análisis crediticio, a saber:

- Observación de aspectos cuantitativos y cualitativos a fin de determinar la capacidad de repago de los clientes,
- Evaluación crediticia, seguimiento y/o cobranza realizada “in-situ”,
- Otorgamiento de créditos grupales,

- Otorgamiento de créditos secuenciales (acuerdo de un primer crédito de monto pequeño a corto plazo, que una vez cancelado, podrá ir concediéndose a mayores montos y plazos y/o menores tasas de interés, en función del cumplimiento de las obligaciones asumidas).

En el acápite 1.1.3.4 b) se establecen las condiciones crediticias para el otorgamiento de crédito a instituciones microfinancieras (IMF's). Se define a los prestatarios como: "Personas jurídicas, no vinculadas a la entidad financiera, cuyo objeto social y actividad principal sea la realización de actividades de microcréditos, conforme la definición del inciso a) de este punto, destinadas a las personas físicas a que se refiere dicho inciso en el acápite i)". Adicionalmente en el mismo punto se informa que: "Su prestación podrá comprender además la provisión de servicios de asistencia técnica, seguimiento y capacitación a los tomadores de créditos para el desarrollo de su capacidad empresarial, que cumplan con los siguientes requisitos: Posean autorización para funcionar por parte de la autoridad competente según su tipo y de corresponder, se encuentren inscriptas en el registro público pertinente; cuenten con estados financieros o contables –según corresponda– de acuerdo con las normas contables profesionales aplicables".

En este texto los bancos comerciales quedan autorizados a prestar fondos a microemprendedores y a funcionar como banco de segundo piso para las IMF's. Sin embargo, mediante la Comunicación A 4.891, se establece que el otorgamiento de financiación a IMF's no puede superar:

- Un límite individual del 2,5% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad otorgante o el 70% del valor de ventas totales anuales para la categoría "Micro" correspondiente al sector "Comercio" que determine la autoridad de aplicación de la ley 24.467, de ambos el mayor,
- Un límite global del 10% de la responsabilidad patrimonial computable de la entidad otorgante o el equivalente al 170% del valor de ventas totales anuales para la categoría "Micro" correspondiente al sector "Comercio" que determine la autoridad de aplicación de la ley 24.467, de ambos el mayor.

Como último punto relevante de esta comunicación del BCRA, es interesante destacar que se incorpora dentro de los servicios complementarios, la participación de entidades financieras en IMF's. El inciso 2.2.21 establece:

“Provisión de servicios financieros a personas físicas o grupos asociativos de personas físicas, de bajos recursos, que desarrollen actividades por cuenta propia, no vinculadas a la entidad financiera.

La actividad consiste en el otorgamiento de préstamos para microemprendedores con destino a personas físicas para atender necesidades vinculadas con la actividad productiva, comercial y de servicios, y financiaciones destinadas al mejoramiento de la vivienda única y de habitación familiar, en los que se utilicen metodologías específicas para la evaluación previa, otorgamiento y seguimiento de la asistencia financiera en orden a lo contemplado en el punto 1.1.3.4., inciso a), acápite v) de las normas sobre “Gestión crediticia”. Asimismo, podrán brindar a los beneficiarios: capacitación, asistencia técnica y el seguimiento que resulten necesarios para llevar a cabo sus actividades.

Complementariamente y en la medida que cuenten con margen disponible de financiación, observando para ello el límite asignado en el precitado punto 1.1.3.4., inciso a), acápite ii), se podrá otorgar al microemprendedor créditos para la adquisición de bienes o servicios para consumo.

Para el otorgamiento de las financiaciones, la sociedad podrá actuar con fondos propios, con fondos obtenidos de créditos y/o donaciones y/u otros tipos de aportes y/o actuar como agente originador de préstamos por cuenta de la entidad financiera partícipe o de otra/s del sistema financiero.”

- **Decreto 675/97 – 21 de Julio de 1997**

El Decreto constituye el Fondo Fiduciario de Capital Social (FONCAP), con el objeto de facilitar el desarrollo del sector de la microempresa de menores recursos a nivel nacional (art. Nro. 1). Adicionalmente, en el mismo artículo se establecen los objetivos del Fondo:

- a. Facilitar recursos a los fideicomisos que la sociedad administradora del Fondo Fiduciario De Capital Social constituya con el objeto de promover el desarrollo del sector de la microempresa de menores recursos.
- b. Inducir el desarrollo y utilización de instituciones e instrumentos financieros aptos para atender las particulares circunstancias de la microempresa de menores recursos.
- c. Propiciar la expansión de sistemas de garantía que faciliten el acceso a los servicios financieros por parte del sector de la microempresa de menores recursos.
- d. Promover la constitución, capacitación, fortalecimiento, expansión, y especialización de prestadores de servicios al sector de la microempresa de menores recursos, basando dicha promoción en criterios de complementación entre el Estado Nacional, el sector privado, el sector social y organismos internacionales y, en cuanto a los prestadores de servicios, en criterios de eficacia, eficiencia y auto sustentabilidad.
- e. Atraer capital nacional e internacional que permita perseverar en el desarrollo del sector.
- f. Atraer, tomar y canalizar el crédito nacional e internacional, que contribuya a su objeto.
- g. Otorgar garantías con recurso exclusivo al Capital Fideicomitado, que comprometan solamente los recursos del Fondo Fiduciario De Capital Social.

La Secretaria de Desarrollo Social de La Presidencia De La Nación estuvo facultada para constituir una Sociedad Anónima con el objeto único de actuar como sociedad fiduciaria administradora del Fondo Fiduciario De Capital Social. Se constituyó como una Sociedad Anónima de origen mixto, integrada por un 51% de acciones de carácter privado y un 49% de acciones a favor del Estado Nacional.

Al momento de constituirse, las acciones fueron suscriptas con el Ministerio de Desarrollo Social (anteriormente denominado Secretaria de Desarrollo Social, dependiente de la Presidencia de La Nación) como autoridad de aplicación, pero, en Diciembre de 2007, las acciones fueron transferidas dejando a la sociedad bajo el ámbito del Ministerio de Economía y Producción de La Nación. Esta transferencia se realizó considerando que luego de la sanción de la Ley 26.117, El Ministerio de Desarrollo ya contaba con un instrumento de apoyo a la Economía Social y que, según el Decreto 1951/2007, el cambio hacia un modelo productivo, hacía necesario el redireccionamiento de FONCAP S.A como herramienta financiera dentro del Estado, por lo que resultaba pertinente incorporarla a la órbita del Ministerio De Economía Y Producción De La Nación.

En el contrato de Fideicomiso entre el Estado Nacional y FONCAP SA, adjunto al Decreto, se define:

- Microempresa: actividad económica que reúne, predominantemente, las siguientes características: informalidad, pequeña escala, carácter familiar, autogeneración de empleo, uso intensivo de mano de obra, escasa organización y división del trabajo, baja productividad, escasa utilización de tecnología, reducida dotación de activos fijos y ausencia de crédito regular.
- Prestadores de Servicios: entidades financieras, sociedades financieras, organizaciones de la comunidad y otros prestadores de servicios financieros al sector de la Microempresa. A las cuales se les exige entre las pautas de comportamiento, las siguientes: pertenecer al ámbito privado o al sector social, evidenciando compromiso en el servicio a la Microempresa; Evidenciar una dedicación exclusiva hacia la provisión de servicios al sector de la Microempresa; Contar con un equipo gerencial con dedicación exclusiva; Adoptar criterios de acción que favorezcan la eficacia, la eficiencia y la autosustentabilidad de la Institución o de los programas; Presentar un Plan de Acción a 3 años que acredite: niveles razonables de idoneidad técnica para la conducción y administración empresarial; calidad de la organización para el cumplimiento de su objeto; ámbito físico adecuado para el desarrollo de sus actividades; y metodología adecuada para la evaluación técnica, económica, financiera e institucional de los empresarios a financiar y

capacitar. Respecto a las auditorías indica: Contratar una auditoría externa entre las aprobadas por el Directorio, para auditar sus balances y gestión y permitir a la Auditoría General de la Nación o a quien ésta designe dentro de sus previsiones presupuestarias, en su carácter de Auditor de la administración del FFCS, auditar sus balances y gestión.

La forma de operar de FONCAP SA es a través de servicios financieros y no financieros. Los primeros incluyen apoyo crediticio a IMF comerciales y no comerciales y el fortalecimiento del programa de microcrédito. Entre los segundos se encuentran: capacitaciones a través de encuentros regionales, aulas virtuales, asistencia técnica presencial y virtual, entre otros. También ofrecen una línea de microseguros, a través de una asociación con Sancor Seguros. El Microseguro es un instrumento que ofrece cobertura de seguros a personas que tienen dificultades para acceder a los productos financieros que ofrecen las aseguradoras y los bancos. FONCAP SA, se ha asociado al Grupo Sancor Seguros para fomentar el desarrollo de un proyecto de microseguros en el país, con el propósito de contribuir a la reducción, la vulnerabilidad y los riesgos a los que se exponen los microempresarios de bajos recursos. Los objetivos del programa son: mejorar la calidad de la cartera de las instituciones a través de la cobertura del seguro de saldo deudor y reducción del riesgo y brindar seguros de saldo deudor y amparo familiar para el beneficiario que el prestatario determine, permitiendo cubrir los gastos asociados a las contingencias que pudieran ocurrir.

- **Comunicado BCRA Nro. 48.599 – Facilitamiento de operaciones de microcrédito**

En agosto de 2006, BCRA lanzó esta comunicación con el fin de modificar el marco normativo en lo referente a préstamos de monto reducido, dirigida a facilitar la operatoria de microcréditos, proporcionando el acceso al crédito a los segmentos más desprotegidos de la población.

Para contemplar las particularidades que presenta este segmento de la economía, se ampliaron las frecuencias en cuanto a periodicidad de la cuota de las financiaciones otorgadas a clientes con destino a la actividad productiva o de servicios de microemprendimientos, que a partir de ahora podrá ser semanal, quincenal o mensual.

Asimismo, se posibilitó a las entidades financieras a otorgar un período de gracia inicial en el pago de los servicios de capital, en los casos en que la frecuencia de pago sea semanal. Esto permite atender la necesidad del microemprendedor de contar con tiempo suficiente para montar su emprendimiento y realizar sus beneficios. También, se extendió el plazo de máximo de financiación de 24 a 36 meses

- **Ley Nro. 26.117 – Ley de Promoción del Microcrédito**

Como se ha comentado anteriormente, esta ley es fundamental para otorgar un marco legal a la mayor parte de las IMF's. Fue publicada en el Boletín Oficial el 21 de Julio de 2006 y establece en su artículo nro. 1 el objeto de promoción y regulación del microcrédito, a fin de estimular el desarrollo integral de las personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento institucional de organizaciones no lucrativas de la sociedad civil que colaboren en el cumplimiento de las políticas sociales.

En el artículo 2 se define al microcrédito, sus destinatarios y a las instituciones de microcrédito:

- Microcréditos: 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 salarios mínimos, vitales y móviles.
- Destinatarios de los Microcréditos: Las personas físicas o grupos asociativos de bajos recursos, que se organicen en torno a la gestión del autoempleo, en un marco de Economía Social, que realicen actividades de producción de manufacturas, reinserción laboral de discapacitados, o comercialización de bienes o servicios, urbanos o rurales y en unidades productivas cuyos activos totales no superen las cincuenta canastas básicas totales para el adulto equivalente hogar ejemplo, por puesto de trabajo.
- Instituciones de Microcrédito: 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.

A su vez, el artículo 3° crea el Programa de Promoción del Microcrédito y define todos sus objetivos. Entre los más relevantes se pueden citar:

- a. Fomentar la Economía Social en el ámbito nacional, propiciando la adhesión de las provincias a la presente ley, haciendo posible su inclusión en los planes y proyectos de desarrollo local y regional.
- b. Promover el desarrollo del Microcrédito y fortalecer las Instituciones que lo implementan mediante la asignación de recursos no reembolsables, préstamos, avales, asistencia técnica y capacitación.
- c. Organizar el Registro Nacional De Instituciones De Microcrédito.
- d. Administrar el Fondo Nacional De Promoción Del Microcrédito que se crea en la presente ley, promoviendo la obtención de recursos públicos y privados.
- e. Regular y evaluar periódicamente las acciones desarrolladas procurando mejorar su eficiencia y eficacia.
- f. Desarrollar mecanismos que regulen y reduzcan los costos operativos e intereses que incidan sobre los destinatarios de los Microcréditos.
- g. Implementar estudios de impacto e investigación de la Economía Social, generando un sistema de información útil para la toma de decisiones.
- h. Promover acciones a favor del desarrollo de la calidad y cultura productiva, que contribuyan a la sustentabilidad de los Emprendimientos de la Economía Social.

Los artículos 4 y 5 establecen la creación y las funciones que deberá llevar a cabo la Comisión Nacional de Coordinación del Programa de promoción al Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social (CONAMI), la que actúa como organismo desconcentrado en el ámbito del Ministerio de Desarrollo Social de La Nación. Entre las principales tareas a realizar se encuentran:

- a. Administrar el Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de La Economía Social;
- b. Asegurar el cumplimiento de los objetivos de esta ley, implementando las acciones necesarias para alcanzar los fines propuestos por el programa;
- c. Proponer los actos administrativos que fuesen necesarios para la asignación de recursos del Fondo Nacional de Promoción Del Microcrédito para el Desarrollo de La Economía Social;
- d. Diseñar Programas de financiamiento, asistencia técnica y capacitación a favor de las referidas IMF's;
- e. Proponer, al Ministerio De Desarrollo Social De La Nación, la fijación de topes máximos en materia de tasas y cargos que se apliquen a las operaciones de microcréditos financiadas con recursos del Fondo Nacional;

El artículo 12 de la misma ley, crea en el ámbito del Ministerio De Desarrollo Social De La Nación, un Fondo Nacional para la ejecución del Programa De Promoción Del Microcrédito. Dicho Fondo se aplicaría a (art. 13): Capitalizar a las IMF's adheridas, mediante la asignación de fondos no reembolsables, préstamos dinerarios y avales, previa evaluación técnica y operativa de las propuestas o proyectos institucionales; Subsidiar total o parcialmente la tasa de interés, los gastos operativos y de asistencia técnica de las IMF's que corresponda a las operaciones de su incumbencia; Fortalecer a las IMF's mediante la provisión de asistencia técnica, operativa y de capacitación, en forma reembolsable o subsidiada.

Por último, para destacar se encuentran los artículos 16 y 19. El primero, norma el funcionamiento de las IMF's: Las Instituciones De Microcrédito tendrán a

su cargo el financiamiento de "Emprendimientos de la Economía Social", como así también, deberán desarrollar programas de capacitación, asistencia técnica y medición de los resultados de su aplicación. El segundo, por su parte, exime a las operaciones de microcrédito de tributar impuestos a las ganancias, ganancia mínima presunta y valor agregado (luego incorporado al artículo 7 del texto de la Ley de Impuesto al Valor Agregado), según corresponda.

Si bien la creación de la ley es un aspecto positivo para generar un marco legal, no surtió el efecto esperado ya que al reglamentarla no se aprobó de manera completo. La reglamentación de la Ley se realizó a través del Decreto 1305/2006. Sin embargo, se reglamentaron 10 de los 22 artículos que componen la norma, quedando sin reglamentación aquellos artículos relacionados a la creación del Registro de Instituciones de Microcrédito, a la creación e integración del fondo de promoción del microcrédito y a la promoción de la sostenibilidad de las instituciones. (artículos excluidos: 7, 10 a 12, 14 a 17, 20 y 21)

Todas las leyes, normativas y comunicaciones citadas son las que generan el marco jurídico para el funcionamiento de las instituciones. Adicionalmente existen políticas, como líneas de subsidio y garantías que otorga el Estado para ayudar al sistema microfinanciero. A continuación, se describirán los principales:

IV.2.2. Políticas estatales enfocadas a la demanda del sector

- Línea de subsidios: Plan de desarrollo local y economía social “manos a la obra”

El Plan Manos a la Obra se creó en el año 2004. Esta línea entrega dinero como aportes no reembolsables a municipios, ONGs o comunas para la constitución de fondos rotatorios destinados a préstamos con sublíneas diferenciadas. Está destinada a proveer maquinarias, herramientas e insumos a emprendimientos productivos comerciales o de consumo. El proceso comienza en el ámbito local en donde los proyectos (individuales o asociativos) son presentados al Municipio, ONG o Agencia de Desarrollo Local que los evalúa y, previa aprobación de un Consejo Consultivo Local los presenta al Ministerio de Desarrollo Social para su aprobación final. El Municipio juega un rol clave en el proceso. Una vez aprobados los proyectos, el Ministerio de Desarrollo Social transfiere el dinero total a la Institución solicitante, la cual debe realizar las compras y

entregar los bienes al beneficiario final. Éste solo está obligado a realizar una devolución no monetaria de 20 % del monto entregado en maquinarias, herramientas o insumos, a través de una donación a una Organización de su localidad.

- **Mesocréditos:**

Otra política del gobierno Nacional son los mesocréditos destinados a cooperativa o empresa autogestionada que no reúne las condiciones para acceder a un préstamo bancario tradicional. Tienen un monto de entre \$50mil y \$120mil, según las características de cada grupo asociativo. El plazo de devolución es de 1 a 2 años, con posibilidad de extenderlo por otros 12 meses.

- **Garantías FOGABA:**

En Argentina la primera y única institución que incursionó en el aval del sector microfinanciero es FOGABA (Fondo de Garantía Buenos Aires), creada en 1994. Se trata de una sociedad anónima con participación estatal mayoritaria de la Provincia de Buenos Aires. Al operar como fondo de garantías no posee fin de lucro. Su principal objetivo desde entonces es otorgar garantías a Pymes bonaerenses para facilitar su acceso al crédito bancario por medio del otorgamiento de garantías y asesoramiento económico y financiero.

Desde noviembre de 2006, FOGABA ha firmado convenios con diferentes entidades que prestan a IMF's para garantizar estas operaciones: FONCAP, Etimos, Oikocredit, Planet Finance y los Bancos Credicoop y Provincia (línea Fuerza Solidaria).

Respecto a todas las normativas citadas anteriormente, de manera aclaratoria se puede decir que, si bien todas están enfocadas en brindar un marco legal de acción a las IMF's, se encuentran desarticuladas entre sí y no contemplan, en conjunto, una figura jurídica propicia que amplíe las funciones de las instituciones.

En la actualidad, las IMF's operan bajo un marco de semiinformalidad desde donde continuamente van adoptando las reglas de juego de los sectores de mercado que le resulten más favorables o se adapten mejor a las necesidades del momento. Es por eso, que muchas IMF's deciden constituirse como Sociedades Anónimas, comerciales, mientras que otras adoptan la forma de Fundaciones, Asociaciones civiles u ONG. (F. Montes De Oca, 2014).

Si bien se suele vincular a la estructura jurídica adoptada con el ánimo o no de lucro, la realidad es que la figura jurídica que adoptan determina las oportunidades de capitalización y el origen de los recursos con los que puedan financiarse. Además, lo que es fundamental es que determina el acceso a fondos públicos y el pago de obligaciones impositivas.

Las políticas públicas orientadas al sector, se han sucedido de forma tal que aún no han logrado promover el verdadero despegue del sector. Todavía coexisten concepciones diferentes acerca del funcionamiento del microcrédito, de la sustentabilidad de las operaciones y de la forma en que el Estado puede intervenir para lograr una mayor eficiencia de las Instituciones. El sistema financiero se compone hoy de un conjunto de actores desarticulados en donde se observa la ausencia de un horizonte común de planeamiento hacia dónde dirigirse. (Montes de Oca, 2014).

Complementariamente a estas, existen un conjunto de acciones, decisiones y omisiones que conforman la estructura sectorial en la que se desempeñan los IMF's: Según Montes de Oca (2014), uno de los organismos que ha jugado un rol destacado en la normativa que implica a las IMF's ha sido el BCRA. Con el Comunicado nro. 48.599 y la normativa de gestión crediticia citados anteriormente se introdujeron definiciones y parámetros para el otorgamiento de créditos especiales. También BCRA estableció la liberalización del encaje para la obtención de créditos del exterior. AFIP, por su parte, ha incorporado exenciones impositivas para las operaciones de microcrédito, y legislaciones provinciales establecieron exenciones a tasas como ingresos brutos y sellos.

Sin embargo, existen naturalmente otras políticas y decisiones públicas, que implícita o explícitamente delimitan el ambiente de trabajo de las IMF's. Por ejemplo, las IMF's constituidas como Sociedades Anónimas deben pagar retenciones impositivas a las ganancias y ganancias mínima presunta. Otro tributo al que están expuestas todas las IMF's independientemente de su estructura jurídica es el impuesto a los débitos y créditos.

La ausencia de una reglamentación laboral específica para el personal dedicado a las microfinanzas obliga a que las IMF's adopten convenios colectivos que difieren entre sí y en los cuales las instituciones no tienen voz ni voto.

Por último, las IMF's deben actuar como agentes de retención de IVA y cobrar IVA sobre los intereses y comisiones de los préstamos que otorgan. En el caso de los microcréditos otorgados por IMF's constituidas como Sociedad Anónima deben grabar el 21% de IVA, más un adicional del 10,5% cuando se trate de clientes no categorizados. En el caso de los préstamos otorgados por Asociaciones Civiles o Fundaciones, los clientes

responsable inscriptos o monotributistas se encuentran exentos y los no categorizados deben grabarse con un 10,5% de IVA percepción. Es así que la incorporación de la exención al impuesto al valor agregado en la Ley de IVA exceptúa los intereses de las operaciones de microcrédito contempladas en la Ley De Microcrédito (ley 26.117).

En síntesis, por acción, omisión o decisión, un sector con un objetivo meramente social acaba por desenvolverse en un entorno que le es ajeno y en el que no puede influenciar para mejorar su contexto. Si realmente hay un interés estatal en que el sector microfinanciero crezca, deben crearse o modificarse las normas pertinentes para que las instituciones puedan realizar su trabajo maximizando y mejorando las oportunidades que se le brindan al cliente. Las principales figuras públicas (CONAMI y FONCAP) poseen enfoques divergentes respecto a la mejor manera de desarrollar el sector. Por un lado, CONAMI parece estar atendiendo en forma directa a segmentos particulares del microcrédito mientras que FONCAP se focaliza en el acompañamiento y fortalecimiento de las IMF's.

Si se aunaran los esfuerzos de los diferentes entes intervinientes en las políticas públicas para brindar un ambiente propicio para el desarrollo y expansión de las entidades microfinancieras se lograría un efecto potenciador en el alcance que tienen las instituciones. En el contexto actual, probablemente varios de los costos mencionados con anterioridad estén recayendo en la tasa cobrada al cliente, por lo tanto, el costo operativo para el mismo se ve aumentado.

Capítulo V: Conclusiones y reflexiones finales

Este trabajo se desarrolló con la intención de describir cómo fue la evolución del sistema microfinanciero argentino para el período 2008-2018, con el fin de reconocer las principales características y dificultades que afronta. A través del estudio del surgimiento del sector en el país, el análisis de los indicadores económicos, financieros y operativos, el análisis de una encuesta realizada al sector nacional, y el compendio de normas que rigen en el sector, se logró conocer en profundidad cuáles con las principales afecciones que marcan la operatoria y el estado de las microfinanzas. Se pudo observar cómo fue su evolución en comparación a la de otros países de la región, qué relevancia tiene para la sociedad y la economía de cada país, qué tipo de instituciones componen al sector argentino realizando comparaciones por tamaño de cartera o metodología utilizada, también se pudo conocer la opinión de distintos actores intervinientes en el sector, sobre los riesgos pasados, presentes y futuros que enfrentan las instituciones microfinancieras y la metodología crediticia en general. Por último, se analizaron las normativas que afectan al sector y las contrariedades que presentan entre ellas.

El primer objetivo específico planteado en el trabajo fue describir el surgimiento de las microfinanzas en Argentina, Perú y Bolivia y las principales medidas que caracterizan el crecimiento de las instituciones microfinancieras de cada país. Se llegó a las siguientes conclusiones:

Las iniciativas microfinancieras argentinas comenzaron a fluir a finales de la década de 1980. Los actores que las fomentaron fueron de diversa índole, desde bancos públicos, organismos internacionales, instituciones microfinancieras regionales hasta académicos e iniciativas públicas. Sin embargo, muchas instituciones sufrieron las consecuencias de una economía fluctuante y las constantes crisis económicas impidieron su desarrollo. Desde el ámbito estatal se promulgaron normativas para afianzar el sector, sin embargo, no fueron lo suficientemente acertadas para generar el respaldo necesario para el despegue.

Perú incursionó en las microfinanzas tempranamente, por los años 50-60. En este caso, también hubo diferentes agentes que potenciaron al sector. Las primeras instituciones se formaron como cooperativas de crédito y ahorro en zona remotas del país. Hacia 1960 se comenzaron a constituir asociaciones mutuales, dedicadas a recibir depósitos y otorgar préstamos para la construcción y mantenimiento de viviendas. Estas asociaciones fueron promovidas financiadas y supervisadas por el Banco de La Vivienda del Perú, un banco

estatal creado en 1962. Durante la década de 1980 se crearon las Cajas Municipales, entidades similares a los bancos, pero con capacidades y exigencias más escasas.

La intervención estatal se implantó con más fuerza a partir de la década de 1990. Primeramente, autorizó a las cajas municipales a expandir sus operaciones, y posteriormente, que creó el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (Foncodes). En 1994, el Estado autorizó a las entidades de la pequeña y microempresa, edypymes, a otorgar préstamos y garantías y recibir fondos de organizaciones multilaterales, donantes internacionales, instituciones financieras y de Codife. Mientras tanto, la banca privada comenzó a incursionar en otorgar préstamos a microempresarios a través de la triangulación con ONG's.

En el año 1996 el presidente Alberto Fujimori, manifestó su interés en crear un banco especializado en servir a la población de bajos ingresos. Se creó Mibanco, el primer banco dedicado exclusivamente a atender este segmento.

En el caso de Bolivia, el primer programa de microcrédito se inició en la década de 1980, a través de ONG sin fines de lucro que brindaban servicios financieros a los sectores con menores posibilidades económicas. El esquema crediticio utilizado era el de grupos solidarios, una alternativa altamente innovadora en aquella época. En 1995, se crearon los Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios financieros especializados en brindar servicios a micro y pequeños prestatarios. Con ellos, comenzó un proceso de conversión de ONG's a entidades financieras reguladas. El principal motivo que instó a las ONG's a convertirse en entidades financieras reguladas fue la oportunidad de acceder a mayor cantidad de fuentes de financiamiento, tanto financiadores institucionales como a través de instrumentos de captación directa de recursos del público en general. Consecuentemente, se generaba la posibilidad de reducir los costos financieros. Adicionalmente, entre las iniciativas estatales se creó en el año 1995, el Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF) como una entidad pública descentralizada, cuya finalidad es la de ampliar la base patrimonial de las entidades financieras del sistema de intermediación financiero de carácter privado.

Posteriormente, se creó el Banco de Desarrollo Productivo en el marco del cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo (PND), que establecía como prioridad del Gobierno llevar adelante una participación activa en la promoción y financiamiento del desarrollo productivo nacional, con características de solidaridad y fomento, a partir del establecimiento de tasas de interés, garantías, plazos y otras condiciones de financiamiento convenientes y acordes al ciclo de producción de los sectores productivos.

Como puede observarse, Perú y Bolivia contaron con gran participación y compromiso estatal en el desarrollo microfinanciero. La idea de brindar oportunidades a personas de bajos recursos e instaurar un plan nacional para su consecución respaldaron al modelo microfinanciero y a las instituciones detrás de este, velando así por su crecimiento y correcto funcionamiento. Ya sea a través de la creación de bancos exclusivos o normativas que faciliten la operatoria microcrediticia, las instituciones microfinancieras contaron con un contexto propicio para operar y poder cubrir mayor demanda. En cambio, en Argentina las medidas adoptadas por el Estado no fueron del todo claras y precisas y generaron ciertas discrepancias al momento de poder brindar asistencia al segmento. Si bien se promulgó una ley para el desarrollo del microcrédito la misma determina beneficios solamente para las asociaciones sin fines de lucro, limitando la posibilidad de acceder a estos si el fin de la institución es comercial. Sin embargo, como contrapartida, las asociaciones o fundaciones sin fines de lucro no pueden acceder a financiamiento externo ni captar depósitos, por lo tanto, ven su capacidad de otorgar créditos y la posibilidad de ser autosostenibles bastante limitadas.

El segundo objetivo específico se basó en comparar los principales indicadores financieros y económicos del sector microfinanciero de los tres países. Se logró analizar las principales variables que caracterizan a las microfinanzas y dimensionar su alcance a través de la comparación con variables macroeconómicas como ser la población económicamente activa o el PIB per cápita. En función a este análisis, se puede concluir que Perú es el país que mayor desarrollo posee respecto a cantidad de instituciones, prestatarios, empleados y cartera bruta. Sin embargo, al dimensionar la implicancia de las microfinanzas en la economía general, se observa que Bolivia posee un compromiso mucho mayor para la población. Un 24% de su población económicamente activa ha tomado y utiliza microcréditos y lo que es aún más importante es la relación entre el monto promedio de prestamos y el PIB per cápita. Bolivia es el único país que posee una relación inversa entre préstamo y PIB, es decir, que el monto de préstamo casi duplica el PIB que genera una persona en un año (219%). Esta relación da cuenta de la importancia que tiene esta metodología crediticia en para su economía. En contraposición, en Argentina, menos de un 1% de la población toma microcréditos y el microcrédito representa solo el 7% del PIB. Considero que la principal diferencia entre los tres países radica en la intervención y compromiso estatal en el desarrollo del sector. Tanto en Perú como Bolivia, el Estado tuvo gran participación en el despegue de las entidades y las acompañó con la creación de bancos específicos para atender al segmento. En Argentina, estas políticas han sido desarticuladas

entre sí y no existe un programa de desarrollo ni normativas que faciliten la operatoria de las instituciones para poder brindar servicios a mayor cantidad de gente.

El tercer objetivo específico apunta a identificar y describir las limitaciones que sufre el modelo microfinanciero argentino en función a su desarrollo durante el período 2008-2018. Para ello, se analizó el mapeo de instituciones de microcrédito que realiza la institución de segundo piso RADIM y la encuesta realizada al sector Nacional por el investigador Ignacio Carballo y su equipo. Se ha verificado por medio de trabajos empíricos la potencialidad que tienen los microcréditos y la demanda insatisfecha que presenta hoy en día. Las instituciones en el país atienden aproximadamente a 96 mil clientes, concentrados principalmente en la provincia de Buenos Aires y en la Ciudad Autónoma. De las 52 instituciones analizadas, el 90.4% son asociaciones sin fines de lucro y solo un 9,6 % son sociedades anónimas. Sin embargo, este 9.6% concentra el 80.7% de la cartera bruta total gestionada. Es decir que cinco instituciones concentran USD 60 millones, de los USD 75 millones que componen al sector.

El análisis de la encuesta permitió conocer la opinión de los actores que diariamente trabajan con este segmento. En conjunto consideran que el principal problema que afectó y afectará en el corto plazo al sistema microfinanciero argentino es el contexto macroeconómico volátil e inestable que compromete a las instituciones y a sus clientes más propensos a sufrir los desbarajustes económicos. Otro de los factores que consideran peligrosos para el correcto funcionamiento microfinanciero son las capacidades financieras y el riesgo de liquidez de sus clientes. El riesgo de capacidades financieras, es un problema que afecta a toda la población en general, ya que el nivel de educación financiera general es bastante pobre para considerar a la gente capaz de tomar buenas decisiones asociadas a dinero y oportunidades financieras. Por otro lado, el riesgo de liquidez está relacionado en parte con el contexto macroeconómico ya que surge por la volatilidad en los ingresos que puedan llegar a tener los clientes. Otro obstáculo que ven los agentes a corto plazo es la gestión IT. Consideran que es necesario que las instituciones comiencen a utilizar las herramientas tecnológicas para abaratar costos y no perder competencia en el mercado ya que hay nuevos actores que pueden empezar a abastecer la demanda insatisfecha. Sin embargo, en mi opinión, es importante que la gente de bajos recursos pueda acceder a herramientas financieras justas y convenientes independientemente de quien brinde este servicio, es una forma de democratizar y empoderar a gente desfavorecida.

Contrario a lo esperado, el riesgo de regulación no fue considerando como uno de los principales obstáculos históricos ni futuros resaltados por los encuestados. Sin embargo,

según lo estudiado a lo largo del trabajo, se puede comprobar la importancia que tuvo y tiene en otros países un marco normativo y legal que de respaldo y soporte a las instituciones. El compromiso a nivel estatal de querer mejorar y dar oportunidades a la gente de bajos recursos es fundamental para simplificar la operatoria de las microfinanzas y adaptar las normativas a las necesidades de este segmento.

Por último, el cuarto objetivo específico apunta a analizar el funcionamiento de las políticas públicas argentinas en pos del desarrollo de las microfinanzas. Al realizar este análisis, pude observar la desarticulación que hay entre ellas y como algunas normativas se contradicen entre sí, generando confusión y obligando a las instituciones a operar de la manera que consideran más lógico. Considero que es necesario generar un marco normativo específico para este segmento que avale la informalidad de las actividades de los clientes, no por considerarlas legales sino como un paso previo y necesario a la formalización y correcta evolución de las mismas. De lo contrario, se puede generar un círculo vicioso de informalidad del que se hace difícil poder escapar sin las herramientas adecuadas para hacerlo.

Para finalizar, considero que los objetivos del trabajo se cumplieron completamente, sin descartar que se puede realizar un análisis más profundo de cada uno de los puntos destacados. El trabajo aporta valor social y profesional, al brindar una comparación sobre la historia y la evolución de las microfinanzas en tres países que con sus similitudes y diferencias han crecido de manera distinta en lo que al sector microfinanciero se refiere. El análisis de variables macroeconómicas, como PIB y población económicamente activa, es útil para dimensionar la escala alcanzada en cada caso. Este tipo de análisis podría ser útil para aplicar en un próximo trabajo donde se desee comparar la escala de alcance que ha tenido cada país. Adicionalmente el trabajo intenta actualizar y brindar un compendio sobre cuáles son las dificultades principales que han afrontado las instituciones en Argentina. Con ese fin se realizó el análisis de la evolución financiera de los últimos diez años, la opinión de los actores intervinientes y de las regulaciones que afectan actualmente el funcionamiento de las instituciones. Creo que si se trabaja en los principales puntos destacados anteriormente se pueden lograr beneficios importantes para la población de bajos ingresos y, en consecuencia, para la sociedad en general.

Referencias bibliográficas

- Acción Internacional ORG (2020). Información sobre la institución. Recuperado el 2 de Abril de 2020 de <https://www.accion.org/>
- Adecuación Institucional de La NAFIBO S.A.M a Banco de Desarrollo Productivo S.A.M, Decreto Supremo 28.999, 2007. Recuperado el 17 de Marzo de 2020 de https://www.comunidad.org.bo/assets/archivos/normativas/creacion_del_banco_de_desarrollo_productivo.pdf
- Anónimo, coordinado por Juan Agustín Debandi (2015). *Microcréditos en la Argentina: una herramienta clave para la inclusión financiera*. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Foncap.
- ASOFIN Bolivia (2019). *Boletín ASOFIN, Balances generales 30/09/2019*. Recuperado el 18 de Febrero de 2020 de <https://www.asofinbolivia.com/archivos/170.pdf>
- ASOFIN Bolivia (2019). *Memoria Anual 2018*. Recuperado el 18 de Febrero de 2020 de <https://www.asofinbolivia.com/archivos/Memoria2018.pdf>
- Avanzar ONG (2020). Información sobre la organización. Recuperado el 20 de Marzo de 2020 de <https://avanzar.org.ar/historia/>
- Banco Interamericano de Desarrollo (2004). Banco Comunal: uniéndose a la corriente principal. Recuperado el 26 de Abril de 2020 de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Microempresa-Informe-de-avances-Volumen-7-N%C2%B0-1-Julio-2004.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo – Oportunidades para la mayoría escrito por Stickney Christy. (2011). *Many Paths to a Home: Emerging Business Models for Latin America and the Caribbean's Base of the Pyramid*. Recuperado el 2 de Junio de 2019 de <https://publications.iadb.org/en/publication/16840/many-paths-home-emerging-business-models-latin-america-and-caribbeans-base>
- Banco Interamericano de Desarrollo – Unidad de La Microempresa, escrito por Taborga Miguel, Luciano Fernando (1998). Tipología de Instituciones financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe. Washington DC, Recuperado el 2 de Junio de 2019 de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Tipolog%C3%ADa-de-instituciones-financieras-para-la-microempresa-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe.pdf>

- Banco Mundial. (2020). *Crecimiento PIB Perú*. Recuperado el 22 de Marzo de 2020 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=PE>
- Banco Mundial. (2020). *PIB Per Cápita en USD a precios actuales*. Recuperado el 22 de Marzo de 2020 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>
- Banco Mundial. (2020). *Población Económicamente Activa*. Recuperado el 23 de Marzo de 2020 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN?locations=AR>
- Bueri L, Schvarztein D. y Carballo I. (2019). *Retos de las microfinanzas en Argentina: nueva evidencia empírica en base a encuestas al sector nacional*. Recuperado el 03 de Marzo de 2020 de <http://revistas.uca.edu.ar/index.php/ENSAYOS/article/view/2285>
- CENES - Bekerman M. y Ozomek S. (2003). *Microcréditos para sectores de bajos recursos de la Argentina: La experiencia del Proyecto Avanzar*. Recuperado el 17 de Mayo de 2019 de <http://www.economicas.uba.ar/wp-content/uploads/2016/03/CENES14.pdf>
- CEPAL y GTZ – Gutierrez M. (2009). *Las microfinanzas, el sistema financiero en Guatemala*. Recuperado el 26 de Abril de 2020 de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5189/1/S0900424_es.pdf
- CGAP. (2017). *Las Instituciones financieras de desarrollo y la inclusión financiera: Del fortalecimiento de las instituciones al desarrollo de mercados*. Recuperado el 11 de Mayo de 2019 de <https://www.cgap.org/sites/default/files/researches/documents/Focus-Note-DFIs-and-Financial-Inclusion-Mar-2017-SPA.pdf>
- CGAP. (2019). *2017 Funding: Latin America and the Caribbean*. Recuperado el 11 de Mayo de 2019 de <https://www.cgap.org/research/data/2017-funding-latin-america-and-caribbean>
- COPEME (2019). *Reporte financiero de Instituciones de Microfinanzas: Información a Diciembre 2018*. Recuperado el 10 de Julio de 2019 de <http://www.copeme.org.pe/2018/publicaciones.php>
- CONAMI – Ministerio de Desarrollo Social (2015). *Población meta del programa nacional de microcrédito*. Recuperado el 16 de Noviembre de 2019 de <https://www.desarrollosocial.gob.ar/wp-content/uploads/2015/07/1.-Poblacion-meta-del-programa-nacional-de-microcr--dito.pdf>
- Crouzel, R. (2009). *¿Por qué las microfinanzas no se desarrollan con más éxitos en la Argentina?* Buenos Aires. Recuperado el 17 de Diciembre de 2019 de

<http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-por-que-las-microfinanzas-no-se-desarrollan-con-mas-exito-en-argentina-5-2009.pdf>

- Crouzel, R. y Petrizza, E. (2016). “Desregular para más inclusión social”, Revista Digital de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa.
- Curat Pablo, Lupano J., Adúriz I. (2006). *Demanda Potencial de Microcrédito en el Conurbano Bonaerense*. Buenos Aires: Fundación Andares.
- Curat Pablo, Lupano J., Munaretto M. (2006). *Microfinanzas en Argentina: Oferta actual y necesidades de asistencia técnica, financiera, regulatoria e institucional*. Buenos Aires: Fundación Andares.
- Curat Pablo, Lupano J., Gineste L. (2007). *Microfinanzas en Argentina y en América Latina: Regulaciones, Instituciones y Política*. Buenos Aires: Fundación Andares.
- Facilitamiento de operaciones de Microcrédito, Comunicado 48.599, 2006, BCRA. Recuperado el 01 de Abril de 2020 de <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/P48599.pdf>
- Fairbourne J. (2006). *Research microfranchising, a new tool for creating economic self/reliance*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2019 en <https://scholarsarchive.byu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1066&context=esr>
- Fassio A., Pascual L., Suarez F. (2002). *Introducción a la Metodología de la Investigación aplicada al Saber Administrativo*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Fepmac (2019). Cajas municipales de ahorro y crédito en cifras. Recuperado el 10 de Julio de 2019 de <https://www.fepmac.org.pe/cmec-en-cifras/>
- Finrural (2020). Información sobre la organización. Recuperado el 19 de Febrero de 2020 de <https://www.finrural.org.bo/quienes-somos.php>
- FOGABA (2019). Información sobre la organización. Recuperado el 15 de Mayo de 2019 de <http://www.fogaba.com.ar/>
- FONCAP – Operaciones de Crédito (2018). Microfinanzas en Argentina. Recuperado el 17 de Diciembre de 2018 de <http://www.foncap.com.ar/#welcome>
- Fondesif (2020). Información sobre la organización. Recuperado el 19 de Febrero de 2020 de <https://www.fondesif.gob.bo/pagina-principal>
- Garayalde Niño, M., González Fernández S. & Mascareñas Pérez J. (2015). *Microfinanzas: evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo*.

Recuperado el 25 de Noviembre de 2018 de http://webs.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20116.6%20Juan%20MASCA%20RENAS%20et%20al.htm#_ftnref22

- GDRC, escrito por Tatiana Guzman (1998). *El Desarrollo de las microfinanzas en Bolivia*. Recuperado el 3 de Abril de 2020 de <http://www.gdrc.org/icm/spanish/guzman.html> –
- Grandes Martín (2014). *Microfinanzas en la Argentina*. Buenos Aires. Temas Grupos Editorial.
- Gutiérrez M., Torres Berríos C. (2001). *Manual de estilo APA para trabajos Académicos*. Puerto Rico, Biblioteca Gerardo Sellés Solá
- Investing (2020), Cotización histórica del Dólar Recuperado el 28 de Noviembre de 2019 de <https://es.investing.com/currencies/usd-ars-historical-data>
- León Castillo J. y Sánchez J. (2011). La heterogeneidad del microcrédito en el sector financiero regulado peruano. Recuperado el 12 de Julio de 2019 de <http://dev.rodri gomurillo.com/economia-pucp/wp-content/uploads/LDE-2011-02-09.pdf>
- Ley de Entidades Financieras, Ley nro. 21.526, 1977, P.E.N. Recuperada el 15 de Abril de 2019 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16071/texact.htm>
- Ljunberg Nieto Juan Gilberto (2015). El mundo de las microfinanzas (Cap. 52). Libro *Tratado de finanzas, negocios, empresas y organizaciones*. (Gustavo Tapia, Cesar Albornoz). Buenos Aires: Thomson Reuters.
- Ljunberg Nieto Juan Gilberto (2015). *Instituciones Microfinancieras (Cap. 53)*. Libro *Tratado de finanzas, negocios, empresas y organizaciones* (Gustavo Tapia, Cesar Albornoz). Buenos Aires: Thomson Reuters.
- Martínez, L. (2011). *Programas de microahorro y la economía del comportamiento*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2019 en <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/programas-de-micro-ahorro-y-la-economia-del-comportamiento>
- Mix Market L. (2019). *Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report 2017 – 2018*. Recuperado el 16 de Noviembre de <https://static1.squarespace.com/static/5db8891e058ab7204b4e9088/t/5dea83f380f9767>

Od487de8e/1575650294671/MIX+Market_Global+Outreach+%26+Financ+ial+Benchm
ark+Report_2017-2018.pdf

- Montes de Oca, F. (2011, abril). *Coordinación de la oferta de políticas públicas en el sector de microfinanzas en Argentina [en línea]*. Documento de trabajo No. 6. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Católica Argentina. Recuperado el 16 de Abril de 2019 de: <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/2217>
- Normativa de Gestión crediticia, 2019, BCRA. Recuperada el 18 de Abril de 2019 de <https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/Textord/t-gescre.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - ONU. (2005). *Microfinanzas en la Argentina*. Buenos Aires. Recuperado el 17 de Mayo de 2019 de <https://www.undp.org/content/dam/argentina/Publications/Desarrollo%20Inclusivo/undp-ar-MicrofinanzasenArgentina.pdf>
- Promoción del Microcrédito para el desarrollo de La Economía Social (2006), Decreto 1305/2006. Recuperado el 19 de abril de 2019 de <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-1305-2006-120352/texto>
- Promoción del Microcrédito para el desarrollo de La Economía Social (2007), Decreto 1951/2007. Recuperado el 19 de abril de 2019 de <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-1951-2007-135657/texto>
- Radim y Andares (2019). *Mapeo de Instituciones de Microcrédito de Argentina Marzo 2019*. Buenos Aires, recuperado el 9 de Julio de 2019 de <http://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/mapeo201903.pdf>
- Radim (2017). *Mapeo de Instituciones de Microcrédito de Argentina Diciembre 2016*. Buenos Aires, recuperado el 9 de Julio de 2019 de <http://www.reddemicrocredito.org/index.php/publicaciones-ra/14-mapeo-de-instituciones-microfinancieras-2016>
- Sampieri H., Fernández Collado C., Baptista L. (2014). *Metodología de la investigación*. (5° Ed.). Mc Graw-Hill.
- Sánchez Vélez C., Corella Torres M., (2010). *La participación de la banca comercial en las microfinanzas: el caso de América Latina*. Revista internacional administración & finanzas. Nro. 2., vol. 3, 133-146.

- Sastrustegui K. y Gutierrez Goiria J. (2008). *Accesibilidad y profundidad del sistema financiero: Algunas implicaciones para los objetivos de desarrollo y las microfinanzas*. Revista de Economía Mundial, 22, 167-195.
- UNDP y BCRA (2007). *Aspectos Regulatorios de las microfinanzas*. Buenos Aires: Programas de las Naciones Unidas para el desarrollo.
- Webb R., Conger L., Inga P. (2009). *El árbol de la mostaza, historia de las Microfinanzas en el Perú*. Lima: Universidad de San Martín de Porres
- Yunus M. y Jolis A. (1998) *El banquero de Los pobres*. Paidós Estado y Sociedad.
- Yunus M. (2006) *¿Es posible acabar con la pobreza?* Madrid: Editorial Complutense.
- Yunus M. (2018) *Un Mundo de tres ceros: La nueva economía de pobreza cero, desempleo cero y cero emisiones netas de carbono*. Paidós Estado y Sociedad.
- Zavalía A. (2017). Macroproblemas de las microfinanzas. Buenos Aires. Recuperado el 20 de Marzo de <https://empresa.org.ar/2017/macroproblemas-de-las-microfinanzas/>
- Zuñiga Chavarría L. (1987). *Crédito Cooperativo*. San José: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Anexos

Anexo nro. 1. Ranking de actividad de países de América Latina y el Caribe. Comparación realizada en función a data base de MixMarket.

Países	Entidades que brindan info.	Personal	Cartera Bruta en USD	Prestatarios activos	% de prestatarios según país	Prestatarios por entidades	Monto Préstamo Promedio	Depositarios	% de depositarios según país	Depósitos	% de depósitos según país
Argentina	3	196	10.649.310	22.099	0,09%	7.366	482	-	0,00%	-	0,00%
Bolivia	18	21034	11.584.972.399	1.345.841	5,64%	74.769	8.608	4.983.728	16,29%	11.307.490.796	31,65%
Brazil	15	2636	2.130.586.416	3.438.242	14,40%	229.216	620	-	0,00%	-	0,00%
Chile	1	1248	2.326.785.727	693.218	2,90%	693.218	3.356	-	0,00%	-	0,00%
Colombia	19	25802	6.072.327.938	2.635.694	11,04%	138.721	2.304	8.471.561	27,70%	4.697.004.285	13,15%
Costa Rica	7	128	38.848.526	17.289	0,07%	2.470	2.247	-	0,00%	-	0,00%
Rep. Dominicana	6	4420	551.409.702	566.968	2,38%	94.495	973	848.101	2,77%	395.203.790	1,11%
Ecuador	48	10034	6.603.324.326	1.383.205	5,79%	28.817	4.774	3.384.977	11,07%	5.323.040.679	14,90%
El Salvador	1	426	114.408.123	18.855	0,08%	18.855	6.068	32.873	0,11%	65.991.356	0,18%
Guatemala	10	2283	146.145.937	248.517	1,04%	24.852	588	-	0,00%	-	0,00%
Guyana	1	92	14.403.099	3.448	0,01%	3.448	4.177	-	0,00%	-	0,00%
Haití	4	1823	131.246.223	168.135	0,70%	42.034	781	197.977	0,65%	27.468.994	0,08%
Honduras	20	3044	441.522.123	280.800	1,18%	14.040	1.572	374.473	1,22%	135.033.841	0,38%
Jamaica	1	226	27.026.633	23.466	0,10%	23.466	1.152	-	0,00%	-	0,00%
México	52	29524	2.986.870.783	7.089.806	29,70%	136.342	421	2.694.808	8,81%	413.403.489	1,16%
Nicaragua	21	3255	453.479.112	296.077	1,24%	14.099	1.532	-	0,00%	141.118.955	0,39%
Panamá	6	837	271.047.398	52.769	0,22%	8.795	5.136	8.147	0,03%	194.124.585	0,54%
Paraguay	4	2816	1.751.778.684	316.348	1,33%	79.087	5.538	1.148.745	3,76%	1.777.015.555	4,97%
Peru	42	48399	13.135.950.098	5.268.951	22,07%	125.451	2.493	8.439.406	27,59%	11.237.346.260	31,45%
Venezuela	1	0	354	-	0,00%	-	-	-	0,00%	15.115.247	0,04%

Anexo nro. 2. Indicadores financieros período 2008-2018 de Argentina, Perú y Bolivia

Nro de Instituciones	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	34	36	40	40	41	35	40	n/d	44	56	52
Perú	59	72	73	76	76	75	77	66	64	89	89
Bolivia	21	21	21	21	21	21	20	18	17	17	17
Nro de empleados	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	733	802	840	961	975	805	749	n/d	924	1.163	1.217
Perú	15.334	24.898	29.730	34.171	39.954	42.574	45.019	45.744	49.169	50.396	52.302
Bolivia	3.664	4.284	5.036	5.708	6.710	7.546	7.576	7.460	7.502	11.905	17.990
Nro de empleados por institución	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	22	22	21	24	24	23	19	n/d	21	21	23
Perú	260	346	407	450	526	568	585	693	768	566	588
Bolivia	174	204	240	272	320	359	379	414	441	700	1.058
Nro de clientes activos (en miles)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	49	56	57	70	72	69	94	n/d	72	81	96
Perú	1.813	1.796	1.791	2.040	2.177	2.129	2.162	2.100	2.291	2.534	2.687
Bolivia	814	844	894	1.037	1.114	1.214	1.193	1.170	1.189	1.267	1.285

Nro de clientes activos / Q de instituciones	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	1.453	1.554	1.413	1.752	1.757	1.966	2.341	n/d	1.645	1.448	1.845
Perú	30.732	24.951	24.535	26.837	28.642	28.388	28.072	31.820	35.791	28.477	30.189
Bolivia	38.742	40.173	42.595	49.379	53.060	57.807	59.641	64.985	69.943	74.506	75.608

Nro de clientes activos / Q de empleados	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	67	70	67	73	74	85	125	125	78	70	79
Perú	118	72	60	60	54	50	48	46	47	50	51
Bolivia	222	197	178	182	166	161	157	157	158	106	71

Cartera Bruta USD (en millones)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	32	37	52	73	87	83	98	n/d	87	122	75
Perú	2.949	5.420	7.168	8.942	10.654	11.255	11.560	10.718	11.355	13.128	14.185
Bolivia	1.685	2.164	2.532	3.198	3.936	4.824	6.430	7.201	8.095	9.132	10.003

Monto prom. Prestamo en USD	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	638	667	917	1.045	1.208	1.200	1.048	n/d	1.204	1.507	787
Perú	1.626	3.017	4.002	4.384	4.894	5.286	5.348	5.104	4.957	5.180	5.280
Bolivia	2.071	2.566	2.831	3.084	3.533	3.974	5.391	6.156	6.808	7.210	7.782

Población econ. activa (en miles de personas)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	17.923	18.280	18.285	18.621	18.831	18.989	19.063	19.403	19.726	20.050	20.252
Perú	15.398	15.689	16.046	16.172	16.392	16.533	16.632	16.670	17.021	17.835	18.336
Bolivia	4.534	4.638	4.738	4.836	4.743	4.876	5.125	4.926	5.298	5.202	5.313

% clientes IMF / Poblacion	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	0,28%	0,31%	0,31%	0,38%	0,38%	0,36%	0,49%	n/d	0,37%	0,40%	0,47%
Perú	11,78%	11,45%	11,16%	12,61%	13,28%	12,88%	13,00%	12,60%	13,46%	14,21%	14,65%
Bolivia	17,94%	18,19%	18,88%	21,44%	23,49%	24,90%	23,27%	23,75%	22,44%	24,35%	24,19%

PIB a precios actuales	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	10.201	9.502	10.386	10.883	10.650	10.785	10.399	10.568	10.239	10.404	10.044
Perú	4.221	4.196	5.082	5.869	6.529	6.757	6.673	6.229	6.205	6.711	6.941
Bolivia	1.715	1.754	1.955	2.346	2.610	2.908	3.082	3.036	3.077	3.351	3.549

Crecimiento PIB	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	4,06%	-5,92%	10,13%	6,00%	-1,03%	2,41%	-2,51%	2,73%	-2,08%	2,67%	-2,48%
Perú	9,13%	1,10%	8,33%	6,33%	6,14%	5,85%	2,38%	3,25%	3,95%	2,52%	3,98%
Bolivia	6,15%	3,36%	4,13%	5,20%	5,12%	6,80%	5,46%	4,86%	4,26%	4,20%	4,22%

Tasa de crecimiento anual porcentual del PIB a precios de mercado en moneda local, a precios constantes. Los agregados están expresados en dólares de los Estados Unidos a precios constantes del año 2010. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor

Anexo 2. Formato encuesta Carballo et al. (2019)

A continuación, se adjunta el formato de encuesta realizado por Carballo, Bueri y Schwartztein.

*Obligatorio

ROLES

1. 1) Indique su rol en las microfinanzas * Marca solo un óvalo.

- OPCION 1. Trabajo para una entidad que brinda servicios microfinancieros. *Pasa a la pregunta 2.*
- OPCION 2. Invierto en una entidad que brinda servicios microfinancieros. *Pasa a la pregunta 4.*
- OPCION 3. Brindo colaboración a entidades microfinancieras a través de una RED, Fundación, como Donante. *Pasa a la pregunta 5.*
- OPCION 4. Trabajo para una entidad que regula y/o supervisa instituciones que brindan servicios microfinancieros. *Pasa a la pregunta 7.*
- OPCION 5. Soy un consultor, analista u académico de las microfinanzas. *Pasa a la pregunta 6.*
- OPCION 6. Trabajo para una agencia de calificación. *Pasa a la pregunta 7.*
- Otro: *Pasa a la pregunta 7.*

OPCION 1.

2) Trabajo para una entidad que brinda servicios microfinancieros * Marca solo un óvalo.

- Una institución financiera con fines de lucro (Banco, Institución Financiera No Bancaria, IMF, etc.).
- Una institución financiera sin fines de lucro (ONG, cooperativa, etc.).
- Otro proveedor de servicios de microfinanzas / institución no financiera (incluidos microseguros, servicios de pago, tecnología, etc.).

3) Si lo conoce, indique la participación de mercado (market share) presunto de la institución en la que trabaja: * Marca solo un óvalo.

- 0 -1/3 del mercado
- 1/3 - 2/3 del mercado
- Más del 2/3 del mercado
- NS/NC
- Otro:

Pasa a la pregunta 7.

OPCION 2.

4) Invierto en una entidad que brinda servicios microfinancieros mediante: *Marca solo un óvalo.*

- O Inversor del sector privado
- O Una institución de desarrollo financiero
- O Fondo de Inversión.
- O Otro:

Pasa a la pregunta 7.

OPCION 3.

5) Brindo colaboración a entidades microfinancieras a través de: *Marca solo un óvalo.*

- O Una fundación
- O Una Red
- O Mediante donaciones
- O Otro: Pasa a la pregunta 7.

OPCION 5.

6) Soy un consultor, analista u académico de las microfinanzas. *Marca solo un óvalo.*

- O Trabajo principalmente con entidades microfinancieras
- O Trabajo principalmente con donantes o inversores
- O Trabajo principalmente con el regulador
- O Trabajo principalmente en la academia

Pasa a la pregunta 7.

CARGO O PUESTO

7) ¿Cuál es su cargo actual o puesto que mejor lo representa en su institución o labor?

** Marca solo un óvalo.*

- O Cargo Ejecutivo (director, presidente, etc.)
- O Gerencia General
- O Gerente de Área
- O Jefe o Supervisor

- O Analista o Personal de Apoyo
- O Colaborador Independiente
- O Otro:

Riesgos POTENCIALES para la generalidad del sector en Argentina

8) Por favor describa con sus propias palabras los principales riesgos que considera deberá enfrentar en el mercado microfinanciero en Argentina en los próximos 3 años y cualquier subsector con el que pueda estar especialmente familiarizado (2 o 3 líneas)

* _____

- **Riesgos desde la OFERTA**

9) A continuación se muestra una lista de riesgos potenciales para la industria de las microfinanzas provenientes principalmente del PROVEEDOR DEL SERVICIO.

Califique según su opinión la gravedad de cada uno en una escala del 1 al 5 (1 es

insignificante - 5 es agudo) * *Marca solo un óvalo por fila.*

Riesgo	1	2	3	4	5
CREDITICIO: El riesgo de que las malas prácticas crediticias provoquen pérdidas en los préstamos					
GOBERNANZA: El riesgo de que los consejos de administración de los proveedores de microfinanzas no proporcionen la supervisión y dirección estratégica necesarias.					
PERSONAL: El riesgo de que los proveedores de servicios de microfinanzas no consigan contratar y retener a personal debidamente cualificado.					
LIQUIDEZ: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros no tengan suficiente liquidez para financiar sus necesidades empresariales.					
ADMINISTRACIÓN: El riesgo de que una mala gestión de los proveedores de servicios microfinancieros perjudique el negocio.					
PRODUCTO: El riesgo de que los proveedores de servicios de microfinanzas no ofrezcan productos adecuados a los clientes debido a la falta de comprensión de sus necesidades cambiantes.					
GESTIÓN DE RIESGO: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros no puedan identificar y gestionar los riesgos en sus negocios.					
ESTRATEGIA: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros no puedan proporcionar un servicio que los haga relevantes y competitivos en un mercado cambiante.					
GESTIÓN IT: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros sufran pérdidas a causa de la mala gestión de la tecnología o no aprovechen sus nuevos desarrollos.					
TRANSPARENCIA: El riesgo de que los proveedores de servicios microfinancieros pierdan la confianza de los financiadores, socios y clientes al no cumplir con sus objetivos y misión declarados.					

- **Riesgos desde la DEMANDA**

10) A continuación se muestra una lista de riesgos potenciales para la industria de las microfinanzas provenientes principalmente del **CLIENTE O DEMANDANTE**. Califique la gravedad de cada uno en una escala del 1 al 5 (1 es insignificante, 5 es agudo) * *Marca solo un óvalo por fila*

Riesgo	1	2	3	4	5
CAPACIDADES FINANCIERAS: El riesgo de que los clientes no puedan tomar decisiones informadas debido a la falta de conocimiento financiero.					
VOLATILIDAD EN EL INGRESO: El riesgo de que las fluctuaciones en los ingresos de los clientes afecten su capacidad para pagar sus préstamos.					
SOBRE ENDEUDAMIENTO: El riesgo de que los clientes obtengan préstamos por encima de su capacidad de pago.					
RELACION CON EL CLIENTE: El riesgo de que una mala gestión de las relaciones con los clientes perjudique el comportamiento de los clientes, por ejemplo, la falta de voluntad para reembolsar sus préstamos					

- **Riesgos desde el CONTEXTO O AMBIENTE DE MERCADO**

11) A continuación se muestra una lista de riesgos potenciales para la industria de las microfinanzas provenientes principalmente del **CONTEXTO O AMBIENTE DE MERCADO**. Califique la gravedad de cada uno en una escala del 1 al 5 (1 es insignificante, 5 es agudo) * *Marca solo un óvalo por fila*

Riesgo	1	2	3	4	5
MACROECONÓMICO: El riesgo de estar sometido a la inflación, volatilidad, altas tasas de interés.					
FONDEO: El riesgo de la dependencia del fondeo de segundo piso, donaciones, organismos internacionales.					
COMPETENCIA: El riesgo a la pérdida de competencia por falta de uso tecnológico y falta de adaptación a la innovación					
REGULACIÓN: El riesgo de exponerse a la falta de regulación consolidada que se adapte al entorno microfinanciero.					
INTERFERENCIA POLÍTICA: El riesgo de exponerse a la falta de políticas públicas claras y enfocadas en el crecimiento del sector.					

Riesgos ACTUALES para SU GESTIÓN en el sector

12) Por favor describa con sus propias palabras los riesgos que le preocupan particularmente como institución o individuo involucrado a su labor en el sector de las

microfinanzas en Argentina (2 o 3 líneas). *

Estado de desarrollo ACTUAL del sector

13) En torno a su experiencia, señale la definición que mejor describiría el desarrollo actual de las Microfinanzas en Argentina con relación a su potencial * *Marca solo un óvalo.*

O Muy Pujante/Desarrollado

O Bastante Desarrollado

O Medianamente Desarrollado

O Poco Desarrollado

O Incipiente/Subdesarrollado

14) En base a su respuesta en la pregunta anterior, nos gustaría conocer los motivos por los cuales usted describió el desarrollo de las Microfinanzas en Argentina de ese modo * _____

Obstáculos históricos (PASADOS) para el desarrollo del sector en Argentina

DEBE RANQUEAR LAS OPCIONES EN ORDEN (NO PERMITE OPCIONES SIMULTANEAS POR COLUMNA)

15) A continuación encontrará usted un listado de 11 obstáculos o barreras históricas que la literatura ha encontrado (hasta hoy) al desarrollo PASADO de las Microfinanzas en Argentina. Nos gustaría si pudiera señalarlos su percepción de acuerdo a su relevancia teniendo en cuenta el tipo de organización a la que usted pertenece ¿Qué ha influido más o menos prioritariamente desde su perspectiva? (ordenar: donde -1- corresponde al obstáculo menos relevante en su entendimiento y -11- al más relevante). * *RECUERDE DESPLAZAR LA PANTALLA A LA DERECHA*

PARA VER LAS 11 COLUMNAS (desplazador al pie de pregunta) Marca solo un óvalo por fila.

Riesgo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Macroeconomico											
Capacidades financieras											
Sobre endeudamiento											
Gestión IT											
Volatilidad en el ingreso											
Liquidez											
Fondeo											
Estrategia											
Gestión de riesgo											
Producto											
Personal											
Administración											
Crediticio											
Gobernanza											
Relacion con el cliente											
Regulación											
Competencia											
Interferencia Política											
Transparencia											

16) En base a los tres obstáculos más urgentes que percibe han limitado el desarrollo del sector en el país (9, 10 y 11 en rta. anterior) ¿Qué recomendación, idea, iniciativa o aporte podría usted indicar para superarlo? Por favor, indique obstáculo y una posible/hipotética solución * _____

CIERRE DE ENCUESTA

17) Sus respuestas en esta encuesta serán anónimas, y la información solo se publicará en tablas consolidadas. Pero, si necesitamos dar seguimiento para aclarar alguna respuesta o dato específico nos gustaría poder entrar en contacto. Si no es una molestia, le pedimos por favor de proporcionarnos sus datos de contacto (Nombre y Apellido, Número de teléfono, Correo electrónico, Institución y Puesto)

18) Si tuviera particular interés de que sus datos sean públicos (nombre de institución a la que pertenece y cargo), favor de indicarlo aquí * *Marca solo un óvalo.*

O No, favor de mantener la anonimidad de estos datos de mi institución

O Sí, pueden dar a conocer estos datos públicamente con el nombre de mi institución.

Anexo 4. Resultado de la encuesta: Porcentaje del subgrupo que ha evaluado al riesgo como agudo.

Se considera riesgo agudo a todo aquel puntuado 4 o 5 en la escala del 1 al 5, donde 1 es insignificante y 5 es agudo.

RIESGOS	Consultor, analista o academico	Otro proveedor de serv. de microfin.	RADIM	Sector Publico	IMF con fin de lucro	IMF sin fin de lucro	TOTAL
	Subgrupo 1	Subgrupo 2	Subgrupo 3	Subgrupo 4	Subgrupo 5	Subgrupo 6	
Q instituciones	8	4	1	7	7	6	33
Macroeconomico	75%	75%	100%	57%	67%	71%	70%
Capacidades financieras	88%	50%	0%	57%	83%	57%	67%
Sobre endeudamiento	88%	50%	100%	57%	67%	71%	70%
Gestión IT	75%	75%	100%	57%	50%	86%	70%
Volatilidad en el ingreso	63%	0%	100%	57%	83%	71%	61%
Liquidez	75%	75%	100%	71%	83%	71%	76%
Fondeo	38%	50%	100%	71%	67%	57%	58%
Estrategia	63%	100%	100%	57%	33%	43%	58%
Gestión de riesgo	75%	0%	100%	43%	67%	43%	52%
Producto	63%	75%	100%	57%	67%	29%	58%
Personal	75%	50%	0%	43%	50%	43%	52%
Administración	38%	50%	100%	71%	33%	43%	48%
Crediticio	38%	25%	0%	43%	50%	57%	42%
Gobernanza	38%	25%	0%	29%	33%	29%	30%
Relacion con el cliente	38%	25%	100%	14%	67%	43%	39%
Regulación	63%	25%	0%	14%	33%	29%	33%
Competencia	63%	50%	100%	29%	0%	43%	39%
Interferencia Politica	38%	25%	100%	0%	33%	57%	33%
Transparencia	50%	25%	0%	14%	50%	14%	30%



Solicitud de constitución de Jurado para Defensa del TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA		Código de la Maestría
Nombre y apellido del alumno: PAULA AGUSTINA TUCCI		Tipo y N° de documento de identidad: DNI 35862518
Año de ingreso a la Maestría – Ciclo: 2017	Fecha de aprobación de la última asignatura rendida: SEPTIEMBRE 2019	
Título del Trabajo Final La situación de las Microfinanzas en Argentina: dificultades y limitaciones		
Solicitud del Director de Trabajo Final Comunico a la Dirección de la Maestría que el Trabajo Final bajo mi dirección se encuentra satisfactoriamente concluido. Por lo tanto, solicito se proceda constituir el correspondiente Jurado para su evaluación y calificación final. Firma del Director de Trabajo Final Aclaración..... Lugar y fecha.....		
Datos de contacto del Director		
Correo electrónico	Teléfonos	
Se adjunta a este formulario: <ul style="list-style-type: none">• Trabajo Final de Maestría impreso (indicar cantidad de copias presentadas)• CD con archivo del Trabajo Final en formato digital (versión Word y PDF)• Certificado analítico		
Fecha	Firma del alumno	