

DOCUMENTO N° 14

**MICROCREDITOS PARA SECTORES DE
BAJOS RECURSOS EN LA ARGENTINA:
LA EXPERIENCIA DEL PROYECTO AVANZAR**

**MARTA BEKERMÁN
SABINA OZOMEK
2003**

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA (CENES)

El Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES) fue creado en el ámbito del Instituto de Investigaciones Económicas de la UBA cuyo director es el Dr. Julio Olivera.

Sus objetivos son, en primer lugar, contribuir al debate sobre las posibilidades de transformación económica y social de la economía argentina y latinoamericana a través de investigaciones, seminarios, actividades docentes, publicaciones y proyectos de asistencia técnica. Por otro lado, se orientan a hacia el diseño e implementación de proyectos que permitan mejorar la situación de los sectores sociales más postergados.

Los temas centrales de investigación se vinculan con la reconversión productiva, incluyendo el desarrollo de microemprendimientos para áreas o sectores de menores recursos, y con la inserción internacional de las economías latinoamericanas.

El núcleo de investigadores del CENES está integrado por los siguientes docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA:

Marta Bekerman (Directora)
Benjamín Hopenhayn
Julio Sevares
Pablo Sirlin
Guido Cataife
Santiago Rodríguez
Griselda Martiarena

Becarios:
Sabina Ozomek
Diego Ubfal

Otros colaboradores:
Lila Kowaleski
Regina Maria Cerone
Gastón Grimblatt

Secretaria: Marta Rasso

Nota para los Lectores:

De lo Académico a lo Solidario y Viceversa

Este es un documento que nunca pensamos que íbamos a escribir. Nuestro proyecto de microcréditos se inició a principios del 2000 como una idea puramente solidaria que apuntaba a realizar un trabajo de campo para resolver los problemas de los sectores más excluidos, particularmente dirigido hacia las mujeres habitantes de villas de emergencia de la Ciudad de Buenos Aires. ¿Cómo ideamos llevar adelante tal objetivo? A través de una respuesta que difiera del asistencialismo y que permitiera un desarrollo de sus capacidades, aspecto enfatizado por A. Sen en su concepción de desarrollo. Pero el proyecto fue creciendo y, teniendo su origen en la Universidad, se fue desarrollando con la perspectiva de convertirse en una experiencia que pudiera servir de guía a otros sectores solidarios que quisieran desarrollar ideas semejantes. Por esto, desarrollamos una base de datos, avanzamos en los sistemas de información e intentamos evaluar el impacto social de los microcréditos otorgados. A partir de allí, y de requerimientos de distintas personas y organismos de todo el país que nos pedían asesoramiento sobre como desarrollar un proyecto similar (ya en su cuarto año de funcionamiento), decidimos elaborar este trabajo. El mismo, no podía haber sido realizado sin la participación de los integrantes del Equipo Promotor del Proyecto de Microcréditos de la Asociación AVANZAR. Ellos son, además de las autoras de este trabajo, las siguientes personas: Amanda Batalla, Ana Heenskerk, Paola Valdettaro, Gabriela Acosta, Fernando De Leone, Ernesto Mattos y Mauro Rasjido. Participan también como colaboradores en diversas áreas: Leandro Racero, Raúl Bozzo, Marta Rasso, Pablo Sirlin e Irene Grubisich.

Por eso, a pesar de que como comentábamos al principio, no pensábamos escribirlo, es con gran alegría que hoy presentamos este trabajo que, a diferencia de otros trabajos académicos realizados previamente en el Centro (CENES), es el resultado de la experimentación de un trabajo de campo solidario en Villas de Emergencia de la Capital Federal.

Las autoras

INDICE

I.	<u>INTRODUCCIÓN</u>	5
II.	<u>¿QUÉ SON LAS MICROFINANZAS Y QUE TIPO DE INSTITUCIONES LAS LLEVAN ADELANTE?</u>	6
III.	<u>DEBATES TEÓRICOS SOBRE LAS MICROFINANZAS</u>	8
1.	<u>Los objetivos de las IMFs: la Auto-sustentabilidad y el Impacto Social</u>	8
2.	<u>El Paradigma de la Información Imperfecta</u>	10
3.	<u>El concepto de Capital Social</u>	12
i.	<u>Las Teorías del Capital Social</u>	12
ii.	<u>El Capital Social y los Microcréditos</u>	13
IV.	<u>EL FUNCIONAMIENTO DE LAS IMFS</u>	14
1.	<u>La Evaluación de los Clientes</u>	14
2.	<u>Tipos de Microempresas</u>	14
V.	<u>LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN</u>	15
1.	<u>El Análisis Financiero</u>	16
i.	<u>Indicadores de Calidad de Cartera</u>	17
ii.	<u>Indicadores de Sustentabilidad</u>	18
2.	<u>Análisis de Impacto Social</u>	18
VI.	<u>LA SITUACIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA</u>	20
1.	<u>La Situación Económico Social y el crecimiento de la población objetivo</u>	20
i.	<u>Situación de Empleo, Pobreza e Indigencia</u>	20
ii.	<u>El Sector Informal</u>	21
2.	<u>El Desarrollo del Microcrédito en Argentina</u>	23
VII.	<u>LA EXPERIENCIA DE LA ASOCIACIÓN AVANZAR</u>	24
1.	<u>Objetivos</u>	24
2.	<u>La Organización</u>	24
i.	<u>Forma de Accionar, Productos Crediticios y Plazos</u>	24
3.	<u>Perfil Socioeconómico de la Población Involucrada</u>	27
i.	<u>Características Generales</u>	27
ii.	<u>Tipo de Microempresas</u>	28
iii.	<u>Experiencia Crediticia Previa</u>	30
4.	<u>Característica de los Incobrables vs. los Buenos Prestatarios</u>	30
i.	<u>Variables Relevantes en el Grado de Cumplimiento de los Prestatarios</u>	30
ii.	<u>Estudio Econométrico</u>	33
5.	<u>Sistemas de Información</u>	34
i.	<u>Indicadores Financieros</u>	35
ii.	<u>Análisis de Impacto</u>	40
VIII.	<u>RESUMEN Y CONCLUSIONES</u>	46
IX.	<u>APENDICES</u>	52
X.	<u>BIBLIOGRAFIA</u>	67

I. INTRODUCCIÓN

La extensión y profundidad de la crisis argentina ha generado un aumento en los niveles de pobreza hasta niveles sin precedentes en la historia de un país que se encuentra entre los principales exportadores mundiales de alimentos. Esto confirma, una vez más, lo expresado tan claramente por Amartya Sen (1985): más que la oferta existente de bienes y servicios, los que determinan el nivel de vida de los habitantes de un país son los derechos adquiridos por los mismos y las capacidades generadas por esos derechos.

Esta amarga realidad que presenta la sociedad argentina en los primeros años del nuevo siglo nos plantea la necesidad de encontrar nuevas respuestas que permitan aliviar en el plazo más corto posible la situación de vastos sectores de la población que no encuentran salida en el mercado laboral formal.

En ese contexto, este artículo intenta analizar, para la realidad argentina, hasta que punto los proyectos de microcréditos pueden actuar como instrumentos no sólo de acceso al crédito, sino también de desarrollo de la capacidad empresarial en sectores sociales actualmente excluidos del proceso productivo. Es decir que se plantea observar en que medida estos proyectos, desarrollados de una manera eficaz, pueden contribuir a aliviar la pobreza en la Argentina, país en el que muestran todavía un desarrollo muy incipiente (aún cuando se lo compara con el alcanzado en otros países de América Latina).

A tal efecto el trabajo se plantea un doble propósito. En primer lugar ofrecer un marco conceptual que analice los principales debates teóricos, así como las dificultades y los retos que plantean, actualmente, los proyectos de microcréditos. En segundo lugar presentar un análisis empírico de un proyecto en particular, a partir de la experiencia realizada en la Argentina por la Asociación AVANZAR POR EL DESARROLLO HUMANO (en adelante AVANZAR).

Esto se realiza a través del siguiente orden. En primer lugar se analiza brevemente que son las microfinanzas y la experiencia de distintos programas existentes a nivel mundial (Sección II). Luego se plantean diferentes interrogantes teóricos ligados a este tipo de proyectos así como la importancia de las innovaciones sociales para permitir la expansión de los mismos (Sección III). En la Sección IV se observa la temática del funcionamiento y organización que deben llevar adelante las instituciones de microfinanzas (IMFs), como factor crucial para asegurar el éxito de las mismas, para luego discutir los problemas de medición del impacto social de los proyectos de Microcrédito y los temas de sustentabilidad financiera, así como los distintos indicadores usados para la medición de la misma (Sección V). En la Sección VI se analiza la situación de las Microfinanzas en la Argentina, mientras que en la Sección VII se presenta en forma detallada el caso de AVANZAR, constituida en una Asociación Civil sin fines de lucro, con el objeto de otorgar créditos, a sectores sociales en estado de precariedad laboral (incluyendo a habitantes de villas de

emergencia y a “nuevos pobres”). Finalmente en la Sección VIII se presentan las conclusiones del trabajo, incluyendo los obstáculos y lecciones aprendidas durante los primeros tres años de esta experiencia¹.

II. ¿QUÉ SON LAS MICROFINANZAS Y QUE TIPO DE INSTITUCIONES LAS LLEVAN ADELANTE?

Un estudio del Women’s World Banking (1995) estima que en el mundo hay alrededor de 500 millones de personas pobres desarrollando micro y pequeñas empresas como medio de subsistencia, siendo la falta de acceso al crédito una de las limitaciones más serias sufridas por esta población. Las microfinanzas surgen como una solución a este desafío, suministrando una amplia gama de servicios financieros (depósitos, ahorros, préstamos, seguros).

Uno de los autores más reconocidos en el ámbito, define a las microfinanzas como “un intento de combatir la pobreza y desarrollar la capacidad institucional de los sistemas financieros, descubriendo diversas maneras de prestar (con bajos costos) a hogares carenciados” (Morduch, 1999). En la actualidad las microfinanzas son considerados por diversos organismos internacionales como una herramienta potente en la lucha contra la pobreza; ya que provee a los pobres de los medios necesarios para poder salir de la misma. Esta visión se fue extendiendo a los distintos continentes. La organización Life in Africa² considera a las microfinanzas como una oportunidad que los pobres nunca tuvieron para comenzar o expandir actividades generadoras de pequeños ingresos.

Pero en ese contexto, es importante tomar en cuenta la diferencia que hace un grupo orientado a expandir las actividades de las IMFs que demuestran ser sustentables -el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP³)- entre el concepto actual de microfinanzas y aquellos programas anteriores (generalmente llevados a cabo por instituciones públicas) que otorgaban préstamos mal dirigidos a tasas subsidiadas con índices de retorno casi inexistentes.

En este trabajo consideraremos a las microfinanzas como el conjunto de programas e instituciones (bajo cualquier personería jurídica) que proveen de servicios financieros (crédito, ahorro, etc) a hogares carenciados combinando los mismos, en ciertas ocasiones, con servicios no financieros (capacitación, asistencia técnica, etc.) a los efectos de generar oportunidades de desarrollo empresarial. El concepto de Microcréditos es más restringido que el de Microfinanzas ya que incluye a los servicios de créditos pero no a los de ahorro.

¹ El ámbito de trabajo de AVANZAR hasta el presente son las Villas de Emergencia de Los Piletones y de Fátima en la zona de Lugano, y el barrio Copello, todos en la Capital Federal.

² <http://www.lifeinafrica.com/microfinance/microfinance.htm>

³ www.cgap.org

A partir de este concepto cabe señalar que en las últimas dos décadas, una diversa combinación de programas se ha establecido en África, Asia, América Latina, Canadá y Estados Unidos y, se estima que en la actualidad, hay de 8 a 10 millones de familias asistidas por los programas de microcréditos (Murdoch, 1999). Pero los programas existentes presentan diferencias muy marcadas en cuanto a sus objetivos y pautas de comportamiento. Algunos asisten a un puñado de gente, mientras otros ayudan a millones. Además, presentan criterios muy diferentes en cuanto a la población hacia la que van dirigidos (mayor o menor nivel de pobreza), al tamaño del crédito, al tipo de servicios que brindan, al grado de autosustentabilidad, entre otros.

Las características que muestran algunos de los más importantes programas de microcréditos que operan en distintas partes del mundo, (comenzando por el Banco Grameen, considerado como uno de los primeros impulsores en esta materia) pueden ser consultadas en el Apéndice 1. Aquí haremos un análisis comparativo de distintos aspectos sugestivos que presentan dichos programas.

Cuadro 1: Características de los programas considerados

	Banco Grameen	BancoSol S.A.	Banco Rakyat Indonesia	Ademi	Inst. de Desarrollo Hondureño
¿Es Sustentable?	No es sustentable	Financieramente sustentable	Financieramente sustentable	Financieramente sustentable	No es Sustentable
¿Ofrece Capacitación?	Si	No	No	Si (informal)	Si
Población objetivo	Los más pobres	Menos Pobres	Menos Pobres	Menos Pobres	Sin especificación
Tamaño promedio de crédito	100 u\$s	1000 u\$s (indiv.) y 500 u\$s (grupal)	1000 u\$s	3000 u\$s	Promedio de 900 u\$s (grupales) y 120 u\$s (bancos comunitarios)
Financiamiento de actividades nuevas	Financian	No financian	No financian	No financian	Financian

Fuente: Elaboración propia en base a información publicada en las respectivas páginas web.

El Cuadro 1 nos permite observar claramente las fuertes diferencias que existen en el accionar de los programas considerados. Dos de las IMFs tratadas no son sustentables (el Banco Grameen y el Instituto de Desarrollo Hondureño), mientras que las tres restantes no solo llegan a cubrir sus costos operativos sino también sus costos financieros (el BancoSol, Banco Rakyat Indonesia - BRI y Ademi).

Pero la existencia o no de sustentabilidad no es la única diferencia que divide a estos programas. En la mayor parte de los casos, los programas que son sustentables no financian actividades nuevas (solamente financian a aquellas

microempresas que han demostrado poseer algún tipo de solidez en el tiempo), o no capacitan a sus clientes (salvo Ademi que realiza una capacitación informal) y no le prestan a los más pobres del sistema. En cambio, aquellos programas que necesitan del subsidio externo para mantener su estructura de costos suelen capacitar a sus clientes, le prestan a los más pobres del sistema (aunque el Instituto de Desarrollo Hondureño también le presta a beneficiarios mejor posicionados) y financian el inicio de microempresas.

Por supuesto que estas características distan de ser excluyentes; o sea, no todos los programas sustentables financian actividades existentes o se niegan a capacitar a sus clientes. De cualquier manera, estas diferentes forma de accionar que presentan las IMFs ha dado lugar a profundos debates teóricos, tema que intentaremos abordar en la próxima Sección.

III. DEBATES TEÓRICOS SOBRE LAS MICROFINANZAS

1. Los objetivos de las IMFs: la Auto-sustentabilidad y el Impacto Social

Hemos visto en el Cuadro 1 que coexiste un amplio espectro de programas microfinancieros en distintos puntos del mundo. A pesar de que la mayor parte de los préstamos son otorgados para la financiación de actividades de auto-empleo existen fuertes heterogeneidades entre estas instituciones asociadas a divergencias en la mejor manera de alcanzar el objetivo de reducir la pobreza. Para algunas instituciones esto requiere como eje fundamental alcanzar la sustentabilidad financiera mientras que otras hacen eje en los impacto socio-económicos a través del otorgamiento de microcréditos a tasas subsidiadas.

Los programas que buscan alcanzar un desarrollo financiero sustentable ante todo plantean que mejorar la performance bancaria es la forma más segura de elevar los indicadores sociales. En cambio, la otra vertiente de programas apunta a profundizar el impacto económico y social concentrándose exclusivamente en los sectores más pobres, proporcionando a los mismos servicios financieros más amplios. Morduch (1998) denomina a la primera tendencia mencionada como la propuesta “win-win” y a la segunda como los “advocates” o entusiastas.

La propuesta “win-win” se basa sobre el siguiente principio: las instituciones microfinancieras que se comporten como un banco también serán aquellas que alivien en mayor grado a la pobreza. Al eliminar subsidios y alcanzar una sustentabilidad financiera, estas instituciones serán capaces de crecer sin las restricciones impuestas por la disponibilidad de donaciones, que en general son limitadas. **Por otro lado asume que los programas subsidiados son ineficientes y, por lo tanto, sujetos al fracaso.** El supuesto más importante de este grupo de programas es que los hogares carenciados desean un acceso al crédito; no al crédito barato. Por lo que mayores niveles en la tasas de interés no disminuye la demanda de crédito.

Alternativamente, los “entusiastas” de las microfinanzas, posición que cuenta con el apoyo del Grameen Bank de Bangladesh, plantean que el impacto social y el alcance provisto por el microcrédito sufrirá si no se subsidia parcialmente a los clientes con tasas de interés reducidas.

En general los clientes de los programas de crédito subsidiado tienden a ser mucho más pobres que aquellos incluidos en los programas sustentables. Por eso el argumento sobre cuál de ambos programas (los sustentables financieramente o los subsidiados) tiene mayor impacto sobre la pobreza se vincula, en primer lugar, con la evaluación que se realice sobre el impacto social de los microcréditos según los niveles de pobreza alcanzados por sus clientes.

Dicha evaluación requiere contar con una herramienta que permita cuantificar el impacto sobre la pobreza teniendo en cuenta los distintos niveles que la misma presenta. Entre otras herramientas de medición encontramos la medida de "squared poverty gap" o FGT (Foster, Greer y Thorbecke, 1984) que contempla una ponderación de 25 a 1; sugiriendo que el aumento en un peso de una persona más pobre tiene 25 veces más impacto que el mismo hecho realizado en una persona menos pobre. También encontramos otras medidas como el "cubed poverty gap" (con un ratio de 125 a 1) y una medida Watts o "average exit time" realizada por Morduch (1994) siendo la proporción formulada de 15 a 1. Hallamos conveniente plantear un ejemplo para poder ilustrar lo mencionado. Supongamos que un programa sustentable como el BRI posee una cartera activa de 2,7 millones de beneficiarios. Hulme y Mosley (1996) demuestran que solamente el 7% de estos están por debajo de la línea de pobreza. Entonces, considerando lo previamente mencionado, ¿cuán grande debería ser un programa subsidiado que apunta a los más pobres del sistema para poder generar un impacto equivalente? Si utilizamos la medida de Morduch (o "Watts measure"), el programa debería beneficiar aproximadamente a 180 mil clientes. En cambio, con la medida "squared poverty gap" y la "cubed poverty gap", la IMF solamente debería alcanzar a 108 mil clientes y a 21.600 clientes respectivamente. O sea, el impacto generado por un programa que asiste a 2,7 millones de personas sería equivalente al impacto propagado por una IMF que asiste solamente a 21.600 personas carenciadas.

Otro aspecto a tener en cuenta para evaluar el impacto sobre la pobreza de los distintos tipos de programas se vincula con el grado de elasticidad de la demanda del crédito con respecto a la tasa de interés que muestran los microemprendedores, también según sus niveles de pobreza. En ese sentido Morduch (1998) plantea que si una institución cobra altas tasas de interés puede no sufrir una caída de la demanda de créditos pero sí perder a los segmentos más vulnerables y excluidos de su clientela, es decir que puede perder en profundidad.

Este argumento parece ser confirmado por un trabajo de Hulme y Mosley (1996) que investigó en detalle las experiencias de trece IMFs con el propósito de entender la influencia de los mecanismos de diseño, administración y políticas sobre la sustentabilidad financiera de los programas y sobre diversas medidas de impacto,

incluyendo la reducción de pobreza. El estudio apuntó a responder las siguientes preguntas: ¿cómo se alcanza la sustentabilidad financiera? Y ¿pueden las instituciones que la alcanzan llegar a los más pobres entre los pobres? Entre otros resultados, **llegaron a la conclusión de que la sustentabilidad financiera presenta una correlación positiva con la tasa de interés cobrada, con la existencia de incentivos dinámicos a los clientes (como aumentos progresivos de montos prestados, reducciones de tasa de interés, etc.) y a los “oficiales de crédito” (como los bonos otorgados por recupero de préstamos); y también con la existencia de captación de ahorros voluntarios.**

Por otro lado los autores citados encontraron que las *IMFs sustentables apuntan a “los más ricos entre los pobres”*: por ejemplo, solamente el 7% de los clientes del Banco Rakyat Indonesia (Ver Apéndice 1) se encuentra por debajo de la línea de pobreza en comparación a la gran mayoría de los clientes en las instituciones estudiadas de Bangla Desh.

Desde una perspectiva diferente, es posible que una IMF que priorize alcanzar a los más pobres de la población deberá dejar de lado objetivos como la autosustentabilidad. Pero, el riesgo que se presenta en este caso, es el desarrollo de programas subsidiados cuyos costos crezcan más allá de lo razonable, o que presenten tasas de default generalizadas por parte de sus clientes. Es que estos programas pueden llegar a mostrar dos resultados pocos satisfactorios: o bien quedan sin financiamiento y cierran, o se basan en altos subsidios que no son convenientemente empleados. Por eso un tema muy importante asociado a los programas subsidiados es alcanzar la eficiencia de los mismos, lo que se vuelve más complicado en contextos en los que no se persigue la maximización del beneficio. **La clave es mantener fuertes restricciones de los gastos y claros criterios acerca de los resultados buscados** (Morduch, 1998). Además estos programas requieren fuertes compromisos de transparencia y capacidad de dar cuenta de sus operaciones (*accountability*).

En conclusión, la discusión aquí planteada se vincula con el interrogante acerca de cual es la mejor manera de atacar la pobreza: si concentrarse exclusivamente en los sectores más pobres de la población o proporcionar servicios financieros en mayor extensión a personas de bajos ingresos. Pero estos dos enfoques tal vez no deban ser vistos como contradictorios sino como la posibilidad de una división del trabajo que incluya a distintos nichos en el mercado de los microcréditos. **Por ejemplo los programas que buscan la autosustentabilidad presentan claras ventajas en alcanzar escala, mientras que los programas subsidiados, con las salvedades indicadas, pueden tener ventajas en el alcance hacia los sectores más pobres.**

2. El Paradigma de la Información Imperfecta

El paradigma de la información imperfecta se relaciona, en general, con el comportamiento de actores racionales en un contexto en que la información es

imperfecta y costosa o bien presenta asimetrías, en tanto una de las partes que realiza la transacción tiene menos información que la otra.

Este paradigma es especialmente aplicable al mercado de crédito, donde la existencia de fallas de información hacen que los bancos no pueden diferenciar de manera costo-eficiente entre los posibles prestatarios de bajo y alto riesgo. Esto puede llevarlos a cobrar tasas muy altas de interés para contrarrestar los riesgos derivados de esa falta de información. Pero, tasas muy elevadas pueden desincentivar la demanda de crédito de los prestatarios cumplidores, elevando el riesgo promedio de la cartera bancaria y llevando finalmente a un racionamiento en el mercado de crédito.

La existencia de asimetrías en la información entre el banco (principal) y el prestatario (agente) puede generar también un problema de riesgo moral (Varian 1992). Este riesgo, que aparece cuando hay un incentivo de los prestatarios a incumplir con el reembolso de los préstamos, se vuelve más elevado cuanto menores son las garantías que avalan el contrato acordado. Esto hace imposible que los bancos puedan operar en determinados mercados.

Robinson (2001) compara ciertas conclusiones de los modelos de crédito de información imperfecta con las experiencias particulares de las instituciones de microfinanzas. Esta autora encuentra que **las IMFs sustentables⁴ logran seleccionar correctamente aquellos prestatarios de bajo riesgo y, a la vez, ofrecerles determinados incentivos que los lleva a cumplir con el reintegro de los préstamos.** Esto significa que la reducción de las asimetrías de información y del riesgo moral, se logra a través de los métodos innovadores utilizados por las IMFs. Esos métodos, que las diferencian del accionar de los bancos comerciales, les permiten mantener elevados niveles de recupero. En efecto, la implementación de garantías solidarias, de incentivos dinámicos, la búsqueda de referencias, el conocimiento del hogar y del microemprendimiento de cada solicitante del crédito, entre otros, (ver Sección VII.2.i) logran disminuir los problemas derivados de la falta de información.

Otro recurso con el que cuentan las IMFs para incentivar el cumplimiento por parte de los prestatarios, es a través de un desarrollo en la conciencia social de la población involucrada acerca del carácter solidario que asume el reembolso de los préstamos. Es que a través de los mismos, se posibilita el otorgamiento de nuevos créditos a otros microempresarios. Esto, que implica el desarrollo de ciertos patrones de solidaridad y capital social (ver Sección III.3), requiere la cooperación de los propios habitantes, especialmente de los líderes sociales, pertenecientes al área donde tiene lugar el programa.

Es decir que las IMFs exitosas avanzan por sobre los problemas derivados de la información imperfecta y el riesgo moral a través de métodos particulares vinculados

⁴ Robinson utiliza, específicamente, las experiencias de BancoSol y Banco Rakyat Indonesia.

a la realización de un trabajo de campo que permite un conocimiento más profundo de los actores involucrados.

3. El concepto de Capital Social

i. Las Teorías del Capital Social

Las posibilidades de desarrollo de una comunidad aparecen vinculadas, según algunos autores, con la acumulación del capital social alcanzada por la misma (Putnam, 1993). Este último concepto aparece generalmente ligado a la existencia de redes locales de relaciones y al desarrollo de cohesión y confianza entre los integrantes de una comunidad.

El desarrollo de este capital, que puede ser estimulado por la presencia de activistas y líderes sociales, eleva las chances de los individuos de mejorar su situación y la de la sociedad. Por lo tanto puede ser considerado como un bien público, es decir, como un recurso de la comunidad que beneficia a todos los miembros.

Sin embargo, es muy frecuentemente un subproducto de actividades no específicamente orientadas a producirlo (por lo que generalmente es sub-producido) (Coleman, 1990). Por eso es importante determinar cuales son los aspectos de la estructura social que pueden facilitar la formación de redes sociales y avances organizacionales.

Putnam (1993) lo vincula con **el desarrollo estructuras de asociación voluntaria, de normas de reciprocidad y de actitudes de confianza social y respeto**. El autor le adjudica dos componentes concretos:

a) confianza de la gente entre si y con relación a los líderes y a los gobiernos locales y nacionales.

b) El grado de compromiso cívico, es decir, de la medida en que la gente se une o participa voluntariamente en grupos o instituciones para modificar hechos locales. Esto depende de su grado de interés y, especialmente, si creen que pueden tener influencia sobre los hechos que los afectan⁵.

En regiones pobres el capital social puede estar limitado por relaciones clientelísticas que llevan a círculos viciosos (Putnam, 1993). Pero si el grado de acumulación de capital social puede explicar las diferencias de desarrollo entre distintas regiones (incluyendo diferencias en las tasas de crecimiento per capita) **cabe preguntarse hasta que punto dicho capital puede ser incorporado en forma deliberada, de modo de poner en acción los círculos virtuosos derivados del mismo**. Existen posturas muy diferentes en relación a este tema.

⁵ Puede haber combinaciones de los factores mencionados generando distintos niveles de capital social: un compromiso cívico alto con baja confianza en el gobierno nacional. Cada situación puede tener diferentes implicancias políticas.

Para Putnam (1993) y Coleman (1990) existe un alto grado de determinismo en el desarrollo del capital social, porque consideran al mismo como un legado del pasado o con una alta “dependencia de sendero”. Es que, para estos autores, la cooperación voluntaria es más fácil en una comunidad que ha heredado un fuerte stock de capital social en la forma de redes de compromiso cívico.

En cambio, Barenstein (En prensa), en una posición que define como la reacción post-Putnam de mediados de los 90, plantea que es necesario abandonar el determinismo histórico (aun cuando explique el presente) para apoyar la construcción de capital social. Otros autores en la misma línea señalan que es posible desarrollar el capital social a través de actividades que otorguen facilidades e incentivos para su expansión y que se orienten a aumentar la densidad de las organizaciones sociales representativas. Fox (1996) presenta una visión proactiva del cambio social y habla de senderos alternativos para mejorar la sociedad civil. Por otro lado Evans (1996) señala que los lazos entre amigos y vecinos basados en la confianza y en las interacciones de todos los días existen en la mayor parte de las comunidades de esos países y son las bases esenciales para la construcción de capital social, la que es posible aún en las condiciones más adversas que puedan presentar los países del Tercer Mundo.

ii. El Capital Social y los Microcréditos

A partir de estas posiciones teóricas sería interesante enmarcar los proyectos de microcréditos dentro de la perspectiva de desarrollo del capital social. Es decir, analizar en que contextos el otorgamiento de microcréditos puede contribuir, no sólo a aliviar la pobreza de los hogares individuales, sino también a ejercer un impacto global positivo sobre el desarrollo de normas y redes solidarias.

Analizando la experiencia de Bangladesh, Barenstein (En Prensa) advierte sobre el impacto negativo que puede generarse sobre el capital social cuando se produce la llegada de ONGs o IMFs muy grandes que funcionan sobre un esquema de decisiones centralizadas (top-down). Es que estas organizaciones, presionadas muchas veces por la necesidad de colocar grandes cantidades de dinero, pueden realizar intervenciones que lleven a destruir los mecanismos sociales existentes de la sociedad civil. Para el autor mencionado, este efecto negativo podría más que neutralizar los beneficios de la mayor disponibilidad de crédito para los pobres.

Por eso Barenstein señala que la evidencia empírica muestra que las ONGs relativamente pequeñas logran resultados más durables porque realizan más trabajo de campo, tienen un conocimiento mejor de las necesidades locales y pueden crear relaciones beneficiosas con la comunidad⁶. Además pueden contribuir al desarrollo de otras organizaciones de la sociedad civil.

⁶ Pero los donantes prefieren dar los fondos a pocas y grandes por un problema de costos de transacción. Es más fácil darle 1 millón a una sola organización que a 10.

Más allá de esta diferenciación creemos que el tema del capital social debe estar muy presente en las formas de funcionamiento de las IMFs a los efectos de potenciar los efectos positivos de estas instituciones.

IV. EL FUNCIONAMIENTO DE LAS IMFS

1. La Evaluación de los Clientes

Este es un aspecto fundamental del funcionamiento de las IMFs por lo que el otorgamiento de microcréditos, debe basarse, más allá de principios subjetivos, en un análisis sobre **la capacidad de endeudamiento** de cada uno de los futuros beneficiarios. Cada cliente posee la habilidad financiera de cumplir con el compromiso de una cuota hasta un nivel máximo. Las cuotas que superen aquél nivel pueden poner en riesgo la devolución del crédito ya que el cliente puede encontrarse en una situación de endeudamiento severo. "Los prestamistas pueden recuperar sus préstamos en tiempo únicamente cuando la capacidad de pago del prestatario es equivalente o superior a la suma de las amortizaciones de capital y el pago de los intereses". (Von Pischke, 1991). **Por lo tanto, es primordial que las IMFs calculen el flujo de fondos esperado de los potenciales clientes.**

Conjuntamente al análisis de la capacidad de endeudamiento de los potenciales clientes, es provechoso realizar un estudio del **patrimonio mínimo del cliente**. En terminología bancaria, los requisitos de capital mínimo reducen el riesgo que asume un prestamista. En las microfinanzas, se apela al peso psicológico que posee una contribución mínima propia al financiamiento de las microempresas. Ante la imposibilidad de contar con patrimonio mínimo, algunas IMFs apelan a una especie de ahorro "forzoso" que obliga al prestamista a realizar un depósito previo (o alternativamente se retiene un pequeño porcentaje del crédito) previo al otorgamiento del crédito para reducir el riesgo de incumplimiento.

2. Tipos de Microempresas

Es importante que una IMF distinga el tipo de microempresa al cuál le otorgue financiamiento. Una diferenciación muy importante es si se trata de microempresas *nuevas o ya existentes*.

Hemos mencionado previamente que no todas las IMFs financian actividades nuevas. Aquellas instituciones que apuntan esencialmente a mitigar la pobreza, pueden financiar a microempresarios nuevos ante la posibilidad de generar transformaciones mucho más profundas que en aquellos casos que ya cuentan con una microempresa en funcionamiento. En cambio, las IMFs que buscan la autosustentabilidad perciben un gran riesgo en financiar microempresas nacientes. Es que las empresas que ya se encuentran en actividad cuentan con un conocimiento previo del mercado y poseen un historial que, aunque no garantiza el reembolso de sus préstamos, reduce su riesgo de no pago.

Los microempresarios potenciales generalmente encuentran conveniente que el crédito venga acompañado por otros servicios adicionales como la asistencia técnica. Los cursos de capacitación y la asistencia técnica personalizada pueden brindar al microempresario en formación cierta preparación para llevar adelante el emprendimiento con mayores posibilidades de éxito. No obstante, es necesario tener en cuenta que cualquier prestatario no puede convertirse en microempresario a través de la realización de un curso. Es que el denominado "espíritu microempresario" no se genera solamente mediante la capacitación. Se requiere, además, de una compleja gama de requisitos tales como el desarrollo de la autoestima, el apoyo del medio, etc.

La otra división de las microempresas se refiere al tipo de actividad que lleva adelante el prestatario. Básicamente las microempresas pueden dividirse en tres grandes grupos: las orientadas a la producción, a la reventa y a los servicios. Se debe tener en cuenta que cada actividad conlleva riesgos inherentes y disímiles.

Las IMF's debe prestar una especial atención a la detección de las externalidades que pueden surgir de los microcréditos otorgados. Esto significa que debe evaluar el impacto de cada financiamiento no sólo sobre el desempeño individual de cada microempresa receptora de un crédito; sino sobre las relaciones económico-sociales de la zona o área geográfica donde se otorga. Dentro de una zona geográfica localizada, el financiamiento excesivo de una misma actividad, por ejemplo la creación de kioscos, puede tener efectos dañinos sobre los ya existentes y generar fuertes actitudes competitivas que impacten negativamente sobre el desarrollo de redes de relaciones locales y el desarrollo de capital social.

V. LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Un buen sistema de información administrativo deberá suministrar a la Institución Microfinanciera una imagen clara y exacta de la realidad. Generalmente en un principio, las ONGs, y otras instituciones motivadas socialmente, no cuentan con el personal calificado necesario para llevar adelante sistemas de información eficaces. Pero a medida que las IMF's van creciendo, aumenta su necesidad de contar con estos sistemas. Los gerentes y directivos de las IMF's pequeñas en vías de expansión suelen perder contacto personal con lo que está sucediendo "en el campo", pudiendo resultar en una toma de decisiones errónea. Independientemente del tamaño de una institución, se debe contar con un buen sistema de información que logre transformar los datos "crudos" en informes elocuentes.

Se puede dividir a los sistemas de información en dos áreas fundamentales:

- Un sistema financiero.
- Un sistema de evaluación del impacto que los préstamos generan sobre los clientes.

1. *El Análisis Financiero*

La evaluación de la sustentabilidad financiera y de la situación de la cartera de préstamos de las IMFs, que realizan los donantes y otros inversores de las mismas, se basan en determinados indicadores financieros (CGAP, 2000). Pero uno de los problemas que se plantea aquí es la falta de definiciones estandarizadas acerca de los mismos.

En efecto, a diferencia de las instituciones reguladas, que usualmente generan indicadores precisos y bien definidos, la comunidad microfinanciera internacional no cuenta con métodos estandarizados aún para calcular los indicadores más importantes. Es más, muchas IMFs (especialmente en la Argentina) son instituciones sin fines de lucro que no analizan demasiado los indicadores financieros. Esto explica la falta de conocimientos administrativos y los sistemas de información rudimentarios que presentan muchas IMFs al principio de su gestión.

Como resultado de las dos observaciones señaladas encontramos una gran heterogeneidad en la información, ya que cada programa de microcréditos difiere ampliamente en cuanto a la presentación de los indicadores financieros de su gestión⁷.

Por otro lado, la interpretación de los indicadores financieros requiere de una excelente comprensión de los principios financieros fundamentales y de un profundo conocimiento de las operaciones de la institución y del contexto económico-social en el que se desenvuelve cada proyecto. Para evitar errores de interpretación ningún indicador deberá ser evaluado aisladamente del resto y del trayecto que el mismo presenta a lo largo del tiempo (análisis dinámico).

El análisis mediante indicadores resulta una manera eficaz de comparar y evaluar el desempeño de las instituciones, pero debe tomar en cuenta aspectos relacionados con las particularidades de cada institución. En ese sentido existe una gran variedad de factores que pueden influir sobre los resultados proporcionados por los indicadores, entre ellos: el tamaño de la institución, su madurez, la frecuencia de los reembolsos, el tamaño promedio de los préstamos, su cobertura geográfica, etc.

Los distintos indicadores existentes para analizar la situación financiera de las IMFs pueden ser divididos en cinco grupos definidos según su objeto de estudio: *Calidad de Cartera, Sustentabilidad, Crecimiento, Cobertura y Productividad*. En la

⁷ Morduch (1999) analiza los problemas resultantes de la falta de definiciones estandarizadas en las microfinanzas tomando el ejemplo del Banco Grameen. En este caso se calculan los índices de morosidad teniendo en cuenta el valor de los préstamos atrasados **en más de un año**, dividido por la cartera activa. Un problema es que el valor de la cartera activa suele ser más grande, a medida que transcurre el tiempo, que la cartera que existía en el momento en que se iniciaron los atrasos. Es así que la cartera se expandió en más de 27 veces entre 1985 y 1996 haciendo que los índices de default sean menores que los establecidos por los cálculos usuales de índices de morosidad.

próxima sección analizaremos los indicadores de calidad de cartera y sustentabilidad, mientras que el resto de los indicadores pueden observarse en el Apéndice 2.

i. Indicadores de Calidad de Cartera

Los indicadores de calidad de cartera son considerados como los más significativos Tanto por varias organizaciones (Banco Mundial, CGAP, BID, entre otros) como por la mayoría de las IMFs. Esto se relaciona con la importancia que adquiere la cartera de préstamos como el activo de mayor tamaño administrado por una IMF. Una mala administración de la cartera puede convertirse en uno de los mayores riesgos para estas instituciones teniendo en cuenta que los préstamos irrecuperables no solo representan pérdidas financieras sino que también generan desconfianza entre los prestamistas actuales en cuanto a la posible continuidad del programa. Por eso una buena gestión de la cartera de préstamos es uno de los aspectos fundamentales que distinguen a las IMF sólidas y sustentables de aquellas que se encuentran atravesando graves problemas.

Un buen indicador que monitoree la cartera de préstamos debe satisfacer los siguientes tres criterios CGAP (1998):

- ✓ *Sensibilidad* para detectar hasta los menores cambios en la calidad de la cartera de préstamos.
- ✓ *Coherencia* con los cambios en la calidad de la cartera. Esto es; cuando la calidad de la cartera se deteriora, el indicador debería siempre moverse en la dirección que indica un deterioro de la cartera.
- ✓ *Prudencia* para identificar los importes que razonablemente pueden ser considerados en riesgo de no ser recuperados.

Se pueden emplear diferentes indicadores o tasas para el análisis requerido. Pero se debe saber de antemano que es imposible interpretar cualquier tasa, a menos que se indique muy claramente qué se está midiendo tanto en el numerador como en el denominador de la fracción. Básicamente existen tres criterios de cuantificación de morosidad para medir el grado de éxito de un programa de microfinanzas sobre la recuperación de sus préstamos (ver cuadro en Apéndice 5):

- ✓ Las **tasas de recuperación**: miden los importes que se han hecho efectivos comparados con los vencidos. Este indicador es el más utilizado a escala mundial por las IMFs; ya que el denominado "creador" de este sistema de préstamos, Muhammed Yunus, utiliza esta tasa para demostrar el supuesto éxito de su programa. A la vez, existe una diversidad de tasas de recuperación detalladas en el Apéndice 5 que varían de acuerdo al criterio empleado para definir el numerador y denominador de las tasas.

- ✓ Las **tasas de atrasos**: miden los importes en mora comparados con el importe total de los préstamos. No es muy utilizado; ya que no suele explicitarse lo que se considera como un pago moroso.
- ✓ Los criterios de **cuantificación de la cartera en riesgo**: miden el saldo pendiente de los préstamos que no se pagan puntualmente comparado con el saldo pendiente del total de préstamos. El problema hallado con este indicador es que depende ampliamente del criterio contable que se esté utilizando para medir la cartera en riesgo; ya que la misma puede hacerse corresponder al período de atraso que se desee (por ejemplo: la CR₉₀ mide la cartera riesgosa con más de 90 días de atraso). O sea; este indicador es generalmente manipulado por las instituciones de microfinanzas para que otorgue un indicador conveniente.

En 1991, ACCION publicó “*The Hidden Beast: Delinquency in Microenterprise Credit Programs*” **recomendando el uso del indicador de cuantificación de cartera en riesgo**. Esta publicación tuvo gran difusión y varias instituciones sólidas de microcréditos comenzaron a utilizar el indicador recomendado como reflejo de su cartera de préstamos. Además, para el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), la medición de la cartera riesgosa satisface sus tres criterios de buen indicador mencionados al inicio de esta sección. Particularmente, recomienda medir al porcentaje de la cartera que se encuentra en mora en dos o más pagos como el más apropiado (CR₇ para aquellos productos crediticios con pagos semanales y CR₃₀ para los programas que ofrezcan plazos de devolución mensuales). En el caso de que una Institución utilice una variedad de frecuencias de reembolsos o ante la necesidad de comparar el rendimiento de distintas instituciones con diversas características de reembolso, la CR₃₀ suele resultar el indicador más conveniente.

ii. Indicadores de Sustentabilidad

Otro indicador utilizado para medir el éxito de un programa de microfinanzas es el grado de sustentabilidad (operativa o financiera) de la institución bajo consideración. Se entiende por grado de sustentabilidad el porcentaje detallado a continuación:

Tasa de Sustentabilidad Operativa:
$$\frac{\text{Ingreso percibido por intereses y/o comisiones}}{\text{Salarios + Costos Operativos no financieros}}$$

Tasa de Sustentabilidad Financiera:
$$\frac{\text{Ingreso percibido por intereses y/o comisiones}}{\text{Salarios + Costos Operativos no fin. + Costos financieros}^8}$$

2. Análisis de Impacto Social

El análisis de impacto de las microfinanzas es el proceso por el cuál se determinan las consecuencias sociales generadas por la intervención de las instituciones de microfinanzas. En una gran mayoría de casos podemos decir que el

⁸ incluye previsión para préstamos incobrables

objetivo de una medición de impacto es poder determinar si las IMFs han cumplido con la finalidad prevista; esto es, hasta que punto han logrado mitigar la pobreza mediante su intervención (asumiendo que éste es el objetivo subyacente de la mayoría las IMFs)⁹.

Pero normalmente, las IMFs no realizan evaluaciones de impacto. Esto se debe a que una medición correcta del impacto social puede presentar costos muy significativos y serias dificultades metodológicas. A esto podrían agregarse otro tipo de problemas como la existencia de sesgos subjetivos por parte del equipo de valuación.

En este sentido se han señalado una serie de elementos que deben ser evitados en una medición de impacto. A saber: (Machado, Valazza, Cheston y Salib, 1999)

- ✓ Basarse en la memoria del participante para producir datos básicos, en vez de recabar la información cuando el cliente ingresa al programa.
- ✓ Proporcionar información solamente para un momento dado y no poder indicar si el impacto aumenta o disminuye con el correr del tiempo.
- ✓ Basarse en un período demasiado breve como para permitir que los efectos se manifiesten.
- ✓ No comparar los cambios de los clientes con los de no clientes.
- ✓ Que los datos y procedimientos sean tan específicos como para no poder utilizarse en otras instituciones.

Por otro lado, existe una creencia aceptada por muchos donantes y practicantes que señala que mientras los programas logren cubrir sus costos y asistir a las familias empobrecidas, las evaluaciones de impacto detalladas no sólo no son necesarias, sino que pueden llegar a convertirse en una pérdida de tiempo y dinero.

Las diferencias planteadas en cuanto a la medición de impacto ha dado lugar a la existencia de dos escuelas de pensamiento en la literatura de microcréditos: los denominados “Equivalentes de Impacto” y los de “Impacto orientado hacia los clientes”.

- ✓ Equivalentes de Impacto – Esta escuela basa la medición en aspectos financieros ya que coloca a la disposición a pagar como un equivalente de impacto. Esto significa que, si los clientes hacen uso del servicio del microcrédito en repetidas ocasiones y pagan (a tiempo), es evidente que valoran el servicio. Podría señalarse que la equivalencia planteada es un indicador de simple construcción y de bajo costo de medición; pero tiene debilidades considerables en cuanto a su capacidad de evaluación de impacto social.

⁹ En el Apéndice 3 se detalla una serie de variables a tener en cuenta para la implementación de una encuesta de impacto social.

✓ Impacto Orientado a los Clientes – A diferencia de la anterior, esta escuela de pensamiento considera que es necesario evaluar, analizar y medir los impactos sociales directos. En este caso la esencia del problema radica en los costos y las dificultades metodológicas señaladas.

Como consecuencia de las dificultades señaladas, los indicadores más usados para medir el grado de éxito alcanzado por un programa de microcréditos se refieren a la calidad de la cartera de préstamos y al grado de sustentabilidad alcanzado por la institución. Pero no se puede negar la importancia de la medición del impacto orientada hacia los clientes para evaluar del cumplimiento de los objetivos propuestos por las instituciones de microfinanzas. Es que los indicadores financieros no analizan elementos tan esenciales como cuales son los efectos directos e indirectos que los programas tienen sobre los clientes afectados.

A modo de ejemplo, cabría decir que resulta necesario determinar si los beneficiarios de estos programas son menos pobres como consecuencia de los préstamos recibidos; ya que el simple hecho de que hayan aumentado sus deudas no indica que se hayan alcanzado los objetivos propuestos por la IMFs (aun cuando se haya provisto esa deuda de una manera financieramente viable). La utilidad de las encuestas de impacto no se circunscribe solamente al accionar de las IMFs sino que deberían ser de suma relevancia para la evaluación que realizan las instituciones que las financian.

VI. LA SITUACIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA

1. La Situación Económico Social y el crecimiento de la población objetivo

Dentro del marco de las microfinanzas consideramos como población objetivo aquella porción de la población que, al no poseer acceso al sistema bancario formal, recurre o puede llegar a recurrir a los diversos programas de microcréditos. A los efectos de evaluar el crecimiento de la población objetivo en la Argentina consideraremos la situación actual del empleo, de la pobreza y de la informalidad.

i. Situación de Empleo, Pobreza e Indigencia

En cuanto a la evolución de los indicadores de empleo puede señalarse que la Argentina presenta una situación sin precedentes ya que pasó de niveles de desempleo cercanos a los 6 puntos a principios de los años 90 al 21,5% durante mayo de 2002 (Ver Cuadro 2).

Cuadro 2: Tasas de desocupación y subocupación. Total de Aglomerados Urbanos. Años seleccionados.

Años	Desocupación (%)	Subocupación Horaria (%)	Subocupación Horaria (%)	
			demandante	no demandante
10 / 1985	5,9	7,1	-	-
10 / 1990	6,3	8,9	-	-
10 / 1995	16,6	12,5	7,7	4,8
10 / 1996	17,3	13,6	8,5	5,1
10 / 2000	14,7	14,6	9,3	5,3
10 / 2001	18,3	16,3	10,7	5,6
05 / 2002	21,5	18,6	12,7	5,9
10 / 2002	17,8	19,9	13,8	6,1

Fuente: INDEC.

Lo mismo puede decirse con respecto a la variación en los niveles de pobreza e indigencia. Las cifras oficiales disponibles indican que para octubre de 2002 (Total Urbano EPH), se encuentran por debajo de la línea de pobreza¹⁰ un conjunto de 20.815.000 personas (sobre un total de 36,2 millones de acuerdo al censo 2001). Igualmente se deduce que 9.955.000 personas son consideradas como indigentes¹¹ durante el mismo período; esto es, ni siquiera pueden cubrir una canasta de necesidades alimenticias mínimas (Cuadro 3). Si tomamos en cuenta la evolución de la situación en la Argentina desde Octubre de 2002 hasta la actualidad no nos sorprendería que las cifras sean aún mayores.

Cuadro 3: Incidencia de la Pobreza y de la Indigencia. (Total urbano EPH y GBA¹². Octubre de 2002)

Región	Línea de Indigencia (%)	Línea de Pobreza (%)
	Personas	Personas
Total Urbano EPH	27,5	57,5
Gran Bs.As.	24,7	54,3

Fuente: Elaboración propia en base a cifras del INDEC (Proveniente de Encuesta de Hogares)

ii. El Sector Informal

Desde comienzos de los años setenta empieza a surgir un nuevo concepto en el mercado laboral, denominado el sector informal. La OIT¹³ lo define como “una forma

¹⁰ La “Línea de Pobreza” definida por la Canasta Básica Total por adulto equivalente era, según el INDEC, en Octubre de 2002 de 230,31\$.

¹¹ La “Línea de Indigencia” está determinada por la Canasta Básica de Alimentos Mínima que, según el INDEC, alcanzaba en Julio de 2002 por adulto equivalente a 103,74\$.

¹² Gran Buenos Aires incluye a la Ciudad de Buenos Aires y a los Partidos del Conurbano

de producir típicamente en pequeña escala (tanto en el medio urbano como en el rural), con una organización rudimentaria, dado el escaso monto de capital y el tipo de tecnología /mano de obra intensiva empleada”.

Las unidades económicas informales tienen ciertos rasgos característicos que lo diferencian del sector formal: (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000)

- ✓ Intensidad del capital: relación capital / trabajo desfavorable (uso intensivo de mano de obra).
- ✓ Escasa división del trabajo y organización.
- ✓ Activos fijos y otros valores: no pertenecen a la empresa sino a sus propietarios
- ✓ Legalidad: no existe registro legal de la actividad, no se ajustan al régimen impositivo.
- ✓ Limitado acceso al sector financiero formal.
- ✓ Suele ser difícil distinguir entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde a los gastos normales del hogar.
- ✓ Relaciones laborales: se basan sobre todo en el parentesco y los lazos personales. No suelen existir contratos laborales.

En agosto de 1997 (última fecha de la que se dispone de información) el sector informal representaba casi el 40% del empleo urbano total (Ver Cuadro 4), cifra que debe haber crecido marcadamente a partir de la recesión y crisis sufrida por Argentina en los últimos años. De ese total más de la mitad del total empleado corresponde a unidades familiares (trabajadores por cuenta propia con calificación no profesional, y los ayuda familiares) y el resto a las *microempresas* (empleadores en establecimientos con 5 o menos empleados).

Cuadro 4: Tamaño relativo y estructura del estrato informal privado en el empleo total. Total urbano. Agosto 1997 (En porcentaje)

	% del Empleo Total	Estructura del Estrato Informal
Estrato Informal Privado	39,9	100,0
Unidades Familiares	22,3	56,0
-Cuenta Propia no profesional	20,0	50,2
-Ayuda Familiar	2,3	5,8
Microempresas	17,6	44,0
-Empleadores	2,9	7,4
-Asalariados	14,6	36,6

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Desarrollo Social (Siempre, 2001)

¹³ Siempre, 2001.

2. El Desarrollo del Microcrédito en Argentina

A pesar de la situación social señalada, la importancia de las microfinanzas en Argentina es muy pequeña aún cuando se la compara con otros países de América Latina (Ver Cuadro 5).

Cuadro 5: Número de Microempresas en Latinoamérica y Grado de Participación de las IMF's

País	Fecha de Encuesta	Número Total de Microempresas ¹⁴	Número de microempresas con crédito de IMF	Proporción de Microempresas con crédito de IMF
Bolivia	1999	1.362.321	379.117	27,83%
Nicaragua	1998	417.570	84.285	20,18%
El Salvador	1998	667.186	93.808	14,06%
Honduras	1999	891.180	107.054	12,01%
Chile	1998	1.207.184	82.825	6,86%
Guatemala	1998	1.421.714	71.187	5,01%
Costa Rica	1998	311.219	12.794	4,11%
Ecuador	1998	1.694.663	65.719	3,88%
República Dominicana	1998	1.392.188	49.437	3,55%
Colombia	1999	6.501.805	219.240	3,37%
Paraguay	1998	987.326	30.203	3,06%
Perú	1997	6.866.193	185.431	2,70%
Panamá	1999	289.004	6.390	2,21%
Méjico	1998	10.273.945	67.249	0,65%
Uruguay	1998	341.909	1.600	0,47%
Brasil	1999	18.989.753	62.485	0,33%
Argentina	1998	1.911.170	4.940	0,26%
Venezuela	1999	3.247.271	2.364	0,07%
Total		58.773.601	1.526.128	

Fuente: Westley (2001).

En cuanto al número de instituciones específicas de microfinanzas que operan actualmente en la Argentina, no existe un listado oficial de las instituciones, las que de acuerdo a un trabajo reciente (Bekerman y Cataife, en Prensa) alcanzarían a una cifra aproximada de 35 en el año 2002¹⁵.

¹⁴ Consideradas como firmas unipersonales o firmas con 1-5 empleados.

VII. LA EXPERIENCIA DE LA ASOCIACIÓN AVANZAR

1. Objetivos

Este proyecto se inicia a principios del año 2000 a partir de la participación voluntaria de docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. A mediados del año 2001, adquiere personería jurídica a través de la creación de la Asociación Civil "AVANZAR POR EL DESARROLLO HUMANO" (en adelante AVANZAR).

El *objetivo* de Avanzar apunta al desarrollo de capacidades y de una mejora sustentable en el nivel de vida de las familias de bajos recursos, que participan en el proyecto, a través de una elevación en sus niveles de ingreso y de una mayor motivación, especialmente en las mujeres, hacia la realización de actividades económicas.

Sus actividades se basan en el otorgamiento de pequeños créditos (siendo el monto promedio de los créditos otorgados de 236\$) para la realización de microemprendimientos, pero no se limitan a la provisión de los mismos, sino que se orientan, también, al señalado desarrollo de capacidades. Por eso, conjuntamente con el otorgamiento de los créditos, se van generando acciones en las siguientes áreas: apoyo a la gestión de los microemprendimientos, bancarización de los receptores de los créditos, seguimiento de las actividades microempresariales y reuniones grupales y generales. Es decir que se trata de un proyecto que apunta a romper totalmente con la lógica de la subvención pública sin contrapartidas y busca vincular la financiación a las ideas y esfuerzos de los destinatarios del crédito.

Como fue señalado en la Sección III.1 algunas IMFs buscan esencialmente alcanzar la sustentabilidad financiera mientras que otras hacen eje en los impactos socio-económicos concentrándose exclusivamente en los sectores más pobres, proporcionando a los mismos servicios financieros más amplios y subsidiando parcialmente a los clientes con tasas de interés reducidas. En ese contexto, si bien AVANZAR apunta a profundizar el impacto social de los microcréditos otorgados, también se orienta, en el mediano plazo, a lograr su propia sustentabilidad financiera, promoviendo la devolución de los préstamos otorgados, como forma de asegurar la perdurabilidad del proyecto en el largo plazo.

2. La Organización

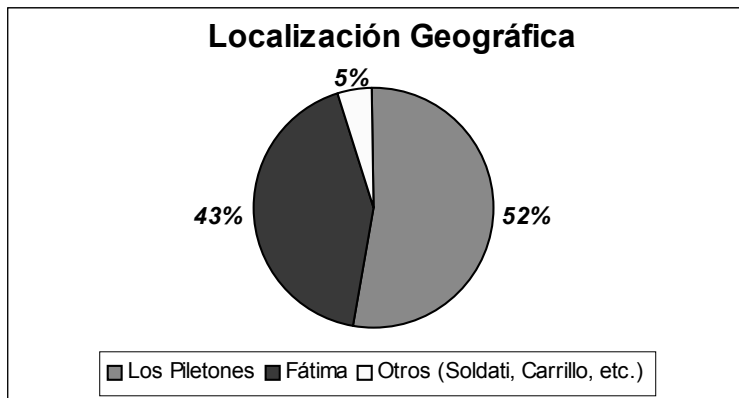
i. Forma de Accionar, Productos Crediticios y Plazos

Los microcréditos fueron destinados inicialmente a los habitantes de dos Villas de Emergencia: las de "Los Piletones" y Fátima (Villa 3) del Barrio de Soldati en la Capital Federal. En agosto de 2002 el proyecto se extendió a zonas de "nuevos

¹⁵ Esta cifra incluye a instituciones muy pequeñas.

pobres” en los barrios de Copello y Soldati y está previendo su expansión a otras Villas de Emergencia.

Gráfico 1: Localización Geográfica



Fuente: Elaboración propia con datos de AVANZAR

El Programa se lleva adelante en cuatro etapas:

A) **Motivación:** Dado que las personas marginadas por largos períodos del proceso productivo presentan frecuentemente bajos niveles de autoestima o poca esperanza de tener éxito en un proyecto de negocios, el equipo de voluntarios dedicó un tiempo considerable a contactarse con distintos miembros potenciales para explicarles el programa e incentivarlos a comenzar a pensar en la iniciación de un negocio o el fortalecimiento de uno ya existente.

B) **Gestión del emprendimiento o negocio:** Muchos miembros que se acercan al programa no tienen un negocio funcionando o si lo tiene no incluye distintos aspectos que hacen a una gestión eficaz como un análisis de costos y ganancias. Por lo tanto previo al otorgamiento del crédito, el equipo de trabajo desarrolla, en forma conjunta con el prestatario, un análisis de rentabilidad por producto. Esto permite evaluar la sustentabilidad del proyecto y por lo tanto, mejorar sus posibilidades de continuidad y de éxito.

C) **Otorgamiento del crédito:** Se han otorgado hasta el momento alrededor de 340 créditos en las áreas señaladas.

D) **Seguimiento del proyecto.** Esto se basa en la experiencia que el Equipo de Trabajo va desarrollando a lo largo del programa e incentiva a que los miembros de los grupos compartan sus experiencias, traten de resolver conjuntamente ciertos problemas y apoyen a aquellos miembros que encuentren dificultades.

La Asociación Avanzar trabaja con un cuerpo de voluntarios para llevar adelante las diversas actividades que involucra un proyecto tan completo. Este equipo está compuesto por un cuerpo de “oficiales de crédito” (estudiantes y egresados de la

Facultad de Ciencias Económicas de la UBA), y colaboradores de otras áreas (asistencia social, abogacía, contabilidad).

Los “oficiales de crédito” llevan adelante un relevamiento de los diversos datos del microemprendimiento (costos fijos, costos variables, nivel de ventas, etc) para poder analizar la viabilidad del mismo y las posibilidades del repago del crédito. Es una etapa sumamente importante para los solicitantes; ya que, muy frecuentemente, los microemprendedores no poseen nociones suficientes claras acerca de los costos y beneficios de su emprendimiento.

Los créditos pueden ser destinados tanto a la compra de mercadería o materia prima como a la adquisición de activos fijos. El primer préstamo posee un monto máximo de 200\$ por persona y las sucesivas renovaciones pueden ser por montos mayores, en función de la puntualidad del pago de las cuotas por el grupo, hasta un máximo de 1500\$. Es decir que, a través de los denominados “incentivos dinámicos” se premia el cumplimiento puntual de los pagos con una renovación de los créditos por sumas crecientes y con menores tasas de interés¹⁶. La idea es extender, también, los incentivos dinámicos a los oficiales de crédito premiando la cantidad y calidad (cumplimiento) de los créditos otorgados.

Una vez otorgado el crédito, los prestatarios se reúnen semanalmente con los oficiales de crédito responsables del mismo, generándose un vínculo de suma importancia. Por otro lado, el equipo de trabajo desarrolla un sistema de monitoreo que le permite ir evaluando el éxito del programa en el alivio de la pobreza, e ir señalando los principales problemas que se van generando para lograr su solución.

En cuanto al tipo de productos crediticios, AVANZAR trabaja básicamente con dos tipos: *el crédito grupal o solidario* y *el crédito individual*.

✓ **El crédito grupal o solidario:** es otorgado a personas que integran grupos de 3 o más prestatarios. Los grupos se forman de manera voluntaria, y mientras que los préstamos son otorgados en forma individual, para cada microemprendimiento, todos los integrantes asumen una garantía solidaria sobre la devolución de todos los préstamos del grupo. Es decir que, en el caso de que un miembro del grupo no cumpla con sus pagos, el resto de los integrantes del mismo se hacen responsables del crédito.

✓ **El Crédito Individual:** es de similares características al anterior pero se otorga en forma individual sin necesidad de la formación de grupos. En este caso, al no contarse con la garantía grupal, se solicita al microempresario que ofrezca en garantía algún bien como respaldo del préstamo. Esta modalidad contempla a aquellos microempresarios con fuertes resistencias a integrarse en un grupo solidario. Pero como el foco de AVANZAR se orienta hacia la generación de capital social, los créditos

individuales son una porción minoritaria del total (menos del 10%). En el caso de que un microempresario opte por recibir el crédito individual, debe garantizar la asistencia a reuniones grupales mensuales para fomentar así su relación con otros microempresarios.

Los plazos de los microcréditos se definen semanalmente y varían entre 4 y 24 semanas. Todos los integrantes de un grupo solidario deben combinar el mismo plazo de devolución de modo que, una vez finalizado el mismo, el grupo pueda renovar conjuntamente el crédito y así mantener su continuidad. Pero el oficial de crédito puede aprobar el plazo que definen los clientes o bien sugerir un plazo de devolución distinto teniendo en cuenta el flujo de ganancias posibles que presenten los microemprendimientos involucrados.

3. Perfil Socioeconómico de la Población Involucrada¹⁷

Resulta fundamental que una institución de microfinanzas analice las características de la población con la que está trabajando ya que esto le permitirá, por un lado, observar si la misma responde a los objetivos de población buscados y, por el otro, ir adaptando el programa a las necesidades de los distintos estratos involucrados. La base de datos desarrollada por AVANZAR, que incluye una muestra de 229 prestatarios¹⁸, nos permite determinar, los siguientes atributos presentados por esta población¹⁹.

i. Características Generales

El 89% de los beneficiarios es de sexo femenino. La alta participación de las mujeres en las actividades del sector de autoempleo es una característica que también aparece en otros proyectos internacionales de microcrédito como el del Grameen, Banco Sol, etc. revelando una mejor actitud de las mujeres para participar en este tipo de proyectos, aspecto que fuera enfatizado repetidamente por Yunus (1998). En el caso de la Argentina, podría responder, además, a una creciente necesidad de participación femenina en el mantenimiento de la familia ante el fuerte avance de los índices de desempleo alcanzados por los hombres jefes de hogar en los últimos tiempos.

¹⁶ AVANZAR cobra a sus prestatarios tasas de interés que se corresponden con los niveles inflacionarios como forma de no licuar sus recursos prestables.

¹⁷ Hay marcadas diferencias entre la población objetivo de AVANZAR y otras IMFs. Por ejemplo, hemos encontrado diferencias marcadas entre los prestatarios activos de AVANZAR y Emprender, una de las IMFs más grandes de la Argentina que se vio obligada a cerrar sus puertas recientemente. En el caso de Emprender (Lascagne, 1998), solamente un 36% de la muestra analizada corresponde al sexo femenino, lo cual contrasta con los datos de AVANZAR. Por otro lado el nivel educacional de los clientes de Emprender parece ser menor; ya que el 60% de los mismos tiene un nivel inferior o igual a la primaria completa y solamente el 17% de los clientes llegó a terminar o exceder el nivel secundario. Sin embargo, el 60% de los clientes de Emprender se encuentra inscrita en la DGI, indicando cierto grado de formalidad no alcanzada por los clientes de AVANZAR.

¹⁸ La misma fue obtenida a partir de la planilla de "Solicitud de Microcrédito" que completaron los prestatarios al solicitar el mismo durante los años 2001 y 2002.

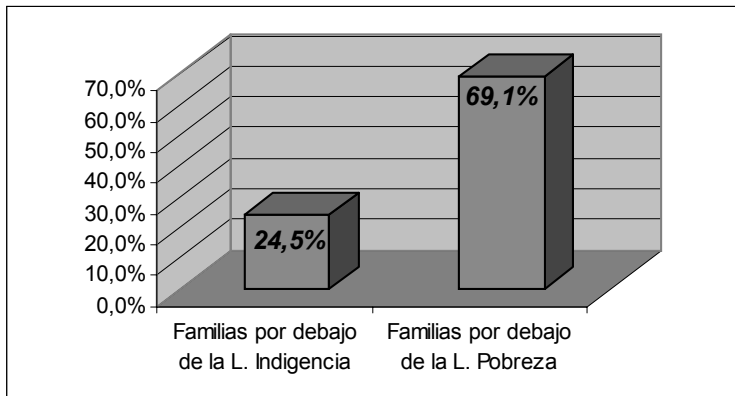
¹⁹ Los cuadros con los porcentajes correspondientes descriptos en esta sección pueden ser vistos en el Apéndice 7.

Más de dos tercios de los beneficiarios es de origen extranjero (la gran mayoría inmigrantes de Bolivia), lo que podría reflejar, por un lado, la alta presencia de inmigrantes en las villas involucradas, y por el otro, un mayor nivel de participación de las ciudadanas de dicho país en este tipo de proyecto, dado la experiencia realizada en el mismo por el Banco Sol. Su pertenencia en las villas es relativamente reciente ya que solamente el 23% de los prestatarios ha ingresado a las mismas antes de 1990. Por otro lado, el 60% de los prestatarios tiene menos de 41 años, con un promedio de 3,3 hijos por familia mientras que el 28% es jefe único de hogar.

Los grados de escolaridad alcanzados por los microempresarios resultan bastante elevados. El 70% de los beneficiarios del programa ha completado la primaria y un 41% de la muestra ha hecho algún tipo de estudio posterior (secundario completo, incompleto, u otros estudios posteriores).

En relación al nivel de ingresos cabe señalar que, dentro de un contexto de alta volatilidad el 70% de las familias consideradas disponen de un ingreso familiar inferior a los \$601. Por otro lado, a partir de las líneas de pobreza y de indigencia por adulto equivalente señalados en la Sección VI.1.i podemos establecer que **el 69,1% de la población involucrada se halla por debajo de la línea de pobreza, mientras que el 24,5% lo hace por debajo de la línea de indigencia**²⁰. Como cabía esperar, la cifra de pobreza es considerablemente superior que aquella presentada por la Encuesta Permanente de Hogares (Ver Gráfico 2).

Gráfico 2: Línea de Pobreza y Línea de Indigencia



Fuente: Elaboración propia en base a la “Solicitud de Microcrédito” de AVANZAR

ii. Tipo de Microempresas

En la sección II hemos visto que la financiación de actividades nuevas no suele ser el destino de los programas sustentables; ya que tales créditos se consideran de alto riesgo comercial. Sin embargo **un porcentaje importante de los préstamos**

²⁰ Se consideró a la mujer como un adulto femenino equivalente en una franja de 18-59 años (valor = 0,74 adultos equivalentes) y con respecto a los hijos se consideró un promedio de equivalencia de personas de ambos sexos de 0 a 17 años (valor referencia = 0,69 adultos equivalentes).

otorgados por AVANZAR, el 29%, fueron destinados al financiamiento de actividades nuevas. En cuanto al destino de los préstamos los mismos han financiado en un 53% a actividades vinculadas con la Reventa de productos y en un 34% a la producción de bienes.

La mitad de los microempresarios (el 52%) vende sus productos sin pedido previo. Esta realidad aparece asociada a una mayor variabilidad en el ingreso por ventas de los microemprendimientos. Por ejemplo, si una prestataria que vende sus productos durante los fines de semana en una feria aledaña (sin pedido previo), se encuentra con condiciones climáticas adversas, la familia dejará de percibir los ingresos provenientes de aquella actividad (lo cuál llega a representar en ciertos casos hasta el 25% del ingreso mensual familiar). Por otro lado, la mayor parte de los clientes actuales de los microempresarios involucrados (el 73%) destinan los productos para su propio consumo.

En cuanto al rubro de actividades financiadas, casi la mitad (el 49%), ha tenido como destino la realización de microemprendimientos de carácter alimenticio. Es que las estrategias de supervivencia que encaran las mujeres ante la falta de ingresos familiares se vuelcan principalmente hacia la elaboración de comidas, tarea que puede ser llevada adelante con poco capital y reducida experiencia inicial. Recientemente, se está produciendo una orientación creciente hacia el rubro textil. En este caso los microempresarios suelen contar con una maquinaria existente (máquinas de coser) y una experiencia laboral más profunda.

Otra característica importante de las microempresas financiadas por AVANZAR es que más de la mitad de las mismas está integrada por un solo trabajador. Este hecho hace sumamente importante el análisis del perfil microempresario del solicitante del crédito; ya que es aquél el que llevará adelante el negocio y sobre el cuál recae la responsabilidad de la devolución del préstamo. Por otro lado, la mayor parte de aquellas microempresas que poseen dos o más trabajadores emplean a miembros familiares sin goce de sueldo explícito. En ese contexto la gran mayoría de los microempresarios (62%) adquirieron experiencia en su área de trabajo a través del aprendizaje propio, ya que solo el 10% de los mismos continuó desarrollando un emprendimiento a partir de la tradición familiar.

Confirmando lo señalado anteriormente en relación al sector informal (ver Sección VI.1.ii), solo un tercio de las microempresas posee activos fijos al momento de recibir el crédito, mientras que, en algunos casos, los microempresarios alquilan maquinarias (hornos, máquinas de coser, etc.) a costos elevados para poder llevar adelante sus emprendimientos. Tal vez esto ayude a explicar que, a pesar de las pequeñas sumas otorgadas en concepto de préstamos, el 34,6% de los mismos fueron dirigidos hacia la adquisición de activos físicos destinados a mejorar la eficiencia del microemprendimiento.

iii. Experiencia Crediticia Previa

Cabe destacar que el 64% de los prestatarios de AVANZAR no ha tenido experiencia crediticia previa y en el caso de aquellos prestatarios que la tuvieron, la misma, estuvo vinculada a la adquisición de bienes durables de consumo o, en el caso de prestatarios bolivianos, a créditos obtenidos del Banco Sol, en Bolivia.

4. Característica de los Incobrables vs. los Buenos Prestatarios

¿Qué condiciones reúne un buen prestatario? ¿Qué características poseen aquellos prestatarios que deciden no cancelar su crédito?. Es evidente que llegar a identificar las características que presentan aquellos prestatarios, que son tanto muy buenos como muy malos pagadores adquiere una importancia crucial para lograr un accionar exitoso por parte de una IMF. Es que este tipo de análisis permite llevar adelante una mayor comprensión sobre la población objetivo y sus necesidades, y avanzar sobre los problemas de información y de riesgo moral que se presentan a la hora de realizar una evaluación de aquellos microemprendedores a los que se trata por primera vez.

A continuación se identifican las variables relevantes a partir de cuadros estadísticos y un estudio econométrico.

i. Variables Relevantes en el Grado de Cumplimiento de los Prestatarios

En un primer estudio, se procedió a definir como malos pagadores o incobrables a aquellos prestatarios que registran una mora de pago mayor a 180 días en el pago de su última cuota y como prestatarios cumplidores a aquellos que muestran una mora o atraso promedio en sus cuotas inferior a los 15 días. A partir de allí se identificó un conjunto de variables²¹, se confeccionó una muestra con ambos grupos y se intentó determinar cuales son las características comunes que se presentan en cada caso²².

El resultado muestra algunos aspectos sorprendentes. A continuación presentaremos aquellas variables que parecen mostrar un mayor o menor grado de influencia sobre el nivel de cumplimiento de los prestatarios (Ver el Apéndice 8 para una presentación estadística completa el comportamiento de las distintas variables aquí expuestas).

²¹ En el Apéndice 8 se encuentra un detalle completo de todas las variables consideradas.

²² Dichas muestras incluyeron a 73 buenos pagadores y a 26 incobrables. Es inevitable que la diferencia en el tamaño de ambas muestras genere distinto tipo de sesgos en los resultados obtenidos.

Ingreso familiar y Línea de indigencia²³: El nivel de ingreso familiar parece incidir positivamente sobre el grado de cumplimiento ya que el 60% de los buenos pagadores percibe un salario familiar superior a los 400\$ (contra solo el 32% de los incobrables) (Ver Cuadro 6). Este aspecto se agudiza en los casos de la línea de indigencia ya que el 52% de los incobrables es indigente, mientras que lo mismo solo es cierto para el 12% de los buenos prestatarios (Ver Cuadro 7).

Cuadro 6: Rango de Ingreso Familiar

Rango de Ingreso Familiar	Incobrables	Buenos Prestatarios
Menos de \$300	44%	15%
Entre \$301-\$400	24%	25%
Entre \$401-\$600	16%	34%
Entre \$601-\$700	0%	11%
Más de \$700	16%	15%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de "Solicitud del Microcrédito".

Cuadro 7: Línea de Indigencia y Pobreza

Línea de Indigencia y Pobreza	Incobrables	Buenos Prestatarios
Familias por debajo de la línea de indigencia	52.0%	12.3%
Familias por debajo de la línea de pobreza	72.0%	68.5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de "Solicitud del Microcrédito".

Experiencia previa en la realización de actividades económicas: Como cabría esperar este es un aspecto clave en relación a las posibilidades de cumplimiento con los pagos que no puede ser ignorado por una IMF. El 50% de los incobrables realiza una actividad económica nueva, lo que sólo se produjo en el 14% de los buenos pagadores.

Cuadro 8: Antigüedad de Microempresas Financiadas

Actividades financiadas	Incobrables	Buenos Prestatarios
Nueva	50%	14%
Ampliar	50%	86%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de "Solicitud del Microcrédito".

Plazo de los Créditos: Lo que se desprende de las muestras es que el plazo solicitado de crédito tiene un marcado efecto sobre la capacidad de cumplimiento. En efecto, el 64,38% de los buenos prestatarios tomó créditos por plazos iguales o inferiores a los 3 meses, contra el 30,77% de los incobrables (Ver Cuadro 9). En cambio, cerca de dos tercios de estos últimos se endeudaron por un plazo de 6

²³ Para realizar el cálculo de familias por debajo de la línea de pobreza e indigencia se consideró a cada prestatario con sus características individuales (cantidad de hijos, miembros en el hogar, etc.) suponiendo a la mujer como un adulto femenino equivalente en una franja de 18-59 años (valor = 0,74 adultos equivalentes) y con respecto a los hijos se consideró un promedio de equivalencia de personas de ambos sexos de 0 a 17 años (valor referencia = 0,69 adultos equivalentes). Los valores de las canastas representativas utilizadas para el cálculo aparecen en la Sección VI.1.i.

meses. Estos resultados modificaron el accionar de AVANZAR durante el año 2002, cuando llevó adelante una marcada disminución en el plazo de los microcréditos otorgados.

Cuadro 9: Plazo (en semanas) de Microcréditos

Plazo del crédito	<i>Incobrables</i>	<i>Buenos Prestatarios</i>
24 semanas	65.38%	20.55%
20 semanas	3.85%	2.74%
16 semanas	0.00%	12.33%
12 semanas	30.77%	57.53%
< = 8 semanas	0.00%	6.85%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AVANZAR.

Cantidad de trabajadores en la microempresa: A mayor cantidad de empleados en la microempresa, mejor es la capacidad de repago. Solamente el 20% de los incobrables posee 2 o más trabajadores por microempresa (contra el 49% de los buenos pagadores). Esto demuestra que una mayoría abrumadora de los incobrables (80%) manejan microempresas unipersonales.

Número de años de residencia en la villa: Un grado mayor de antigüedad en la villa parece jugar en contra de una buena respuesta de pago. En efecto, el porcentaje de prestatarios que registran una antigüedad de más de 6 años es mayor entre los incobrables (52,4%) que entre los buenos pagadores (35,8%).

Nivel de escolaridad: Contra lo que cabría esperarse, el grado de escolaridad no afecta positivamente al grado de cumplimiento. Casi el 90% de los incobrables posee al menos primaria completa. En cambio, solamente el 74% de los buenos pagadores ha logrado finalizar sus estudios primarios.

Estado Civil y Cantidad de hijos: Las moras son mayores cuando estamos frente a jefes únicos de hogar. El 62% de los incobrables no posee pareja actual, mientras que el 85% de los buenos pagadores vive en pareja. Por otro lado aumentan en las familias que tienen un número mayor de hijos (el 31% de los incobrables tiene mas de 4 hijos contra sólo el 16% de los buenos pagadores).

Otros aspectos a resaltar son :

- La disponibilidad de activos fijos declarada en la encuesta parece ser mayor en el caso de los prestatarios más cumplidores el (63%) que en el de los prestatarios incobrables (23%).
- La mayor parte de los incobrables (92,3%) no logró repagar su primer préstamo con AVANZAR, mientras que más del 30% de los buenos pagadores ya han renovado sus créditos, resaltando la importancia de la adquisición de experiencia crediticia.

- La localización geográfica muestra una respuesta mucho mejor de los prestatarios pertenecientes a la Villa Los Piletones que a la de Fátima y de los microempresarios de origen boliviano que de los de origen argentino.

ii. Estudio Econométrico²⁴

El análisis detallado a continuación apunta a determinar empíricamente que variables determinan el cumplimiento de los prestatarios (Ver Vinelli, 2001).

Dado que los datos seleccionados se tratan de series transversales y la variable dependiente posee naturaleza dicotómica (cumplidor o no cumplidor) se optó por implementar un modelo *Probit binario* (Ver Gujarati, 1997). Se clasificó como “buenos pagadores” a aquellos prestatarios que demostraron una mora promedio inferior o igual a los 120 días (adoptando el valor de 1), y como “morosos severos” (adoptando el valor de 0) a aquellos prestatarios con mora promedio superior a los 120 días.

El número de observaciones alcanza a 145 prestatarios, de las cuáles 117 prestatarios integran la categoría de “buenos pagadores”, mientras que los 28 restantes son denominados como “morosos severos”.

De acuerdo a los resultados obtenidos previamente (Ver Sección VII.4.i) se realizaron diversas regresiones para observar el poder explicativo de las variables presentadas como: localización geográfica, edad, nacionalidad, estado civil, cantidad de años en la villa, nivel de escolaridad, cantidad de hijos, utilización de asistencia social, nivel de ingreso, tipo de actividad financiada (actividad nueva o ampliación), tipo de actividad (reventa, producción, servicio), rubro de la actividad (alimenticio, textil, etc.), el destino del microcrédito (activo fijo o mercadería), el estado civil del prestatario (soltero o casado/ en pareja), si el prestatario se encuentra por debajo de la línea de indigencia, si el prestatario se encuentra por debajo de la línea de pobreza y el plazo de devolución.

El resultado muestra a cinco variables explicativas como significativas²⁵.

La posibilidad de que un prestatario sea “buen pagador” aumenta cuando:

- a) **El destino del microcrédito** se designa hacia la adquisición de un activo fijo.
- b) **El estado civil del prestatario** es casado (o en pareja).
- c) El prestatario se encuentra por encima de **la línea de indigencia**.

²⁴ Las autoras agradecen la colaboración de Hernán Finkelstein por el asesoramiento econométrico.

²⁵ El nivel de significación que se considera en este estudio es del 5%.

d) Disminuye el plazo de los créditos.

e) El tipo de actividad financiada se dedica a la *producción* de bienes.

Cuadro 10: Resultados Econométricos del Estudio

Variable	Definición	Coefficiente	Desvío Estándar	Prob.
PLAZO	El plazo del microcrédito.	-0.152100	0.040232	0.0002
ESTADO	El estado civil del prestatario.	0.859696	0.343308	0.0123
DESTINO	Si el destino del microcrédito es un activo fijo.	1.135760	0.517164	0.0281
LI	Si el prestatario está por debajo de la línea de indigencia.	-0.733942	0.347393	0.0346
PROD	Si el tipo de actividad es Producción.	0.954237	0.461957	0.0389

Fuente: Elaboración propia (programa e-views) con datos de AVANZAR.

5. Sistemas de Información

A medida que una institución crece se hace evidente la necesidad de disponer de un sistema de información para poder desempeñarse de manera eficiente y efectiva (a mejor información mejor administración de recursos de la institución).

Esta realidad se hizo evidente para AVANZAR durante el 2001, año en que la Asociación experimentó un fuerte período de crecimiento (Sección VII.5.i.b), sin estar preparada para asimilar la información necesaria con los sistemas vigentes hasta entonces, lo que le generó problemas de seguimiento de los cobros.

A partir de entonces se fueron implementado modificaciones importantes en los sistemas de información (ver sección V). Esto permitió una transformación significativa en la forma de el trabajo del personal de campo, al permitirle realizar un mejor seguimiento de la cartera de préstamos. Además hizo posible un mejor control y determinación de aquellas áreas que necesitan de mayor atención por parte de los supervisores.

Más aún, AVANZAR logró desarrollar una base de datos en donde se consigna, el perfil de cada receptor de crédito, el impacto social del mismo y las características del proyecto involucrado (ver secciones VII.3 y VII.5.ii). Por otro lado está llevando adelante un seguimiento de distintos indicadores financieros que permiten monitorear convenientemente la evolución del accionar de la institución como veremos a continuación.

i. Indicadores Financieros

a) Indicadores de Calidad de Cartera

Las falencias que presentan los distintos los indicadores conocidos de calidad de cartera llevaron a AVANZAR a utilizar conjuntamente tres de dichos indicadores a los efectos de poder observar, por un lado, la calidad de la cartera acumulada o histórica y, por otro lado, el grado de recupero alcanzado durante el período corriente. Cabe destacar aquí la importancia de que una institución argentina de Microcrédito, que opera sin subsidios internacionales, haya logrado tal grado de avance en materia de seguimiento financiero.

Los indicadores utilizados son: la *tasa de recupero histórica*, la *tasa de recupero corriente* y la *cartera en riesgo a treinta días (CR₃₀)* (ver Sección V.1.i). El comportamiento de los mismos durante el período 08/2001 al 01/2003 pueden ser observado a continuación en el Cuadro 11, en el Gráfico 3 y Gráfico 4.

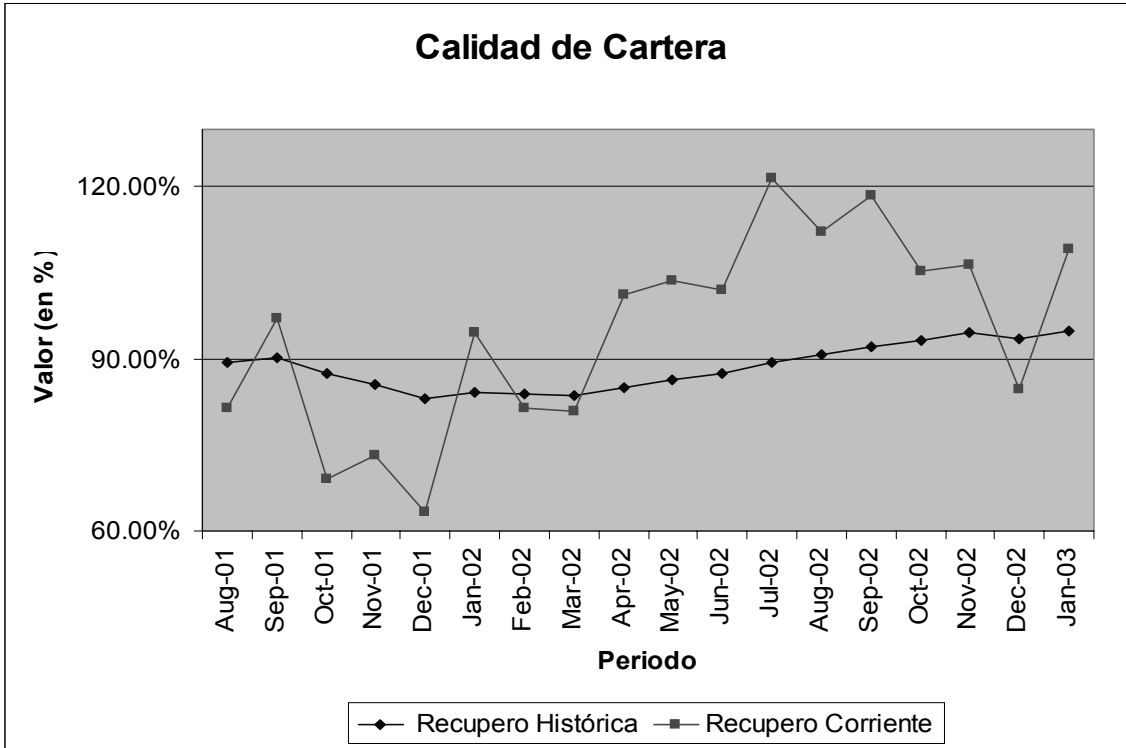
Cuadro 11: Evolución de Indicadores de Calidad de Cartera. (08/2001 – 01/2003)

Período	TASAS*		
	Recupero Histórica	Recupero Corriente	CR 30
Aug-01	89.25%	81.39%	16.54%
Sep-01	90.17%	97.14%	20.59%
Oct-01	87.54%	69.09%	45.98%
Nov-01	85.44%	73.21%	53.36%
Dec-01	82.93%	63.18%	44.87%
Jan-02	84.10%	94.60%	49.15%
Feb-02	83.89%	81.37%	50.10%
Mar-02	83.66%	80.93%	50.10%
Apr-02	84.97%	101.06%	63.44%
May-02	86.48%	103.64%	51.01%
Jun-02	87.44%	101.98%	59.41%
Jul-02	89.43%	121.46%	54.90%
Aug-02	90.69%	112.29%	47.38%
Sep-02	92.20%	118.36%	30.38%
Oct-02	93.26%	105.19%	20.95%
Nov-02	94.58%	106.48%	23.81%
Dec-02	93.52%	84.74%	18.54%
Jan-03	94.89%	109.17%	24.40%

*sin considerar Incobrables

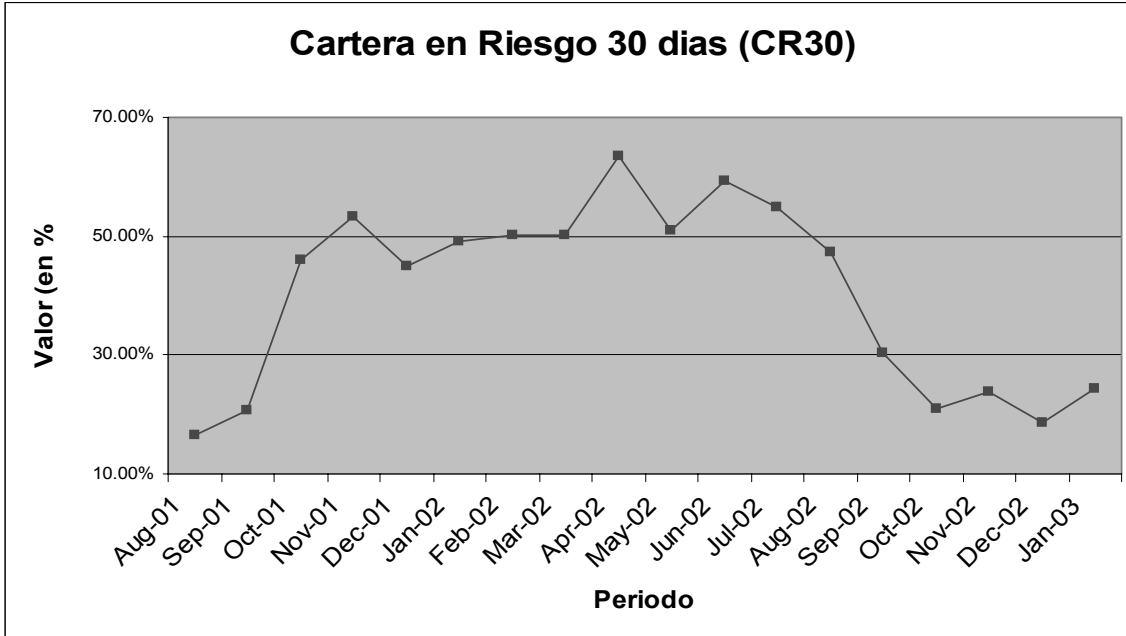
Fuente: Elaboración propia en base a datos financieros de AVANZAR.

Gráfico 3: Evolución de Indicadores de Calidad de Cartera



Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 11.

Gráfico 4: Evolución de Cartera en Riesgo 30 días (CR₃₀)



Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 11.

Pueden observarse aquí dos tendencias fundamentales: En primer lugar el deterioro sufrido por la calidad de la cartera durante los últimos meses del año 2001, y luego el recupero acelerado que tuvo lugar a partir de abril del año 2002.

Estas tendencias se ven claramente en los indicadores de recuperó histórico y de recuperó corriente. Especialmente en este último indicador, ya que las cifras de recuperó corriente superan el nivel del 100% a partir del mes de Abril del año 2002. Esto nos indica que no sólo se cobraron aquellas cuotas vencidas en el período mencionado; sino que también se fueron recuperando aquellas cuotas vencidas y no recuperadas en períodos anteriores (ver Cuadro 11).

El indicador de cartera en riesgo demoró más tiempo en recuperarse. Recién a partir de Julio de 2002, diez meses después de comenzar el deterioro, este indicador muestra signos de mejora. Esto encuentra explicación en dos factores: por un lado, en que los préstamos en mora que surgen a partir del 2001 fueron en su mayoría de una duración mayor al promedio (24 semanas), lo que parece dificultar el recuperó de los mismos. Por el otro lado, desde principios del año 2002, cuando se hizo evidente el deterioro en el recuperó de los préstamos, se optó por focalizar el trabajo durante un período de tiempo en revertir dicho deterioro (veremos en los indicadores de crecimiento el descenso en las tasas mensuales de crecimiento de aquellos meses en que se trabajó más arduamente sobre el recuperó de la cartera) lo cuál condujo a una caída en la cartera activa.

¿Por qué se deterioró tanto la cartera hacia fines del año 2001? El deterioro de la calidad de cartera durante los meses mencionados se puede atribuir básicamente a dos factores. Uno de ellos, el más importante, es exógeno a la institución: *la situación macroeconómica crítica que se produjo en la Argentina. El otro está ligado a los problemas de información existentes, en ese momento, en la institución.* Es evidente que el escenario económico argentino, que se vio agravado hacia fines del año 2001, influyó marcadamente sobre la capacidad de pago de la población involucrada en el proyecto. Es que una contracción en el nivel de ingreso global de la economía repercute fuertemente sobre el nivel de ventas de los sectores pobres de la población. Esta situación coincidió con el fuerte crecimiento que AVANZAR registró durante el año 2001 y que no fue correspondido, hasta ese entonces, por avances en los sistemas de información. Los indicadores posteriores de recuperó denotan la importancia de la mejora, tanto en los sistemas de información como en los de organización y cobranza. Esto permitió el desarrollo de lo que denominamos un proceso de “aprendizaje” al que nos referiremos en la sección VII.5.i.c)

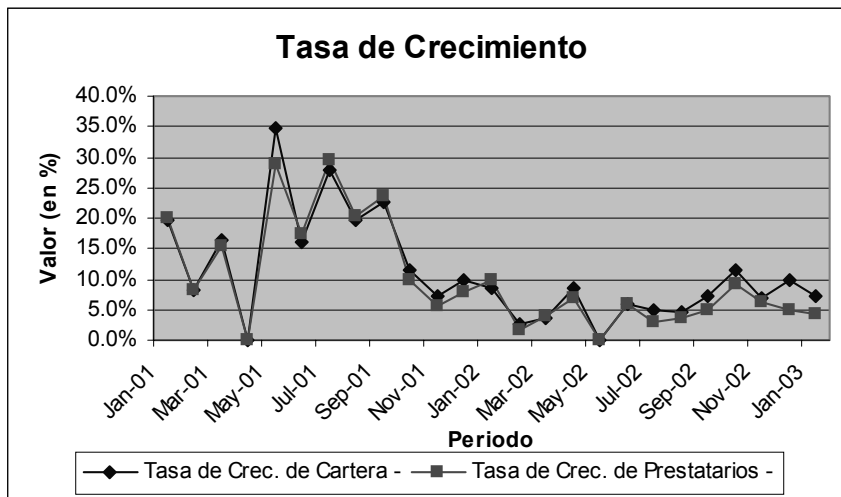
b) Indicadores de Crecimiento

El crecimiento es una necesidad de las instituciones de microfinanzas, ya que esto les permite aumentar tanto su alcance como la escala de sus operaciones. Básicamente se distinguen dos indicadores: *el de Crecimiento de la cartera y el Crecimiento de prestatarios* (Ver Apéndice 2)

En el Gráfico 5 observamos un fuerte crecimiento desde Mayo hasta Noviembre de 2001 (cuya asimilación por parte de AVANZAR se hizo difícil) y una considerable reducción posterior en su ritmo. Es más, en algunos meses, como Marzo y Junio del 2002 ese crecimiento se hizo muy pequeño. No obstante, luego de un

necesario proceso de ajuste, la institución, una vez fortalecida, inició un proceso de crecimiento moderado desde Julio de 2002, que se vio fortalecido posteriormente.

Gráfico 5: Tasa de Crecimiento Mensual (en %). Período 2001-2002.



Fuente: Elaboración propia con datos de AVANZAR

c) Efecto “Aprendizaje”

El señalado deterioro en la cartera de crédito sufrido hacia fines de 2001 llevó a la Asociación Avanzar a llevar adelante, desde entonces, una serie de modificaciones que pudieran revertir dicha situación. En primer lugar se produjeron importantes modificaciones en el esquema integral de trabajo, incluyendo la metodología de evaluación de los proyectos de inversión presentados, el seguimiento de los prestatarios y la verificación de referencias de los posibles beneficiarios. Por otro lado se avanzó, como ya fue señalado, en la incorporación de un buen sistema de información que se adaptara al creciente tamaño que iba registrando la cartera de beneficiarios. Finalmente se promovió una modificación en el plazo de los créditos hacia un acortamiento de los mismos.

En efecto, como puede observarse en el Cuadro 12 los plazos de los créditos se acortaron en el 2002. Mientras que durante el año 2001 el 64,6% de los créditos fueron otorgados con un plazo de 24 semanas, en el 2002 esto fue cierto solamente para el 27,6% de los créditos. Es que el menor plazo de los créditos repercute positivamente sobre la capacidad de otorgar nuevos créditos. A mayor frecuencia de reembolso de los microcréditos, mayor es la velocidad de circulación del capital y, por ende, mayor es la posibilidad de financiar nuevos emprendimientos. Por otro lado cuando mayores son los plazos de los créditos puede volverse más difícil incentivar el pago de aquellos prestatarios morosos que deben un número mayor de cuotas. Es que en estos casos parece perder fuerza el poder de persuasión de los denominados “incentivos dinámicos” (como la posibilidad de acceder a montos mayores de préstamos ante el buen cumplimiento previo) por lo que el recupero del crédito

depende solamente del grado de cohesión social del grupo solidario del cuál forma parte (en el caso de los grupos solidarios).

Cuadro 12: Distribución de los Plazos de los Microcréditos. Años 2001 y 2002.

Año 2001		Año 2002	
24 semanas	64,6%	24 semanas	27,6%
20 semanas	1,7%	20 semanas	11,5%
16 semanas	1,7%	16 semanas	19,5%
12 semanas	30,3%	12 semanas	31,0%
Menos de 12 semanas	1,7%	Menos de 12 semanas	10,3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AVANZAR.

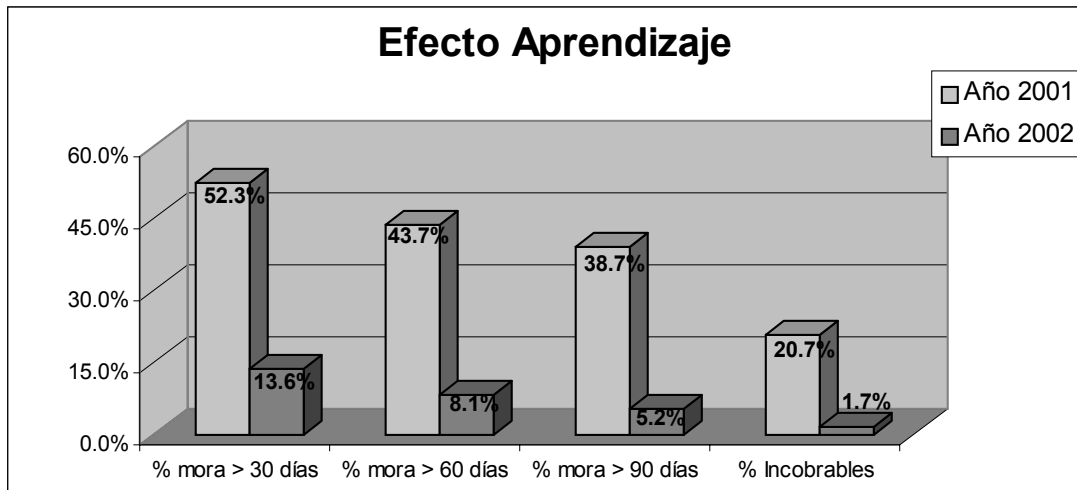
Como consecuencia de las modificaciones señaladas no sólo se observa una importante mejora en los diversos indicadores financieros, a la que nos referimos en la sección anterior; sino que existen también otros indicadores que reflejan esa mejora generalizada en el accionar de la institución. En efecto como puede observarse en el Gráfico 6 durante el año 2002 se produjo una marcada disminución en las cuotas vencidas que fueron reembolsadas con una mora superior a los 30 días. Las mismas representaron el 13,6% de las cuotas vencidas (contra el 52,3% en 2001). Una mejoría semejante se observa con el porcentaje de cuotas vencidas con mora superior a sesenta y a noventa días.

Resulta sorprendente destacar lo sucedido con los prestatarios que no terminaron de pagar sus cuotas, los que durante el año 2001 alcanzaron al elevado nivel del 20,7%²⁶. Esta cifra alcanza solo al 1,7% en 2002, demostrando la importancia que adquiere la forma de operar de una IMF²⁷. Es decir que, a través de las diversas transformaciones llevadas a cabo durante el año 2002, la institución pudo recomponer la calidad de su cartera y lograr una mejora sustancial en la calidad de la misma, mejora que debe continuar en el futuro a través de un avance continuo en el accionar de la institución.

²⁶ Esto no significa que la totalidad de los préstamos involucrados no hallan sido recuperados, ya que muchos de estos prestatarios sólo quedaron debiendo pocas cuotas. En efecto, alrededor del 10% del monto total otorgado durante el año 2001 fue declarado como incobrable.

²⁷ Se definen como incobrables aquellos prestatarios para los que han transcurrido más de 180 días desde el desembolso de su último pago.

Gráfico 6: Efecto Aprendizaje. Período 2001-2002



Fuente: Elaboración propia en base a datos de AVANZAR.

ii. Análisis de Impacto

Como fue señalado en la Sección V.2 el análisis de impacto es el que permite *determinar si una IMF está cumpliendo con la finalidad prevista; es decir, hasta que punto está avanzando en la lucha contra la pobreza (suponiendo que este es el objetivo máximo del proyecto)*. También fue señalado en esa sección que, normalmente, las IMF's no realizan evaluaciones de impacto: en algunos casos por las dificultades metodológicas y altos costos que puede ocasionar, en otros porque hasta llegan a ser consideradas como *una pérdida de tiempo y dinero*.

En el caso de AVANZAR se consideró importante realizar algún tipo de evaluación de impacto aunque el mismo no cumpliera con los complejos criterios metodológicos requeridos por la literatura (ver Sección V.2). Tal evaluación, aún imperfecta, puede permitirnos, por un lado, observar si efectivamente se van produciendo mejoras en la situación socio-económica de nuestros prestatarios y, por el otro lado, percibir a través de las opiniones de los mismos, que mejoras adicionales de gestión pueden ser incorporadas al proyecto.

El análisis fue encarado mediante un esquema de "auditoría de impacto" (ver Apéndice 3) que mide el cambio ocasionado sobre el beneficiario del microcrédito a través del seguimiento de una diversidad de variables económicas y sociales. Se basa en la única experiencia publicada en el ámbito nacional; esto es, el estudio llevado a cabo sobre la Fundación Emprender (Lascanne, 1998). (Ver Apéndice 4).

La encuesta utilizada por la Asociación Avanzar tiene un alcance de muy corto plazo²⁸ y se basa en una serie de preguntas abiertas y cerradas en donde el

²⁸ Esta encuesta se realiza cada vez que un microempresario realiza una renovación de su crédito. Es decir que nos muestra la modificación en las variables consideradas que tiene lugar en un período de apenas 3 o 6 meses.

beneficiario comenta la evolución de ciertos variables de tipo comercial y personal. Los resultados encontrados en las diversas encuestas de impacto²⁹ se compararon con lo que podría ser considerado como “grupo control”³⁰ (otros habitantes de las villas que no han sido beneficiarios del proyecto). Esto último apunta a aislar los efectos generados en los prestatarios como resultado del microcrédito de aquellos que responden a cambios generales en la población considerada.

A continuación se detallan los resultados obtenidos de las encuestas de impacto mediante la evolución sufrida por las distintas variables seleccionadas para la realización de la encuesta.

a) Destino de los créditos y cambios en los niveles de stock de Mercaderías y Maquinarias.

Considerando los bajos montos de crédito otorgado por AVANZAR hasta el presente (el promedio apenas supera los doscientos pesos) y el nivel de desarrollo de las microempresas financiadas, resulta razonable que casi el 80% de los beneficiarios destinen el microcrédito hacia la adquisición de materia prima o mercadería como puede verse a continuación:

Cuadro 13: Destino de los Microcréditos

Destino del Crédito*	
Activos	34,6%
Mercadería / Materia Prima	78,8%

**La suma puede superar el 100% debido a la existencia de destinos múltiples*

Fuente: Elaboración propia en base a la “Solicitud de Microcrédito”

Esto hizo posible un aumento importante en el stock de mercaderías disponibles por los microempresarios, lo que es un factor importante a tener en cuenta ya que, una diferencia clara entre las microempresas de subsistencia y aquellas de reproducción simple es el nivel de stock presente. Más aún; este indicador puede llegar a indicarnos hasta que punto los prestatarios pueden estar mejor posicionados para hacer frente a cambios inesperados en la demanda de sus productos.

Como puede verse en el Cuadro 14, el 84,6% de los clientes activos ha incrementado su stock de productos o materiales, contra apenas un 25% en el caso del grupo control. Por otro lado, en este último caso se sintió más claramente el impacto de la crisis reciente, dada la baja marcada en los niveles de stock.

²⁹ Se presentan aquí los resultados de cincuenta y dos (52) encuestas realizadas a distintos prestatarios renovadores a partir del mes de octubre de 2001.

³⁰ Esta encuesta se realizó durante el mes de diciembre de 2002 a veinte (20) habitantes de las villas involucradas.

Cuadro 14: Variación en el nivel de stock de mercadería

Variación en el nivel de stock	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Bajó	1,9%	50,0%
Aumentó	84,6%	25,0%
No varió	13,5%	25,0%
	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

Pero al mismo tiempo, cerca del 45% de los beneficiarios de AVANZAR muestran una variación positiva en la propiedad de activos fijos, (el 38,5% ha adquirido una mayor cantidad de máquinas y el 5,8% ha logrado cambios en las condiciones de su vivienda³¹). Estos resultados muestran un contraste pronunciado con el grupo control, que no registra aumentos en su stock de máquinas. (aunque sí se dan aquí casos más frecuentes de cambios de hogar).

Cuadro 15: Evolución de Activos fijos

Evolución de activos Fijos	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Más máquinas	38,5%	0,0%
Menos máquinas	1,9%	0,0%
Cambio de hogar	5,8%	25,0%
Sin variaciones	46,2%	75,0%
Sin datos	7,7%	0,0%
	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

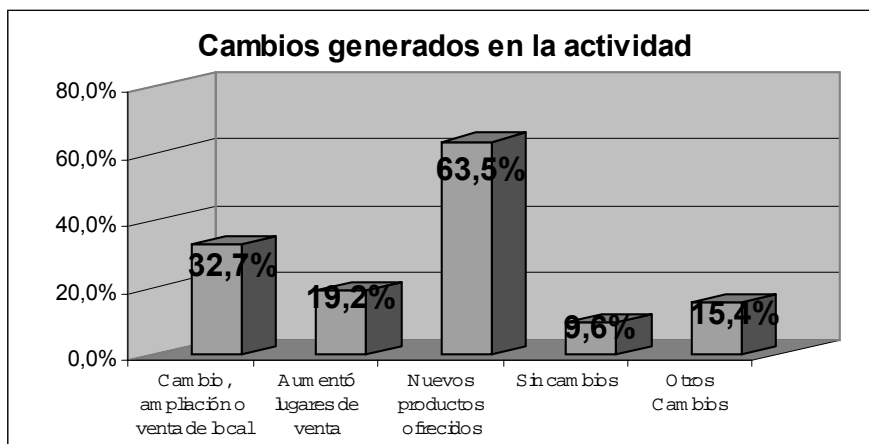
b) Impacto Sobre los Niveles de Actividad

b.1. Cambios en la Oferta de Bienes y Servicios

Los prestatarios de AVANZAR han señalado distintas actividades que dieron lugar a una expansión en su oferta de bienes y/o servicios. La mayor parte (63,5%), lo logró a través de la incorporación de nuevos productos, mientras que en otros casos se han observado modificaciones en los locales de ventas y/o una diversificación de los lugares donde las mismas tiene lugar. Menos de un 10% de los prestatarios encuestados no registraron cambios en el desarrollo de este tipo de actividades (ver Gráfico 7).

³¹ El cambio de hogar se refiere a una mudanza de la vivienda familiar hacia una vivienda mas digna.

Gráfico 7: Actividades que generaron expansión en la oferta de bienes y servicios³²:



Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación.

b.2. Cambios en el Nivel de Ventas

Como resultado lógico de las actividades orientadas a expandir la oferta puede observarse que más de dos tercios de los prestatarios encuestados mostraron un aumento en su nivel de ventas. Esta cifra resulta sorprendente dada la grave situación recesiva que mostró la economía argentina durante el período considerado y contrasta con la situación presentada por el grupo control (en este caso solo el 25% manifestó haber aumentado sus niveles de venta, mientras que el 50% describió grandes declives).

Cuadro 16: Cambio en el Nivel de Ventas

Evolución en el nivel de ventas	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Aumentó	67,3%	25,0%
Disminución	9,6%	50,0%
Sin evolución	23,1%	25,0%
	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

Precisamente ese aumento en el nivel de las ventas es atribuido a un aumento en el número de clientes y a una diversificación en la oferta de productos, como puede verse en el Cuadro 17. En cambio entre los factores que incidieron negativamente en el nivel de las ventas se encuentra una esperada caída en el nivel adquisitivo de la gente y un aumento de la competencia (Ver Cuadro 18).

³² La suma puede superar al 100% debido a que, en muchos casos el impacto se dio, al mismo tiempo, en distintos aspectos.

Cuadro 17: Factores Influyentes en el Aumento de las Ventas

Factores influyentes en el aumento de las ventas	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Aumento de clientes o nivel de compra	85,7%	0,0%
Ofrecimiento de precios mas competitivos	17,1%	0,0%
Ofrecimiento de más productos/ svcs.	45,7%	0,0%
Creación de una nueva actividad	17,1%	100,0%
Aumento en el poder adquisitivo de la gente	2,9%	0,0%
Otros	17,1%	0,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

Cuadro 18: Factores Influyentes en la Caída de las Ventas

Factores influyentes la caída de las ventas	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Disminución de clientes o caída en nivel de compra	20,0%	50,0%
Aumento en la competencia	40,0%	0,0%
Cierre de una actividad	20,0%	50,0%
Caída en el poder adquisitivo de la gente	80,0%	50,0%
Otros	20,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

b.3. Evolución de las ganancias

Las tendencias observadas en los niveles de ganancia quizá sean las variables que registran más contrastes entre los dos grupos considerados. En efecto, la mayoría de los clientes de AVANZAR (76.9%) reflejan evoluciones positivas en sus niveles de ganancias (contra sólo el 25% del grupo control). Por otro lado, menos del 2% de los clientes de AVANZAR ha declarado disminuciones en el nivel de ganancias, contra el 50% registrado por el grupo control (ver Cuadro 19).

Cuadro 19: Evolución de las Ganancias

Evolución en las ganancias	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Aumento	76,9%	25,0%
Disminución	1,9%	50,0%
Sin variación	21,2%	25,0%
	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

b.4. Impacto sobre el Empleo

A pesar de los excelentes resultados señalados más arriba, en materia de aumento en los niveles de ventas y ganancias, podría señalarse que el impacto sobre el empleo de las empresas ya existentes es aún relativamente moderado. En efecto, si bien el 26,9% de las microempresas financiadas (que trabajan en promedio con 2,2 trabajadores, en su gran mayoría familiares) ha logrado aumentar la contratación de

trabajadores; el mayor número de beneficiarios mantuvo un número de empleados constante. Sin embargo cabe resaltar que dicho impacto es considerablemente mayor que el que presentan el grupo control, dado que allí ninguna microempresa logró aumentar la contratación de trabajadores.

Cuadro 20: Evolución en el Nivel de Contratación

Evolución del empleo	Clientes de Avanzar	Grupo Control
Aumento en la contratación	26,9%	0,0%
Disminución en contratación	3,8%	0,0%
Sin evolución	67,3%	100,0%
Sin datos	1,9%	0,0%
	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas de renovación y encuestas al “grupo control”

c) Visión de la Microempresa

Si analizamos la percepción de los beneficiarios de ambos grupos acerca de la solidez de sus microempresas en el mismo período de tiempo, la cifra de AVANZAR vuelve a superar ampliamente los resultados obtenidos con el grupo control, ya que el 80% de los prestatarios de AVANZAR ve a su empresa como más fuerte (contra sólo el 25% del grupo control). Asimismo, al comparar la evolución del grado de confianza de los clientes, observamos que cerca del 90% de los clientes de AVANZAR se hallan más optimistas acerca del futuro, mientras que sólo sucede lo mismo para el 25% de los casos estudiados del grupo control.

Por último, es interesante analizar la opinión de los clientes con respecto a la utilidad del crédito. Hemos visto, a lo largo de nuestro estudio, que el acceso al crédito es muy limitado para la población más pobre de la sociedad. Razón por la cuál no debería sorprendernos que el 86,5% de los clientes activos de AVANZAR dijo que el crédito le sirvió “mucho” o “muchísimo”, y solo el 5,8% dijo que le sirvió “mas o menos”.

VIII. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los sectores de bajos recursos han sido tradicionalmente excluidos de la órbita crediticia del sector bancario porque son vistos como “malos riesgos”. Esto es así, por un lado, porque no pueden ofrecer garantías satisfactorias y, por el otro, porque el tamaño de los créditos requeridos no ofrece normalmente tasas aceptables de rentabilidad.

Sin embargo, durante las últimas décadas se ha producido una expansión de los programas de microcréditos en distintas áreas del mundo. Estos programas, orientados hacia los sectores de bajos recursos, plantean un accionar diferente al de cierto tipo de programas anteriores (generalmente llevados a cabo por instituciones públicas) que otorgaban préstamos mal dirigidos a tasas subsidiadas con índices de retorno casi inexistentes. Es decir que hemos incluido aquí bajo la órbita del microcrédito a aquellas instituciones que brindan créditos de bajo monto (lo suficientemente pequeños como para no ser ofrecidos por la banca formal) y que emplean mecanismos innovadores para proveer financiamiento a los sectores de escasos recursos con vistas a su recuperación.

Esos mecanismos innovadores empleados por las IMFs, que las diferencian del accionar de los bancos comerciales, apuntan a reducir las asimetrías de información a través de métodos particulares que les permiten mantener elevados niveles de recupero: la existencia de garantías solidarias, la búsqueda de referencias, el conocimiento del hogar y del microemprendimiento de cada solicitante del crédito, entre otros, pueden disminuir los problemas derivados de la falta de información.

Pero dentro de este universo de IMFs existen diferencias en relación a los servicios brindados y a la población objetivo. Dentro de un contexto muy variado hemos encontrado, en un extremo, instituciones que son sustentables pero que no financian actividades nuevas, no capacitan a sus clientes y no le prestan a los más pobres del sistema. En el otro extremo aparecen instituciones que sí llevan adelante estas actividades y le prestan a los más pobres pero que requieren del subsidio externo para poder continuar su funcionamiento. Es decir que algunas IMFs buscan esencialmente alcanzar la sostenibilidad financiera. En cambio otras hacen eje en los impactos socio-económicos y se concentran exclusivamente en los sectores más pobres, a los que les proporcionan servicios financieros más amplios y los subsidian con tasas de interés reducidas.

Esto ha dado lugar a una importante polémica en el seno de las IMFs (y dentro de la literatura) acerca de cuales son sus objetivos y, en función de los mismos, donde deber ser colocado el énfasis de su accionar: si en la sustentabilidad financiera o en la profundización del impacto social por medio de la reducción de la pobreza. Es que la implementación del concepto de autosustentabilidad, requiere mayores tasas de interés para los microcréditos y un fuerte aumento en la escala de provisión de los mismos. Esto puede llevar a que las IMFs modifiquen su población objetivo resignando los préstamos destinados a los más pobres, ya que los mismos insumen mayor

atención y costos operativos elevados. Por otro lado, las instituciones que se orientan a profundizar el impacto social y obtienen subsidios, reciben cuestionamientos ligados a los grados de eficiencia y transparencia (accountability) que presenta su accionar, lo que puede poner en peligro la continuidad del mismo.

Pero más allá de la polémica señalada, el grado de eficiencia a ser alcanzado por las IMFs aparece ligado a una serie de características esenciales tales como la correcta evaluación de los clientes, la organización, el sistema de información disponible y el desarrollo de recursos humanos.

¿En este contexto ¿cuál es la experiencia de la Asociación AVANZAR ?

La Asociación AVANZAR está desarrollando sus actividades en una realidad que muestra un fuerte aumento de la población precarizada o excluida del sistema económico. La falta de acceso al crédito para esta población otorga a los proyectos de microcréditos un rol potencial muy importante como dinamizador de las actividades microempresariales. No obstante, este rol se ve limitado por la recesión vivida por la economía argentina desde 1998. Es que ese tipo de situaciones afectan negativamente al sector informal, a través de la reducción de sus niveles de ventas e ingresos. Es decir que el destino de los proyectos de microcréditos no puede divorciarse de la coyuntura macroeconómica por la que atraviesa el país.

En relación a los objetivos de la Asociación AVANZAR cabe señalar que los mismos se orientan más a profundizar el impacto social que a la búsqueda de la autosustentabilidad. En esa línea la institución apunta a crecer menos rápidamente pero a incluir a los sectores más pobres, es decir que busca profundidad de alcance más que expandir la escala de los créditos.

Esto resulta evidente al analizar las áreas elegidas para llevar adelante el programa, siendo fundamentalmente villas de emergencia. Por otro lado, la observación de la población que integra la cartera histórica muestra, como fue explicado en el trabajo, un alto grado de cobertura de género (involucra esencialmente a mujeres que son mayoritariamente habitantes recientes de las villas involucradas), así como de prestatarios que se encuentran por debajo de las líneas de pobreza e indigencia.

Otro aspecto a ser destacado dentro de los objetivos es que el proyecto no sólo apunta a llegar a una cantidad determinada de microempresarios sino también a crear las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo de nuevas actividades económicas. Por eso, a diferencia del accionar generalmente aplicado por las IMFs sustentables, AVANZAR muestra un importante porcentaje de préstamos otorgados a prestatarios que realizan actividades nuevas y/o sin experiencia crediticia previa. El crédito dirigido hacia las microempresas nuevas es complementado con un apoyo intenso de gestión empresarial para reducir el mayor riesgo que las mismas traen involucrado.

Pero si bien AVANZAR apunta a profundizar el impacto social de su accionar, al mismo tiempo busca alcanzar eficiencia y mantener claros criterios acerca de los resultados buscados. Se parte de la base de que lo importante para una institución que requiere ser subsidiada para cumplir sus objetivos sociales, es que la misma garantice que esos subsidios se empleen para potenciar la actividad de los más pobres y no para cubrir ineficiencias en su accionar. A tal efecto la institución ha desarrollado una forma de funcionamiento que comprende distintos campos.

En primer lugar contempla requerimientos mínimos de crecimiento y de reducción del riesgo moral a los efectos de asegurar una eficiencia operativa mínima. A tal efecto otorga incentivos dinámicos a clientes y oficiales. El esquema de incentivos dinámicos a los clientes se orienta a estimular a los mismos a cancelar su préstamo actual ante la promesa futura de un nuevo crédito de monto superior. Los incentivos dinámicos a los oficiales de crédito apuntan a premiarlos por el crecimiento y la correcta evaluación de los préstamos.

Por otro lado los métodos empleados por AVANZAR ligados, entre otros, a la realización de reuniones previas al otorgamiento del crédito, a la existencia de garantías solidarias, a la búsqueda de referencias, al conocimiento del hogar y del microemprendimiento de cada solicitante del crédito y al cálculo de la capacidad máxima de endeudamiento del mismo, logran, a diferencia del accionar tradicional realizado por los bancos, reducir los problemas ligados a las asimetrías de información en relación a los sectores de bajos recursos. Cabe remarcar, en este contexto, el notable proceso de aprendizaje realizado por la institución en tan solo un año. En efecto, entre 2001 y 2002 puede observarse no sólo una importante mejora de los indicadores financieros sino también una marcada disminución en el número de préstamos incobrables y en las cuotas que fueron reembolsadas con mora.

En segundo lugar, a los efectos de mejorar la eficiencia de su accionar la institución avanzó en las mejoras de sus sistemas de información utilizando tres indicadores de calidad de cartera que le permiten evaluar la realidad financiera de la institución desde las perspectivas del corto y del largo plazo.

Finalmente, se busca evitar que esta mejora en la eficiencia de su accionar y la búsqueda para el mediano plazo de una situación lo más cercana posible a la autosustentabilidad, comprometan el impacto social del proyecto. A tal efecto se realiza un seguimiento del impacto de los créditos a través de encuestas en el momento de la renovación de los mismos y se realizan reuniones periódicas con los prestatarios. Por otro lado se lleva adelante una base de datos que evalúa la evolución que se va produciendo en la composición de la población beneficiaria. De las encuestas de renovación se desprende que los prestatarios de AVANZAR, en particular aquellos que son renovadores en forma repetida de sus créditos, han logrado mejorar notablemente tanto diversos aspectos económicos como sus expectativas sobre el futuro.

Es evidente que, al estar atravesando ya el cuarto año de experiencia, las enseñanzas que pueden derivarse del proyecto de Microcréditos de AVANZAR son muy ricas, tanto en lo que hace a las dificultades como a las enseñanzas y logros alcanzados. Aquí sólo destacaremos algunas.

- ✓ Las dificultades presentadas son de diverso tipo. En primer lugar se vinculan con la implementación de un proyecto para el que se contaba con poca experiencia previa registrada en el país, lo que inevitablemente generó errores. Lo importante es que la institución se ha planteado aprender de los errores como forma de contribuir a su propio fortalecimiento.
- ✓ Otro tipo de dificultades están ligadas a lo que podría llamarse un proceso de debilitamiento del capital humano y social en personas que han permanecido excluidas por largos períodos del proceso productivo. Tanto las relaciones de confianza como el grado de compromiso cívico (medida en que la gente participa voluntariamente en grupos o instituciones para modificar hechos locales) puede verse disminuido en esos casos, lo que puede llevar a algunos habitantes de las villas a renunciar inicialmente a cumplir con los requisitos fijados para obtener un crédito (ya sea en cuanto a la definición de un proyecto o a la integración a un grupo). Pero al mismo tiempo plantea con mayor énfasis la necesidad de fortalecer la capacidad creativa y los lazos solidarios a través de la implementación de proyectos como los de Microcréditos, y de su articulación con otros proyectos sociales.
- ✓ En relación a la polémica planteada en el texto acerca de hasta que punto es posible construir capital social dentro de una comunidad, la experiencia que se deriva del proyecto es que es ciertamente posible mejorar las reglas de solidaridad pero no en todos los casos. Hay habitantes en las villas en donde la actitud de recibir de terceros sin contraprestación o reciprocidad no pudo ser modificada. En cambio en muchos otros casos se dieron pasos que permitieron avanzar en el desarrollo de normas de confianza y redes de solidaridad. Aquí es muy importante la capacidad de la IMFs para detectar los problemas de riesgo moral y para evitar el otorgamiento de una gran cantidad de créditos dirigidos a una misma actividad dentro de una zona geográfica reducida. Esto último es a los efectos de evitar fuertes actitudes competitivas que impacten negativamente sobre el desarrollo de redes de solidaridad. Es decir que se debe evaluar el impacto de cada financiamiento no sólo sobre el desempeño individual de cada microempresa sino, también, sobre las relaciones económico-sociales de la zona donde se otorga.
- ✓ Por otro lado es posible incentivar las relaciones de cooperación entre los habitantes de las villas tanto a partir de la consolidación de los grupos solidarios de créditos como en el marco de determinadas actividades económicas que pueden ayudar a aumentar la interacción: compras entre sí, compras conjuntas a terceros, asociación para la producción de ciertos bienes, etc.

- ✓ A pesar de que AVANZAR se orienta más a profundizar el impacto social de su accionar que a lograr la autosustentabilidad, puede señalarse que la institución cuenta con diversas características propias de las IMFs sustentables. En especial está avanzando en su capacidad de seleccionar correctamente a los prestatarios de bajo riesgo y, a la vez, ofrecerles determinados incentivos que los lleva a cumplir con el reintegro de los préstamos.
- ✓ El estudio econométrico realizado nos permite evaluar las variables que determinan un “buen pagador”: el destino del microcrédito hacia la adquisición de activos fijos, que el prestatario no sea jefe único de hogar, que el prestatario se encuentre por encima de la línea de indigencia, un menor plazo en los microcréditos y que el microemprendimiento se dedique a la producción de bienes. Entre otros elementos que juegan a favor de un mayor nivel de cumplimiento basados en cuadros estadísticos, se encuentran los siguientes: a) un mayor nivel de ingreso familiar, especialmente que los microempresarios involucrados se encuentren por encima de la línea de indigencia; b) la existencia de experiencia previa por parte de los prestatarios en la realización de actividades económicas; c) menores plazos de vencimiento de los créditos otorgados; d) un mayor número de trabajadores existente en la microempresa que solicita el préstamo. e) Por otro lado parece jugar a favor el hecho de que los solicitantes del crédito sean habitantes con relativamente poca antigüedad en las villas (no más de 6 años), que vivan en pareja, y que tienden a tener una cantidad de hijos menor. Además, a nivel de áreas geográficas, se observa la influencia del entorno y de la existencia de interlocutores pertenecientes al barrio en el hecho de que la respuesta ha sido mejor por parte de los habitantes de la Villa Los Piletones.
- ✓ La importancia de los sistemas de información: La transformación del sistema de información de AVANZAR mejoró significativamente el trabajo del personal de campo, al permitirle realizar un mejor seguimiento de la cartera de préstamos. Por otro lado, al mejorar el sistema de control, permitió a los supervisores determinar aquellas áreas que necesitan de mayor atención.
- ✓ El mayor plazo de los créditos implica un esfuerzo considerablemente superior en el recupero de los mismos y genera, en algunos casos, un desincentivo a los prestatarios al ver pasar tanto tiempo entre el otorgamiento y la cancelación del crédito. Ante esta realidad, la Asociación Avanzar decidió reducir los plazos de los préstamos otorgados durante el año 2002.

En esta sección hemos intentado analizar el impacto del microcrédito sobre la vida de los beneficiarios. Es necesario aquí volver a aclarar que los prestatarios que respondieron a la encuesta representan, en general, a los casos más exitosos entre todos los participantes en el proyecto³³, cosa que no puede establecerse para las encuestas realizadas al Grupo Control, las que fueron elegidas al azar. Pero, teniendo

³³ Como ya fue señalado la encuesta de impacto se fue realizando en el momento de la renovación de los créditos y casi siempre los prestatarios renovadores son aquellos que registran los mayores niveles de éxito en sus microemprendimientos

en cuenta esta realidad podemos afirmar, que los prestatarios de AVANZAR, en particular aquellos que son renovadores de sus créditos, han logrado mejorar notablemente tanto diversos aspectos económicos como sus expectativas sobre el futuro.

IX. APENDICES

Apéndice 1: Programas de Microcréditos Mundiales

El Banco Grameen

El Banco Grameen impulsado por el Profesor Muhammad Yunus, ha revolucionado la práctica bancaria tradicional al eliminar los préstamos con garantías efectivas e introducir el concepto de la “garantía solidaria” (un sistema de préstamo basados en la confianza mutua, el capital social y la creatividad). *La población objetivo del Banco son ‘los mas pobres entre los pobres’ en el área rural de Bangla Desh.*

En 1976 Yunus otorgó sus primeros cuarenta y dos créditos, prestando un monto equivalente a 27 U\$S (menos de 0,64 centavos de dólar en promedio a cada miembro) obteniendo una tasa de recupero del 100%. Las últimas cifras oficiales publicadas en la página del Grameen³⁴ se refieren a Junio del año 2002. El monto total prestado desde 1976 (ya sea para financiar la construcción de viviendas o el desarrollo de microemprendimientos) es de 2787 millones de dólares, *siendo el monto promedio por préstamo cercano a los 100 dólares.* El Grameen posee en la actualidad más de dos millones de miembros (en un 95% mujeres) y ha asistido en la construcción de más de 550 mil hogares. La tasa de recupero histórica calculada a Junio de 2002 es de 98,29%.

La mayoría de los préstamos son por un año con una tasa nominal de interés del 16% anual³⁵. Algunos estudios e investigaciones del área demuestran (Shahidur Khandker, 1998) que *el Grameen debería de estar cobrando una tasa del 32 % anual, para ser financieramente sustentable en su totalidad* (si se mantiene su estructura de costos constante). La gerencia argumenta que tal incremento en tasa minimizaría la misión social del banco (Shahidur Khandker, 1998) (ver la discusión planteada en la Sección III.1).

El BancoSol

Banco Solidario S.A. “BancoSol” fue fundada en 1992 como el primer banco privado comercial en América Latina especializado en servicios microfinancieros luego de haber operado ocho años como una ONG promovida por ACCION International (ONG estadounidense).

La población objetivo de BancoSol difiere en varios aspectos a la del Grameen. La proporción de mujeres es algo menor (78%) y los clientes son habitantes de áreas urbanas. Otra diferencia notable es la variedad de servicios ofrecidos por BancoSol (préstamos grupales y préstamos individuales con garantía). Es de destacar que *el monto de los préstamos individuales va desde 300 dólares hasta 30.000 dólares (siendo el monto promedio de 1000 dólares), mientras que el de los préstamos grupales va crédito de 20 a 2.000 dólares por beneficiario (con un monto promedio crediticio de 500 dólares).* Estos niveles nos permiten deducir que *la población objetivo al cuál apunta el BancoSol son los mejores posicionados económicamente dentro de los pobre con muchos beneficiarios que podrían estar por encima de la “línea de*

³⁴ www.grameen-info.org

pobreza”. También se puede destacar que las actividades financiadas por el Banco son exclusivamente a *microemprendimientos ya existentes*; o sea, los destinatarios de un crédito deben ser propietarios de un negocio antes de poder acceder a un préstamo. *Por último, podemos mencionar que sus tasas de interés son relativamente altas*³⁶. En parte como resultado de estas tasas, el banco ***no depende de subsidios, obteniendo una respetable ganancia de cada préstamo.***

Es interesante mencionar que el Banco plantea en su visión futura que serán “...**la Institución más rentable** y con gasto operativo sobre activo más bajo del sistema microfinanciero...”³⁷

Históricamente, BancoSol es reconocido por sus excelente calidad de cartera crediticia. Hasta el año 1999, BancoSol, a diferencia de la mayoría de las instituciones de microcréditos, declaraba atrasos utilizando estándares muy conservadores: si un pago está atrasado en un solo día, el monto no pagado de tal deuda se considera en riesgo. Según estos lineamientos, solo el 2,03 % de su cartera activa se consideraba riesgoso a fines de 1997 (CR₁, ver Sección V.1.i), cifra que ascendió a 4,89 % a fines de 1998. A partir del año 1999, el banco sufrió deterioros y para el año 2000 y 2001, la CR₁ pasó a niveles del 10% y 14%, respectivamente.

Banco Rakyat Indonesia

Como BancoSol, el Banco Rakyat Indonesia (BRI), es *financieramente sustentable y le presta a los “más ricos entre los pobres” (con un monto crediticio promedio de U\$S 1.000), a través de su sistema llamado Unit Desa (el programa de préstamo es conocido como “Kupedes”)*. El BRI es el proveedor más grande de servicios financieros en el área de microfinanzas³⁸. A diferencia de BancoSol y Grameen, el BRI solamente otorga créditos individuales sin utilizar el mecanismo de préstamos en grupo, característico de la mayoría de los programas microfinancieros. El requisito para acceder a un préstamo Kupedes requiere de una garantía basada en que el individuo demuestre que tiene suficientes bienes para cubrir el préstamo, excluyendo así a los más pobres del sistema. Al igual que BancoSol, el *BRI solamente financia aquellas microempresas ya existentes.*

El banco se orienta a alcanzar una nivel eficiente de costos estableciendo una red de oficinas y puestos de atención (con un promedio de 4 empleados cada uno) en donde cada oficina alcanza, en promedio, a 6000 ahorristas y 700 prestatarios. La tasa de interés es cercana al 34 % anual (con un cargo adicional de 0,5% al mes en concepto de intereses punitivos) y reduciéndose hasta llegar a un 24 % para aquellos clientes que han demostrado cumplir con todas las fechas pactadas de vencimiento en créditos anteriores.

³⁵ <http://www.grameen-info.org/bank/cds.html>

³⁶ Mientras en 1998 la inflación anual era menor al 5 %, los préstamos denominados en pesos bolivianos eran otorgados con una tasa de interés del 48 % anual (nominal), además de un 2.5 % de comisión cobrada de antemano. Igualmente, entre el 70-80 % de los préstamos son en dólares, y estos cobran entre el 24-30 % de tasa anual de interés, con un 1% de comisión de antemano.

³⁷ De la página institucional del Banco: www.bancosol.com.bo

³⁸ A modo de ejemplo se puede citar que a fines del año 2000, el programa poseía 2,7 millones de clientes activos, representando una cartera activa de 815,7 millones de dólares y 25,8 millones de ahorristas activos con depósitos en la cifra de 1,99 mil millones de dólares.

El BRI **apunta a obtener un beneficio y ve a las microfinanzas como un buen negocio. El Banco no capacita a sus clientes.**

Ademi

La Asociación para el desarrollo de la Microempresa, Inc. (Ademi) lleva adelante sus funciones en la República Dominicana contando con apoyo de ACCION Internacional. El programa, al igual que el BancoSol y el BRI, **es operativa y financieramente sustentable, generando también beneficios.** Los préstamos son destinados a financiar capital de trabajo y activos físicos. El monto crediticio otorgado por esta institución es de acuerdo al destino del financiamiento; o sea, los préstamos para capital de trabajo van de 50 a 500 dólares y para activos fijos de 800 a 35.000 dólares. *El monto promedio crediticio es de 3000 dólares.*

Al igual que el sistema utilizado en el BRI, los préstamos iniciales son de pequeño monto (135 dólares) y de corta duración, trabajando así con incentivos dinámicos; esto es, el incremento de los montos y plazos cuando el prestatario paga exitosamente los préstamos anteriores. *Ademi solamente financia aquellas actividades que han estado en operación por al menos seis meses, evitando así financiar actividades nuevas.*

La tasa de interés cobrada por Ademi es de un 2,8% fija mensual y una comisión de 8% sobre el préstamo (se ha calculado que su tasa efectiva anual ronda en 74%; pero se debe tener en cuenta el alto escenario inflacionario de la República Dominicana).

A diferencia del BRI, esta institución *brinda a sus prestatarios una asistencia técnica que denominan “informal”.* En otras palabras, se proporciona capacitación mientras se evalúa el préstamo de acuerdo a las necesidades particulares de cada receptor de un préstamo.

Instituto de Desarrollo Hondureño

Al igual que el Banco Grameen, **el Instituto de Desarrollo Hondureño es un programa subsidiado;** esto es, sus ingresos operativos no llegan a cubrir sus gastos.

Este programa trabaja con una diversidad de tipos de préstamos: Otorgan préstamos individuales (*con un promedio de 900 dólares y un plazo de hasta 24 meses*), *a grupos (se otorgan préstamos a otras organizaciones que se encargan de evaluar y otorgar los préstamos), y a bancos comunitarios (aproximadamente a grupos de 30 personas en el mercado abierto de Tegucigalpa; el monto promedio es de 120 dólares y el plazo de 3 meses).*

A diferencia del Grameen, todos los préstamos requieren de algún tipo de garantía, especialmente los préstamos individuales. También *capacita a sus clientes* en administración de negocios y en áreas técnicas y específicas como costura, carpintería, etc.

La tasa de interés cobrada por el Instituto de Desarrollo Hondureño es del 24% sobre préstamos individuales, más un 3% de comisión. Un 24% a los bancos comunitarios y una tasa subsidiada del 5% a préstamos a grupos (debido a organización donadora que le proporciona los fondos).

Apéndice 2: Otros Indicadores Financieros

Indicadores de crecimiento

Las instituciones de microfinanzas más exitosas pasan por períodos de fuerte crecimiento.

Básicamente se distinguen cuatro indicadores de crecimiento que aseguran que el crecimiento de la institución no exceda a su capacidad de gestión de la cartera: *Crecimiento anual de la cartera*; *Crecimiento anual de prestatarios*; *Crecimiento anual de ahorros* y *Crecimiento anual de depositantes*

Los cuatro indicadores se calculan como sigue³⁹:

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{(\text{Importe al final del período} - \text{importe al inicio del período}) \times 100\%}{\text{Importe al inicio del período}}$$

Indicadores de cobertura

Estos tipos de indicadores son los que diferencian a las instituciones de microfinanzas de las instituciones financieras comerciales regulares; ya que la mayor parte de las instituciones de microfinanzas han sido establecidas para cumplir con una misión socialmente motivada, ya sea en forma parcial o total, sin buscar solamente maximizar el rendimiento de los inversionistas. Los indicadores de cobertura intentan medir el éxito de un programa en proporcionar servicios financieros a los pobres y excluidos.

Los indicadores están divididos en tres categorías:

✓ **Cobertura de los clientes**

Existen dos indicadores de cobertura de los clientes. El primero, el número de clientes activos, se refiere simplemente al número total de clientes recibiendo servicios. El segundo indicador de cobertura de los clientes es el porcentaje de clientes mujeres, el cual resalta los aspectos de género.

✓ **Cobertura de los ahorros:** El número de ahorristas activos.

✓ **Cobertura de los préstamos**

Un indicador que permite analizar el seguimiento de la mediana de los préstamos considera el *tamaño promedio de los préstamos iniciales* (los primeros préstamos recibidos por los clientes de la institución). El seguimiento de este indicador permite separar las características de los clientes de las tendencias de crecimiento, a medida que los clientes usuales reciben préstamos cada vez mayores — y por lo tanto permite el monitoreo del nivel económico de los clientes nuevos.

³⁹ Observación: La tasas de crecimiento deberán ser identificadas de acuerdo con el período que cubren, por ejemplo, anual o mensual.

Indicadores de productividad

Los indicadores de productividad denotan cuán eficazmente se utilizan los recursos que posee una IMF. Esencialmente, podemos encontrar dos tipos de indicadores de productividad: productividad operacional (el uso de personal y equipo) y la productividad financiera (la utilización de los recursos financieros).

✓ **Indicadores de productividad operacional**

Aquí se analiza la productividad de los denominados “oficiales de crédito”:

*Indicador de Prod. Operacional*⁴⁰: Número de clientes activos por oficial de crédito
Cantidad de Beneficiarios de la Cartera Activa

Otro indicador considerado es *la cartera de préstamos neta por oficial de crédito*.

Indicadores de productividad financiera

Los indicadores de productividad financiera evalúan la eficiencia de la institución en el uso de sus recursos para generar ingresos. El más utilizado está detallado a continuación:

✓ **Intervalo de rendimiento**

El intervalo de rendimiento mide la diferencia entre el rendimiento por intereses que teóricamente debería estarse produciendo, con el ingreso por intereses recibido actualmente durante un período determinado. Un intervalo de rendimiento de cero sería el ideal a alcanzar y una diferencia muy grande debería ser investigado, ya que generalmente indica una elevada morosidad.

Intervalo de rendimiento: (Rendimiento teórico por intereses – rendimiento actual por intereses)

⁴⁰ Si la IMF otorga créditos grupales, se puede calcular el *número de grupos de prestatarios activos por oficial de crédito*.

Apéndice 3: Implementación de una encuesta de impacto

Se debe tener en cuenta, que un buen programa de medición y control del impacto no dependerá solamente de una herramienta. Empezará con una buena base de información que se seguirá periódicamente a través de un formulario preparado especialmente para tal fin. En la mayor medida de lo posible, se deben normalizar las herramientas para esta base de información de manera tal que la misma pueda auditarse en forma periódica.

Lo que es generalmente recomendado es la realización de “*auditorías de impacto*” (recopilación de datos mediante cuestionarios y análisis de datos) que incluyen la medición de transformación entre los clientes. Se plantea la necesidad de realizar estas evaluaciones, en tanto y en cuanto, abarquen medidas financieras e indiquen transformación, es decir, un cambio arraigado en la vida de las personas o las comunidades.

Tipos de impacto de las actividades microfinancieras

Los impactos generados a través de los microcréditos se pueden dividir básicamente en 3 categorías o niveles (Ledgerwood, 1999):

✓ Nivel Empresarial

- Modificaciones en la Producción
- Variaciones en el nivel de activos
- Manejo del Riesgo
- Variaciones en la Tecnología empleada
- Evolución del Empleo (aumento de contrataciones, despidos, etc.)
- Administración (evolución en los sistemas de administración utilizados)
- Ampliación de Mercados
- Variación de Ingresos
- Cambios en la Formalización de la empresa (DGI)

✓ Nivel Doméstico

- Ingresos (Especialización, Diversificación)
- Acumulación de Activos domésticos
- Variación en el nivel de Ahorro
- Evolución en el Consumo (de alimenticios y no alimenticios)

✓ Nivel Individual

- Cambios en relaciones de poder (Mujer vs. Varón; exclusión de extranjeros, etc.)
- Desarrollo de una conciencia de sí mismos
- Cambios en la visión y en la proyección de sí mismos y sus familias.
- Cambios en nivel de escolaridad de los hijos, cambios en su explotación.

Apéndice 4: Casos de Estudio de impacto social

Emprender – Argentina

Para poder evaluar los impactos sociales y económicos de la Fundación sobre el grupo de clientes (actuales y ex clientes) se comparó tal población con un Grupo Control (una muestra de microempresarios de similares características- ventas tope de \$150.000 por año- que no recurrieron al programa Emprender) tomando como año de partida 1992 (lo que ellos denominan el “antes”) y 1997-8 como el año de comparación actual.

Analizaron y compararon entre otros factores la evolución de ventas, la cantidad de trabajadores empleados por microemprendimiento, las proyecciones futuras de los microempresarios, las inversiones realizadas en activos fijos, la escolaridad de sus hijos, la variación en el nivel de consumo, etc.

AGAPE – Colombia

La Institución AGAPE realizó una entrevista estándar (encuesta final de clientes) de un grupo de clientes que obtuvieron préstamos pero se retiraron (no renovaron) del programa de microcréditos.

Este tipo de entrevista se suele denominar como “entrevista de salida”; lo cuál es una herramienta de evaluación de "impacto negativo" (ya que se busca conocer cuáles son las razones que provocan la salida de los clientes). Los clientes pueden irse del programa por problemas externos a la organización o porque el programa tiene fallas por las que no responde a sus necesidades. Partiendo de la hipótesis que el programa tiene en general un impacto positivo y creciente con el tiempo en la calidad de vida de los clientes (hipótesis que la “evaluación de impacto positiva” valida o desacredita), entonces es importante para la organización que los mismos permanezcan en el programa.

Apéndice 5: Indicadores Financieros de Calidad de Cartera

Indicador	Breve Descripción	Forma de Medición	Ventaja	Desventaja
1) Tasa de Recuperación	Importes hechos efectivos comparados con vencidos.	<i>(importe de los reembolsos efectivos del principal) / (el importe del principal que debía haberse pagado)</i>	El más utilizado - Su cálculo emplea de información elemental con sistemas de información muy simples.	Tener cuidado con la confusión que surge con la complementariedad entre tasa de recuperación y la de morosidad.
4 tipos distintos de Tasas de Recuperación				
a) Tasa de Recuperación Puntual	Se contabiliza la proporción de pagos que se cobran en su primera fecha de vencimiento.	<i>(las cantidades que se han pagado puntualmente) / (cantidades que vencen por primera vez en el período en que se trate)</i>	Brinda información inequívoca sobre la puntualidad con que los clientes efectúan sus pagos.	No permite anualizar la tasa de morosidad; ya que no se incluyen los pagos atrasados ni en el numerador ni en el denominador de la fracción.
b) La tasa de Recuperación asiática	El más utilizado; pero con resultados insatisfactorios en cuanto a precaución.	los pagos recibidos durante un período (indiscriminado) / Pagos Vencidos en períodos anteriores y actuales (determinado por el total de las cantidades pagaderas en ese mismo período, incluidas las sumas vencidas de períodos anteriores)	Se tiene presente de que en cada período habría que intentar cobrar las cantidades atrasadas.	No es un buen indicador cotidiano de precaución. Esta tasa puede crear incentivos para eternizar los préstamos
c) La tasa de recuperación corriente	Todo lo que se recupera en un período.	total recibido durante un período determinado (efectivo correspondiente a pagos puntuales, anticipados o arasados) / todas las cantidades que vencían por <i>primera vez</i> en ese período.(generalmente solo el principal y no los intereses)	Fácil de calcular.	Visión poco clara de la situación a corto plazo de su cartera. La volatilidad se reduce a medida que aumenta el plazo de cálculo.

d) La tasa de recuperación acumulada	Contabiliza TODA la vida de la institución microfinanciera.	Totalidad de Pagos recibidos / Totalidad de pagos vencidos (a lo largo de toda la vida de la institución)	Ofrece una imagen clara de la calidad de la cartera a largo plazo desde el punto de vista del saldo final, pero solamente si está acompañada por información sobre el plazo medio de los préstamos.	No da buenos resultados como señal de alarma temprana
2) Tasa de Atraso	importes en mora comparados con el importe total de los préstamos	pagos atrasados / total de préstamos (por lo general; la cartera pendiente)		Impresión excesivamente optimista de la calidad de la cartera; ya que los montos impagos no se comparan con los pagos previstos (sino con el monto total de préstamos). Manipulación de la tasa de atraso al definir el numerador "pagos atrasados".
3) Cuantificación de Cartera Riesgosa	miden el saldo pendiente de los préstamos que no se pagan puntualmente comparado con el saldo pendiente del total de préstamos.	saldo pendiente de préstamos con pagos atrasados / saldo total pendiente (de todos los préstamos)	La cartera en riesgo puede hacerse corresponder al período de atraso que se desee (x eje.: la CR ₉₀ mide la cartera riesgosa con más de 90 días de atraso)	Que sea un buen indicador depende ampliamente de la política contable aplicada.

Apéndice 6: Niveles de desarrollo de la Microempresa

Pueden identificarse tres niveles de desarrollo de la microempresa (FONCAP⁴¹) :

De subsistencia

- Generalmente pequeños puestos de trabajo ubicados en la vivienda familiar, en mercados o en la calle (ambulantes)
- En su mayoría comercios
- Las utilidades se destinan a la satisfacción de necesidades de tipo familiar (comida, vestimenta, servicios).
- Períodos de rotación muy cortos (diarios)
- En el ámbito rural, minifundismo, sin propiedad de la tierra, para autoconsumo, monocultivo

De acumulación simple o expansión

- Puestos fijos para funcionamiento del negocio
- Mantienen stock
- Cuentan con algo de maquinaria y herramientas
- Las utilidades las destinan a consumo familiar, ahorro e inversión en la unidad productiva
- Genera empleo de carácter familiar
- En el ámbito rural, minifundismo con tenencia precaria, cuya producción cubre autoconsumo y el excedente lo comercializa.

De acumulación ampliada o de transformación

- La inversión se realiza tanto en capital de trabajo como en activos fijos.
- Existe la generación de nuevos puestos de trabajo asalariados
- Las utilidades se destinan para consumo familiar, ahorro e inversión
- En el ámbito rural, minifundismo, con propiedad de la tierra, comercializan la producción más allá de los límites locales (por ejemplo, mercados locales, intermediarios, para procesos de industrialización, etc.)

⁴¹ En su página web: www.foncap.com.ar

Apéndice 7: Características Poblacionales y Comerciales⁴²

Características de Nuestra Población

Sexo	
Femenino	89%
Masculino	11%
Total	100%

Nacionalidad	
Argentina	29%
Boliviana	51%
Brasileira	0%
Chilena	2%
Paraguaya	14%
Peruana	1%
s / d	3%
Extranjeros	68%
Argentinos	29%
Total	100%

Edad Promedio	
Edad < 20 años	1%
Entre 20-30 años	21%
Entre 31-40 años	36%
Entre 41-50 años	28%
Más de 50 años	10%
S / d	4%
Total	100%

Utiliza Asistencia Social	
Si	45%
No	42%
Ns/Nc	12%
Total	100%

Cantidad de Hijos Promedio	
Entre 0-2 hijos	32%
Entre 3-4 hijos	38%
Entre 5-6 hijos	14%
Más de 6 Hijos	7%
S / d	9%
Total	100%

Línea de Indigencia / Pobreza	
Familias por debajo de la L. Indigencia	24,5%
Familias por debajo de la L. Pobreza	69,1%

Localización Geográfica	
Los Piletones	52,4%
Fátima	42,8%
Otros (Soldati, Carrillo, etc.)	4,8%
Total	100%

Documentación argentina	
Si	69,9%
No	22,3%
S / d	7,9%

Escolaridad	
primaria incompleta	17%
primaria completa	29%
secundario incompleto	19%
secundario completo	19%
Sin estudios	1%
Otros estudios Posteriores	3%
Ns/Nc	12%
Total	100%

Rango de Ingreso Familiar	
Menos de \$300	20%
Entre \$301-\$400	22%
Entre \$401-\$600	27%
Entre \$601-\$700	6%
Más de \$700	14%
Ns/Nc	11%
Total	100%

Estado Civil	
Casado / Concubinato	67%
Soltera	22%
Viuda	3%
Separada	3%
S / d	4%
Total	100%

Ingreso per cápita	
Menos de \$100	53%
Entre \$101-\$200	25%
Entre \$201-\$300	6%
Mayor a \$300	5%
S / d	11%
Total	100%

Año de Ingreso a la Villa	
Antes de 1990	23%
Entre 1990 y 1995	23%
Entre 1996 y 2000	41%
Después del 2000	2%
S / d	11%
Total	100%

Experiencia crediticia externa?	
Si	22,3%
No	63,8%
S / d	14,0%
Total	100%

Nro de años en la villa	
Menos de 3 años	14,4%
Entre 3 y 6 años	34,5%
Entre 7 y 10 años	10,5%
Más de 10 años	29,3%
S / d	11,4%

⁴² Fuente de datos: Elaboración propia en base a datos de AVANZAR.

Características de Actividad / Crédito

Actividades financiadas	
Nueva	29%
Ampliación	62%
S / d	9%
Total	100%

Tipo de Actividad	
Produccion	34%
Reventa	53%
Servicio	3%
S / d	10%
Total	100%

Características de la Demanda de sus Productos	
Sin pedido Previo	52%
A Pedido	1%
Ambas Opciones	34%
S / d	14%
Total	100%

Cantidad de trabajadores por microempresa	
Uno	53%
De 2 a 3	25%
Más de 3	7%
S / d	15%
Total	100%

Microempresas Con Activo Fijo existente	
si	38%
no	53%
S / d	10%
Total	100%

Nro. de Crédito con Avanzar	
Primero	72,1%
segundo	18,8%
Tercero	7,0%
Más de tres créditos	2,2%
Total	100%

Clientes Actuales de Nuestras Prestatarias	
Particulares	68%
Revendedores	1%
Particulares / Revendedores	5%
Otros	2%
No posee	11%
S / d	13%
Total	100%

Rubro de Actividades	
Alimenticio	49%
Textil	19%
Polirubro	8%
Servicios	4%
Otros	9%
S / d	10%
Total	100%

Plazo del crédito	
24 semanas	55%
20 semanas	5%
16 semanas	5%
12 semanas	33%
8 semanas	2%
< 8 semanas	0%
Total	100%

Destino del Microcrédito	
Activo Fijo	10%
Mercadería / Mt. Prima	65%
Ambos	15%
S / d	10%
Total	100%

Como adquirió experiencia?	
Capacitación	10%
Transmisión Fliar.	10%
Sin experiencia	7%
Aprendizaje Propio	62%
S / d	10%
Total	100%

Apéndice 8: Características de Incobrables y Buenos Pagadores⁴³

Incobrables*

26

*definidos por la Asociación Avanzar (+ 180 días de mora en última cuota)

Edad promedio 37

Nro de años en la villa		
Menos de 3 años	5	23,8%
Entre 3 y 6 años	5	23,8%
Entre 7 y 10 años	3	14,3%
Más de 10 años	8	38,1%
Total	21	100%

Observaciones: más antigüedad en la villa --> menor cumplimiento en el pago.

Escolaridad		
Sin estudios	1	4%
primaria incompleta	3	13%
hasta primaria completa	6	26%
secundario incompleto	8	35%
secundario completo	5	22%
Otros estudios Posteriores	1	4%
Total	23	100%

Al menos primaria completa 20 87%

Observaciones: menor nivel de escolaridad --> mayor cumplimiento en el pago.

Cantidad de Hijos Promedio		
Entre 0-2 hijos	8	31%
Entre 3-4 hijos	10	38%
Entre 5-6 hijos	6	23%
Más de 6 Hijos	2	8%
Total	26	100%

Cantidad de hijos promedio 3,46

Observaciones: menor cantidad de hijos --> mayor cumplimiento en el pago.

Rango de Ingreso Familiar		
Menos de \$300	11	44%
Entre \$301-\$400	6	24%
Entre \$401-\$600	4	16%
Entre \$601-\$700	0	0%
Más de \$700	4	16%
Total	25	100%

Ingreso Familiar promedio 412,84

Obsevaciones:

Incobrables --> Solo el 32% gana más de 400\$

Buenos pagadores --> El 60% gana más de 400\$

A mayor nivel de ingreso familiar --> mayor capacidad de repago

Buenos Pagadores*

73

*aquellos prestatarios con mora promedio de cuota <= 15 días

Edad promedio 37

Nro de años en la villa		
Menos de 3 años	13	19,4%
Entre 3 y 6 años	30	44,8%
Entre 7 y 10 años	6	9,0%
Más de 10 años	18	26,9%
Total	67	100%

Escolaridad		
Sin estudios	1	1%
primaria incompleta	19	26%
hasta primaria completa	18	25%
secundario incompleto	13	18%
secundario completo	20	28%
Otros estudios Posteriores	2	3%
Total	72	100%

Al menos primaria completa 53 74%

Cantidad de Hijos Promedio		
Entre 0-2 hijos	28	38%
Entre 3-4 hijos	33	45%
Entre 5-6 hijos	8	11%
Más de 6 Hijos	4	5%
Total	73	100%

Cantidad de hijos promedio 3,03

Rango de Ingreso Familiar		
Menos de \$300	11	15%
Entre \$301-\$400	18	25%
Entre \$401-\$600	25	34%
Entre \$601-\$700	8	11%
Más de \$700	11	15%
Total	73	100%

Ingreso Familiar promedio 528,19

⁴³ Fuente: Elaboración propia en base a datos de AVANZAR.

Plazo del crédito		
24 semanas	17	65%
20 semanas	1	4%
16 semanas	0	0%
12 semanas	8	31%
8 semanas	0	0%
< 8 semanas	0	0%
Total	26	100%

Plazo del crédito		
24 semanas	15	21%
20 semanas	2	3%
16 semanas	9	12%
12 semanas	42	58%
8 semanas	5	7%
< 8 semanas	0	0%
Total	73	100%

Observaciones: A mayor plazo del crédito --> menor capacidad de repago

Solo el 31% de los incobrables tomó créditos por plazos de 12 semanas o menos. El 65% se endeudó por un plazo de 24 semanas

En cambio, el 64% de los buenos pagadores tomó créditos por plazos de 12 semanas o menos

Nro. de Crédito con Avanzar		
Primero	24	92,3%
segundo	2	7,7%
Tercero	0	0,0%
Más de tres créditos	0	0,0%
Total	26	100%

Nro. de Crédito con Avanzar		
Primero	50	68,5%
segundo	14	19,2%
Tercero	6	8,2%
Más de tres créditos	3	4,1%
Total	73	100%

Observaciones: Al aumentar el nro. de crédito con la asociación disminuye el riesgo de la incobrabilidad

Cantidad de trabajadores por microempresa		
Uno	20	80%
De 2 a 3	4	16%
Más de 3	1	4%
Total	25	100%

Cantidad de trabajadores por microempresa		
Uno	36	51%
De 2 a 3	28	40%
Más de 3	6	9%
Total	70	100%

Observaciones: a mayor cantidad de empleados en la microempresa, mejor es la capacidad de repago

El 20% de los incobrables posee mas de 2 o más trabajadores por microempresa mientras que el 49% de los mejores prestatarios c

Localización Geográfica		
Los Piletones	7	26,9%
Fátima y Carrillo	19	73,1%
Total	26	100%

Localización Geográfica		
Los Piletones	52	71,2%
Fátima y Carrillo	21	28,8%
Total	73	100%

Observaciones: el 73% de los incobrables es de Fátima y Carrillo mientras que el 71% de los buenos prestatarios es de Piletones

Sexo		
Femenino	24	92%
Masculino	2	8%
Total	26	100%

Sexo		
Femenino	62	85%
Masculino	11	15%
Total	73	100%

Observaciones: la participación femenina es alta en ambos casos, a pesar de que los mejores prestatarios posees una participación

Nacionalidad		
Argentina	16	62%
Boliviana	9	35%
Paraguaya	0	0%
Otros	1	4%
Extranjeros	10	38%
Argentinos	16	62%
Total	26	100%

Nacionalidad		
Argentina	8	11%
Boliviana	52	71%
Paraguaya	10	14%
Otros	3	4%
Extranjeros	65	89%
Argentinos	8	11%
Total	73	100%

Observaciones: El 62% de los incobrables es Argentino, mientras que solamente el 11% de los mejores prestatarios es argentino.

El 71% de los mejores prestatarios es de origen boliviano

Documentación argentina		
Si	18	69,2%
No	8	30,8%
Total	26	100%

Documentación argentina		
Si	52	74,3%
No	18	25,7%
Total	70	100%

Observaciones: La documentación no parece ser una variable relevante en este análisis

Estado Civil		
Casado / Concubinato	10	38%
Sin pareja (Viuda, soltera, separad:	16	62%
Total	26	100%

Estado Civil		
Casado / Concubinato	61	85%
Sin pareja (Viuda, soltera, separac	11	15%
Total	72	100%

Observaciones: El 62% de los incobrables no posee pareja actual. Mientras que el 85% de los mejores prestatarios es casado.

Utiliza Asistencia Social		
Si	15	60%
No	10	40%
Total	25	100%

Utiliza Asistencia Social		
Si	30	41%
No	43	59%
Total	73	100%

Observación: los prestatarios que usan menor asistencia social poseen mejor capacidad de repago

Línea de Indigencia / Pobreza		
Familias debajo de la L. Indigencia	13	52,0%
Familias debajo de la L. Pobreza	18	72,0%

Línea de Indigencia / Pobreza		
Familias debajo de la L. Indigencia:	9	12,3%
Familias debajo de la L. Pobreza	50	68,5%

Observaciones: La línea de pobreza no parece una variable relevante de estudio; mientras que la línea de indigencia parece demarc

Microemp. Con Activo Fijo existente		
si	6	23%
no	20	77%
Total	26	100%

Microemp. Con Activo Fijo existente		
si	46	63%
no	27	37%
Total	73	100%

Observaciones: Solamente el 23% de los préstamos incobrables pertenecen a microempresas con activos fijos
En cambio, el 63% de los prestatarios más cumplidores poseen activos fijos en su microempresa

Actividades financiadas		
Nueva	13	50%
Ampliar	13	50%
Total	26	100%

Actividades financiadas		
Nueva	10	14%
Ampliar	63	86%
Total	73	100%

Observaciones: los mejores prestatarios poseían el microemprendimiento "en marcha" antes de percibir el crédito

Tipo de Actividad		
Produccion	12	46%
Reventa	14	54%
Servicio	0	0%
Total	26	100%

Tipo de Actividad		
Produccion	26	36%
Reventa	44	60%
Servicio	3	4%
Total	73	100%

Rubro de Actividades		
Alimenticio	13	50%
Textil	6	23%
Polirubro	4	15%
Servicios	0	0%
Otros	3	12%
Total	26	100%

Rubro de Actividades		
Alimenticio	41	56%
Textil	15	21%
Polirubro	5	7%
Servicios	5	7%
Otros	7	10%
Total	73	100%

Como adquirió experiencia?		
Capacitación	3	12%
Transmisión Fliar.	5	19%
Sin experiencia	4	15%
Aprendizaje Propio	14	54%
Total	26	100%

Como adquirió experiencia?		
Capacitación	7	10%
Transmisión Fliar.	11	15%
Sin experiencia	1	1%
Aprendizaje Propio	53	74%
Total	72	100%

Observaciones: el 74% de los buenos prestatarios adquirió su experiencia a través del aprendizaje propio.

Experiencia crediticia externa?		
Si	4	16,0%
No	21	84,0%
Total	25	100%

Experiencia crediticia externa?		
Si	22	31,9%
No	47	68,1%
Total	69	100%

Observaciones: las cifras parecen esbozar que a mayor experiencia crediticia mejor capacidad de repago

X. BIBLIOGRAFIA

ACCION International. 1991. *The Hidden Beast: Delinquency in Microenterprise Credit Programs*.

Barenstein J (en Prensa). *Local governance and civil society*.

Beccaria A, Luis; Jorge Carpio; Alvaro Orsatti. 2000. *Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico*. En: *Informalidad y exclusión social*. Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novocovsky (comp.). Fondo de Cultura Económica, Siempre, OIT.

Bekerman, Marta y Cataife, Guido. (en Prensa). *Las Microfinanzas y su Situación en la Argentina*. CENES, Universidad de Buenos Aires.

CGAP. 1998. *Sobre Morosidad: Análisis sobre distintas mediciones de Morosidad e interpretación*.

CGAP. 2000. *Directrices del CGAP para la declaración de información financiera de instituciones de microfinanzas*. Versión provisional en espera de los resultados de su aplicación práctica. Noviembre de 2000.

Evans Peter. 1996. *Government action, social capital and development*. World Development 24 (6). Pág. 1119-1132

Foster, James, Joel Greer y Eric Thorbecke. 1984. *Notes and Comments: A Class of Decomposable Poverty Measures*. Econometrica, Vol. 52, No. 3 (Mayo de 1984). Pág. 761-765.

Gujarati, Damodar N. 1997. *Econometría Básica*. Tercera Edición. McGraw Hill.

Hulme, David y Paul Mosley. 1996. *Finance Against Poverty*. Routledge, Londres.

INDEC. 2002a. *Incidencia de la pobreza y de la indigencia en los aglomerados urbanos*. Informe de prensa de Abril, 2002.

INDEC. 2002b. *Ejercicio de cálculo de la pobreza e indigencia para marzo de 2002*. Informe de prensa de Abril, 2002.

INDEC. 2002c. *Valorización mensual de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total*. Informe de prensa de Junio, 2002.

Johnson, Susan.1998. *Programme Impact Assessment in Micro-Finance. The Need for Analysis of Real Markets*". IDS Bulletin Vol. 29, No. 4.

- Khandker, Shahidur R. 1998. *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. Oxford U. Press para el Banco Mundial, Nueva York.
- Lascanne, Valérie. 1998. *Apostando al Crecimiento*. Emprender. FONCAP.
- Ledgerwood, Joanna. 1999. *Manual de Microfinanzas: Una Perspectiva Institucional y Financiera*. Banco mundial.
- Machado, Mitzi, Ana Laura Valazza, Susy Cheston y Suzy Salib. 1999. *Medición de la transformación: Evaluación y mejora del impacto del microcrédito. (Estudio de salida de clientes: La experiencia del programa de bancos de confianza de ÁGAPE)*. Microcredit Summit.
- Morduch, Jonathan. 1994. *A Positive Measure of Poverty* HIID Development Discussion Paper No. 478.
- Morduch, Jonathan. 1998. *The Microfinance Schism*. HIID Development Discussion Paper No. 626.
- Morduch, Jonathan. 1999. *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature, Vol. XXXVII (Diciembre 1999). Pág. 1569-1614.
- Novalés Cinca, Alfonso. 1993. *Econometría*. Segunda Edición. McGraw-Hill.
- Putnam R. 1993. *Making democracy work-civic traditions in modern Italy*. Princeton, N. J. Princeton University Press
- Robinson M. S. (2001). *The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the poor*. World Bank Washington
- Sen A. 1985. *¿Cual es el camino del Desarrollo?*. Comercio Exterior Vol 35 No 10. Octubre).
- SIEMPRO. 2001. *Encuesta de Desarrollo Social: Trabajadores Informales*. Trabajo Nro.11. Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales, Presidencia de la Nación, Bs. As., Abril.
- Varian, H. 1992. *Análisis Microeconómico*. 3era edición. Antoni Bosch, Barcelona, 1992.
- Vinelli, Andrés. 2001. *Replicating Microfinance in the US: Some Lessons from Developing Countries Concerning Financial Sustainability*. Harvard University
- Von Pischke, J.D. 1991. *Finance at the Frontier*. Economic Development Institute, World Bank. Washington D.C.

Westley, Glenn. 2001. *¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?*. Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Noviembre.

Waterfield, Charles y Nick Ramsing. 1998. *Sistemas de información gerencial para instituciones de microfinanzas. Guía práctica*. Serie de Instrumentos técnicos No. 1. CGAP. Febrero.

Women's World Banking Global Policy Forum. 1995. *The Missing Links: Financial Systems That Work for the Majority*. Women's World Banking (Abril), Nueva York.

Yunus M. 1998. *Hacia un mundo sin pobreza*. Editorial Andrés Bello

Páginas Web consultadas:

Ademi:

Banco Grameen: www.grameen.org, www.grameen-info.org

BancoSol: www.bancosol.com.bo

Banco Rakyat Indonesia: www.bri.co.id

Emprender: www.emprender.com.ar

Instituto de Desarrollo Hondureño: