



UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA
Escuela de Economía Empresarial
MASTER EN FINANZAS

**¿LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES
FINANCIERAS INFORMALES (UTILIZANDO LA
METODOLOGÍA DE MICROCRÉDITOS) HAN DADO
MEJORES RESULTADOS QUE LOS OTORGADOS POR
INSTITUCIONES FINANCIERAS FORMALES
DURANTE LA ÉPOCA DE CRISIS EN LA REPÚBLICA
ARGENTINA?**

MARCELO DAMIAN GIUGGIOLONI

TESIS DE GRADUACION
TUTOR: MANUEL SBDAR
JUNIO DE 2003

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
HISTORIA MICROFINANCIERA REGIONAL	5
ALGUNOS FACTORES AFECTADOS POR LA CRISIS EN ARGENTINA	9
PBI PER CÁPITA.....	9
INCIDENCIA DE LA POBREZA EN ARGENTINA.....	10
FACTOR LABORAL	12
SITUACIÓN CREDITICIA.....	14
SITUACIÓN LEGAL	16
CÓMO FUNCIONAN LAS INSTITUCIONES.....	18
COMPARACIÓN DE FACTORES CLAVE.....	20
COMPARACIÓN DE INCOBRABLES (MÁS DE 90 DÍAS)	20
COMPARACIÓN DE CLIENTES EN MORA (MÁS DE 1 DÍA)	23
DATOS ADICIONALES DE LATINOAMÉRICA Y EL MUNDO.....	26
CONCLUSIÓN	28
ANEXO A	29
ANEXO B	33
ORGANIZACIONES MICROFINANCIERAS	33
COOPERATIVAS AGROPECUARIAS	44
BIBLIOGRAFÍA.....	50

Introducción

Los programas microfinancieros han ayudado a millones de personas a salir de su estado de pobreza e indigencia en el que se encontraban. Estos programas nacieron en Asia en el año 1976, cuando el Profesor Muhammad Yunus¹, entonces Jefe del Programa Económico Rural de la Universidad de Chittagong en Bangladesh lanzó un programa de Investigación de campo para diseñar un sistema de préstamos para proveer servicios bancarios a las personas pobres de zonas rurales.

Dado el resultado auspicioso y el grado de efectividad que este proyecto demostró en Jobra (aldea cercana a la Universidad de Chittagong) y en otras aldeas de la zona, el Banco Grameen (Aldeas) hace su aparición en la escena de Bangladesh. La misión y visión de este “banco” fueron concretas. Misión: “Devolverles la dignidad a los pobres”; Visión: “Un mundo sin Pobreza”. Hoy podemos decir que sus resultados son medibles y palpables: solo en esta organización, y a nivel mundial, existen más de 2,3 millones de prestatarios de los cuales el 66% ya supera holgadamente la línea de pobreza.²

Inspirados por el Dr. Yunus, miles de réplicas se diseminaron por el mundo en busca de ese ambicioso sueño: devolver la dignidad a los pobres logrando un mundo sin pobreza, así es como hoy existen más de 230 réplicas (sólo del Banco Grameen) en más de 66 países tan diversos como Estados Unidos, El Salvador, Noruega, Tanzania, Francia, China y Sudáfrica.

Específicamente en Latinoamérica, varias instituciones microfinancieras han alcanzado dimensiones tan importantes que no solamente hicieron un aporte muy valioso a la comunidad donde se desarrollaron sino que han contribuido enormemente al mundo microfinanciero siendo caso de estudio en varios “papers” de importantes universidades de EEUU³ exportando el “Know How” a otras latitudes.

Un caso concreto de expansión y crecimiento microfinanciero es el de Banco Sol en Bolivia, que habiendo alcanzado un tamaño considerable se convirtió en un Banco formal, regido por las normativas del Banco Central de Bolivia, pero sin perder de foco su clientela objetivo.

¹ El Dr. Muhammad Yunus es doctor en Economía de la Vanderbilt University. Luego de graduarse, retornó a Bangladesh a aplicar los conocimientos adquiridos. Es nombrado Jefe del Departamento de Economía de la Universidad de Chittagong. En 1994 recibió el Premio Mundial de la Alimentación y a fines de la década del 90, recibió en España el Premio Príncipe de Asturias. Es candidato al Premio Nobel. Escribió el Best-Seller “Hacia un Mundo sin Pobreza” traducido a varios idiomas y editado en Argentina en el año 2000 (Editorial Andres Bello).

² Se estima que el ingreso familiar promedio de los miembros del Banco Grameen es aproximadamente 50% superior al de posibles candidatos que residen en aldeas donde no opera el Banco y 25% superior al de posibles candidatos que no son miembros en aldeas donde sí opera el Banco. Fuente: “Hacia un Mundo sin Pobreza”. Editorial Andres Bello / Memorandum de Información FUNDACION GRAMEEN ARGENTINA.

³ Ejemplo: BANCOSOL (El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas). Mayo 1996. Rural Finance Program. Department of Agricultural Economics. The Ohio State University.

La gran pregunta con la que inmediatamente nos topamos al ver la cantidad de pobres que existen en nuestro país⁴ es evidente: ¿es aplicable este modelo en Argentina?

Hoy existen varios programas de microfinanzas en nuestro país que apostaron a responder “SI” a la pregunta. Sin embargo, y como consecuencia casi ineludible, nos planteamos el impacto de la situación económico-financiera del país y las crisis que lo han movilizad o en los últimos años.

Esta última problemática es la que nos proponemos analizar en el presente trabajo.

Para ello primero repasaremos el escenario microfinanciero regional. Luego observaremos algunos de los factores que han sufrido severas modificaciones conforme esta crisis fue creciendo en la República Argentina y que afectan al normal desenvolvimiento de un escenario financiero tanto formal como informal⁵ así como al medio ambiente socio-económico del país.

Seguidamente haremos una breve reseña del funcionamiento estructural de ambas organizaciones. A continuación presentaremos el impacto que esta crisis ha causado en el mercado financiero formal observando el comportamiento del escenario microfinanciero nacional en relación a ciertas variables relevantes.

Finalmente elaboraremos una conclusión basada en la comparación del comportamiento financiero de las instituciones y su cartera crediticia formal versus las empresas microfinancieras en términos de devolución de préstamos otorgados.

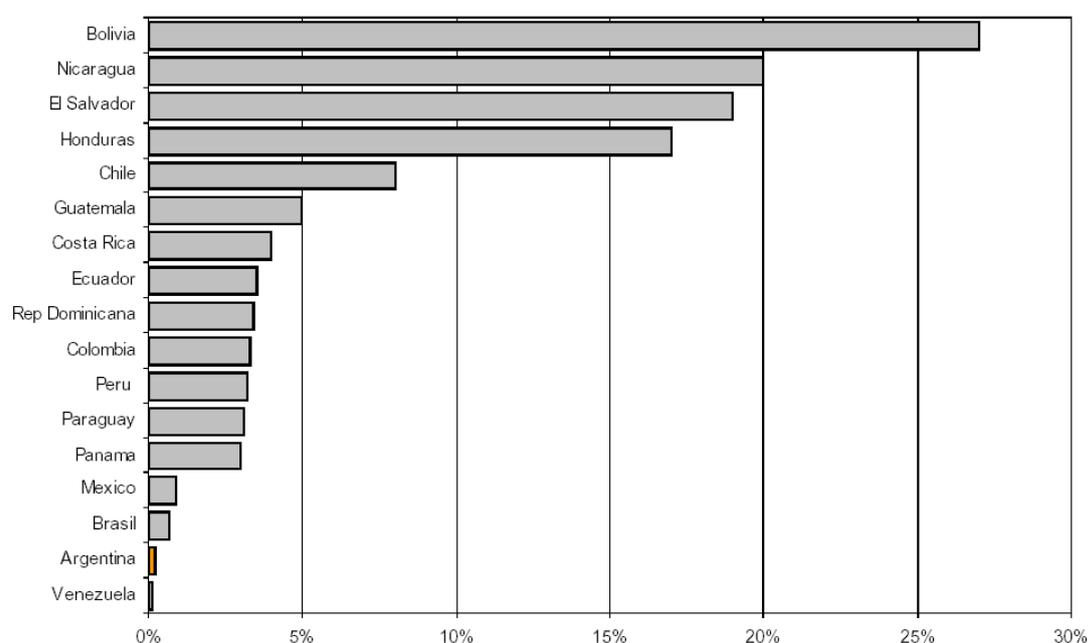
⁴ En secciones posteriores se analiza este punto en particular

⁵ El sector formal es aquel que se halla regulado por el BCRA, mientras que el sector informal no lo está.

Historia Microfinanciera Regional

Las Instituciones Microfinancieras (IMF) están creciendo a pasos agigantados y Latinoamérica no es la excepción. Durante el pasado año, las 29 IMF analizadas por MicroRate⁶ expandieron sus portfolios de préstamos en un 23%. Esto no significaría demasiado si no tomáramos en cuenta el hecho que la mayoría de estas 29 IMF están en países donde la economía se encuentra en recesión y donde los bancos convencionales, lejos de expandirse, se contrajeron. Si hacemos referencia a datos absolutos podemos observar que las 29 IMFs lograron incrementar sus portfolios por casi US\$ 100 M durante 2001.⁷

El grafico expuesto a continuación muestra los porcentajes de Microempresarios con Créditos otorgados por una IMF en Latinoamérica:⁸



Claramente observamos que en Argentina este porcentaje es muy pequeño en relación al resto de los países regionalmente vecinos. Esto tiene su explicación en varios aspectos relacionados con las condiciones del entorno. Si bien no existen demasiados estudios serios al respecto, en el Plan de

⁶ Agencia clasificadora que se especializa en evaluar Instituciones Microfinancieras en America Latina y Africa.

⁷ FUENTE: Microbanking Bulletin, November 2002. Feature Articles: "Trends in Latin American Microfinance" por Damian von Stauffenberg

⁸ FUENTE: Plan de Trabajo FIS 2003. Extraído de la Presentación de Ana Laura Valazza a ACDE, 2002, en base a ValGlenn Westley, "Can Financial Markets Policies Reduce Income Inequality?", BID, Occasional Paper. La información sobre el número total de microempresas es de los años 1999 o 1998 (1997 para Perú). La información sobre microempresas con crédito de IMFs es de 1999. Esta información no está disponible para las uniones y cooperativas de crédito.

Trabajo del Fondo de Inversión Social (FIS) se exponen las siguientes razones:

- Para los Organismos de Cooperación Internacional, que actúan como gran impulsor de las microfinanzas en el mundo, la Argentina no ha estado entre sus prioridades en lo que respecta a la lucha contra la pobreza dado su alto ingreso per cápita en dólares hasta el año 2001. Estas organizaciones han sido claves en el desarrollo microfinanciero en lugares como Bangladesh, Bolivia, Centroamérica, África, etc. En la próxima sección se analiza este factor en particular.
- El Estado como tal no ha tenido un papel preponderante en el desarrollo de la industria microfinanciera. Más adelante observaremos el motivo por el que algunos de estos intentos han fracasado, o peor aun, han dificultado el terreno para las organizaciones microfinancieras serias. La iniciativa más formal en cuanto al financiamiento de organizaciones microfinancieras de primer piso fue la constitución en Julio de 1997 del FONCAP, una Sociedad Anónima del Estado y privados que administra un fondo cuyo fin es apoyar a dichas organizaciones. Este fondo contó con un monto inicial de US\$ 40M y nació con el objetivo de promover el desarrollo de la Microempresa en la República Argentina. El FONCAP ofrece los siguientes productos financieros:
 - Créditos a Instituciones Microfinancieras (mayoritariamente privadas)
 - Créditos para la Banca Micro (instituciones privadas con desarrollo local)
 - Crédito Rural (cooperativas agropecuarias)
 - Crédito para el Desarrollo de Infraestructura y Servicios Básicos (instituciones mayoritariamente privadas orientadas a la implementación de servicios básicos)

Además del servicio financiero, el FONCAP brinda servicios de asistencia a las IMF tales como elaboración, capacitación y aporte de tecnología de gestión para proyectos microcrediticios, asistencia en el desarrollo de planes de negocio de los proyectos, seguimiento y monitoreo del desarrollo del proyecto

- El Marco jurídico e impositivo existente hoy en día en relación a las IMF es altamente desfavorable. Como ejemplo podemos mencionar el siguiente hecho: hasta Diciembre de 2001, la Fundación Emprender debió cobrar a los microempresarios tomadores de sus créditos un 31,5% de IVA sobre los intereses. En esa fecha Emprender finalmente ganó un juicio a la AFIP en el que se reconoció que se trataba de una actividad sin fines de lucro y destinada a combatir la pobreza.

Otro de los factores que atentan contra el desarrollo de los microcréditos se relaciona con las condiciones de acceso al crédito que poseen los pobres.

Según exponen en su Plan de Trabajo 2003 los miembros del FIS, los motivos por los que la banca formal no atiende a los pobres son varios.⁹ Algunos de ellos se exponen a continuación:

- Deficiencias de la información: para lograr la aprobación de un crédito el acreedor necesita información comprobable para evaluar la promesa de pago del deudor; es decir, el riesgo. En el caso de los pobres, la ausencia de este tipo de información, o el altísimo costo de verificarla (principalmente debido a las condiciones de informalidad en que se desenvuelven), dificulta su acceso al crédito.
- Ausencia de garantías tradicionales: los pobres no cuentan con activos hipotecables o alienables. Debido a su condición de informales, rara vez tienen títulos de propiedad por sus bienes. Además, sus activos son limitados y poco líquidos.
- Metodologías inapropiadas: atender a los pobres requiere un diseño organizacional específico y tecnologías crediticias apropiadas, distintas a las utilizadas por la banca formal.
- Rentabilidad y volumen del negocio: los bajos montos y altos costos de transacción involucrados desalientan a los bancos de prestar este servicio a los pobres.
- Barreras culturales: existen difundidas creencias acerca de que los pobres no son sujetos de crédito. Los bancos no se instalan en zonas marginales y a su vez los pobres no se acercan a los bancos en muchos casos por temor a ser engañados.

Sin embargo, en la mayoría de los casos, existe una necesidad urgente de crédito, por lo que algunos pobres recurren a fuentes alternativas de financiamiento, como ser:

- Prestamistas informales: se desenvuelven en los barrios marginales, y tienen acceso a buena información acerca del deudor y realizan un fuerte seguimiento (vigilancia directa) de sus préstamos. El servicio es flexible, pero los montos suelen ser bajos y los plazos de devolución cortos. También están acotados localmente a la clientela que conocen. Su servicio tiene un costo elevado – suele llamárseles usureros – pero muchas veces es la única alternativa que tienen los pobres.
- Compañías financieras: extienden crédito contra recibos de sueldos embargables. A través de un familiar o conocido con dicha documentación mucha gente de escasos recursos accede a estos préstamos. Las tasas de interés que cobran suelen ser muy elevadas y manejan altos niveles de mora.
- Préstamos de familiares y amigos: son los más comunes. Son en general por montos bajos, de rápida devolución, y no llevan interés. Suelen ser muy flexibles en la entrega y los plazos de pago, pero se hallan acotados al círculo cercano de confianza de la persona.
- Círculo de ahorro: también llamado ROSCA, o “Pasanaco”, consiste en un grupo (de aproximadamente 10 personas) cuyos miembros aportan

⁹ FUENTE: Plan de Trabajo FIS. González Vega y otros. 2002. El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual. Caracas. Corporación Andina de Fomento.

regularmente un monto fijo a un fondo común. Ese fondo común es retirado cada vez por un miembro distinto, constituyendo así un círculo informal de ahorro y crédito, sin intereses. También se apoya fuertemente en lazos de confianza y parentesco.

Bajo este escenario, varios programas microfinanciero se lanzaron durante los últimos años en nuestro país. Algunos de estos programas son réplicas de modelos Asiáticos y Latinoamericanos, otros, si bien inspirados en modelos conocidos, son de creación nacional:

- Réplicas del Banco Grameen en algunas provincias (incluida Buenos Aires), que desde el año 1999 otorga préstamos para microemprendimientos a través de sus agencias.
- Fundación Protagonizar, que desde el año 1999 otorga préstamos en las zonas de San Miguel, Provincia de Buenos Aires para microemprendimientos utilizando la metodología de grupos.
- FIS (Fondo de Inversión Social), que desde el año 1999 otorga préstamos en Santiago del Estero y hacia fines del año 2001 construyó “el Ceibal Asociación Civil” constituyéndose en el Programa de Servicios Microfinancieros de dicha institución.
- Fundación Pro Vivienda Social, que desde el año 1991 otorga créditos para refacción de vivienda a través de grupos solidarios.
- FIE Gran Poder SA (filial de FIE Bolivia), que iniciaron sus actividades durante el año 2001 y dan créditos individuales principalmente para microempresarios bolivianos.
- Banco Mundial de la Mujer con sede en la Ciudad de Córdoba, que desde el año 1995 otorga créditos individuales a microempresarios.
- Banco Social de Moreno, una iniciativa impulsada desde el municipio en colaboración con actores privados y organizaciones de base. Otorga créditos a microempresarios con metodología de grupos solidarios.

Si bien estos programas no han alcanzado aun el tamaño de instituciones existentes en otros países, ni la autosustentabilidad financiera a nivel local, es decir, no depender de subsidios de ninguna índole, han logrado cumplir varios de los objetivos que se plantearon ayudando a salir de la pobreza a miles de familias, a la vez que aprendieron de la experiencia que les proporcionó la implementación de estos programas “novedosos” en nuestro país. Por lo tanto representan una experiencia que debe tenerse en cuenta a la hora de hablar de Instituciones Microfinancieras.

El Anexo A muestra una Proyección financiera y un Estado de Resultados proyectado 2000-2005 de un caso particular (FIS) para ejemplificar el objetivo de autosustentabilidad financiera unido a la apertura de nuevas agencias.

En el Anexo B se podrá observar la cartera crediticia del FONCAP como mayorista de préstamos y los datos concernientes a las Instituciones Microfinancieras beneficiadas por estos préstamos.

Algunos Factores afectados por la crisis en Argentina

PBI per cápita

Gran parte de los países donde estos programas nacieron y son exitosos tienen un PBI per cápita en dólares relativamente pequeño. Este fenómeno está relacionado con la identificación de este ratio como indicador de pobreza en la población de un país.

Esto hecho hizo suponer a muchos que en un país donde esa cifra era de US\$ 7.100¹⁰, como era la Argentina en el año 2001, estos programas fracasarían.

Hoy la situación es muy diferente a aquel escenario. El PBI per cápita de Argentina en el año 2002 fue del orden de los US\$ 2.100.¹¹ Aquí, además de la crisis económica vigente en el país desde hace más de 4 años, hay que agregar la devaluación del peso argentino impuesta en Enero de 2002 que se ha lanzado con una paridad US\$ 1 = \$ 1,40. En Mayo de 2003 la cotización libre del peso argentino por dólar estadounidense se ubica en el orden de US\$ 1 = \$ 2,95.¹²

Los organismos oficiales (como las Naciones Unidas, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, etc.), claves para el lanzamiento y posterior desarrollo de estos programas por proveer el fondeo necesario para el inicio y evolución de estos emprendimiento a tasas más bajas que las existentes en el mercado, ciertamente no han considerado a la Argentina entre sus prioridades durante esta época de paridad US\$ 1 = \$ 1 dado el alto indicador de PBI por individuo.

¹⁰ Valor Promedio. FUENTE: INDEC. Estimacion del Producto Bruto Interno 2002

¹¹ Valor Promedio. FUENTE: INDEC. Estimacion del Producto Bruto Interno 2002. Valor del dólar promedio para el año 2002. FUENTE: DolarHoy.com. Valores Históricos.

¹² Hay que recordar que en Junio de 2002, la cotización del dólar en el mercado libre alcanzó los \$ 4.

Incidencia de la pobreza en Argentina

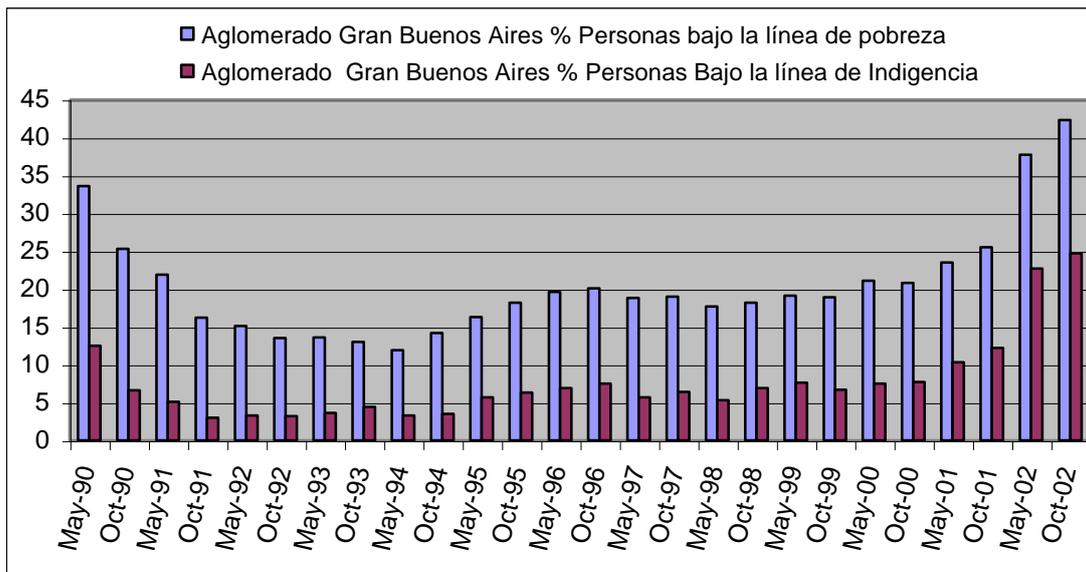
A pesar de ser considerado un país “rico” por su alto nivel de PBI per cápita en relación a otros países latinoamericanos, la Argentina siempre tuvo importantes nichos de pobreza con ingresos muy por debajo del nivel de subsistencia. Los valores expuestos a continuación corresponden a Octubre de 2002.¹³

Región	Bajo la línea de indigencia	Bajo la línea de pobreza
	Personas como % de la población	Personas como % de la población
Total urbano EPH	27,5	57,5
Cuyo	29,7	61,3
Gran Buenos Aires	24,7	54,3
Noreste	41,9	71,5
Noroeste	35,1	69,4
Pampeana	27,2	56,7
Patagonia	21,0	45,6

En el gráfico que sigue, se puede observar la evolución de la cantidad de personas por debajo de la línea de pobreza y de indigencia desde principios de la década del '90 hasta la actualidad para el Aglomerado de Gran Buenos Aires¹⁴. Aquí se observa el amplio campo de acción que poseen las IMF que operan actualmente.

¹³ Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Las regiones estadísticas están conformadas por el agregado de aglomerados de la EPH como se detalla:
Cuyo: Gran Mendoza, Gran San Juan, San Luis - El Chorrillo
Gran Buenos Aires: Ciudad de Buenos Aires, Partidos del Conurbano
Noreste: Corrientes, Formosa, Gran Resistencia, Posadas
Noroeste: Gran Catamarca, Tucumán - Tafí Viejo, Jujuy - Palpalá, La Rioja, Salta, Santiago del Estero - La Banda
Pampeana: Bahía Blanca - Cerri, Concordia, Gran Córdoba, Gran La Plata, Gran Rosario, Gran Paraná, Gran Santa Fe, Mar del Plata - Batán, Río Cuarto, Santa Rosa - Toay.
Patagonia: Comodoro Rivadavia - Rada Tilly, Neuquén - Plottier, Río Gallegos, Ushuaia - Río Grande.

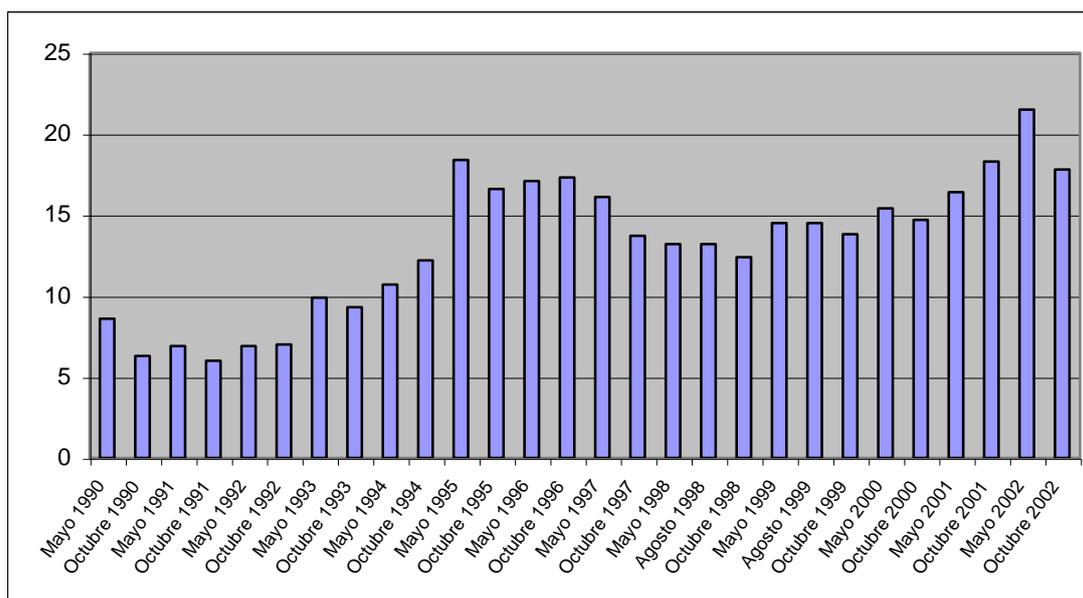
¹⁴ Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Aglomerado de Gran Buenos Aires comprende: Avellaneda, General San Martín, Lanús, Lomas de Zamora, Morón (dividido en Morón, Hurlingham e Ituzaingó), Quilmes, San Isidro, Tres de Febrero y Vicente López, Almirante Brown, Berazategui, Esteban Echeverría (dividido en Esteban Echeverría y Ezeiza), Gral Sarmiento (dividido en Jose C. Paz, Malvinas Argentinas y San Miguel), Florencio Varela, La Matanza, Merlo, Moreno, San Fernando y Tigre.



Factor Laboral

El factor laboral es otra de las aristas de la crisis económica por la que atraviesa Argentina. Las tasas de desempleo han crecido considerablemente en los últimos años y las expectativas sobre conseguir un empleo ha disminuido notablemente.

El gráfico que sigue muestra las tasas de desocupación para el total de aglomerados urbanos¹⁵ desde principios de la década del '90 hasta la actualidad.



No solamente el aumento del desempleo es el foco del análisis del Factor Laboral sino que también observaremos el salario básico. Si bien el mismo, en pesos, ha aumentado en un 11,26% entre Octubre de 2001 y Marzo de 2003¹⁶, el salario en dólares ha disminuido notablemente si tomamos en cuenta el valor actual del dólar de \$ 2,95. Por lo tanto, y como consecuencia de la devaluación y de la sobreoferta laboral, un salario básico de \$ 500 (o dólares) en Octubre de 2001, se ha convertido en US\$ 188,58 en Mayo de 2003 (y aún menos durante el año 2002).

El impacto laboral en la población, ahora inactiva, da como resultado que más cantidad de personas estén dispuestas a desempeñarse como microemprendedores si cuentan con un capital para comenzar. La

¹⁵ Fuente: INDEC Encuesta Permanente de Hogares. El total de aglomerados urbanos comprende: Ciudad de Buenos Aires, Partidos del Conurbano, Bahía Blanca – Cerri, Gran La Plata, Mar del Plata y Batán, San Nicolás-V.Constitución; Gran Catamarca; Gran Córdoba, Río Cuarto; Corrientes, Curuzú Cuatiá, Goya; Gran Resistencia; Comodoro Rivadavia- Rada Tilly, Rawson-Trelew; Gran Paraná, Concordia, Gualeguaychú; Formosa; S.S.de Jujuy – Palpalá; Santa Rosa – Toay; La Rioja; Gran Mendoza; Posadas; Neuquén – Plottier; Viedma-Carmen de Patagones; Salta; Gran San Juan; San Luis - El Chorrillo; Río Gallegos; Gran Rosario, Gran Santa Fe ; Sgo. del Estero - La Banda; Ushuaia - Río Grande; G.S.M.de Tucumán - Taíí Viejo

¹⁶ Fuente: INDEC Índice de Salarios Abril 2003

enseñanza que han dejado estos programas alrededor del mundo y también en Argentina es que generalmente la gente sabe bien lo que necesita: sabe orientar sus inversiones y elige los proyectos más rentables (en algunos casos las tasas promedio de retorno de los proyectos donde se invierten los fondos provistos por las instituciones microfinancieras alcanzan -en promedio- el 80%)¹⁷

Por esto, se puede concluir que pequeñas unidades de capital donde este es escaso generan una alta productividad. Cabe aclarar que en muchos casos las métricas financieras no incluyen aspectos difícilmente medibles como las mejoras en la calidad de vida en la salud e impactos ecológicos favorables de los proyectos realizados.

En las organizaciones microfinancieras entre el 50% y 80%¹⁸ de sus costos son laborales. Si bien las estructuras modelo varían, podemos identificar una base común en las organizaciones existentes, y están compuestas por un Encargado de Agencia o Gerente de Sucursal residente de la localidad y dos Asesores de Crédito.

El efecto del desempleo no solo ha abierto la puerta para que muchos microemprendedores comiencen sus proyectos, sino para que más gente se vuelque también a trabajar en estos programas del lado de las instituciones microfinancieras.

Hay un tercer efecto laboral de, tal vez, menor posibilidad de medición que es que, como efecto de la grave crisis que aun atraviesa la Argentina, muchas personas han desarrollado un aspecto social mucho más consciente que en momentos de abundancia. Esto favorece el campo de la Inversión Social como una de las vías de desarrollo de programas microfinancieros y la aparición de varias ONG dispuestas a incursionar en programas microfinancieros.

En los mercados financieros más desarrollados, la inversión social representa hoy el segmento más innovador de la industria. A noviembre de 1999, el Social Investment Forum informó que uno de cada ocho dólares de activos administrados en los Estados Unidos, un total de US\$ 2,16 billones, está en inversiones que integran preocupaciones sociales y ambientales.

De ese total, US\$ 5,4 mil millones representan Inversión Comunitaria.¹⁹

¹⁷ FUENTE: "Hacia un Mundo sin Pobreza". Editorial Andres Bello / Memorandum de Información FUNDACION GRAMEEN ARGENTINA / Plan de Trabajo Fondo de Inversión Social 2003

¹⁸ Plan de Trabajo Fondo de Inversión Social 2003

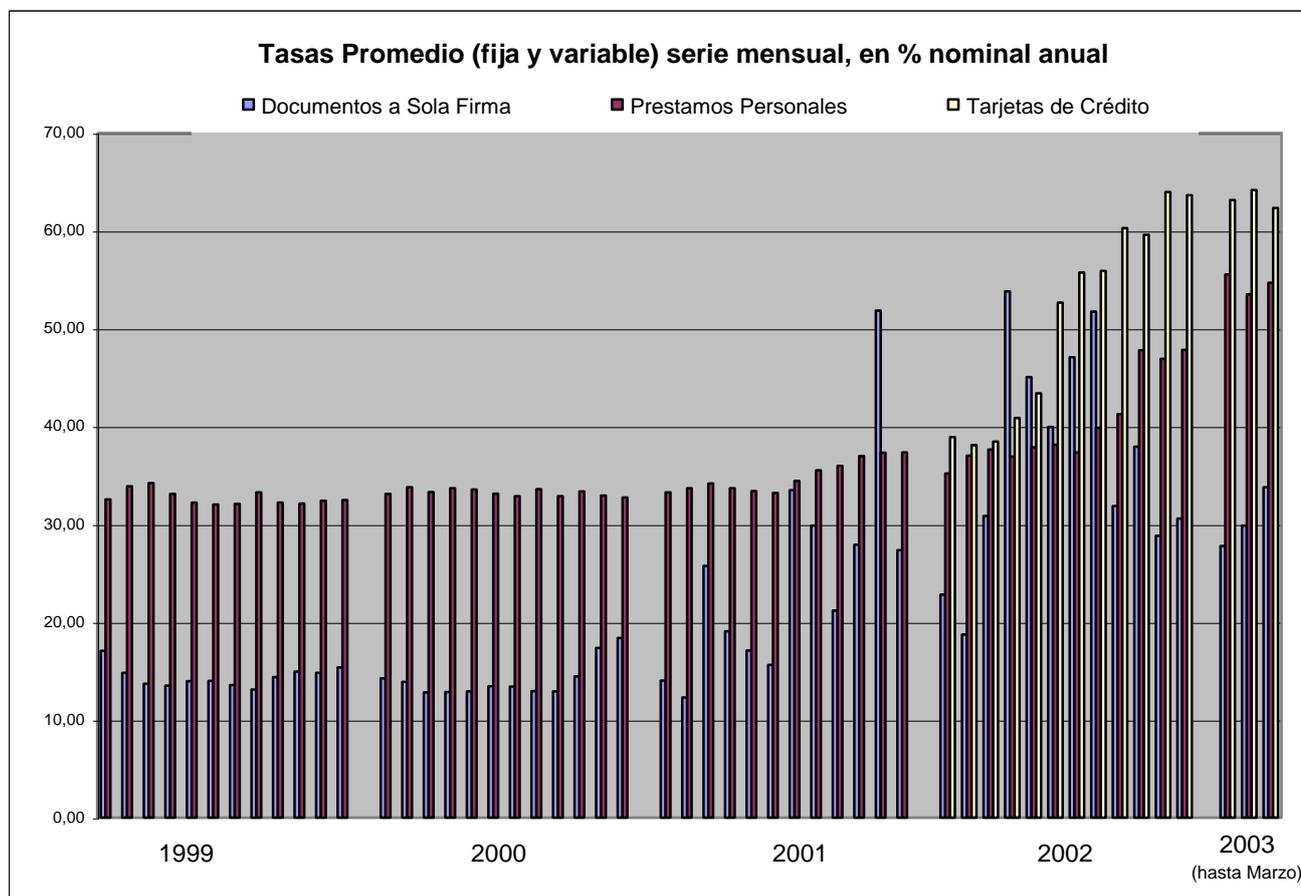
¹⁹ FUENTE: Plan de Trabajo FIS 2003. "Increasing Investment in Communities: a Community Investment guide for Investment Professionals and Institutions". Social Investment Forum 2000

Situación Crediticia

En Diciembre del año 2001 la Argentina se declaró en cesación de pagos. La deuda externa, a finales de ese año era de US\$ 140.681 millones.²⁰

Obviamente esta situación del país impide, o desestabiliza, las corrientes de nuevos préstamos que puedan llegar a la República Argentina. Esta falta de confianza y expectativas, ha deteriorado notablemente la situación crediticia.

El acceso al crédito se ha restringido dramáticamente y las tasas que cobran los bancos oficiales (y las tarjetas de crédito) por otorgar un crédito²¹ hoy en día son tanto o más altas que las de las instituciones microfinancieras.



Según Arrigoni²² en la Argentina y para el año 2000 sólo el 30% (segmentos A,B,C1, 2 y 3) de la población tenía acceso a la banca formal. Este grupo

²⁰ FUENTE: The Worldbank Group. Argentina at a glance

²¹ FUENTE: BCRA. La información para tarjetas de Crédito, está disponible a partir del Año 2002.

²² FUENTE: Miguel Angel Arrigoni (2000), La Banca Informal, presentado ante ABA.

estaba atendido en ese entonces por 118 instituciones (entre bancos y compañías financieras formales)

Como contraposición, se encontraba fuertemente desarrollado un sector informal de crédito (compañías financieras) y un sector ilegal (prestamistas informales). La cartera de créditos del sector informal era de aproximadamente unos \$27.000 millones, contra unos \$32.000 millones de la banca formal (si excluimos los préstamos mayores a \$1 millón).

Este sector informal estaba siendo atendido por unas 8.300 compañías y/o agencias. Si bien este segmento no es formal, tampoco es ilegal. Obsérvese que la cantidad de dinero movilizado por ambos sectores es bastante similar, con lo que el sector informal de crédito tiene un volumen demasiado importante. Si esto es traducido a dinero, el 73% de la población no trabajaba con el sistema bancario y sí con la banca informal en el 2000.

El sector ilegal está compuesto principalmente por prestamistas, también conocidos como usureros y se desenvuelven en los barrios marginales. Las tasas que se cobran por estos préstamos son muy elevadas pero muchas veces es la única alternativa que tienen los pobres para acceder a préstamos. Según Arrigoni, este sector lo atienden alrededor de 1.500 compañías.

Diversos estudios han analizado el costo de los servicios de crédito de los sectores informal e ilegal. Llama la atención las muy altas tasas de interés que cobran, que oscilaban entre el 9% al 300% mensual hasta diciembre de 2001. Estas tasas en el nuevo escenario también se ven afectadas dada la alta incertidumbre sobre el recupero del capital principal.

Esto deja un campo propicio que puede ser aprovechado y atendido por las instituciones microfinancieras.

En la escena formal, la década del '90 ha marcado un fuerte auge del crédito aunque en su mayoría fue destinado al consumo. Conforme la crisis fue creciendo, este escenario ha ido cambiando paulatinamente en función del aumento de las tasas de interés en los préstamos.

La situación de tasas de este tipo de préstamos microfinancieros es variada ya que hay diferentes clientelas objetivo. Estas tasas oscilan entre el 20% y el 60% anual aproximadamente.

El FONCAP otorga préstamos mayoristas a Instituciones Microfinancieras a una tasa del 20% anual. Luego, estas IMF incrementan este valor para alcanzar su clientela objetivo. En términos promedio (20 instituciones) estas tasas alcanzan aproximadamente el 30% anual)²³

Se puede observar que las tasas de los microcréditos se ubican notablemente por debajo de las cobradas por la banca formal durante los últimos años para créditos de "similares" características.

²³ FUENTE: FONCAP

Situación Legal

La situación Legal de la microempresa y las instituciones de microfinanzas en Argentina, a diferencia de otras realidades, no se halla regulada como tal.

En primer lugar, se debe definir la intermediación financiera, que es la actividad que abre la competencia regulatoria de la autoridad monetaria. El art 1° de la ley de entidades financieras N° 21.526 dispone que “quedan comprendidas en esta Ley y en sus normas reglamentarias las personas o entidades privadas o públicas oficiales o mixtas- de la Nación, de las provincias o municipalidades que realicen intermediación habitual entre la oferta y la demanda de recursos financieros” incluyendo esencialmente en la noción de intermediación la captación de ahorro del público para volver a prestarlo.

De ahí la imposibilidad de las entidades de microfinanzas de actuar como intermediarios financieros y su necesidad de buscar otras fuentes de financiamiento alternativo (como el caso de Foncap que actúa de alguna manera como banca mayorista o de segundo piso). Al no estar sometidas a la regulación del Banco Central, las entidades de microfinanzas, naturalmente no están obligadas a cumplir con los requisitos patrimoniales y de liquidez que éste establece para las entidades financieras. Sus actos jurídicos se rigen exclusivamente por el derecho privado (se trata de actos y contratos civiles o comerciales), y no deberían estar sometidos en principio, si no han tomado préstamos del público, al contralor del Banco Central. Eso, naturalmente no excluye el contralor de que pudieren ser objeto por parte de la autoridad de aplicación correspondiente a cada tipo asociativo (para el caso de las Asociaciones Civiles y Fundaciones, la Inscripción General de Justicia en el ámbito de la Capital Federal y las Direcciones Provinciales de Personas Jurídicas dependientes de los gobiernos provinciales en el caso del resto de las Jurisdicciones; para las Mutuales y Cooperativas, el INAES.)

Un problema particular puede presentarse respecto del tipo de entidad y la imposición de los hechos o la actividad que realizan. Si bien la mayoría de las entidades de microfinanzas, por utilizar figuras que caen dentro de las denominadas entidades de bien público, gozan por ello de exenciones subjetivas, es decir, concedidas en razón de la figura que adopta la personalidad jurídica, de los principales tributos nacionales y provinciales; cuando estas entidades otorgan préstamos a terceros puede interpretarse, como ha hecho la DGI haciendo uso de las facultades de interpretación del principio de realidad económica que le otorga la ley 11683, que la tal actividad importa un mal uso de la figura jurídica, o una finalidad que no fue la tenida en mira por el legislador al consagrar dicha figura, encubriéndose una actividad lucrativa gravable (en este caso otorgar préstamos) detrás de la máscara jurídica que importa la figura que goza de la exención subjetiva. A ello se ha llamado teoría de la penetración o corrimiento del velo, pues se entiende que en estos casos el juez puede correr el velo que importa la figura jurídica para aprehender la realidad económica subyacente. Esto cae en una zona gris, pues la jurisprudencia ha reconocido reiteradamente que las

entidades con fines benéficos pueden realizar todos los tipos de actos jurídicos, aún lucrativos, siempre que lo fueren en cumplimiento del objeto social, que en definitiva es el que rige toda la actuación de la entidad. Así, no habría inconveniente, se ha dicho, en que una entidad de este tipo realice actos jurídicos que puedan caer en la amplia enumeración del art 8° del Código de Comercio (actos de comercio, definidos esencialmente por su carácter lucrativo para al menos una de las partes), siempre que el resultado económico de los mismos sea reinvertido en el objeto social de la entidad y no se distribuyan utilidades entre los asociados. La DGI, en su juicio contra Fundación Emprender no lo había entendido así, pero la CSJN hace poco tiempo, reiteró el principio que aquí preconizamos.

Como podemos observar, no hay un tratamiento diferenciado en la legislación para las entidades que se dedican a las microfinanzas, debiendo adoptarse en cada caso el tratamiento que la legislación dispense en cada caso para cada entidad de acuerdo a su tipo.

Cómo Funcionan las Instituciones

Las instituciones formales, o regidas por el Banco Central de la República Argentina tienen una estructura que claramente no está basada en la confianza a sus clientes. Los requisitos para recibir un crédito son prendas, hipotecas, recibos de sueldo, garantes, etc. pero nunca basados pura y exclusivamente en la confianza hacia sus clientes. El fundamento de la palabra “crédito” es “confianza”, deriva del latín “credere”, y no obstante, el sistema bancario tradicional construyó su institucionalidad en el curso de los años sobre la base de la desconfianza mutua.

Por el contrario, las instituciones microfinancieras anteponen la confianza hacia los destinatarios del crédito casi como único requisito para el otorgamiento de un préstamo. La confianza del banquero depende de la voluntad y capacidad de los prestatarios de triunfar en sus emprendimientos.

El objetivo perseguido es revertir el antiguo círculo vicioso de “bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión”, convirtiéndolo en un círculo virtuoso de “bajos ingresos, inyección de crédito, inversión, mayores ingresos, mayor ahorro, más inversión, mayores ingresos”.

En algunas provincias de nuestro país, existieron intentos por parte del Estado de otorgar microcréditos, pero la mayoría no tuvieron éxito. Fracasaron en su mayoría por una mala administración de los programas y por la falta de continuidad en el tiempo, pero primordialmente por el uso “electoralista” que se le dio a estos recursos por parte de los gobiernos locales y provinciales. Incluso en muchos casos se ha perdonado la deuda generando la sensación que no es necesaria la devolución de este tipo de préstamos, lo que implicó un pésimo escenario para comenzar el desarrollo de programas Microfinancieros serios.

El modo de operación de las IMFs es relativamente similar en los diferentes programas: Se crea una sucursal que cuenta con un gerente de sucursal y un número de gerentes de Centros, cubriendo una determinada zona geográfica no muy extensa. El gerente y los trabajadores visitan las viviendas para familiarizarse con el ámbito local donde operarán e identifican posibles candidatos, también explican el propósito, el funcionamiento y el modo de operación del banco a la población local.

Los procedimientos de la Agencia como ser recepción de las solicitudes y evaluación, aprobación del crédito y desembolso, cobro y seguimiento, procedimientos administrativos y de sistemas son simples, están altamente estandarizados y contenidos en un manual.

Las distintas tareas estarán distribuidas en diferentes días de la semana para aumentar la eficiencia. El trabajo del personal de la Agencia consiste en estar en contacto permanente con los clientes y sus necesidades. Se realiza un estricto e inmediato seguimiento de la mora.

Existen varios modelos de microcréditos en vigencia en Argentina. La corriente más clásica (derivada del Banco Grameen de Bangladesh) otorga los créditos en más del 94% de los casos a mujeres. El motivo se debe a que según sus investigaciones y la experiencia recogida a lo largo de los años, las mujeres aplican los fondos en primera instancia al sustento familiar y en situaciones extremas de hambre y pobreza, suelen ser más combativas que el hombre, y esto es más acorde a la misión de estos proyectos.

En muchos casos se aplica el modelo de grupos, en los cuales, para recibir un crédito, hay que presentarse en forma grupal con proyectos individuales. Los integrantes del grupo son responsables solidariamente, mas no económicamente. Quien trae y presenta al grupo es el último en recibir el préstamo, los demás integrantes van recibiendo sus préstamos a la medida en que sus "compañeros" van devolviendo ciertos porcentajes previamente estipulados de sus propios préstamos.

En algunos modelos se crean, de manera obligatoria o voluntaria, salvaguardas especiales de ahorro para minimizar los riesgos que enfrentan los pobres.

Los préstamos no son elevados ni los plazos demasiado prolongados. Varían de acuerdo a las institución que los otorgue y al tipo de utilización que se le da al dinero. Generalmente son, en promedio, de \$ 150 a \$ 500 y los plazos son desde 16 semanas hasta un año, el promedio ronda los 10 meses. En algunos casos existen préstamos de mucho mayor volumen (\$ 3000, \$ 10.000) pero se deben a casos concretos de proyectos donde esa inyección de capital es necesaria o a représtamos. La periodicidad de los pagos de las cuotas es semanal. Muchos de los que reciben los préstamos los renuevan una vez que han devuelto la totalidad de sus empréstitos originales. Las tasas cobradas rondan el 30% anual.

Los préstamos se otorgan luego de una análisis del proyecto en el cual se va a invertir el dinero recibido. Apartir de este análisis se decide el otorgamiento o la negación del empréstito. Si bien prácticamente todos los proyectos financiados tienen resultados positivos, este análisis en muchísimos casos arroja resultados sorprendentes, con tasas de retorno que se ubican en algunos proyectos por encima del 80% o 100%.

Es por esto que sostenemos que "pequeñas dosis de capital donde es escaso generan grandes cambios"

Comparación de Factores Clave

Gran parte del objetivo del presente trabajo es demostrar que a través de una metodología de microcréditos aplicada a personas de bajos recursos de manera ordenada y con ciertas reglas que no conviertan esta actividad en una limosna se puede lograr una doble misión: generar mejores resultados en términos de devolución de préstamos que las instituciones financieras formales y lograr que muchas personas y familias salgan del estado de indigencia de una manera digna, dándoles una oportunidad de insertarse en una sociedad capitalista utilizando las reglas del capitalismo.

Veremos a continuación cuadros que reflejan los porcentajes de cartera irregular de la totalidad de los bancos existentes en Argentina y de los 10 principales bancos privados del país de acuerdo al BCRA y los compararemos con los obtenidos por las Instituciones Microfinancieras que acumulan un alto porcentaje de los emprendimientos microfinanciero del país.

Dado que no contamos con toda la información deseada intentaremos comparar datos equivalentes para ambos tipos de instituciones. Así en la primer comparación tomaremos los créditos irregulares a partir de la categoría 3 (moras entre 91 y 180 días²⁴). Para la segunda comparación tomaremos otro grupo de entidades microfinancieras en las que se mide la mora a partir del primer día. Por lo tanto, compararemos los créditos otorgados por la banca formal a partir de la categoría 2 (moras entre 32 y 90 días²⁵)

Comparación de Incobrables (más de 90 días)

La República Argentina considera como irregulares los créditos vencidos encima de 90 días, abarcando categorías 3 a 6. Las porciones no vencidas de un mismo crédito, así como todas las operaciones de un mismo tomador, son consideradas como morosos.

Estadísticamente hablando, son prácticamente nulas las posibilidades que un préstamos microfinanciero sea devuelto luego de haber transcurrido 90 días, es por este motivo que aquí comparamos la tasa de devolución de los créditos otorgados por la banca formal que caen dentro de las categorías 3 a 6 con la tasa de devolución de los préstamos otorgados por Instituciones Microfinancieras.

²⁴ FUENTE: BCRA

²⁵ FUENTE: BCRA

Total Bancos

Fuente: BCRA

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Jun-02
<u>Descripción</u>				
Sit.3: Con problemas/Cumplimiento deficiente	1,88%	2,05%	2,31%	3,22%
Sit.4: Con alto riesgo insolvencia/De difícil recuper.	4,28%	4,59%	4,61%	5,34%
Sit.5: Irrecuperable	3,95%	4,70%	4,64 %	4,57%
Sit.6: Irrecuperable por disposición técnica	0,40%	0,42%	0,41%	0,32%
TOTALES DEVOLUCION PRÉSTAMOS	89,49%	88,24%	88,03%	86,55%

10 Primeros Bancos Privados

Fuente: BCRA

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Jun-02
<u>Descripción</u>				
Sit.3: Con problemas/Cumplimiento deficiente	1,03%	1,48%	1,83%	4,24%
Sit.4: Con alto riesgo insolvencia/De difícil recuper.	2,48%	3,13%	4,56%	4,77%
Sit.5: Irrecuperable	2,18%	2,50%	2,31%	1,89%
Sit.6: Irrecuperable por disposición técnica	0,07%	0,12%	0,26%	0,17%
TOTALES DEVOLUCION PRÉSTAMOS	94,24%	92,77%	91,04%	88,93%

Replicas Grameen en Argentina

Fuente: Grameen Argentina

	Datos acumulados al	Porcentaje de recuperó
Bahia Blanca Fecha Inicio: Junio 2000	31-Dic-02	65%
Derqui Fecha Inicio: Diciembre 2001	31-Mar-03	94%
La Plata Fecha Inicio: Julio 2001	31-Mar-02	95%
Marmol Fecha Inicio: Diciembre 2001	31-Dic-02	97%
Mendoza Fecha Inicio: Septiembre 2000	30-Jun-01	91%
Posadas Fecha Inicio: Enero de 2000	30-Jun-02	91%
Resistencia Fecha Inicio: Marzo 2002	30-Jun-02	100%

FIS

Fuente: Fondo de Inversión Solidaria

Fondo de Inversión Social Fecha de Inicio: Noviembre 1999	31-Dic-02	100%
---	-----------	------

PROTAGONIZAR

Fuente: Fundación Protagonizar

Fecha de Inicio: Julio 1999	31-Dic-01	75%
-----------------------------	-----------	-----

Promedio de Recuperó Ponderado por monto 91,95%

*Comparación de clientes en mora (más de 1 día)***Total Bancos**

Fuente: BCRA

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Jun-02
<u>Descripción</u>				
Sit.2: Con riesgo potencial/Cumplim. inadecuado	3,66%	3,49%	4,03%	7,60%
Sit.3: Con problemas/Cumplimiento deficiente	1,88%	2,05%	2,31%	3,22%
Sit.4: Con alto riesgo insolvencia/De difícil recuper.	4,28%	4,59%	4,61%	5,34%
Sit.5: Irrecuperable	3,95%	4,70%	4,64 %	4,57%
Sit.6: Irrecuperable por disposición técnica	0,40%	0,42%	0,41%	0,32%
TOTALES DEVOLUCION PRÉSTAMOS	85,83%	84,75%	84,00%	78,95%

10 Primeros Bancos Privados

Fuente: BCRA

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Jun-02
<u>Descripción</u>				
Sit.2: Con riesgo potencial/Cumplim. inadecuado	2,92%	2,64%	3,48%	11,31%
Sit.3: Con problemas/Cumplimiento deficiente	1,03%	1,48%	1,83%	4,24%
Sit.4: Con alto riesgo insolvencia/De difícil recuper.	2,48%	3,13%	4,56%	4,77%
Sit.5: Irrecuperable	2,18%	2,50%	2,31%	1,89%
Sit.6: Irrecuperable por disposición técnica	0,07%	0,12%	0,26%	0,17%
TOTALES DEVOLUCION PRÉSTAMOS	91,32%	90,13%	87,56%	77,62%

Créditos otorgados por FONCAP

Fuente: FONCAP

	Datos acumulados al	Porcentaje de recuperó
ASOCIACIÓN FERIAS FRANCAS POSADAS Fecha Inicio: Nov 1998	31-Ago-02	98%
ASOCIACIÓN MUTUAL DE BALCARCE Fecha Inicio: Diciembre 1999	31-Ago-02	90%
BANCO MUNDIAL DE LA MUJER Fecha Inicio: Julio 1994	31-Ago-02	77%
BANCO SOCIAL DE MORENO Fecha Inicio: Enero 2001	31-Ago-02	94%
CENTRO UNION DE ALMACENEROS Fecha Inicio: Septiembre 1984	31-Ago-02	33%
COOMARPES Fecha Inicio: Enero de 2001	31-Ago-02	100%
FIE GRAN PODER Fecha Inicio: Octubre 2001	31-Ago-02	90%
FUNDACIÓN EMPRENDER Fecha de Inicio: Noviembre 1992	31-Dic-02	60%
FUNDACIÓN EMPRESA DE MENDOZA Fecha Inicio: Septiembre 1999	31-Ago-02	80%
FUNDACIÓN PRO VIVIENDA SOCIAL Fecha Inicio: Enero de 1992	31-Ago-02	86%
MICRO BANCO UNIFORMADOS Fecha Inicio: Octubre 2000	31-Ago-02	97%
Embajador Martini Fecha Inicio: Octubre 1949	31-Ago-02	100%
Esteban Piacenza Fecha Inicio: N/A	31-Ago-02	100%
Carreras Fecha de Inicio: N/A	31-Dic-02	100%
Arroceros Gualeguaychu Fecha Inicio: N/A	31-Ago-02	100%

Aranguren		
Fecha Inicio: N/A	31-Ago-02	100%
COTAPA		
Fecha Inicio: N/A	31-Ago-02	100%
La Protectora		
Fecha de Inicio: N/A	31-Dic-02	100%
Urdinarrain		
Fecha Inicio: N/A	31-Ago-02	100%
Picada Libertad		
Fecha Inicio: N/A	31-Ago-02	100%
Promedio de Recupero (sin mora) Ponderado por monto		86,25%

NOTA: Los porcentajes de devolución de préstamos corresponden a los clientes finales de estos créditos otorgados por las instituciones mencionadas.

Datos adicionales de Latinoamérica y el Mundo

Las 10 Mayores IMF por Calidad de Cartera en Latinoamérica

<u>Institución Microfinanciera</u>	<u>CeR 30 (*) al 12/31/01</u>	<u>Descontadas como Pérdidas</u>
WWB Bucaramanga (Colombia)	1,0%	0,4%
Compartamos (Mexico)	1,1%	0,4%
WWB Cali (Colombia)	1,6%	1,3%
Finde (Nicaragua)	1,7%	2,1%
WWB Medellín (Colombia)	2,2%	1,2%
WWB Bogotá (Colombia)	2,8%	3,6%
WWB Popayán (Colombia)	2,9%	0,4%
WWB ADOPEM (Rep. Dominicana)	3,4%	1,7%
F.J. Nieborowski (nicaragua)	4,6%	1,3%
CMAC Cusco (Perú)	4,7%	0,2%

(*) CeR: Cartera en riesgo (mora de 30 días o más)

A continuación exponemos un Benchmark por Región en términos de calidad de Portfolio.²⁶

²⁶ FUENTE: Microbanking Bulletin de Octubre de 2002

Criterio			Cartera en Riesgo > 90 Days	Cartera en Riesgo > 30 Days
			Balance actual de préstamos con más de 90 días de demora / Monto total de Préstamos	Balance actual de préstamos con más de 30 días de demora / Monto total de Préstamos
			(%)	(%)
Todas las IMFs (n=147)		N	68	115
		Prom.	2,7	12,1
REGION	Africa	Prom.	3,2	4,6
(Todas IMFs)	Asia	Prom.	5,0	8,8
	Eastern Europe	Prom.	2,6	3,0
	Latin America	Prom.	3,7	4,5
	Middle East & North Africa	Prom.	0,8	5,4
IMF Auto Sustentables (AS) (n=62)		N	29	34
		Prom.	2,3	3,7
REGION##	Africa	Prom.	1,3	3,8
(IMFs AS)	Asia	Prom.	1,2	3,8
	Eastern Europe	Prom.	0,5	0,8
	Latin America	Prom.	2,8	3,8

No se ha reportado información para la region Middle East & North Africa debido al tamaño pequeño de la muestra.

Conclusión

Si bien, en este mercado la recopilación de información se dificulta y no siempre posee el grado de precisión deseado, de los datos obtenidos podemos extraer ciertas conclusiones de relevancia.

Durante la crisis económico-financiera que ha atravesado la República Argentina en los últimos años, los créditos otorgados por las Instituciones Microfinancieras, en promedio han tenido unos porcentajes de devolución sorprendentemente altos (en el orden del 92%), y que los mismos no se han deteriorado en estos años turbulentos. Al compararlos contra los de las instituciones formales de crédito vemos que ese mismo porcentaje cae por debajo del 90%.

En cuanto respecta al segundo grupo de instituciones, que recibe préstamos del FONCAP y lo extienden a sus clientes, podemos observar que estos créditos son devueltos sin moras superiores a 1 día, en promedio, en un 86%, mientras que los resultados obtenidos de la banca formal para mediados del 2002 indican que este porcentaje es del 78% o 79% dependiendo de que tomemos la totalidad de los bancos o los diez primeros de acuerdo al BCRA.

Si bien estos resultados son muy alentadores, es igualmente importante destacar que la Argentina se encuentra varios años atrasada en esta materia y adicionalmente no existe demasiada información histórica sobre estos programas, ya que las primeros IMF comenzaron a operar en el país entre mediados y fines de la década del '90.

Otro elemento a destacar es el de la sustentabilidad financiera. En nuestro país, dada la escasa vida de estos programas, no se ha logrado el desarrollo y el volumen necesarios para que estas instituciones sean autosustentables y operadas completamente con fondos autogenerados de los intereses cobrados a sus clientes. Los programas creados con una visión más profesional y de largo plazo prevén llegar a la sustentabilidad económica a partir de los 5000 clientes aproximadamente, y esto estaría ocurriendo alrededor del quinto o sexto año de operaciones (Ver anexo A). Para lograr este objetivo, es de relevante importancia la apertura paulatina de varias agencias para captar clientes y aumentar la base rápidamente. En otras organizaciones más conservadoras, la autosustentabilidad, de acuerdo a sus evaluaciones de proyecto, se daría a partir de su séptimo año de operaciones.

Por otra parte, la Argentina no cuenta con un sistema jurídico que apoye a este tipo de emprendimientos: se han presentado proyectos de ley que amparen esta práctica pero aún no han sido sancionados.

Es el deseo de quien escribe que este sistema de créditos evolucione, sea rentable y permita continuar sacando de la pobreza a muchos más millones de personas en nuestro país.

Anexo A

A título ejemplificador se expone una proyección financiera para la sustentabilidad financiera del Fondo de Inversión Solidario.

Cuadro 1: Proyección Financiera y Estado de Resultado de una Agencia

		2000	2001	2002	2003	2004	2005
Parámetros de la Proyección							
Tasa Interés para Préstamos	I	14%	20%	23%	23%	23%	23%
Tasa Interés sobre Disponibilidades	II	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Costos Fondo	III	5%	4%	4%	4%	4%	4%
Mora e Incobrabilidad	IV	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Disponibilidades / Fondo (encaje)	V	5%	10%	10%	10%	10%	10%
Duración media préstamos (meses)	VI	1000%	1000%	900%	800%	800%	800%
Clientes	VII	132	236	323	372	427	492
Monto Promedio Préstamos	VIII	158	250	275	303	333	366
Volúmen de Préstamos	IX = VIII * VII	2088300%	5906616%	8888450%	11243889%	14223520%	17992752%
Incobrables		83532%	236265%	355538%	449756%	568941%	719710%
Cartera Bruta	X = IX / (VI / 12)	17.403	49.222	66.663	74.959	94.823	119.952
Valor del Fondo de Préstamos	XI = X / (1-V)	18.318	54.691	74.070	83.288	105.359	133.280
Cartera Neta	XII = X * (1 - IV)	16.706	47.253	63.997	71.961	91.031	115.154
Disponibilidades	XIII = XI * V	916	5.469	7.407	8.329	10.536	13.328
Variación del Fondo		18.318	36.372	19.380	9.218	22.071	27.920
Estado de Resultados de una Agencia							
Ingreso Total	XVI = XV + XIV	2.394	9.779	15.164	17.051	21.569	27.285
Ingresos por Préstamos	XIV = XII * I	2.339	9.451	14.719	16.551	20.937	26.485
Ingresos por Disponibilidades	XV = XIII * II	55	328	444	500	632	800
Costo Total Agencia	XX	6.392	11.837	10.409	13.362	15.126	17.351
Capital perdido por incobrabilidad	XVII = XII - XI	696	1.969	2.667	2.998	3.793	4.798
Costo de Fondo	XVIII = XII * III	916	2.188	2.963	3.332	4.214	5.331
Gastos Operativos y Administrativos	XIX	4.780	7.680	4.780	7.032	7.118	7.222
Resultado	XXI = XVI - XX	-3.998	-2.058	4.754	3.689	6.443	9.934

Notas:

- II, V, XIII Disponibilidades, es el dinero que se reserva como para atender eventuales retiros de los inversores (liquidez). Sobre estas reservas, depositadas en el banco, se percibe un interés.
- III Costo de Fondo es el interés que se les paga a los Inversores (6%). Se computa el 4%, ya que esperamos que el 33% del valor del Fondo sea Capital propio
- IX Volúmen de préstamos realizados en el año.
- X Cartera Bruta es lo que se tiene prestado en cada momento del tiempo.
- XII Cartera Neta es lo que se piensa recuperar de la Cartera Bruta. Es igual a esta última menos la previsión por incobrabilidad

Cuadro 2: Proyección Financiera del FIS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Parámetros de la Proyección						
Cantidad de Agencias Operando	1	2	4	6	6	6
Agencias Nuevas	1	1	2	2		
Estado de Resultados del FIS						
Ingreso Total	2.394	12.173	29.730	56.560	88.505	113.283
Ingresos por Préstamos	2.339	11.789	28.848	54.849	85.828	109.963
Ingresos por Disponibilidades	55	383	882	1.710	2.677	3.320
Costos de Capital - Incobrabilidad y Costos de Fondeo	916	5.769	13.010	23.496	33.909	42.055
Costo Capital perdido por incobrabilidad	0	266497%	602761%	1099485%	1606212%	1992082%
Costo Fondeo	916	3.104	6.982	12.501	17.847	22.134
Gastos Operativos y Administrativos Agencias	4.780	15.360	19.120	36.732	39.070	37.964
Costo Coordinación Central	12.670	2323080%	2019046%	2151349%	2294236%	2448554%
Resultado Operativo Total FIS	-15.972	-32.187	-22.590	-25.182	-7.417	8.778
Indicadores Financieros						
Volúmen de Préstamos	20.883	79.949	189.717	361.222	550.575	724.809
	<i>Variación Porcentual</i>	283%	137%	90%	52%	32%
Valor del Fondo	18.318	73.009	165.398	303.377	446.170	553.356
	<i>Variación Absoluta</i>	54.691	92.389	137.979	142.793	107.186
Sustentabilidad Operativa (I)	Agencias	0,68	1,18	1,19	1,61	1,96
	FIS	0,14	0,30	0,66	0,82	1,13
Sustentabilidad Financiera (II)	Agencias	0,58	0,93	0,94	1,21	1,42
	FIS	0,18	0,27	0,57	0,69	0,92
Eficiencia Operativa (III)	Agencias	0,23	0,13	0,13	0,10	0,08
	FIS	0,52	0,24	0,19	0,14	0,11

Notas:

- (I) Sustentabilidad Operativa es igual a Ingresos sobre Costos Operativos y Pérdidas de Capital por Incobrabilidad (no incluye costos de fondeo). Si da mayor a 1 significa que los ingresos recuperan todos los costos operativos y que el proyecto es operativamente sustentable.
- (II) Sustentabilidad Financiera es igual a Ingresos sobre Costos (Operativos, Pérdidas de Capital por incobrabilidad y de Fondeo). Si da mayor a 1 significa que los ingresos recuperan todos los costos del proyecto y que el proyecto es sustentable.
- (III) Eficiencia Operativa es la relación entre Costos Operativos (sin Costos de Fondeo) y Volumen de Prestamos. Indica el costo de colocar un préstamo.

Cuadro 3: Apertura de Costos y Contraparte

	2001	
	Total	Avina
Gastos de las Dos Agencias		
<i>Gastos Operativos</i>	14.760	1.050
Asistente (futuro Administrador)	6.000	0
Viajes	1.440	0
Construcción de un Local	4.920	1.050
Capacitación	2.400	0
<i>Gastos Administración</i>	600	0
Comunicaciones	300	0
Librería	100	0
Varios	200	0
Total Gastos de las Dos Agencia	15.360	1.050
Gastos Coordinación Central		
<i>Gastos Operativos</i>	20.398	500
Coordinación	14.400	0
Viáticos	2.808	0
Consultorías - Legal y Tributaria	1.000	500
Capacitación	1.990	0
Material Difusión	200	0
<i>Gastos Administración</i>	2.833	84
Comunicaciones	324	64
Librería	389	0
Software - Créditos y Contable	2.000	0
Varios	120	20
Total Gastos Coordinación Central	23.231	584
Subtotal de Gastos	38.591	1.634
Fondo de Créditos		
	Total	Inversores
Fondo de Créditos	54.691	25.000

Presupuesto Total	Programa del Salado Norte- Fase II		08/01/2001	
	AVINA	Contraparte	Total Iniciativa	
Objetivo C Que se optimice el FIS (Fondo de inversión Social) como herramienta de crédito para emprendimientos prod				
C.1 Conocer otras experiencias		3400	680	4080
Viaje a Bolivia - Fondeco Microcrédito Ru	2 Viajes 645 1290	100% 1290	0	1290
Viaje a Peru- Experiencia Banco Comunal	2 Viajes 745 1490	100% 1490	0	1490
C.2 Construir un local de atención al público en Boquerón		1050	1410	2460
Mano de obra por tres meses	2 albanile: 160 960	0% 0	960	960
Materiales	1500	70% 1050	450	1500
C.3 Determinar una estrategia regional		500	500	1000
Legal y Tributaria	1 Consul 1000 1000	50% 500	500	1000
C.4 Diversificar la oferta en el Salado Norte y asociarse con otras ONGS		21880	18488	40368
Costos Operativos				
RR.HH.- Coordinación	176 Jornada: 192 ###	50% 16896	16896	33792
Viáticos BsAs-Boquerón	16 Viajes 150 2400	50% 1200	1200	2400
Viáticos Boquerón-Parajes	80 Viajes 5 400	50% 200	200	400
Materiales y comunicaciones	Gastos mens 256	25% 64	192	256
RR.HH.- Asistente Local y Evaluador	176 Jornada: 20 3520	100% 3520	0	3520
Total Objetivo C		56% 26830	21078	47908

Cuadro 4: Requerimientos Financieros año 2001

	2001
<i>Subtotal Gastos (I)</i>	38.591
Gastos de las Agencias	15.360
Gastos Coordinación Central	23.231
<i>Ingreso Neto (II)</i>	6.404
Ingreso Total	12.173
Costo Fondeo + Previsión Incobrabilidad	5.769
<i>Aporte Avina (III)</i>	1.634
Gastos no Cubiertos (IV=I-II-III)	30.553
<i>Fondo de Crédito (V)</i>	54.691
<i>Aporte Inversores al Fondo de Crédito (VI)</i>	25.000
Fondo de Créditos no Cubierto (VII=V-VI)	29.691
Necesidad Total de Financiamiento (VIII=IV+VII)	60.244

Anexo B

A continuación observamos los datos pertinentes a las organizaciones microfinancieras y a las cooperativas agropecuarias beneficiarias de préstamos del FONCAP.

En los cuadros se podrá ver claramente la utilización de esos préstamos para alcanzar la población objetivo.

Organizaciones Microfinancieras

ADE-SEPPYME	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Provincia de Salta. Depto de San Martín.
Año que inicia actividades	➤ Agosto 2001 (en espera de acreditación de fondos Programa Redes)
Número de sucursales	➤ Dos oficinas: en Gral. Mosconi y en Tartagal
Cantidad de personal empleado	➤ Cuatro (4)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Recibimos demanda de organizaciones de desocupados; cámaras; Pymes y otras ➤ Presentación en medios de comunicación
Punto fuerte de la Institución	➤ No existen instituciones similares
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Detección de emprendedores en poblaciones de desocupados. Fortalecimiento de microempresarios. Apoyo financiero a Pymes a través del Programa Iniciar
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual; Solidario. Asistencia técnica a personas que inician una actividad productiva ➤ Banco Comunal (en desarrollo)
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Sin información
% aprox. de cartera en mora	➤ Sin información
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Proyección: Semanal, Quincenal y mensual ➤ Tasa de interés anual 6% para microempresas ➤ Tasa de interés anual 10% para Pymes Programa Iniciar
Garantías que solicita	➤ Avales de tercero, Garantía Solidaria, Leasing. Garantía real (Programa Iniciar)
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Solvencia moral de la persona ➤ Capacidad de Pago. Garantías.

ASOCIACIÓN FERIAS FRANCAS POSADAS	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Misiones. Zona rural y periurbana.
Año que inicia actividades	➤ Fin 1998
Número de sucursales	➤ Una central y dos sucursales
Cantidad de personal empleado	➤ Tres
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Personalizada
Punto fuerte de la Institución	➤ No existe otra institución otorgando créditos a pequeños productores.
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ A pequeños productores (80 % son mujeres). Eran familias que trabajan en la chacra. Inicialmente a los hombres le daba vergüenza vender, mientras que las mujeres no. Ahora, ambos participan, generándose una cultura nueva, en la cual también los jóvenes participan. ➤ Pobres en ingresos pero poseen propiedad. ➤ Población los clientes están dispersos, cuestión que es percibida como una desventaja
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 61 activos. 210 clientes en cartera activa
% aprox. de cartera en mora	➤ 2%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$500 ➤ Plazo: 10 meses. Frecuencia: semanal ➤ Interés mensual: 2%
Garantías que solicita	➤ Desde \$500 garantía de dos feriantes
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Disponibilidad y según monto con garantías.

ASOCIACIÓN MUTUAL DE BALCARCE	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Balcarce. Mar del Plata. Batán. Ayacucho y zona de influencia.
Año que inicia actividades	➤ Asociación Mutual en 1977. Microbanco en 1999.
Número de sucursales	➤ Casa Central y tres sucursales

Cantidad de personal empleado	➤ Veinte (20)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Folletería. Reuniones con Instituciones intermediarias y con microempresarios. Mailings.
Punto fuerte de la Institución	➤ Diversidad de servicios (salud, farmacia y ayuda financiera)
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microempresarios formales e informales. ➤ En el caso Mar del Plata cabe destacar los siguientes aspectos: 1) la zona elegida fue el Barrio Belgrano, en el cual en 60 manzanas hay 80.000 personas viviendo; 2) con una población de alto nivel de pobreza; 3) en la cual el microempresario es el de acumulación simple y 4) a efectos de instalación de la sucursal se realizaron acercamientos a Sociedades de Fomento e Instituciones Intermedias
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 400 ➤ Cartera: \$499.400
% aprox. de cartera en mora	➤ 10%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$1250 ➤ Plazo: 6 a 24 meses. Frecuencia Semanal, Quincenal y Mensual ➤ Interés mensual: 3.35% directo
Garantías que solicita	➤ Terceros con recibos de sueldo
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Honestidad. Disponibilidad. Referencias Comerciales y ambientales

BANCO MUNDIAL DE LA MUJER	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Córdoba (Capital). Zona urbana con alta densidad de población. Existen fuentes informales de financiamiento. Hay Sistemas de Pago Diario, lo cual se considera como una desventaja ya que en situaciones de crisis y recesión se le paga antes al cobrador de Pago Diario que a la IFM
Año que inicia actividades	➤ 1994
Número de sucursales	➤ Una (1)
Cantidad de personal empleado	➤ Diecinueve (19)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Mediante Oficiales de crédito en forma personalizada

Punto fuerte de la Institución	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trayectoria; Atención personalizada; Flexibilidad de garantías; Agilidad en el otorgamiento ➤ Monto y forma de pago acordes a las necesidades y posibilidades del cliente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Microempresarios Cuentrapropistas del Sector Comercial y de Servicios (74% son mujeres) ➤ Es un segmento de población muy pobre
Metodología de crédito que utiliza	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1020 clientes; \$424.170,05 de cartera
% aprox. de cartera en mora	<ul style="list-style-type: none"> ➤ De 1 a 7 días 6% (\$26.849,78) ➤ De 8 a 30 días 10% (\$42.399,00) ➤ De 31 a 60 días 6,44% (\$27.357,44) ➤ De 61 a 90 días 5% (\$21.266,17) ➤ De 90 a 120 días 3,6% (\$15.193,60) ➤ De 120 a 180 días 7,4% (\$31.225,18) ➤ De 180 a 360 días 7,2% (\$30.566)
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Monto: \$551 ➤ Plazo: 6 meses (semanal, quincenal y mensual) ➤ Interés mensual: 4,5%
Garantías que solicita	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bienes propios. Recibo de sueldo o Garantía propietaria
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad de pago de la microempresa o unidad familiar ➤ Nivel de endeudamiento. Nivel de solvencia. Garantías ofrecidas

BANCO SOCIAL DE MORENO	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Distrito de Moreno. Alta densidad de población. Hay fuentes informales de financiamiento (usureros). Visto como una ventaja para su tipo de producto (flexible y económico) y porque favorece una cultura del crédito.
Año que inicia actividades	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2001 (mayo inicio de Programa, Julio: primeros créditos)
Número de sucursales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Una (1)
Cantidad de personal empleado	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diez (10)
Modo en cual promociona sus servicios	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Medio de comunicación locales, organizaciones de la comunidad (entidades intermedias);

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Redes existentes; Iglesias; Promotores de desarrollo local (voluntarios)
Punto fuerte de la Institución	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Participación del Estado local. Trabajar desde el desarrollo local con visión integral. El programa esta basado en los lideres locales. Los promotores son elegidos por la comunidad, es voluntario y detecta los micro emprendimientos
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El microempresario de acumulación simple a nivel de subsistencia. Sector hortícola y Floricultor (emprendimientos micro y pequeños).El 52% esta bajo el nivel de pobreza ➤ El 30% de la economía de la zona es informal
Metodología de crédito que utiliza	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Solidaria
Cantidad de clientes activos y cartera activa	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 300 clientes
% aprox. de cartera en mora	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 5,68 %
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Monto promedio: \$200. ➤ Plazo: 12 semanas. Frecuencia semanal ➤ Interés mensual: 4,5% (costos administrativos y de asistencia gratuitos)
Garantías que solicita	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Solidaria. En agropecuarios superiores a \$2000 un fondo de garantías
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ingresos actuales. Inserción en el mercado. Actitud emprendedora. Referencias. Proyecto con el crédito. Solidez del grupo de garantías.

CENTRO UNION DE ALMACENEROS	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rosario y Gran Rosario. Alta densidad de población. Existe el Sistema de Pago Diario, no percibido como competencia ya tiene un costo muy alto. Hay un problema con la cultura del pago ya que no hay cultura del microempresario, el cual sigue pensando como empleado.
Año que inicia actividades	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1984
Número de sucursales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Casa única
Cantidad de personal empleado	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Catorce (14)
Modo en cual promociona sus servicios	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Relevamiento encuestas con entrega de folletería y posterior visita con asesoramiento
Punto fuerte de la Institución	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Es un proyecto integrador de la gestión gremial, institucional y comercial. Identidad y

	pertenencia generada por el proyecto
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Mayoritariamente comercios minoristas de distintos rubros y microemprendedores de almacenes y autoservicios en particular. La desocupación generó indemnizaciones que fueron aplicadas a la apertura de microemprendimientos
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 291 ➤ Cartera: \$184.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 67%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$632 ➤ Plazo Máximo: 6 meses. Frecuencia: Semanal, quincenal y mensual ➤ Interés mensual: 4.13 % sobre saldo
Garantías que solicita	➤ Personales con recibo de sueldo
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Antecedentes. Informe ambiental. Capacidad de pago y garantía

CLUB ATLETICO PAZ	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Sur de la Pcia. de Santa Fe. Abarcando 7 localidades. Zona rural
Año que inicia actividades	➤ 1999
Número de sucursales	➤ Una (1)
Cantidad de personal empleado	➤ Cuatro (4)
Modo de Promoción	➤ Visitas a domicilio
Punto fuerte de la Institución	➤ Agilidad en tramitación. No existen otras IFMs en la zona.
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Sector Comercio; Agropecuario y Red de Gas. Minifundistas de 50 a 120 hectáreas ➤ NO SON POBRES. Algunos poseen patrimonio de 200.00 dólares. La devaluación los ha favorecido. ➤ Pocas mujeres dentro del segmento de clientes al cual atienden
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ 44 clientes ➤ \$68.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 5%

Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ \$1.500 ➤ 45 días ➤ Interés mensual: 4%
Garantías que solicita	➤ Hipotecaria; Prendaria: De Tercero
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad de Pago ➤ Garantías

COOMARPES	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Puerto de Mar del Plata y zona costera
Año que inicia actividades	➤ 1950 – Microcrédito desde 2001
Número de sucursales	➤ No posee
Cantidad de personal empleado	➤ 130 empleados
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Publicidad gráfica a nivel nacional e internacional. Revista Redes
Punto fuerte de la Institución	➤ Captura, proceso y comercialización de frutos de mar (fresco y congelado) y derivados
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microempresario dueño de embarcación de pesca comercial, asociado a la cooperativa.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 56
% aprox. de cartera en mora	➤ Ninguno
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Monto: \$5000 ➤ Plazo promedio: 18 meses. Frecuencia: mensual ➤ Interés mensual: 1%
Garantías que solicita	➤ Capital integrado
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Tipo de embarcación (costero, media altura, altura); promedio anual de capturas; análisis de ingresos y gastos.

FIE GRAN PODER	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Capital y Oeste de Bs. As. La sede esta en Capital Federal, ya que existía gran concentración de productores bolivianos. Tienen demanda más allá de la Capital Federal

Año que inicia actividades	➤ Octubre 2001
Número de sucursales	➤ Una (1)
Cantidad de personal empleado	➤ Seis (6)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Publicidad: Por Impresos. Personal y Radial
Punto fuerte de la Institución	➤ Identificación cultural con la población objetivo (residentes bolivianos) y metodología adecuada a dicha población Poca competencia de otras IFMs.
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Productivos, Comerciales y Servicios ➤ Es un segmento con muchos talleres medianos y pequeños de productores confeccionistas que comercializan en las ferias, como la de la Salada.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Clientes: 274 ➤ Cartera: \$209.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 10%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Monto Promedio: \$915 ➤ Plazo: 6 a 24 meses. Frecuencia: Semanal, Bisemanal y Mensual ➤ Plazo promedio: 3,5 meses ➤ Interés mensual: 5%
Garantías que solicita	➤ Persona, Prendaria c-s/d
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacidad y voluntad de pago ➤ Oportunidad del Negocio

FUNDACIÓN EMPRENDER	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Gran Buenos Aires. Córdoba. Resistencia. Jujuy. Rosario. Tucumán
Año que inicia actividades	➤ 1992
Número de sucursales	➤ Sucursales: siete (7). C .A.M (centro atención microempresa): ocho (8)
Cantidad de personal empleado	➤ Veintiséis (26)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Folletos vía pública y en microempresas (promotoras). Contactos institucionales. Parlante móvil. Revista "Notiferias" y otras. Mediante premios a clientes promotores
Punto fuerte de la Institución	➤ Amplia zona de atención. Crédito individual y solidario. 10 años en el mercado

OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microempresas en funcionamiento. Apoyo a microemprendedores gasistas
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual y Solidario
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 3000 ➤ Cartera: \$2.000.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 35 a 40%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto: \$1000 ➤ Plazo: 16 semanas. Frecuencia: semanal ➤ Interés mensual: 5%
Garantías que solicita	➤ Sin garantías patrimoniales hasta \$1200 (solidario). Escritura o recibo de sueldo (indiv.)
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Capacidad de repago del crédito

FUNDACIÓN EMPRESA DE MENDOZA	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Gran Mendoza y zona este de la pcia, con alta densidad de población. En la zona no había ni fuentes de financiamiento informal no otras IFMs.
Año que inicia actividades	➤ 1999
Número de sucursales	➤ Oficina Central en zona Mendoza y sucursal zona este
Cantidad de personal empleado	➤ Diez (10)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Promoción Directa. Notas Periodísticas. Diarios Locales. Programas Televisión. Radios. Entidades intermedias
Punto fuerte de la Institución	➤ Diversidad de productos. Ser pioneros en la provincia.
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microempresa urbana comercio y servicios sin acceso al crédito bancario (sector informal y nuevos pobres).
Metodología de crédito que utiliza	➤ Solidario. Leasing. Instalación interna de Gas. Crédito rural. Exportaciones ➤ Individual.
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 800 ➤ Cartera Activa: \$351.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 20%
Monto promedio de créditos,	➤ Monto Promedio: \$550 (solidario), \$2500

plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	(leasing), \$650 (gas) ➤ Plazo: 3 y 4 meses (solidario) 6 y 12 meses (leasing) suspendida (gas) ➤ Interés mensual: 3.5 % (solidaria), 2.5% (leasing).
Garantías que solicita	➤ Solidaria. Máquina (leasing). Servicio (Gas)
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Disponibilidad. Garantía y Solidaridad

FUNDACIÓN PRO VIVIENDA SOCIAL	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Gran Bs. As. 5 municipios: Moreno, José C. Paz, Merlo; Gral. Sarmiento, Malvinas Arg.
Año que inicia actividades	➤ 1992
Número de sucursales	➤ Cinco (5). Tres en Moreno. Una en Merlo y una San Miguel
Cantidad de personal empleado	➤ Veinte (20) personas
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Venta directa a través de vendedores ➤ Alianza con clientes (grupos fundadores-referidos)
Punto fuerte de la Institución	➤ El sistema de conformación y trabajo de alianzas: 1) al interior entre el Consejo Asesor y el equipo técnico; 2) en lo operativo a través de alianzas con organizaciones y con el cliente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Familias autoconstructoras
Metodología de crédito que utiliza	➤ Solidario
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ 4000 clientes ➤ \$1.000.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 14%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto: \$380 a 6 meses ➤ Renovación: \$900 a 11 meses ➤ Interés mensual: 5,5% (3,3 % directa)
Garantías que solicita	➤ Grupo Solidario
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ A nivel individual: voluntad, antecedentes crediticios (barriales, institucionales). Capacidad: flujos de la familia. Posibilidad de ser garante. Grupal: conformación grupal

MICRO BANCO UNIFORMADOS	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Bahía Blanca y Punta Alta. Inicialmente iniciaron en Bahía Blanca y luego se expandieron a Punta Alta. Existían fuentes informales de financiamiento (prestamistas). No había otras IFMs.
Año que inicia actividades	➤ 2000
Número de sucursales	➤ Una (1)
Cantidad de personal empleado	➤ Siete (7)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Promotores puerta a puerta; Medios locales (radios, periódicos); Cámaras de Comercio; Municipalidades; Agrupaciones de Microempresarios (ej: Club del Trueque); Boca a boca
Punto fuerte de la Institución	➤ La excelencia en el asesoramiento y el recupero de la cobranza.
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microempresarios de bajos recursos con el objeto que se desarrollen hasta llegar a ser objeto de crédito bancario. En Punta Alta la mujer del militar inicio actividades microempresariales como medio para colaborar económicamente con el marido
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual y Solidario
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 1054 ➤ Cartera: \$374.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 3%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$800 ➤ Plazo: 6 meses. Frecuencia: Semanal ➤ Interés mensual: 3.1%
Garantías que solicita	➤ Garantías de empleados de la Administración Pública
Aspectos en los que hace hincapié para otorgar un crédito	➤ Capacidad de repago de la cuota semanal; que el recibo de sueldo soporte el descuento de la cuota; Garantía solidaria.

Cooperativas Agropecuarias

Embajador Martini	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Embajador Martini, La Pampa
Año que inicia actividades	➤ 16/10/49
Actividad	➤ Acopio, Comercialización de cereales.
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Micro productores agropecuarios.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 39 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$5000 ➤ Plazo: 13 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

Esteban Piacenza	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Alta Italia, La Pampa
Año que inicia actividades	➤ 12/10/52
Actividad	➤ Venta y Acopio de granos.
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Micro productores agropecuarios.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 30 ➤ Cartera: \$150.000

% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$5000 ➤ Plazo: 6 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

Carreras	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Localidad de Carreras, Pcia. de Santa Fe
Año que inicia actividades	➤
Actividad	➤ Venta y Acopio de granos.
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Micro productores agropecuarios.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 28 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$5000 ➤ Plazo: 12 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

Arroceros Gualaguaychu	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Gualaguachu, Entre Ríos
Año que inicia actividades	➤ 1952
Actividad	➤ Venta y Acopio de granos.
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente

OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Micro productores agropecuarios.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 17 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$8800 ➤ Plazo: 12 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

Aranguren	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Villa Aranguren- Pcia. de Entre Ríos
Año que inicia actividades	➤
Actividad	➤ Venta y Acopio de cereales
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Micro productores agropecuarios.
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 30 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$5000 ➤ Plazo: 12 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

COTAPA	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Paraná - Pcia. de Entre Ríos

Año que inicia actividades	➤ 12 de julio de 1964
Actividad	➤ Industrialización y comercialización de productos lácteos
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Micro productores tamberos
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 35 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$2.500 ➤ Plazo: 12 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

La Protectora	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Villa Galarza - Pcia. de Entre Ríos
Año que inicia actividades	➤ 17/09/1932
Actividad	➤ Consumo, Cereales y Oleaginosos
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microproductores agropecuarios
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 30 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$5000 ➤ Plazo: 13 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

Urdinarrain	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Urdinarrain - Pcia. de Entre Ríos
Año que inicia actividades	➤ 10-10-1947
Actividad	➤ Acopio y comercialización de cereales
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Otorga créditos a sus asociados mediante acreditación en la cuenta corriente
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microproductores agropecuarios
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 30 ➤ Cartera: \$150.000
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%
Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	➤ Monto promedio: \$5000 ➤ Plazo: 13 meses. Cancelación al momento de entrega de la cosecha ➤ Interés anual al productor: tasa Foncap más 2,6%
Garantías que solicita	➤ Firma de pagaré

Picada Libertad	
ASPECTOS INSTITUCIONALES	
Zona geográfica de influencia	➤ Alem - Pcia. de Misiones
Año que inicia actividades	➤ 10/01/1930
Actividad	➤ Acopio y comercialización de té, yerba y aceite de Tung
Número de sucursales	➤ Una (1)
Modo en cual promociona sus servicios	➤ Adelanto a los productores por la compra de la producción.
OPERATORIA CREDITICIA	
Segmento de clientes al cual apunta	➤ Microproductores yerbateros, tealeros y tungaleros
Metodología de crédito que utiliza	➤ Individual
Cantidad de clientes activos y cartera activa	➤ Clientes: 4500 minifundistas ➤ Cartera: 415.176,72 U\$S
% aprox. de cartera en mora	➤ 0%

Monto promedio de créditos, plazos, frecuencias de pago y tasa de interés promedio	<ul style="list-style-type: none">➤ Monto promedio: 92 U\$\$➤ Plazo: 12 meses➤ Interés anual: 10%
Garantías que solicita	<ul style="list-style-type: none">➤ Ninguna

Bibliografía

Dr. Muhammad Yunus, *Hacia un mundo sin pobreza*, Andrés Bello, 1998

Claudio González Vega, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Jorge Rodríguez Meza, Sergio Navajas, *BANCOSOL El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas*, Rural Finance Program - Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, Mayo 1996

Andrés Vinelli, *La sustentabilidad financiera y las presiones isomórficas en las organizaciones microfinancieras sin fines de lucro*, Abril 1999

Damian von Stauffenberg, *Feature Article "Trends in Latin American Microfinance"*, Microbanking Bulletin, Noviembre 2002

Microbanking Bulletin, Tablas Comparativas "*Benchmark by Region*", Octubre 2002

Damian von Stauffenberg, *Article "Top MFIs Latin America"*, <www.microrate.com>, Noviembre 2002

Damian von Stauffenberg, *Article "Top MFIs Latin America"*, <www.microrate.com>, Noviembre 2002

Miguel Ángel Arrigoni, "*Argentina - Banca Informal*", Reunión ABA 2000

Asociación de Bancos de la Argentina, *Ranking de Bancos*, Octubre 2002

Fondo de Inversión Social, *Plan de Trabajo 2003*, 2003

Fundación Grameen Argentina, *Memorandum de Información*, 2000

FUNDACION PROTAGONIZAR, Documento de Trabajo - Evaluación de Impacto, 2002

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), <www.indec.mecon.ar/default.htm>, Mayo 2003

<www.dolarhoy.com>, *Valores Históricos*, Mayo 2003

<www.bcra.com>, Mayo 2003

Richard Rosenberg, *Microcredit Interest Rates*, CGAP Occasional Paper, Agosto 1996

<www.worldbank.org>, *Argentina at a Glance*, Mayo 2003

<www.themix.org>, Mayo 2003

Cyrano Management S.A., *“Mapeo de Instituciones Microfinancieras Argentinas a Diciembre de 2000”*, Octubre 2001

FONCAP, *“Caracterización de IMF”*, Agosto 2002