

La oferta de microcréditos en Argentina: ¿un obstáculo o una oportunidad?

María Agustina Tauro¹ ; María Belén Guercio²  y Hernán Pedro Vigier³ 

Recibido: 26 de diciembre de 2019 / Aceptado: 1 de abril de 2020 / Publicado: 14 de septiembre de 2020

Resumen. El mercado de microcréditos (MC) de Argentina presenta un bajo desarrollo, comparado con sus países vecinos. Esta situación, si bien puede verse como un problema o un obstáculo, también representa una oportunidad para crecer. Al indagar sobre las causas de dicho subdesarrollo, se observa que la información acerca de la oferta de MC es escasa e insuficiente para realizar un análisis profundo de dicho mercado. Por ello, el objetivo de este trabajo es aportar evidencia acerca de la estructura de la oferta de MC en Argentina a partir de un análisis descriptivo. El principal aporte de este trabajo es establecer los parámetros esenciales que permitirán sentar las bases para dar respuesta al escaso desarrollo de las microfinanzas en Argentina.

Palabras clave: Asignación crediticia; Imperfecciones del mercado; Instituciones microfinancieras; Microempresas; Microfinanzas; Scoring.

Claves Econlit: G21; G23; I38; O16.

[en] The microcredit offer in Argentina: an obstacle or an opportunity?

Abstract. The microcredit (MC) market in Argentina shows a low development, compared to its neighboring countries. This situation, although it can be seen as a problem or an obstacle, also represents an opportunity to grow. When inquiring about the causes of such underdevelopment, it is observed that information about MC offer is scarce and insufficient to conduct a thorough analysis of said market. Therefore, the objective of this work is to provide evidence about the structure of the MC offer in Argentina from a descriptive analysis. The main contribution of this work is to establish the main parameters that will allow laying the foundations to respond to the poor development of microfinance in Argentina.

Keywords: Credit allocation; Market imperfections; Microenterprises; Microfinance; Microfinance institutions; Scoring.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco conceptual. 3. Análisis empírico. 4. Conclusiones. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar. Tauro, M.A.; Guercio, M.B.; Vigier, H.P. (2020) La oferta de microcréditos en Argentina: ¿un obstáculo o una oportunidad?. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 136, e69191. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.69191>.

1. Introducción

El acceso al financiamiento de las empresas es clave para el desarrollo económico. En el caso particular de las MiPyMEs, la falta de acceso a fondos externos resulta ser en muchos casos, una de las principales barreras para su crecimiento. En el segmento de las microempresas, se encuentra un sector que desarrolla su actividad, o parte de la misma, en la informalidad y por este motivo, no cuenta con registros de su negocio, ni garantías, ni historial crediticio, y sufre en mayor medida la exclusión del sistema financiero formal, lo que restringe su consolidación y crecimiento. Este tipo de microempresas son reconocidas por los gobiernos y organismos internacionales, como un sector productivo con alto potencial para aliviar el desempleo y la pobreza. Por ello, estos organismos promueven herramientas que incentiven la actividad emprendedora en los sectores más débiles de la sociedad. Una de estas herramientas son los microcréditos (MC), que surgen para brindar apoyo financiero y potenciar el desarrollo específicamente del segmento de microempresas.

¹ Universidad Provincial del Sudoeste, Bahía Blanca, Argentina.
Dirección de correo electrónico: agustina.tauro@upso.edu.ar.

² Universidad Provincial del Sudoeste, Bahía Blanca, Argentina.
Dirección de correo electrónico: mbguercio@iess-conicet.gob.ar.

³ Universidad Provincial del Sudoeste, Bahía Blanca, Argentina.
Dirección de correo electrónico: hvigier@upso.edu.ar.

Los MC nacieron a partir de la conocida experiencia llevada a cabo en Bangladesh en la década del '70, por su creador Muhammad Yunus. Él buscaba otorgar financiación a los más pobres entre los pobres para que pudieran romper el círculo vicioso de la pobreza en el que se encuentran inmersos. El MC ha demostrado ser eficaz para lograr que personas de sectores vulnerables, superen su condición de pobreza y consigan, a través del autoempleo, mejorar su calidad de vida y la de su familia (Del Castillo Sánchez, 2004; Flores, 2007, Rodríguez, & Perdomo, 2011). Otros autores identifican el surgimiento del MC, mucho antes que la creación del Banco Grameen, a partir de las Cooperativas de Crédito (Bahía Almansa, 2011; Stasiuk, & Fronti, 2015). En Argentina, las instituciones que otorgan MC presentan un menor desarrollo que las de otros países latinoamericanos. Cuando se indaga sobre las causas de dicho subdesarrollo, se observa que la información acerca de la oferta de MC es escasa e insuficiente para realizar un análisis profundo de dicho mercado.

Uno de los puntos críticos vinculados al acceso a los MC, se relaciona con las metodologías de análisis y asignación de los préstamos que aplican las instituciones otorgantes. En todo el mundo las normas prudenciales exigen que las entidades verifiquen las fuentes de ingresos que permitirán al prestatario devolver el crédito, además de solicitarles garantías. Las microempresas, como se mencionó antes, habitualmente carecen de los elementos requeridos para cumplir con las normas prudenciales. Por este motivo, resulta necesario lograr una evaluación de las solicitudes de crédito, considerando variables y metodologías diferentes a las de la evaluación crediticia tradicional, además de clasificar a los prestatarios con el propósito de direccionar las estrategias de las IMFs.

El objetivo de este trabajo es realizar una descripción de la oferta de MC en Argentina desde la perspectiva del tipo de institución, cartera de clientes, y metodología de asignación. Específicamente, se pretende aportar evidencia realizando un estudio acerca de la variedad de IMF que otorgan MC, diversidad de prestatarios a la que atiende cada una, y de las metodologías de asignación crediticia mayormente aplicadas.

En primer lugar, se presentan en el marco teórico, los antecedentes del sistema de MCs, así como la evolución de las IMF. También, se detallan y caracterizan las diferentes metodologías microcrediticias presentes en la literatura. A continuación, se realiza el análisis empírico, describiendo y caracterizando las instituciones que ofrecen MC en Argentina. Además, se evalúan las metodologías que aplican las IMFs. Finalmente, se presentan las conclusiones, se mencionan desafíos pendientes, y las posibles líneas de investigación futuras.

2. Marco conceptual

2.1. Origen e importancia de los microcréditos

A partir de la experiencia que inició el Banco Grameen de Bangladesh a mediados de la década del '70, que se replicó luego en otros países en vías de desarrollo, se pudo comprobar que, al superarse las barreras financieras, las microempresas constituyen importantes motores del crecimiento de las economías locales. La herramienta novedosa que implementó el Banco Grameen de Bangladesh, impulsado por su mentor, Muhammad Yunus, fue el MC (Rodríguez, & Perdomo, 2011).

En relación a una definición de MC, no existe unanimidad en la literatura. Una de las definiciones que surgió en la Cumbre de Microcrédito en el año 2002 (Microcredit Summit, 2002) establece que se trata de pequeños préstamos a personas pobres (o de bajos recursos) para proyectos de autoempleo generadores de renta. En la misma línea, algunos autores plantean que son «programas de concesión de pequeños créditos a sectores carenciados para que puedan llevar adelante actividades económicas que permitan mejorar su nivel de vida y el de sus familias.» (Bekerman y Rodríguez, 2007, pp. 4). Otros autores, proponen un espectro más amplio, y no se limitan a créditos otorgados a prestatarios de bajos recursos, sino que abarca a microempresarios excluidos del sistema financiero formal, a pesar de no encontrarse bajo la línea de pobreza (Clark y Kays, en Gutiérrez Nieto, 2000).

Los destinatarios de los MC son personas que se encuentran excluidas del sistema financiero formal. Este grupo no es homogéneo ya que comprende desde sectores extremadamente vulnerables, es decir, personas que se encuentran bajo la línea de pobreza, hasta individuos que se ubican por encima de la línea de pobreza, sin acceso al financiamiento formal. Clasificar los prestatarios es fundamental para conocer a qué grupo las IMFs dirigirán sus servicios, ya que va a ser distinta la estrategia para acceder a ellos, la metodología de evaluación, el monto promedio de los créditos, entre otros (Bekerman, y Rodríguez, 2007; Bekerman y Rikap, 2012; Berger, 2007 en Sanhuesa Martínez, 2013).

2.2. Instituciones Microfinancieras: evolución

Las instituciones que otorgan MCs se denominan Instituciones Microfinancieras (IMFs), Instituciones de Microfinanzas o Instituciones de Microcrédito, indistintamente. En Latinoamérica, la mayor parte de las

IMFs comenzaron su actividad a partir de la década del '70 como instituciones sin fines de lucro. Una de las primeras experiencias surgió en Bolivia donde luego surgió el Bancosol, el primer banco de microfinanzas de Bolivia y regulado del mundo (Niño, Fernández & Pérez-Iñig., 2014).

En la década del '90, un factor que impulsó el desarrollo de las MF en Latinoamérica, fueron los programas globales del BID, que presentaron como novedad la utilización de una estructura mayorista para acelerar la expansión de los servicios microfinancieros hacia el sector microempresarial. Se crearon instituciones de segundo piso con el objetivo de canalizar los recursos a través de IMF de primer piso, que son las que prestan directamente a las microempresas o microemprendedores. Esta estructura de préstamos a intermediarios demostró ser más eficaz y se plantea como un modelo muy atractivo para los organismos de desarrollo interesados en producir un gran impacto y al mismo tiempo simplificar sus propias operaciones. Los recursos financieros suelen estar acompañados de asistencia técnica destinados a apoyar los esfuerzos de las instituciones de primer piso a mejorar sus servicios y rendimiento financiero (Berger, Beck Yonas & Lloreda, 2005).

Así como los segmentos de prestatarios a los que se dirigen las instituciones son diversos, las IMF también son heterogéneas. En especial en América Latina, se identifica una gran diversidad institucional (Minzer, 2011). Presentan diversidad de tamaño de la cartera, razón social, público objetivo, y origen de los fondos. Las instituciones que otorgan MC se enfrentan a dos objetivos esenciales: uno social y otro financiero. El primero busca el alivio de la pobreza, pilar sobre el que se inspiró el desarrollo de los MC. El segundo, busca que la gestión de la institución garantice la perdurabilidad de la misma en el tiempo, a partir de la eficiencia. Estos objetivos pueden identificarse como dos enfoques diferentes que pueden adoptar las IMF en su gestión (Nieto, 2000; Céspedes & González, 2015). El gran interrogante que surge es si ambos enfoques son mutuamente excluyentes o pueden llegar a ser complementarios.

2.3. Metodologías de asignación de microcréditos

Las metodologías que se aplican para la evaluación y asignación de MCs difieren de las que se aplican para los créditos tradicionales, tanto por las particularidades propias de los MC mencionadas anteriormente, como por las características de los prestatarios y los proyectos que los mismos llevan adelante.

2.3.1. Metodologías individuales

La operatoria de esta metodología consiste, como su nombre lo indica, en la evaluación del solicitante en forma individual, centrando el análisis en la capacidad y/o voluntad de pago. Para evaluar la capacidad de pago, una de las metodologías señaladas por Schreiner, (2000), es el "*credit scoring*", que constituye un procedimiento estadístico que utiliza documentación presentada por el solicitante, su historial crediticio y experiencia, y se solicitan garantías reales para respaldar el préstamo. Sin embargo, como se mencionó, los microempresarios en general carecen de estos elementos. Otra modalidad para cuantificar la capacidad de pago, consiste en relevar información cuantitativa tal como datos de ventas, costos, así como de otros ingresos familiares. Algunas IMF, pueden exigir la presentación de garantías, aunque su función no sea la cobertura de posibles pérdidas en casos de incobrabilidad, sino que operan más como un instrumento de presión sobre el solicitante, con el cual la institución recalca la seriedad del compromiso de repago (Jansson, Rosales & Westley, 2003; Rosales, 2007).

Los bajos montos de los MC, y los plazos cortos, permiten el otorgamiento escalonado de los créditos, o graduación. Este fue uno de los aspectos metodológicos propuestos por Yunus desde los inicios. Al estar los microempresarios interesados en un acceso permanente al crédito, la IMF implementa sistemas de incentivos para aquellos que pagan en tiempo y forma, otorgando un trato preferencial o mejora en las condiciones (mayores montos, menores tasas, o mayores plazos) para futuros préstamos. Este mecanismo de graduación ha demostrado ser eficaz para incentivar el repago de créditos y mantener un bajo nivel de morosidad. La desventaja del mismo, es el aumento de los riesgos relacionados con el creciente endeudamiento de los prestatarios (Jansson, et al, 2003).

Además de la capacidad de pago, las IMFs utilizan diversas metodologías para evaluar la voluntad de pago, que se sustenta en un análisis cualitativo. De esta manera, el oficial de crédito observa conductas que le permitan inferir si el prestatario es responsable, ordenado, paga sus deudas, si tiene una vida familiar moderada, entre otras cuestiones.

Complementariamente, se analiza la situación familiar con el objetivo de conocer la composición de la unidad familiar, del potencial cliente, relevándose la calidad y tipo de vivienda (propia o alquilada), número de familiares a su cargo y situación de salud de sus integrantes, entre otros (Toledo Concha, 2009; Ventura, L., 2012).

2.3.2. Metodologías grupales

Las metodologías grupales se centran en la organización de grupos de prestatarios que se garantizan mutuamente con incentivos para el autocontrol del grupo. Con esta metodología, la entidad microfinanciera delega en los prestatarios organizados algunas de las funciones específicas de un prestamista, con el fin de reducir costos operativos. Generalmente estas metodologías grupales son las que se aplican para llegar a los clientes más pobres. A la vez, las metodologías grupales tienen algunos elementos en común con las metodologías individuales, entre ellos el escalonamiento de los créditos, y el seguimiento estricto de los atrasos (Jansson et al, 2003). Dentro de las metodologías grupales se pueden identificar los Grupos Solidarios y la Banca Comunal.

Los grupos solidarios fueron uno de los principales aportes del Grameen Bank. Consiste en el otorgamiento de préstamos a individuos pertenecientes a un grupo formado por entre 5 y 8 personas. La responsabilidad del resto de los participantes es subsidiaria. El grupo reemplaza las garantías por el conocimiento previo entre sus miembros y la obligación de asistir a las reuniones del grupo con el representante de la IMF. En las reuniones se discuten cuestiones de interés común, incluyendo planteo de problemas para pagar, y se realizan los pagos frente al resto de los integrantes. Además de la capacidad de los miembros de hacer un seguimiento entre sí, ejerce presión sobre los morosos, debido a que ponen en juego su reputación. Bajo esta metodología, se logró superar la falta de garantías y asegurar la devolución del crédito por parte de los prestatarios (Argandoña, 2009).

Por su parte, la Banca Comunal es un mecanismo que se centra en otorgar créditos a grupos en forma indivisible, con responsabilidad de pago solidaria entre sus miembros. Esta metodología se conoce como Banco de la comunidad o también Banco Solidario. Su creación se le atribuye a FINCA Internacional, en Bolivia en 1984 y fue impulsada por John Hatch. Los Bancos Comunales son organizaciones de crédito y ahorro generalmente integradas por grupos formados por entre 10 y 50 miembros que se asocian para autogestionar un sistema de MCs, y ofrece servicios de ahorro y apoyo mutuo. Los integrantes del grupo administran el sistema y garantizan solidariamente los créditos entre sí. Cuando un socio entra en mora, se valen de los ahorros generados para responder oportunamente con el pago para la entidad que otorga, y de esta manera el banco comunal se evita el pago de intereses extras. La administración de cada grupo la ejerce un Consejo Directivo, con apoyo de un asesor. Periódicamente realizan reuniones en las que se realizan las cobranzas de las cuotas, y se recolectan los ahorros programados. Esto fomenta el sentido de pertenencia al grupo (Goldmark, 2007; Niño et al, 2014).

2.3.3. Clasificación de las metodologías de asignación crediticia

A partir de las distintas metodologías microcrediticias presentadas, se observa que, si bien pareciera que existen múltiples alternativas, son más los aspectos comunes que los que las diferencian. En la Tabla 1, se presenta un resumen de las metodologías planteadas anteriormente, en función de las siguientes características: acatamiento a las normas prudenciales, responsabilidad de pago, garantías, tipo de evaluación, gradualidad en el otorgamiento y experiencia previa en la actividad.

En primer lugar, se analiza si la metodología respeta las normas prudenciales. Las instituciones financieras reguladas, como por ejemplo los bancos comerciales públicos o privados, o cajas de crédito, actúan dentro del marco de los Principios de Basilea. Estos principios tienen como objetivo reducir el riesgo de las instituciones financieras, a partir de la aplicación de normas prudenciales. Dichas normas, suponen la exclusión de los prestatarios de microcréditos, dado que, les solicitan requerimientos que son difíciles de cumplimentar, como la existencia de historial crediticio, los registros de la actividad y la presentación de garantías.

La otra característica que diferencia a los distintos tipos de sistemas es en cabeza de quién recae la responsabilidad del pago del crédito. Como se detalló anteriormente, hay metodologías que evalúan y otorgan los créditos en forma individual y otras en forma grupal.

Si se analizan las garantías solicitadas, se observa que los sistemas regidos bajo las normas prudenciales (“*scoring*”), solicitan garantías de tipo real o material para reducir el riesgo. Estas son difíciles de cumplimentar por los microempresarios. Los sistemas individuales, por su parte, suelen solicitar algún tipo de garantía, pero como se explicó en el apartado 2.3.1, la misma se utiliza más como un elemento de coerción para garantizar el pago, que como garantía real. El tipo de bienes que se registran como garantías no son inmuebles o prendarios, sino electrodomésticos o alguna maquinaria que utilicen en la actividad. No todas las IMFs que aplican el sistema individual solicitan garantías. Los sistemas de tipo grupal buscan que los solicitantes se comprometan solidariamente unos con otros garantizando los créditos. Esto crea una cooperación grupal que asegura el compromiso del reembolso de los MCs.

Posteriormente, se tiene en cuenta qué es lo que se evalúa a través de la metodología, es decir, si evalúan capacidad de pago o voluntad de pago. Las metodologías que se enfocan exclusivamente en la capacidad de pago, evalúan con qué fondos se cuenta para pagar el MC. Las metodologías que buscan medir la voluntad

de pago, se relacionan con los motivos por los cuales se espera que el microempresario no deje de pagar. La voluntad de pago, como se comentó, depende de la visión del futuro que tenga el cliente, su estilo de vida y del compromiso y vocación por el negocio.

Otro aspecto que revela la voluntad de pago del prestatario es la graduación en el otorgamiento del MC. Esta es una modalidad que se vio se aplica en la mayoría de las metodologías. Constituye un incentivo para que los prestatarios paguen en tiempo y forma, y así se aseguren un monto mayor y/o mejores condiciones en el siguiente préstamo.

Otro punto a considerar es el hecho de que algunos sistemas requieren de experiencia previa en la actividad. Muchas veces esto implica un círculo vicioso ya que el microempresario no logra desarrollar un emprendimiento o crecer por falta de financiamiento, y al no haber transcurrido la antigüedad necesaria, no logran acceder al crédito. Los sistemas grupales no solicitan esta condición para el otorgamiento de los MCs.

Tabla. 1. Clasificación de las metodologías de asignación crediticia..

| Metodología | Individual general | Credit Scoring | Grupo Solidario | Banca Comunal |
|------------------------------------|------------------------------|-------------------|------------------------------|------------------------------|
| Característica | | | | |
| Respeto normas prudenciales | No | Si | No | No |
| Responsabilidad del pago | Individual | Individual | Grupal | Grupal |
| Garantías | Depende la IMF | Materiales | Solidarias y mutuales | Solidarias y mutuales |
| ¿Qué evalúa? | Capacidad y voluntad de pago | Capacidad de pago | Capacidad y voluntad de pago | Capacidad y voluntad de pago |
| Graduación en el otorgamiento | Si | No | Si | Si |
| Experiencia previa en la actividad | Depende la IMF | Si | No | No |

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, las metodologías de asignación crediticia aplicadas por las IMFs apuntan a sortear la dificultad para medir la capacidad de pago de los demandantes de microcréditos. Las IMFs no cuentan con un procedimiento unificado ni normalizado. Se pueden encontrar diferentes modelos, dependiendo de cada IMF y también del juicio del evaluador. Schreiner, (2000) plantea que la calificación estadística o “*credit scoring*” puede funcionar en las microfinanzas, si bien no considera que pueda sustituir el juicio del analista de créditos u otras metodologías como los grupos solidarios. Este autor afirma que para el caso de las IMF el “*scoring*” complementa no sustituye otras metodologías crediticias. La forma que propone para su implementación es sistematizar la información que se releva del microempresario, para construir así los historiales crediticios para alimentar el modelo.

3. Análisis empírico

3.1. Metodología y datos

A los efectos de describir las IMF en Argentina, así como las metodologías crediticias que las mismas aplican para el otorgamiento de los créditos, se utiliza información secundaria obtenida de publicaciones de diversas entidades que nuclean las IMFs en Argentina. También, se recabó información de diferentes publicaciones de organismos multilaterales, como el BID, y artículos periodísticos. Además, se recurre a fuentes primarias obtenidas a partir de entrevistas con actores vinculados a las entidades de segundo piso y a instituciones que otorgan MC. Tal como indican Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio

(2014), los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, o comunidades que se someten a un análisis.

En primer lugar, se realiza una descripción de las IMF a partir de la información recabada por Impulso Argentino (2015), entre agosto de 2013 y febrero de 2014. La misma se compara con el último relevamiento publicado por la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RADIM), correspondiente a septiembre de 2018. En el relevamiento realizado por la RADIM, conjuntamente con la CONAMI y el FONCAP, que aportaron información de las instituciones a las que atienden, lograron obtener datos de 52 IMF (RADIM, 2018).

Sobre la base de estas fuentes, se busca caracterizar la oferta de MCs a partir de las IMF que operan en nuestro país, y evaluar una posible vinculación entre el tipo de institución y la metodología de asignación microcrediticia que aplican.

3.2. Las instituciones microfinancieras en Argentina

En Argentina las IMF presentan un menor desarrollo que las de otros países latinoamericanos vecinos tales como Perú, Bolivia o México. La clasificación de países de acuerdo con su entorno de negocios para las microfinanzas (MF) en Latinoamérica, refleja que los países que lideran el ranking son Perú (67,8), Bolivia (64,7), El Salvador (58, 8), Colombia (56) y Ecuador (55,1). Argentina se encuentra entre los 4 países con menor puntaje (28,8), seguida por Haití, Venezuela y Trinidad y Tobago (Pedroza, 2011). Los puntajes se calculan sobre 100 en base a diversos aspectos vinculados al desarrollo de las MF en el país. Según Larraín (2009), son escasos en la literatura especializada en microfinanzas, los estudios comparativos entre los países de Latinoamérica. En general lo que se encuentra son casos de éxito de IMF, pero no de países. El autor afirma que aquellos países en los que surgen instituciones exitosas, no necesariamente cuentan con mejor cobertura en materia de MF. Asimismo, señala que no existe un modelo único de MF en la región. Los múltiples modelos que se identifican se refieren mayormente a las experiencias de “*upgrading*” y “*downscaling*”. De todas maneras, un factor que se identifica como necesario para el desarrollo de las MF, es un adecuado marco regulatorio. Por este motivo es fundamental el rol de los gobiernos a la hora de impulsar el desarrollo de las MF en general y las IMF en particular.

Bekerman, (2008) alega que, un mercado de trabajo más desarrollado y un menor nivel de desempleo que el resto de los países de la región, son las principales causas del atraso del mercado microfinanciero en Argentina hasta la década del '90. La primera experiencia en MF en nuestro país se inició en el año 1987 a través de la Fundación Juntos creada por el Banco de la Provincia de Buenos Aires (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2005). Sin embargo, no fue hasta el 2006, con la sanción de la Ley 26.117 de Promoción del Microcrédito, donde se define formalmente qué se entiende por microcréditos y cómo se definen las IMF.

En el artículo segundo de esta ley, los MC se definen como «aquellos préstamos destinados a financiar la actividad de emprendimientos individuales o asociativos de la Economía Social, cuyo monto no exceda una suma equivalente a los doce (12) salarios mínimo, vital y móvil». Se observa que en este caso se asocia al MC como préstamo destinado a financiar la actividad de autoempleo de personas de bajos ingresos. El marco regulatorio en Argentina claramente posiciona al MC como una estrategia para mejorar la situación económica de un sector de la población vulnerable. De todas maneras, los destinatarios de los MC no son sólo prestatarios de sectores vulnerables. Existen microemprendedores que se encuentran por encima de la línea de pobreza, y trabajan en la informalidad, que tampoco acceden al financiamiento formal. Esto los haría potenciales prestatarios de MC.

Por su parte, esta ley describe a las instituciones de MC como «asociaciones sin fines de lucro: asociaciones civiles, cooperativas, mutuales, fundaciones, comunidades indígenas, organizaciones gubernamentales y mixtas, que otorguen microcréditos, brinden capacitación y asistencia técnica a los emprendimientos de la Economía Social». Los programas de financiamiento destinados a personas de bajos recursos son implementados principalmente por el gobierno y Asociaciones sin fines de lucro (ASFL), y canalizados, en muchos casos, a través de instituciones de crédito como mutuales, cooperativas, parroquias y otras ASFL (Delfiner, Pailhé y Perón, 2006).

Se observa que la ley no contempla la conformación de instituciones de MC con fines de lucro que operen como sociedades anónimas, si bien en la práctica existe una mayor diversidad de instituciones que otorgan microcréditos. Por ello, en este trabajo se realiza una primera distinción entre instituciones reguladas y no reguladas, es decir las que son supervisadas por el BCRA y las que no lo son (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2005). Para distinguir entre estas dos categorías puede tomarse como base la ley 21.526 de Entidades Financieras, que define en primer lugar cuáles son las instituciones que se encuentran comprendidas para el cumplimiento de la misma. Las entidades bajo la órbita de esta normativa son los bancos comerciales, los de inversión, los hipotecarios, las compañías financieras, sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda y otros inmuebles, y las cajas de crédito. Esta ley define a las entidades financieras como aquellas que realizan como actividad habitual la oferta y demanda de recursos financieros. Esta

característica se destaca como una de las principales diferencias entre las entidades reguladas y no reguladas: la posibilidad de tomar fondos para generar ahorro y obtener así una fuente alternativa de fondeo. La Ley de entidades financieras no contempla la existencia de instituciones que otorguen MC. Recién a partir de comunicaciones, abre la posibilidad de que las instituciones reguladas por el BCRA ofrezcan créditos inferiores a determinado monto, dentro de un porcentaje de su cartera, sin cumplimentar las normas prudenciales. Una de las entidades bancarias que respaldada por estas comunicaciones incursionó en un programa de otorgamiento de MC, fue el Banco de la Nación Argentina. Este ofrece créditos que no superen los USD 6.000 a emprendedores con o sin ingresos demostrables.

Más allá de que en Argentina las IMF no se encuentran reguladas por la ley de Entidades Financieras, tampoco es completa su regulación a partir de la Ley 26.117, de Promoción del MC. Como se mencionó anteriormente esta ley incluye sólo a las ASFL como potenciales organizaciones que otorguen MC. Además no proporciona las bases necesarias para el desarrollo de las MF en nuestro país.

En Argentina, las IMF corresponden a instituciones no reguladas por el Banco Central de la República Argentina, y por este motivo, están impedidas de captar depósitos del público. Esta situación determina que los fondos prestables dependan de los asignados por el Estado directamente, particulares, Organismos Multilaterales, o entidades de segundo piso.

Los principales entes gubernamentales que financian a las IMF son dos entidades de segundo piso: el Fondo de Capital Social (FONCAP) y la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI). El FONCAP, es una organización de participación público-privada que funciona bajo la órbita del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación dedicada al desarrollo de las microfinanzas. La CONAMI, por su parte, es un organismo descentralizado que depende del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, y fue creada para implementar el Programa Nacional de Microcrédito para la Economía Social. Dichas instituciones, además de otorgar financiamiento, prestan servicios y brindan capacitación a las IMF.

La Red Argentina de Instituciones de Microcréditos (RADIM), si bien no otorga financiamiento, trabaja como nexo entre las entidades de primer y segundo piso, y apoya con capacitación y formación en temas de microfinanzas. La red representa a diversas IMF y desarrolla actividades dirigidas a difundir los alcances e impactos del MC, para lograr su fortalecimiento como un instrumento eficaz para paliar la pobreza.

Uno de los inconvenientes detectados en el estudio de la oferta de MCs, es la falta de un registro completo de las instituciones que otorgan MCs, dada su heterogeneidad. Uno de ellos es el mapa interactivo de los distintos puntos disponibles para acceder a los MC que publica la CONAMI. En dicho mapeo se incluyen tanto instituciones de Microcrédito (IM) como Centros de Referencia (CDR). Entre las IM se incluyen cooperativas eléctricas, apícolas, instituciones religiosas y otras que no tienen como principal fin el otorgamiento de MCs. Por su parte los CDR operan como sedes del ministerio de Desarrollo Social en todo el país, y en ellos se pueden gestionar todo tipo de trámites vinculados al desarrollo social, entre los cuales se incluyen los MCs. Dicho mapa no es un registro completo de la totalidad de las IMF activas, ya que se ha podido observar la falta de registro de diversas instituciones que ofrecen MCs, como es el caso de las SA que son relevadas por RADIM, o los microcréditos otorgados por los municipios, denominados fondos rotatorios. El otro registro es el relevamiento que semestralmente, desde el año 2008 realiza la RADIM, al que a partir de 2017 se sumaron el FONCAP y la CONAMI. Este mapeo, si bien es representativo e ilustrativo de la realidad de este tipo de instituciones, tampoco constituye un mapeo de la totalidad de instituciones activas en Argentina. Además, el registro actual, incluye una diversidad de organizaciones cuya principal actividad no son los MCs (RADIM, 2018).

Por lo mencionado anteriormente, se concluye que en Argentina no se cuenta con un registro oficial de IMF activas y por este motivo se dificulta la cuantificación del mercado total.

3.3. Caracterización de la oferta de microcréditos

Al no existir estadísticas oficiales completas que expongan la dimensión del mercado de MCs en Argentina, se realiza una aproximación a partir de los datos obtenidos del mapeo publicado en 2015 por FONCAP (ex Impulso Argentino), y el mapeo relevado por la RADIM, correspondiente a septiembre de 2018. El universo de la oferta de microcréditos se caracteriza por su forma jurídica, el destino de los créditos y el tamaño de la IMF, como se muestra en la Tabla 2.

En función de la estructura jurídica de las IMF, se distinguen dos tipos de instituciones, aquellas conformadas como Sociedades Anónimas, (SA), y las asociaciones sin fines de lucro (ASFL). Solo una de 58 instituciones relevadas en 2015, se encuentra constituida como SA. En el relevamiento de 2018, las SA reflejan una proporción mayor, ya que alcanzan el 10% (5 empresas), y el 90% restante corresponde a ASFL. Se observa claramente que en ambos relevamientos existe una mayor proporción de IMF que son ASFL. La definición de IMF presente en la ley de Promoción del Microcrédito, mencionada anteriormente, no contempla a las sociedades anónimas, y de hecho surge de estos dos relevamientos su existencia. Se plantea el interrogante acerca de cómo operan las IMF, si no están alcanzadas por la Ley de Promoción del MC y tampoco por la Ley de Entidades Financieras.

Tabla. 2. Oferta de MC En Argentina. Análisis Descriptivo.

| | | 2015 | | 2018 | |
|-------------------------------|----------------------------|------|-----|------|-----|
| TOTAL IMF RELEVADAS | | 58 | | 52 | |
| FORMA JURÍDICA | | | | | |
| | ASFL | 57 | 98% | 47 | 90% |
| | SA | 1 | 2% | 5 | 10% |
| TAMAÑO | | | | | |
| CLIENTES | ENTRE 6 Y 49 CLIENTES | 12 | 21% | 7 | 13% |
| | ENTRE 50 Y 99 CLIENTES | 18 | 31% | 11 | 21% |
| | ENTRE 100 Y 199 CLIENTES | 8 | 14% | 10 | 19% |
| | ENTRE 200 Y 2499 CLIENTES | 18 | 31% | 17 | 33% |
| | MÁS DE 2500 | 2 | 3% | 7 | 13% |
| CARTERA | menor a 2 millones | | | 29 | 56% |
| | entre 2 y 10 millones | | | 13 | 25% |
| | mayor a 10 millones | | | 10 | 19% |
| METODOLOGÍA | | | | | |
| | GRUPOS SOLIDARIOS | 44 | 67% | 21 | 41% |
| | ANÁLISIS INDIVIDUAL | 19 | 29% | 27 | 53% |
| | BANCA COMUNAL | 3 | 5% | 3 | 6% |
| DESTINO | | | | | |
| | EMPRENDIMIENTOS | 44 | 76% | S/D | |
| | EMPRENDIMIENTO + OTROS | 13 | 22% | S/D | |
| | OTROS | 1 | 2% | S/D | |
| SALDO PROMEDIO CRÉDITO | | | | | |
| | MENOR A \$10.700 | | | 27 | 52% |
| | ENTRE \$10.700 Y \$128.400 | | | 24 | 46% |
| | MAYOR A \$128,400 | | | 1 | 2% |

Fuente: Elaboración propia en base a Impulso Argentino, 2015 y RADIM, 2018.

En relación al tamaño de la IMF, se presentan dos indicadores, la cantidad de prestatarios y el tamaño de la cartera. En el 2015 el 21% cuenta con una cartera de entre 6 y 49 clientes; 31% entre 50 y 99; 14% tiene entre 100 y 199, 31% entre 200 y 2499; y un 3% de las instituciones, supera los 2500 clientes. Si bien en el 2018 no se presenta la información segmentada bajo este criterio, se la procesó para compararla con la del 2015. Se observa que, mientras que en el 2015, el 52% (21%+31%) de las IMFs cuenta con menos de 100

clientes, en el 2018 dichas instituciones representan un 34% (13%+21%), lo cual indicaría el crecimiento en términos de cantidad de clientes de las IMF relevadas, entre el 2015 y el 2018. Más de la mitad de las IMF relevadas en 2015 (66%) y 2018 (53%), es decir, la mayoría de las IMFs, cuentan con menos de 200 clientes activos. Asimismo, se observa en 2018, una mayor participación de IMF con más de 2500 clientes (13%), que podría explicarse por la mayor participación de SA.

El relevamiento de 2018 aplica como criterio para definir el tamaño de las IMFs, los montos brutos de cartera de las mismas. Identifican tres tramos: entidades con una cartera bruta menor a 2 millones de pesos (30 instituciones), entre 2 y 10 millones de pesos (12 instituciones) y mayor a 10 millones (10 instituciones). Este criterio presenta la desventaja de no ser comparativo a lo largo del tiempo, ya que en procesos inflacionarios los valores de cartera se desdibujan.

En cuanto a la metodología de asignación crediticia, se observa que, en el 2015, un 67% de las instituciones aplica la metodología de grupos solidarios, el 29% de las IMFs utiliza el crédito individual, y tres instituciones, el 5% de la muestra total, emplea la banca comunal. La cantidad de respuestas (66) es mayor al total de instituciones (58), ya que algunas utilizan más de una metodología.

Para el caso de la información publicada en 2018, se refleja una mayor utilización del análisis individual (53%), en segundo lugar, se ubica la metodología de los grupos solidarios (41%), y por último la banca comunal (6%).

Los datos muestran que las metodologías aplicadas para asignar microcréditos han cambiado entre el 2015 y el 2018. En el 2015 predominaba la metodología de grupos solidarios, en cambio, en el 2018, el análisis individual gana terreno como metodología para la asignación de MC. Esta situación se podría explicar, en parte, por la incursión en el mercado de las SA, cuya principal metodología de asignación crediticia es el análisis individual.

Para analizar la segmentación por clientes, dada la heterogeneidad del mercado objetivo, se presentan dos indicadores, el destino de los créditos y el saldo promedio de los mismos. Teniendo en cuenta el destino de los MCs, el relevamiento de 2015 refleja que, si bien el principal destino son los emprendimientos, también se otorga financiamiento para vivienda, consumo, y obras de infraestructura. Según los datos, el 76% de las IMFs otorga créditos destinados al desarrollo de emprendimientos de autoempleo exclusivamente. Un 22% destina los fondos a más de una actividad, y una de las 58 entidades, financia exclusivamente a la construcción de vivienda. El relevamiento de 2018 no detalla esta información, sólo menciona que algunas organizaciones sin fines de lucro relevadas ofrecen distintos programas de promoción social y el microcrédito es una herramienta más, no son exclusivamente IMF.

En cuanto al saldo promedio, al atender a segmentos con escaso o nulo acceso a servicios bancarios, el mercado de microcréditos abarca tanto a individuos indigentes, pobres, como otros ubicados por encima de la línea de pobreza. La segmentación de clientes no está disponible en forma directa en los relevamientos. A partir de la información detallada publicada por RADIM, se construyen tres segmentos de clientes vinculando el saldo promedio de créditos por institución y el salario mínimo vital y móvil (SMVM). Este último dato se utiliza ya que la Ley de Promoción del Microcrédito 26.117 establece que, para ser considerado un MC, el monto del crédito no debe superar los 12 SMVM. El primer segmento, abarca montos inferiores a un SMVM (\$10.700 en el 2018, lo que representa U\$S 267,50); el segundo segmento abarca créditos entre 1 y 12 SMVM (\$128.400, que representan U\$S 3.210), y el tercer segmento, aquellos clientes con saldos promedio que superan los 12 SMVM.

Se observa, que más de la mitad de las IMF (52%) otorgan en promedio un saldo de crédito inferior a un SMVM. El 46% de las IMFs tienen saldos promedios entre 1 y 12 SMVM, y sólo una institución (2%) otorga créditos con un saldo promedio superior a los 12 SMVM.

Otro indicador importante es el grado de concentración de las IMFs que participan en el mercado de microcréditos. Si se analizan los clientes atendidos por las IMFs relevadas en 2018, se observa que en total las 52 instituciones, alcanzan a 97.902 prestatarios. En la Figura 1, se muestra la gran concentración de clientes que existe, ya que 5 IMF, concentran el 80,5%, y 9 instituciones abarcan el 90,5% del total de los clientes. De las 6 IMF que mayor cantidad de clientes abarcan, 4 son SA.

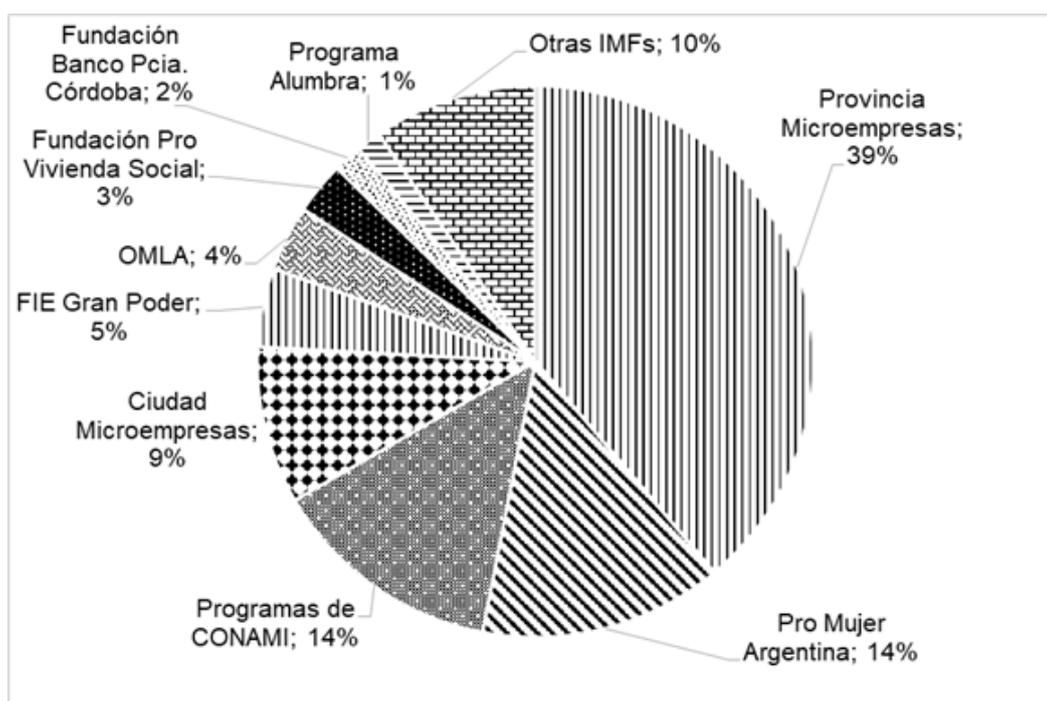


Figura. 1. IMF y clientes activos

3.3.1. Caracterización de las IMFs por saldo promedio

A continuación, se caracteriza a los dos grandes grupos de IMF identificados en la Tabla 2: las IMF que atienden al segmento de clientes más vulnerables (cuyo saldo promedio es menor a un SMVM), y a las que atienden a clientes con mayores posibilidades de endeudamiento (saldo promedio mayor a un SMVM). Los saldos promedios de crédito se pueden asimilar al nivel de ingreso de los clientes atendidos.

En la Tabla 3 se muestra la metodología de asignación crediticia utilizada por cada grupo. Para el análisis se tomarán 51 IMF, en lugar de 52, ya que no se cuenta con la información de los 198 programas de microcrédito de inclusión social de la CONAMI que son considerados como una unidad más. La unidad que se resta cuenta con un saldo promedio por debajo de los \$10.700. Se observa que las IMF que atienden a sectores de menores ingresos, aplican en mayor proporción la metodología de grupos solidarios (54%). En el caso del segundo grupo, la metodología más utilizada es la del análisis individual (68%).

Tabla. 3. Metodología de Análisis crediticio.

| METODOLOGÍA | Saldo menor al SMVM | | Saldo mayor al SMVM | | TOTAL | |
|---------------------|---------------------|-----|---------------------|-----|-------|-----|
| GRUPOS SOLIDARIOS | 14 | 54% | 7 | 28% | 21 | 41% |
| ANALISIS INDIVIDUAL | 10 | 38% | 17 | 68% | 27 | 53% |
| BANCA COMUNAL | 2 | 8% | 1 | 4% | 3 | 6% |
| Total | 26 | | 25 | | 51 | (*) |

Fuente: Elaboración propia en base a RADIM, 2018.

Analizando la forma jurídica de las IMFs que conforman cada grupo, se observa que las organizadas como SA atienden a segmentos de mayores ingresos, mientras que las que se orientan a sectores más vulnerables son ASFL.

Tabla. 4. Forma jurídica.

| FORMA JURÍDICA | Saldo menor al SMVM | | Saldo mayor al SMVM | | TOTAL | |
|----------------|---------------------|------|---------------------|-----|-------|-----|
| ASFL | 27 | 100% | 20 | 80% | 47 | 90% |
| SA | 0 | 0% | 5 | 20% | 5 | 10% |
| Total | 27 | | 25 | | 52 | |

Fuente: Elaboración propia en base a RADIM, 2018.

Si se estudia el tamaño de las IMFs que conforman cada segmento, se observa que el 74% de las IMFs atienden a segmentos de menores ingresos, son pequeñas. Ninguna de las de mayor tamaño atiende al sector de menores recursos. Las que se orientan a sectores de mayores ingresos son las de mayor tamaño.

Tabla. 5. Tamaño.

| TAMAÑO | Saldo menor al SMVM | | Saldo mayor al SMVM | | TOTAL | |
|----------|---------------------|-----|---------------------|-----|-------|-----|
| PEQUEÑAS | 20 | 74% | 9 | 36% | 29 | 56% |
| MEDIANAS | 7 | 26% | 6 | 24% | 13 | 25% |
| GRANDES | 0 | 0% | 10 | 40% | 10 | 19% |
| Total | 27 | | 25 | | 52 | |

Fuente: Elaboración propia en base a RADIM, 2018.

En función a la información presentada se observa que un 90% de las IMF relevadas son instituciones sin fines de lucro, más de la mitad son pequeñas y la gran mayoría se orienta a financiar microemprendimientos. Se advierte una gran concentración de clientes, ya que el 10% de las instituciones (5), abarca un 80% del total de prestatarios.

3.3.2. Caracterización de las IMFs por metodologías de asignación

Los datos del año 2018 permiten ampliar la información acerca de la relación entre el tipo de institución (forma jurídica, tamaño, etc.) y la metodología que aplican. En la Tabla 6, se presenta la relación entre la metodología crediticia aplicada y la forma jurídica de la IMF. Se observa que las 5 instituciones constituidas como SA, aplican el análisis individual. De las 46 instituciones sin fines de lucro, 22 aplican el análisis individual (48%), 21 grupos solidarios (46%), y 3 banca comunal (7%). En este sentido, las IMF organizadas como SA aplican la metodología individual, y las ASFL aplican, además, metodologías grupales como la banca comunal y grupos solidarios.

Tabla. 6. Relación metodología crediticia y forma jurídica.

| METODOLOGÍA | FORMA JURÍDICA | | | | TOTAL | |
|---------------------|----------------|------|----|------|-------|------|
| | ASFL | | SA | | | |
| GRUPOS SOLIDARIOS | 21 | 46% | 0 | 0% | 21 | 41% |
| ANÁLISIS INDIVIDUAL | 22 | 48% | 5 | 100% | 27 | 53% |
| BANCA COMUNAL | 3 | 7% | 0 | 0% | 3 | 6% |
| Total | 46 | 100% | 5 | 100% | 51 | 100% |

Fuente: Elaboración propia en base a RADIM, 2018.

En la Tabla 7, se relaciona el tamaño de la IMF y la metodología aplicada. Se observa que de las 10 instituciones grandes, el 80% aplica la metodología individual, el 10% los grupos solidarios y el 10% restante aplican banca comunal. De las 13 medianas, el 38% aplican análisis individual, el 46% grupos solidarios, el 15% banca comunal. De las 28 pequeñas, la mitad aplican el análisis individual, y la otra mitad grupos solidarios, siendo nula la presencia de la banca comunal. A partir de dicha información se puede concluir que existe una relación inversa entre el tamaño y la aplicación de la metodología de grupos solidarios. En este sentido, las IMFs pequeñas y medianas son las que utilizan dicha metodología, siendo las instituciones grandes las que aplican en mayor medida el análisis individual.

Tabla. 7. Relación metodología crediticia y tamaño.

| METODOLOGÍA | TAMAÑO | | | | TOTAL | |
|---------------------|---------|------|---------|------|-------|------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | | |
| GRUPOS SOLIDARIOS | 14 | 50% | 6 | 46% | 21 | 41% |
| ANÁLISIS INDIVIDUAL | 14 | 50% | 5 | 38% | 27 | 53% |
| BANCA COMUNAL | 0 | 0% | 2 | 15% | 3 | 6% |
| Total | 28 | 100% | 13 | 100% | 51 | 100% |

Fuente: Elaboración propia en base a RADIM, 2018.

4. Conclusiones

En este trabajo se realizó un análisis descriptivo de las ofertas de MC en Argentina, en base a información secundaria.

Si bien existen estadísticas oficiales, estas no son completas, lo que no permite tener la dimensión real del mercado de MCs en Argentina. La RADIM realiza una aproximación a partir del mapeo, afirmando que no cuenta con información de la totalidad de IMF activas, y tampoco todas las instituciones relevadas se dedican exclusivamente a las MF. Esta es una limitante para lograr el objetivo planteado.

Se observa que dentro del universo de IMF relevadas, un 90% son asociaciones sin fines de lucro (ASFL), más de la mitad son pequeñas y la gran mayoría se orienta a financiar microemprendimientos. Se advierte una gran concentración de clientes, ya que el 10% de las instituciones, abarca un 80% del total de prestatarios. Debido a que estos tipos de instituciones se orientan a segmentos diferentes, no se identifica rivalidad ni competencia entre las mismas. Esta caracterización de las IMF en nuestro país, podría explicar la falta de continuidad de las mismas y podría ser el reflejo de la falta de regulación del mercado, lo que limita el desarrollo de las MF en Argentina. En este punto se refleja la importancia de los gobiernos en el desarrollo de las IMFs.

Como se plantea en el informe de Gestión de Desempeño Social publicado por la Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM), uno de los desafíos que enfrentan las microfinanzas en Argentina consiste en conseguir nuevas fuentes de financiamiento para lograr aumentar la escala de actividad. (RADIM, 2017). Este aspecto, se relaciona con la autosustentabilidad de las IMFs, ya que en muchos casos, los préstamos corresponden a fondos otorgados por instituciones de segundo piso que condicionan su otorgamiento, y definen tasas subsidiadas. La experiencia indica que si bien estas tasas subsidiadas, más bajas que las del mercado, pueden beneficiar en el corto plazo a los prestatarios, atentan contra la sustentabilidad de las instituciones microfinancieras (IMFs), ya que no se logra cubrir los costos operativos, ni permite el préstamo con los fondos que se obtienen de las cobranzas (García Estévez, 2011). Esta situación se agudiza en momentos de alta inflación por la pérdida del poder adquisitivo del recupero de la deuda. Lacalle et al, 2010 afirma que el subsidio de la tasa de interés no permite crear líneas de microcrédito sostenibles, ni garantizan a los prestatarios recibir servicios microfinancieros a largo plazo.

Además de los costos provenientes de la morosidad e incobrabilidad, las IMFs tienen costos operativos elevados por peso prestado. Estos costos se derivan de los recursos necesarios tanto para evaluar la asignación del crédito, como para el seguimiento del mismo (PNUD, 2005).

Otro inconveniente presente en el mercado argentino es la falta de una regulación adecuada del sector, lo cual permitiría el crecimiento de las IMFs, tanto en términos de cantidad, como en escala, y esto beneficiaría el tránsito hacia un proceso de “*upgrading*”, tal como sucedió en otros países latinoamericanos como Bolivia o Perú. Uno de los aspectos que favorecería la regulación es la posibilidad de que las IMF puedan captar ahorros de los prestatarios y así obtener un fondeo que les posibilite garantizar la continuidad de los préstamos, y asegurar la sustentabilidad sin depender de subsidios o fondos provenientes de otros organismos. Asimismo, sería de vital importancia la creación de una figura jurídica específica para la realidad de las IMF. Esto evitaría que se les aplique el mismo tratamiento que otro tipo de sociedades anónimas o empresas, tanto a nivel impositivo como laboral, que impiden su crecimiento.

Para las IMFs es fundamental tener un conocimiento profundo de la población objetivo identificando la heterogeneidad dentro del público al cual se orientan. Es necesario conocer al cliente para lograr ofrecer un producto a su medida. Esta información no se encuentra disponible.

Como líneas de investigación futuras se plantea la posibilidad de realizar un estudio de campo indagando acerca de las metodologías de análisis crediticio y características de la población objetivo, contactando a IMF cuyo objetivo sea el otorgamiento de MC para emprendimientos de autosustento exclusivamente. De esta manera se buscará analizar en profundidad las metodologías de asignación aplicadas, vinculando los resultados en términos de morosidad y población objetivo. La importancia de enfocarse en las IMF que se orientan a emprendimientos de autoempleo es que son las que colaboran directamente con el objetivo de paliar la pobreza.

Asimismo, una línea aun no explorada tiene que ver con el impacto que las nuevas tecnologías que ya están presentes en la banca tradicional, podrían tener en el sector microfinanciero. A partir de la extensión de la disponibilidad de las TIC, y con el objeto de lograr la inclusión financiera de grupos vulnerables, han surgido nuevas tecnologías de análisis crediticio, aplicables a estos grupos que se encuentran excluidos del sistema financiero formal. La utilización de big data para sistemas de predicción y análisis de los prestatarios, son un hecho. Las innovaciones del sector FinTech, tienen el potencial de transformar el sector financiero y ayudar a proveer servicios a grupos sociales hasta ahora excluidos del sistema bancario. Hoy en día, la difusión y uso de la tecnología digital ha creado una riqueza de información que puede ser utilizada para analizar comportamientos de pago y evaluar riesgos (Rojas, 2016, Palomo Zurdo, Fernández Torres, & Gutiérrez Fernández, 2018). Por ello, incorporar dichas innovaciones tecnológicas al mercado de MC será un paso fundamental que ayude a las IMFs a evaluar el riesgo de los prestatarios y asignar más eficientemente los recursos prestables.

5. Referencias bibliográficas

- Argandoña, A. (2009) La dimensión ética de las microfinanzas. *IESE Business School*. Universidad de Navarra, 0-45.
- Bekerman, M. y Rodríguez, S. (2007) Políticas productivas para sectores carenciados: Microcréditos en Argentina. *Desarrollo Económico*, pp. 95-118.
- Bekerman, M. (2008) Las microfinanzas y sus desafíos en la Argentina. *Iniciativa para la Transparencia Financiera*, N° 36.
- Bekerman, M., y Rikap, C. (2012) Heterogeneidad estructural y microemprendimientos pobres en la Argentina. *Problemas del desarrollo*, vol. 43, N° 169, pp. 121-144.
- Bahía Almansa, B. (2011) El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de las entidades de economía social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación Progress. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 106, pp. 33-54. DOI: 10.5209/rev_REVE.2011.v106.37375.

- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998) The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of banking & finance*, vol. 22, N° 6, pp. 613-673.
- Berger, M., Beck Yonas, A., & Lloreda, M. L. (2005) Los pormayores de las microfinanzas: Experiencias de programas de segundo piso en América Latina, *Inter-American Development Bank*, pp. 14-30.
- Berger, M. (2007) El modelo latinoamericano de microfinanzas, en Berger, M., Goldmark, L., & Sanabria, T. M, El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro, *Inter-American Development Bank*, pp. 1-42.
- Berger, M., Otero, M. y Schor, G. (2007) Pioneros en la comercialización de las microfinanzas: el avance logrado con el upgrading, en Berger, M., Goldmark, L., & Sanabria, T. M, El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro, *Inter-American Development Bank*, pp. 43-90.
- Céspedes, G. C. I., & González, L. K. G. (2015) El enfoque financiero vs. el enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Segundo Cuatrimestre*, N° 118, pp. 31-59. DOI: http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2015.n118.49062.
- Contreras, I., y Gómez, A., (2013) Impacto en las variables financieras de los prestatarios AVANZAR en Buenos Aires, Argentina. Período 2000-2012. *Economía*, XXXVIII, vol. 38, N° 35, pp. 11-56.
- Del Castillo Sánchez, L., Rodríguez, P., & José, M. (2004) Desarrollo local y microcrédito, *Economía y Desarrollo*, Edición especial, pp. 106-126.
- Delfiner, M., Pailhé, C. y Perón, S. (2006) Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación. <http://www.bcu.gub.uy/Comunicaciones/Jornadas%20de%20Economia/iees03j3040806.pdf>. Fecha de consulta: 12/09/2016.
- Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV) (2017) La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica ISBN: 978-84-8198-958-8.
- García Estévez, F. (2011) Microcréditos en Argentina. El caso del Banquito de la Buena Fe. Tesis de grado para acceder al título de Lic. en Economía. UNS. Bahía Blanca.
- Goldmark, L., (2007) Más allá de las finanzas: microfinanzas y servicios de desarrollo empresarial en El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro. BID.
- Gutiérrez Nieto, B. (2000) Microcréditos y reducción de pobreza. La experiencia de la AOD española, Departamento de Contabilidad y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza, España, febrero.
- Hand, D. J. y Henley, W. E. (1997) Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring: a Review. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (Statistics in Society)*, vol. 160, N° 3, pp. 523-541.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014) Metodología de la investigación. Mc Graw Hill, México.
- Impulso argentino. (2015) Microcréditos en la Argentina. Una herramienta clave para la inclusión financiera. Coordinado por Juan A. Debandi. Impulso Argentino, Fondo de Capital Social, 1ra edición.
- Jansson, T., Rosales, R., & Westley, G. D. (2003) Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas. Inter-American Development Bank.
- Klinger, B., Castro, L., Szenkman, P., y Khwaja, A. (2013) Unlocking SME Finance in Argentina with Psychometrics. Inter-American Development Bank.
- Lacalle, M., Rico, S., Márquez, J., Jayo, B., Jiménez, I., de la Orden, M. D. C., & González, A. (2010) Glosario básico sobre microfinanzas. Reedición ampliada. Fundación Nantik Lum de Microfinanzas. *Cuadernos Monográficos*, N° 12, pp. 146.
- Larraín, P. (2009) ¿ Existe un modelo de microfinanzas en América Latina?. CEPAL.
- Ley de Promoción del Microcrédito 26.117 (2006).
- Flores, R. M. (2007) Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh. *Revista de Economía Mundial*, N° 16, pp. 107-126.
- Minzer, R. (2011) Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño, CEPAL, México.
- Nieto, B. G. (2000) Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española.
- Niño, M. L. G., Fernández, S. G., & Pérez-Iñigo, J. M. M. (2014) Microfinanzas: evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 116, pp. 130-159. DOI: http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2014.v116.46570.
- Palomo Zurdo, R., Fernández Torres, Y., & Gutiérrez Fernández, M. (2018) Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de relación con sus socios y clientes. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre*, N° 129, pp. 161-182. DOI: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.62490>.
- Pedroza, P. A. (2011) Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011. Inter-American Development Bank.
- Perossa, M. L. (2013) De Las Finanzas Sociales A Las Microfinanzas.
- Platteau, S., Ribbink, G., y Elissetche, O., (2006) Microfinanzas en argentina. Situación y oportunidades de desarrollo. Buenos Aires, Roma. FACET.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2005) Microfinanzas en la Argentina. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 1ra edición. Buenos Aires.

- Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM), (2017) Gestión del desempeño Social. Informe país Argentina. Disponible en http://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/GDS_Informe-Pais_de_Argentina.pdf, Fecha de consulta: 29/03/2018.
- Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM), (2018) XXI Mapeo de Instituciones de Microfinanzas de Argentina, Septiembre 2018. Con apoyo de la CONAMI y el FONCAP. Decimonovena edición. Disponible en <http://www.reddemicrocredito.org/images/Publicaciones/Mapeo201809.pdf>. Fecha de consulta: 12/2018.
- Rodríguez, F. J. G., & Perdomo, Y. D. (2011) Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsahariana. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 70, pp. 101-126.
- Rojas, L. (2016) La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca Disrupción tecnológica en el sector financiero. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. Caracas: Corporación Andina de Fomento (CAF). <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/976/FOLLETO%20N24%20VFINAL.pdf>.
- Rosales, R., (2007) Regulación y Supervisión Del Microcrédito En América Latina en El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro. BID.
- Sanhueza Martínez, P. (2013) Las microfinanzas como instrumento de apoyo al sector microempresarial en Chile: Estado y desafíos. *Journal of technology management & innovation*, vol. 8, N° 2, pp. 209-220.
- Schreiner, M. (2000) La Calificación Estadística en las Microfinanzas:¿ Podrá Funcionar?. Center for Social Development. Washington University in St. Louis. USA
- Seijas, M., Búa, M. V., Lado-Sestayo, R., & Fernández, S. (2017) La evaluación del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas. *COMPENDIUM: Cuadernos de Economía y Administración*, vol. 4, N° 9, pp. 35-52.
- Stasiuk, C. A., & Fronti, J. G. (2015) Las Micro Finanzas Como Impulsoras De La Innovación Social. *Documentos de Trabajo de Contabilidad Social*, (1).
- Toledo Concha, E. (2009) Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su metodología crediticia. *Contabilidad y Negocios*, vol. 4, N° 8, pp. 23-32.
- Ventura, L. (2012) Evaluación de créditos en microfinanzas. Estudio de un caso. Trabajo Final de Grado: Departamento de Ciencias de La Administración, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.