



Universidad de  
**San Andrés**

**Universidad de San Andrés**

**Departamento de Economía**

**Licenciatura en Economía**

**“Fortalezas y desafíos de la inserción de microcréditos en  
asentamientos informales. Caso de estudio en el Barrio 31-  
31 Bis”**

Autoras: Mayra Elisa Campos y Guadalupe Castro Quiroga

Legajo: 27222 - 27256

Mentor: Mariano Tommasi

Buenos Aires, Diciembre 2019



Existe un amplio debate en torno a los efectos de las microfinanzas, en especial, sobre el impacto que se produce en contextos de vulnerabilidad social. En este marco, se propuso un análisis inicial sobre la inserción de microcréditos en el Barrio 31- 31 bis desde una perspectiva integral, con el objetivo de identificar las fortalezas y desafíos del programa llevado a cabo por la organización “Semillas”. Para ello, aprovechando las diversas intervenciones que se realizan en este espacio, se realizó un análisis descriptivo para entender la situación económica de los emprendedores y los mecanismos de funcionamiento de la financiación recibida. En efecto, se comprueba que los créditos de tasa baja están siendo empleados para suavizar el consumo de los hogares. Por último, entre las las principales fortalezas se destacan la población objetivo y las condiciones generales de los emprendedores; asimismo los desafíos se concentran sobre la organización de Microfinanzas y su gestión.

**Indice**

<b>1. Introducción</b>	<b>2</b>
<b>2. Revisión sobre los determinantes de la inclusión financiera en Argentina</b>	<b>4</b>
2.1 Factores condicionantes de la baja inclusión financiera	5
2.1.1 Limitaciones en la oferta y la demanda en el acceso al crédito	5
2.2 Instituciones de Microfinanzas y Microcréditos	8
2.2.1 Definición, tipos y objetivos	8
2.2.1 Microfinanzas en Argentina	10
2.3 Factores condicionantes del funcionamiento de los microcréditos	11
2.3.1 Tasas de interés y monto del crédito	11
2.3.2 Sistema de incentivos y ciclos	12
2.3.3 Eficiencia de las instituciones de microfinanzas	13
2.3.4 Población Objetivo	14
2.3.4.1 Características generales de la población	14
2.3.5 Programas complementarios: vivienda y salud	16
2.3.6 Capacitación y Educación Financiera	17
<b>3. Estudio empírico: Programa Semillas en el Barrio 31</b>	<b>18</b>
3.1 Descripción del proyecto	18
3.2 Gestión de microcréditos y sistema de incentivos	19
3.3 Caracterización de la población	21
3.4 Programas complementarios	24
3.4.1 Educación y capacitación financiera	24
3.4.2 Vivienda y salud	26
3.5 Distribución de los recursos y situación de los emprendedores	27
3.5.1 Tipo de actividad, rubro del emprendimiento y tiempo dedicado	27
3.5.1 Ingresos familiares totales, excedente semanal y situación patrimonial	35
3.6 Situación crediticia	37
<b>4. Análisis financiero y evaluación patrimonial</b>	<b>39</b>
4.1 Estimación de los costos del programa	40
4.2 Análisis financiero individual de los emprendedores entre ciclos	41
4.3 Análisis financiero por rubro de actividad	44
4.4 Análisis financiero inter grupo	46
4.5 Distribución de los recursos y situación de los emprendedores	47
<b>5. Estrategias y sugerencias</b>	<b>49</b>
<b>6. Conclusión</b>	<b>52</b>
<b>7. Bibliografía</b>	<b>54</b>
<b>8. Anexos y Metodología</b>	<b>56</b>

## 1. Introducción

Las políticas de inclusión y el desarrollo de herramientas financieras generan cada vez más interés entre académicos, políticos y organismos internacionales, sobre todo para el caso de las economías emergentes. Esto se atribuye a las oportunidades que representan ante la lucha contra la pobreza y en los fundamentos, aunque sin evidencia contundente, de que el acceso al crédito promueve el crecimiento económico, generando externalidades positivas para la economía.

En este marco, la inclusión a los servicios financieros funciona como mecanismo de colaboración para la disminución de las desigualdades, ya que fomentan en conjunto la existencia de un sistema más integrado; que promueve la reducción de los costos transaccionales y la formalización de los intercambios económicos.

A nivel económico lo que se busca por medio de estas intervenciones es generar e incentivar de manera efectiva la creación de herramientas que permitan suavizar el consumo y gestionar los riesgos idiosincráticos, que se asocian con la desestabilización de los patrones de consumo de los hogares. En sí, se propone que los individuos en situación de vulnerabilidad dispongan de los instrumentos necesarios para aprovechar las oportunidades productivas y/o para enfrentar shocks macroeconómicos (Allen et al., 2012).

Asimismo, esta construcción de capital también incluye aspectos humanos y sociales como parte de un abordaje integral. Desde la literatura, existe un relativo consenso en torno a los efectos sobre la potenciación de procesos de empoderamiento a la población en condiciones de vulnerabilidad (Red Argentina de Microcréditos, RADIM, 2013). Esto es, por medio de la adquisición de habilidades, capacidades y destrezas lograr experiencias exitosas de gestión, conocer derechos y obligaciones (ciudadanización), disponer de información sobre las oportunidades, entre otras (Pozo y Arteaga, 2003; Bekerman y Rodríguez, 2007; Carreño, Hernández y Méndez, 2011).

Así, las microfinanzas se justifican desde dos perspectivas: la de *mejorar la eficiencia* y la de *incrementar la equidad*. Por un lado, la eficiencia ligada a las fallas de mercado, esto es, ante la falta de previsión de todos los mecanismos necesarios o adecuados para canalizar el total de las transacciones que se requieren, existen personas que se podrían considerar buenos prestatarios pero que no acaban teniendo acceso al

sistema crediticio. Y, por otro lado, la equidad vinculada a los objetivos sociales, como ser la reducción de la cantidad de individuos que viven por debajo de la línea de la pobreza, el mejoramiento de la calidad de vida y el desarrollo individual (Bekerman y Cataife, 2004).

En este contexto, el presente trabajo se propone evaluar el desarrollo de las microfinanzas, dentro del Barrio “31” o “Padre Carlos Mugica” (ex Villa 31-31 bis). Esto, en el marco del desempeño de una Institución de Microfinanzas que se destaca particularmente por haber sido la primera en plantear un proyecto de esta índole en este espacio de trabajo. Se entiende que la relevancia de la propuesta radica en el análisis de las limitaciones y fortalezas al momento de evaluar la inserción de los microcréditos en asentamientos informales. Principalmente porque debido a las dificultades existentes para realizar cualquier evaluación de impacto, ya sean por los elevados costos o los problemas metodológicos existe poca evidencia sobre la eficiencia de este tipo de programas. Sin mencionar las dudas existentes entorno a los microcréditos como únicos determinantes de éxito de este tipo de intervenciones (Bekerman, 2004; Bekerman y Rodríguez; 2007).

Además, otro aspecto a resaltar son las características singulares del Barrio 31, por su localización y población. En esencia, se distingue por ser uno de los asentamientos informales más emblemáticos de la Ciudad de Buenos Aires y uno de los más intervenidos, con programas llevados a cabo por el Estado, organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo u otras organizaciones sin fines de lucro. **Con esto en consideración, este trabajo plantea un análisis inicial sobre la inserción de los microcréditos que otorga la Institución de Microfinanzas “Semillas” en el Barrio 31.**

Bajo este propósito, en un *primer capítulo* se contextualiza el desarrollo de la inclusión financiera en Argentina a través de la revisión de los principales determinantes que afectan su desempeño, ya sea del lado de la oferta como de la demanda. A continuación, se exponen los factores relevantes a tener en cuenta al momento de realizar una evaluación de programas de microcréditos de acuerdo con la literatura. Luego, en un *segundo capítulo* se realiza un diagnóstico de la población en cuestión y las actividades económicas de los emprendedores en el Barrio 31, por medio de una descripción estadística se presentarán los resultados al concluir los ciclos de prestaciones. Finalmente, en una *última instancia*, se evalúan los resultados para identificar las limitaciones en el desarrollo del programa dentro del Barrio 31, con énfasis en mejoras sobre el abordaje de estas herramientas. Concluyendo entonces, con consideraciones relacionadas a la eficiencia en los sistemas y mecanismos al momento de implementar este tipo de programas.

## 2. Revisión sobre los determinantes de la Inclusión Financiera en Argentina

Según la OCDE, se entiende a la inclusión financiera como el “proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida, incluyendo actividades de sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social”<sup>1</sup>.

La mayor parte de las problemáticas de la inclusión financiera exceden a la provisión de recursos. En la Argentina, por ejemplo, cerca del 48% de la población mayor de 15 años tiene acceso a una cuenta en una institución financiera<sup>2</sup>. Esto revela que en la comparación internacional se encuentra en promedio junto a Brasil, Colombia, México, Perú y Uruguay, y también lejos de los países de altos ingresos, en los cuales la cobertura es casi absoluta (95%).

En relación a las oportunidades de acceso al crédito, en América Latina solo el 11% de la población obtuvo un préstamo de una institución financiera en el año anterior -y menos del 7% en el grupo de ingresos más bajos-, mientras que más del 32% obtuvo algún tipo de préstamo en general, incluidas las fuentes informales y familiares. Este escenario refleja que ya existen necesidades emergentes de liquidez, ya sea por razones médicas o educativas (De Olloqui et al.,2015).

En efecto, se postula que disponer de una cuenta bancaria otorga a los individuos no sólo una manera segura de acumular dinero, sino que también funciona para suavizar el consumo en otras circunstancias, manejar riesgos y hacer frente a shocks imprevistos de forma más eficiente y adecuada (De Olloqui et al., 2015). Además, esta herramienta contribuye en la creación de un historial de pagos, útil a la hora de pretender acceder a un crédito formal. Lo que permite apaciguar los efectos de asimetría de información entre prestamistas y prestatarios.

### 2.1 Factores condicionantes de la baja inclusión financiera en Argentina

---

<sup>1</sup> Citado en BCRA-CAF (2018)

<sup>2</sup> Encuesta mundial FINDEX, citado en FIEL (2019)



En resumen, de acuerdo al informe realizado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas -FIEL- entre los principales determinantes de la baja inclusión financiera en los países emergentes se destacan: la ausencia de estabilidad macroeconómica, el grado de seguridad jurídica y/o la calidad de las instituciones de cada país, entendidas como los entes reguladores encargados de las normativas financieras que otorgan mayor seguridad a las transacciones.

Asimismo, otro factor considerado relevante es el grado de informalidad económica. Principalmente, por la dificultad que se le presenta a los individuos para contar con la documentación requerida, por el deseo de ocultar las actividades frente a las autoridades tributarias y, en el caso del crédito, por la falta de garantías demostrables, que desalientan o impiden a las firmas e individuos a recurrir al sistema financiero (FIEL, 2019).

Particularmente, en el caso de Argentina se observa un marcado historial de ruptura de contratos, inestabilidad macroeconómica e institucional y un elevado grado de informalidad en sus transacciones económicas, que explican mayormente el escaso desarrollo del sistema financiero. Si bien toda la economía soporta una carga elevada por impuestos, gravar las transacciones del sistema financiero resulta más fácilmente eludible por la existencia del dinero efectivo. A este conjunto de variables de contexto, se suman algunas relacionadas con los desequilibrios macroeconómicos consecutivos, tales como la volatilidad de la tasa de crecimiento o la elevada tasa de inflación, o de tipo socioeconómico, como el grado de desigualdad en la distribución del ingreso.

### ***2.1.1 Limitaciones en la oferta y la demanda en el acceso al crédito***

Según data un informe realizado por el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), Latinoamérica continúa siendo una de las regiones con peor distribución de la riqueza. Por esta condición es que los microcréditos tomaron vital importancia en la década de los '70. A nivel local, las microfinanzas llegaron con más rezago que al resto de la región, principalmente, porque en ese momento en Argentina el nivel de empleo promedio era mayor al del resto de Latinoamérica.

A pesar de los avances de los últimos años, en Argentina todavía se observan fuertes limitaciones para el acceso al sistema crediticio. Entre los limitantes más destacados que condicionan la oferta de préstamos a sectores más vulnerables se encuentran de acuerdo con Cruzuel (2009):

- La escasez de inversión: las Instituciones de Microfinanzas compiten en condiciones desventajosas con las empresas, los individuos y el Estado en la obtención de fondos
- Obstáculos legales: no existe un marco legal que reconozca los rasgos distintivos de los microempresarios. Esto genera dificultades en lo relativo a las garantías, derechos y registros de propiedad, como así también en términos de la formalización de estos individuos en un entorno regulatorio dispar con centrales de riesgo inexistentes o inapropiadas
- Falta de regulación: en el año 2006 se estableció un régimen de promoción del microcrédito que beneficia a las Instituciones de Microfinanzas, sin fines de lucro, pero excluye a las sociedades comerciales que tienen fines lucrativos
- Alto costo impositivo: existen costos operacionales altos para bajos montos y poca clientela, que no permiten desarrollar las economías de escala. Esto es dado por la adición de intereses como el 21% de IVA y el 10,5% que se debe agregar por tratarse de transacciones informales de acuerdo al régimen impositivo argentino.
- Captación de ahorro: la inexistencia de modelos legales de colaboración con las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) y los Bancos Comerciales, entre otros, genera escasez de instituciones y programas eficientes de apoyo que logren fortalecer a las IMFs para llevarlas a la sostenibilidad.

En concreto, entre los obstáculos derivados de la oferta de créditos se destacan los factores que proceden de la naturaleza, es decir, las condiciones de las entidades del sector, el insuficiente desarrollo tecnológico, la escasa formalización empresarial, los sistemas de gestión rudimentarios y la baja profundización social son ejes centrales de trabajo (Repetto G. et al. 2009).

Ahora bien, en relación a las barreras del lado de la demanda, las encuestas FINDEX<sup>3</sup> destacan entre las principales razones para no abrir una cuenta: la falta de ingresos (59%), la falta de confianza en el sistema financiero (25%), la existencia de familiares que ya posean una cuenta (23%), razones religiosas (3%) y por último, la falta de necesidad (3%).

Se resalta, entonces, la incidencia de “la desconfianza de la gente en usar servicios financieros bancarios” debido a su vínculo con la “capacidad financiera”. Este concepto no se limita exclusivamente a la capacitación y el nivel de educación, sino que tiene que ver con el entendimiento sobre la oferta de productos, es decir, con la comprensión sobre el funcionamiento de una tarjeta de débito o con respecto a qué es una tasa de interés a efectos de evaluar las propuestas crediticias (FIEL, 2019). En la misma línea,

---

<sup>3</sup> Citado en FIEL (2019).



el estudio realizado por el PNUD (2005) identifica entre los limitantes más relevantes de la demanda a la “ausencia de información sobre productos microfinancieros por parte de potenciales clientes, como factores estrictamente vinculados a la demanda efectiva y la falta de capacidades para realizar los trámites necesarios para acceder a un crédito (como el llenado de formularios)”.

En definitiva, más allá de la cuestión de ingreso de los hogares, se enfatiza sobre la escasa educación financiera como factor relevante entre los determinantes de demanda que explican la exclusión del sistema formal en la Argentina, de acuerdo al último relevamiento llevado a cabo por el BCRA. Incluso, el índice de educación financiera de Argentina (11,5) lo ubica en el lugar 37 de 39 economías que han aplicado la encuesta. Como resume Repetto G. et al. (2009) la naturaleza y condición de la clientela del sector caracterizada por reducidos ingresos y escasos recursos económicos, la ausencia de garantías o colaterales, la poca capacidad de ahorro, una población geográficamente dispersa y con escasa cultura financiera se convierten en los principales obstáculos para el desarrollo de las microfinanzas en Argentina.

## **2.2 Instituciones de Microfinanzas y Microcréditos**

### **2.2.1 Definición, tipos y objetivos**

Las microfinanzas son el marco en el cual funcionan los microcréditos y, como es sabido, existe un amplio debate en torno a las características, objetivos e impacto a nivel social y económico de los microcréditos. En esencia, estos surgen como una alternativa económica para solventar los gastos en hogares cuyos miembros no tienen empleo formal. Existen diversas concepciones acerca de lo que es un microcrédito, en palabras de Bekerman, estos se definen como “(...) 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” (2007:4).

Su relevancia radica en la *capacidad de generar valor agregado a través del tiempo* (ya sea corto, mediano o largo plazo) y la *dedicación que conllevan; esto es, por medio de nuevas oportunidades de trabajo, vínculos entre comunidades, mejoras en las actividades productivas e impactos en el estilo de vida* (Martínez, 2015; Cabrera Pacheco, 2017). Sin embargo, ante la incertidumbre del impacto que causan los microcréditos con respecto a la disminución de la pobreza, *es imprescindible establecer modelos de financiamiento eficientes y sostenibles en el tiempo, que permitan generar un fuente estable*

*de ingresos*. En efecto, que sean programas que se implementen durante muchos años, implicando el inicio de un nuevo estilo de vida (Rodríguez, 2010).

En cuanto a la clasificación de los microcréditos, básicamente se determinan por el alcance que se les asignará y la “escala”, es decir, los objetivos que se establecen y la delimitación de la cantidad de individuos a la que se les otorga. Sobre este punto, tal como plantean Bekerman y Cataife (2004) existe un *trade off*; esto es, si bien asistir “a los más pobres entre los pobres” tiene un mayor impacto sobre la pobreza, puede estar asociado con un menor nivel de repago y con un mayor gasto operativo por préstamo. E inversamente, otorgar a los que se encuentran en una mejor situación, si bien impacta menos sobre la pobreza extrema, podría presentar mejores expectativas de recuperación de los préstamos y de extensión de los mismos a un número mayor de microempresarios.

Prosiguiendo con nuestro análisis, dentro de las microfinanzas se pueden establecer diversas clasificaciones para los microcréditos. En opinión de Lacalle (2010), existen cinco grupos de microcréditos y en cada uno de ellos se aplica una metodología particular, que incluye una estrategia operativa y de gestión propia especial para cada grupo. De este modo, se establecen los microcréditos orientados a enfrentar la pobreza extrema; los de desarrollo dirigidos a personas en situación de vulnerabilidad con las necesidades básicas cubiertas; aquellos ideados para la inclusión (cuyo foco es hacia individuos marginados, que no necesariamente se hallan en condiciones de pobreza); los microcréditos para emprender, para personas con un proyecto de microactividad económica que actualmente ya están percibiendo ingresos por un trabajo o un subsidio. Por último, los créditos de empleo, que son para individuos muy emprendedores que desean poder llevar a la acción un negocio formal con la intención de crecer y generar empleo.

En consonancia, Maldonado (2007) los define como microcréditos de subsistencia y de desarrollo. Los primeros solicitados por microemprendedores que se encuentran brindando servicios, pero que no tienen expectativas de crecimiento. Por lo tanto, el monto solicitado no es elevado y se define de acuerdo a la actividad comercial que realizan. Mientras, los microcréditos de desarrollo son los utilizados para realizar una actividad de un microemprendimiento que posee expectativas de crecimiento. Según argumenta, estas suelen ser inversiones sobre activos fijos como equipos, maquinarias, locales o suministros, siendo así los plazos más largos en lo correspondiente a la devolución del dinero.

En la misma línea, Cabrera Pacheco (2017) expone que los microemprendimientos también podrían ser clasificados como de supervivencia, expansión o desarrollo. De este modo, los primeros serán aquellos cuyas actividades económicas están dirigidas al sustento de los gastos familiares, siendo generalmente vendedores de tipo ambulante que no poseen un capital determinado para iniciar su negocio. Luego, los de expansión son los vinculados a la realización de actividades productivas que no generan ganancias ni crecimiento de la inversión. Por último, los microemprendimientos que generan suficiente ganancia para volver a invertir y ahorrar dinero generando una mayor estabilidad económica son los denominados de desarrollo.

En sí, resulta necesario mencionar la diversidad de microcréditos determinados por el tipo de población a la que se quiere solventar. Tal como mencionan Bekerman y Rodríguez (2007) a cada uno de estos le corresponden estrategias específicas de acción, algunos casos se enfocan más en programas de capacitación de gestión y administración o programas de microfinanciamiento dirigidos a consolidar el emprendimiento y otros en subsidios que permitan cubrir necesidades básicas.

### ***2.2.1 Microfinanzas en Argentina***

Como ha sido mencionado, las Microfinanzas son un fenómeno cuyo impacto generó gran repercusión en los últimos años. En Argentina, las Instituciones de Microfinanzas comenzaron a ser reguladas en el año 2006 a través de la aprobación de la ley número 26.117 de “Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social”. Sin embargo, uno de los mayores inconvenientes que existen en el país es, además de la falta de inclusión financiera y del empleo informal, la desconfianza de la gente en los servicios financieros. Esto se debe a la mencionada base estructural del país, y a la retención de los depósitos en el comienzo de la década del 2000, además de la poca educación financiera que se posee.

De acuerdo a los datos relevados en Mapeo (2019) con información proveniente de la CONAMI (Comisión Nacional del Microcrédito), FONCAP (Fondo Fiduciario de Capital Social) y RADIM (Red Argentina de Instituciones de Microcrédito), actualmente, existen 45 instituciones de microfinanzas y 158 programas de microcrédito de inclusión social de CONAMI distribuidos geográficamente a lo largo y ancho del país, representando a las 23 provincias argentinas y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Del total de las instituciones, el 46,8% trabaja en CABA y la provincia de Buenos Aires, el 15,3% en el NOA y el 38,3% restante se distribuye en el resto del territorio nacional. En cuanto a la profundidad que

alcanzan las microfinanzas locales, esta es de aproximadamente un 6,3% del PIB per cápita, lo cual ilustra la relevancia de la actividad.

Se expone que la cartera bruta total es de \$3.126.118.636, lo que es equivalente a U\$S 71.864.796,23. Asimismo, se menciona que el saldo promedio de crédito es de \$31.780,20 (USD 730,60) y que las instituciones tienen 98.367 prestatarios activos. En base a los datos recolectados, las 44 instituciones que respondieron la consulta sobre género, establecieron que el 64% de sus prestatarios son mujeres.

La tasa promedio de interés que cobran las instituciones microfinancieras locales es la mayor de la región, debido fundamentalmente a la relativamente pequeña cartera de microcrédito que poseen. Mientras que las tasas de interés promedio de las instituciones microcrediticias de la región latinoamericana son del 28,4%, las de Argentina rondan el 60% anual. Otro dato relevante expuesto en los resultados de la encuesta es que la cartera en riesgo total mayor a 30 días es de 7,3%. Registrando un crecimiento interanual de 1,2 puntos y una disminución de la mora en relación al trimestre anterior de 0.77 puntos.

Por último, cabe mencionar que debido al marco regulatorio del sector la mayoría de los servicios financieros que brindan las IMF se limitan casi exclusivamente al otorgamiento de créditos. En efecto, no existe en la normativa del BCRA (Banco Central de la República Argentina) una categoría adecuada dentro del sistema financiero para este tipo de instituciones. Por eso, las IMFS se conforman generalmente como organizaciones no gubernamentales (ONGS), lo cual representa una forma jurídica subóptima, ya que no las habilita para captar depósitos del público.

### **2.3 Factores condicionantes en el funcionamiento de los microcréditos**

En el siguiente apartado se mencionan algunos de los ejes claves al momento de evaluar la incidencia de los microcréditos, ya sean variables intrínsecas determinadas por el accionar de la organización o del sistema y aquellas exógenas relacionadas a los objetivos o alcance de estos programas.

#### **2.3.1 Tasa de interés y monto del crédito**

El eje central sobre la tasa de interés refiere al *trade off* entre la sostenibilidad de las IMF's en vínculo con la sostenibilidad de los emprendimientos y los microemprendedores. Esto es, para mitigar los efectos derivados de la información asimétrica –selección adversa y riesgo moral-, por lo general, las



instituciones proceden a racionar el crédito (en montos más bajos) o incrementar las tasas de interés, como mecanismos de *enforcement*. En este sentido, aunque las altas tasas de interés pueden garantizar la autosustentabilidad de las IMF's, también limitan la sustentabilidad y/o expansión de los emprendimientos, dado que condicionan la capacidad de pago de los prestatarios. En efecto, el precio establecido (tasa de interés) repercute directamente en las condiciones de vida del emprendedor y su familia. Es por esto que el rol de las instituciones de microfinanzas es trascendental, principalmente, desde la eficiencia y transparencia de su gestión (Beckerman y Rodríguez, 2007).

En cuanto a la definición del monto otorgado a los emprendedores, su relevancia se basa en los posibles efectos que promueven. Es decir, el mínimo o máximo monto que se otorga en las cuotas establecidas por cada institución también determina el impacto de estos préstamos sobre los emprendimientos. Se presenta en este caso, otra dicotomía entre el crecimiento de los microemprendedores y la existencia de las organizaciones de financiamiento de microcréditos. En efecto, *la definición de este es determinante al momento del análisis porque condiciona el accionar del futuro micro prestatario, por este motivo, debe ser acorde a los objetivos que se propone la organización y la población a la que se está dirigiendo.*

Actualmente, en Argentina se establece que el monto máximo del microcrédito no puede exceder la sumatoria de 12 salarios mínimos vital y móvil, de acuerdo a lo establecido en la ley 26.117<sup>4</sup> de “Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social”.

### ***2.3.2 Sistema de incentivos y ciclos***

Entre los grandes problemas relacionados con los sistemas de microcréditos se destaca la “cultura crediticia” arraigada en nuestro país. Como se manifiesta en diversos estudios existe una baja propensión a la devolución de créditos brindados por el sector público, en especial, dada la poca capacidad de *enforcement* por parte de las instituciones involucradas y los escasos medios de difusión sobre estas herramientas. En este sentido, hay quienes afirman que desconocían que se tratase de un crédito y no de un subsidio, o en muchos casos está vinculado con la existencia de pocos incentivos para devolver el crédito porque se asume que la falta de pago no tiene consecuencias (FONACAP, 2007).

En este marco, con el objetivo de resolver las fallas del mercado por falta de información se proponen esquemas de “incentivos dinámicos” y “garantías solidarias” para la entrega de microcréditos. Por un

<sup>4</sup> <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/115000-119999/118062/norma.htm>



lado, los “incentivos dinámicos” o “préstamos progresivos” proponen una escala creciente de crédito condicionada por el historial de pago previo, esto es, se establecen *ciclos*, el primero otorga un monto bajo y a medida que los miembros del grupo cumplen con el pago de las obligaciones adquiridas, en el siguiente ciclo se incrementa el monto (Besley & Coate, 1995).

Mientras, por otro lado, las garantías solidarias son una herramienta exitosa de *enforcement* entre los miembros del grupo por dos motivos. En primer lugar, la “selección de pares”, que de acuerdo con la teoría económica, contribuye a mitigar las fallas del mercado, ya que quienes conforman el grupo se encargan de investigar previamente, monitorear y controlar que los demás cumplan con el acuerdo, de esta manera, se transfieren los costos de control de las instituciones financieras al grupo (Varian, 1990; Stiglitz, 1990; Besley & Coate, 1995). Mientras, en segundo lugar, la responsabilidad colectiva que “co-obliga” a los miembros del grupo a ser responsablemente solidarios en caso de que alguno no pueda cumplir con la cuota establecida. Desde un punto de vista antropológico, el fundamento principal se encuentra en las “sanciones sociales” en las que se incurren ante el no pago de la deuda, es decir, la humillación pública, la imposibilidad de volver a formar parte del grupo para acceder a un crédito, etc.

### ***2.3.3 Eficiencia de las instituciones de microfinanzas***

Al momento de abordar la sustentabilidad de las microfinanzas, la eficiencia de las organizaciones se convierte en una variable relevante del análisis, en efecto, es necesaria una estructura sólida basada en un sistema que contemple el resto de las variables ya mencionadas. Es decir, las organizaciones deben tener en cuenta la escala alcanzada, la capacidad institucional, la innovación metodológica y la transparencia de la gestión (Hoffman, 2009).

Las cuestiones de la capacidad y calidad de la gestión están íntimamente relacionadas con la administración de los recursos humanos. Entre los mayores problemas que se observan, se destacan la insuficiente profesionalización de los recursos humanos y la elevada presencia del trabajo voluntario, sobre todo en organizaciones pequeñas. En efecto, es necesario resaltar la importancia de una buena planificación estratégica que abarque sistemas de generación de información, monitoreo y control. Principalmente, por la posibilidad de análisis que otorga una base de datos consolidada, es decir, el fomento de mecanismos de evaluación de impacto que permita ajustar los criterios de control y realizar un seguimiento de la información y desarrollo de los proyectos.

Asimismo, otro factor fundamental en relación con el accionar de las instituciones es el establecimiento de reglas, normas y procedimientos que permita una mejor organización sobre la misma base de métodos y conceptos. Se cree que una delimitación clara y homogénea del accionar de los participantes le otorga mayor transparencia a la IMF.

#### ***2.3.4 Población Objetivo***

Ante el cuestionamiento que surge con respecto a cuál es la estrategia que reduce o ayuda a combatir en mayor medida la pobreza, si es concentrarse exclusivamente en los más pobres o incluir a individuos de bajos ingresos en general; resulta imprescindible delimitar y dimensionar el sector. Es decir, identificar quiénes estarán incluidos y quiénes quedarán fuera de la demanda potencial de productos microfinancieros. De esta manera, se busca colaborar en la definición de la forma de intervención más conveniente por parte del Estado y las IMFs, esto es, los servicios financieros y no financieros más apropiados a ser ofrecidos a cada sector de la población, en función de las especificidades que presente. En particular, en nuestro país se considera que existen dos grandes grupos poblacionales que podrían ser considerados como potenciales demandantes de las microfinanzas en Argentina: los que están directamente excluidos del mercado de trabajo, es decir, los que forman parte de la desocupación abierta y los que participan en dicho mercado pero lo hacen de manera precaria.

En esencia, a nivel conceptual, las principales diferencias entre los distintos grupos poblacionales tienen que ver con divergencias en cuanto al desarrollo de capacidades y condiciones de vida que afectan la potencialidad de desarrollo de los emprendimientos en forma exitosa. No obstante, dadas las limitaciones de este enfoque, se considera el nivel de ingresos como variable proxy caracterizadora, debido a que permite una aproximación interesante a estos aspectos, permitiendo ganar considerable simplicidad (Bekerman y Cataife, 2004).

En este marco, los programas de microfinanzas son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por individuos en condición de pobreza que, si bien no tienen acceso a la banca comercial, cuentan con la “capacidad” de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Estos son los denominados “pobres económicamente activos” y se diferencian de los “pobres extremos” que son aquellos que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran (Robinson 2001).

#### ***2.3.4.1 Características generales de la población***

De acuerdo a la literatura, estos sectores se suelen caracterizar por:

- No poder ofrecer garantías aceptables
- No poseer estados financieros ni historia crediticia o documentación probatoria de ingresos
- Presentar un alto riesgo crediticio
- Pertenecer al sector informal (en su mayoría)

Sobre este punto, resulta relevante mencionar la incidencia de la variable nacionalidad dentro de las características de los grupos objetivos. Si bien existen poco datos vinculados a las características de estos grupos, las investigaciones realizadas por el equipo de la fundación AVANZAR destacan la influencia de la cultura microfinanciera arraigada. De acuerdo con los resultados de la investigación se observa, por ejemplo, que los argentinos tienen mayor probabilidad de entrar en mora. En particular, porque la cultura del trabajo autónomo y el acceso al financiamiento no tradicional son relativamente nuevos para el país, no habiendo además conocimiento ni oferta suficiente de los mismos. Mientras tanto, en otros países (encabezando Paraguay y Perú la lista), el conocimiento de la metodología microcrediticia es mucho mayor que en el caso argentino. Como ser, penalidades por mora, historiales de crédito, ejecución de garantías, posibilidades de nuevo crédito por buen cumplimiento, etc. Adicionalmente el caso argentino está marcado por una desconfianza en las instituciones financieras, dados los antecedentes de retención de depósitos o "corralito", tasas usuarias y la falta de educación financiera básica de la sociedad.

A los fines de nuestro análisis, es determinante mencionar estas características, principalmente, por la cantidad de inmigrantes provenientes de países limítrofes que viven en el Barrio 31 actualmente.

#### ***2.3.5 Políticas complementarias: salud y vivienda***

En estos contextos, la población tiene otras necesidades financieras no solo las erogaciones vinculadas a sus emprendimientos, sino otros gastos que dependen del tipo de vivienda, salud, seguros u otras transferencias monetarias a familiares. Esto es, en relación con la pérdida de ingresos debido a enfermedades o a la incapacidad del prestatario o de algún miembro de su familia, factores que influyen sobre la capacidad de repago de los micro prestatarios.

En este sentido, otro eje central para este análisis son los programas de salud para los microprestatarios, en especial, por la correlación que existe con el cese de pagos. De acuerdo a una encuesta de *Zakoura Microcredit Program*, los problemas fuera del control inmediato de sus clientes, en general, alguna enfermedad o muerte en la familia, fueron las principales causas de abandono del programa en el 28.6% de los casos (Todd, 1996).

En la misma línea, la Asociación Civil AVANZAR, en base a las encuestas realizadas destaca que del total de encuestados, el porcentaje de micro prestatarios con enfermedades propias o de algún familiar cercano que le impedían la realización de su cotidiana jornada laboral, es del 26%, 7 puntos porcentuales más elevada que los morosos por falta de voluntad, y 20 puntos porcentuales mayor a los que incurrieron por malas ventas.

Es necesario mencionar que la mayoría de la población carece de obra social o prepaga y debe concurrir a hospitales públicos, los cuales tienen una elevada demora tanto para entregar turnos como para atender y mucho más si se trata de operaciones. Sin dejar de mencionar que los medicamentos, en su gran mayoría corren a cuenta del enfermo, los cuales tienen costos muy elevados, y ante la opción de escoger entre pagar un medicamento necesario o pagar una deuda, muchos optarán por su salud o por la de sus seres queridos. En general, en los países en vías de desarrollo, no existe una infraestructura sólida que acompañe estos programas de crédito y los micro prestatarios se encuentran en situaciones de mayor vulnerabilidad, que los obligan a elegir entre liquidar activos para pagar el tratamiento médico y/o mantener la familia (Todd, 1996).

Por último, aunque no están comprobados los efectos del tipo de vivienda, se deduce que ante situaciones de dificultades económicas, es probable que los prestatarios opten por pagar el alquiler y no el microcrédito. En base a las investigaciones realizadas por Beckerman y Golman (2018), se observa que los prestatarios que alquilan son los que presentan más retraso en el pago. Un dato interesante que surge de estos estudios, es el buen comportamiento de los prestatarios que viven en una casa “prestada” y, en contraposición, se destaca la relación entre la cantidad de personas en el hogar y la incobrabilidad de los microemprendedores.

### ***2.3.6 Capacitación y Educación Financiera***

La mayoría de los prestatarios de las microfinanzas son personas que por primera vez manejan un negocio y adquieren una deuda. Lo que implica dos grandes responsabilidades: atender los fundamentos del crédito y administrar un negocio complejo, a las cuales deben responder sin el apoyo y la educación apropiados. En este marco, toma relevancia la “alfabetización financiera” que representan inversiones a largo plazo que ayudan a prosperar a los clientes y a las instituciones, a pesar del incremento de los costos en el corto plazo (Magner, 2007).

La trascendencia de esta variable refiere a las externalidades positivas que generan los programas y servicios complementarios al otorgamiento de microcréditos. Si bien no está estimado el efecto real de este tipo de capacitaciones, se sabe que educación financiera contribuye a mejoras en los microemprendimientos. Dado que estos programas de capacitación y servicio técnico tienen implicaciones no sólo sobre los proyectos que se llevan a cabo y las IMFs, sino también generan repercusiones a nivel socioeconómico sobre el hogar y la comunidad en su conjunto. Incluso, a medida que los microempresarios consolidan su experiencia crediticia y adquieren educación financiera, mejoran su nivel de vida, se vuelven más eficientes y confiables para futuros créditos con la institución, lo que implica beneficios tanto para los prestamistas como prestatarios (Beckerman y Golman, 2018).

Sobre este punto, es relevante mencionar el debate que surge entorno al alcance de las IMFs, es decir, si el otorgamiento de microcréditos es suficiente para combatir la pobreza o se deben complementar con servicios de capacitación y educación financiera. Entre los principales defensores de programas con perspectiva más integral, Chris Dunford, argumenta que las IMFs no pueden simplemente “limitarse a dar un préstamo e insistir en que se pague”, sino que se debe integrar el crédito con otros servicios financieros. De acuerdo con los adherentes de estas posturas, los programas de salud y educación están interconectados, los efectos de cada uno se potencian cuando se brindan de forma conjunta.

No obstante, al momento de analizar esta variable también se debe considerar la sustentabilidad de las IMFs. Desde este enfoque se fundamenta que este tipo de servicios complementarios desvía fondos a actividades ajenas al financiamiento -objetivo principal de estas instituciones-. En palabras de Yunnus, la crítica surge porque estos programas crean competencias nuevas en cuenta de apoyar las ya existentes. De acuerdo con el autor, se debe permitir que las capacidades de los individuos se expresen naturalmente y no se sometan a estructuras rígidas de aprendizaje.



A diario, las microempresas “marginales” enfrentan diversos tipos de problemas vinculados con su condición de marginalidad y con la imperiosa necesidad de cubrir la subsistencia de cada día. En consecuencia, los microempresarios se ven obligados a dedicar tiempo excesivo al trabajo diario de producción y venta y no consideran cuestiones vinculadas a la productividad, costos fijos, planes de negocios, registros contables de ingreso y egreso de dinero u otros activos vinculados al negocio, incluso la incertidumbre y la falta de información conlleva un asignación subóptima de los recursos. En esta línea, se destaca el interés de los prestatarios por incorporar herramientas que le permitan potenciar el desarrollo de sus emprendimiento, adquirir conocimiento sobre las variables básicas que impactan en sus proyectos, como ser, los efectos de la tasa de interés, cuáles son las mejores prácticas para administrar correctamente el dinero y, a su vez, poder reinvertirlo y ahorrar.

A pesar de la importancia que se le otorga tanto por parte de los prestamistas como de los prestatarios, la mayoría de las ONGs y municipios involucrados se limitan a brindar asistencia en el llenado de formularios y armado de proyectos. Por lo tanto, queda una brecha en cuestiones de asistencia previa y capacitaciones, por ejemplo, en estímulos al crecimiento y desarrollo personal, la asistencia legal o el apoyo psicológico. Pocos son los estudios que investigan en relación al efecto de las capacitaciones y educación financiera, sin embargo, estudios de caso llevados a cabo en Argentina y México destacan efectos sobre la reducción de costos medios, la elevación de la productividad durante el período considerado, menores tasas de morosidad e incobrabilidad y mayores tasas de ingresos y ventas entre quienes toman talleres de capacitación (Bekerman, 2009).

### **3. Estudio empírico: Programa Semillas en el Barrio 31**

#### **3.1 Descripción del proyecto**

*“A partir de las finanzas inclusivas, nuestra propuesta es **apoyar, promover y colaborar al desarrollo sostenible** de familias pertenecientes a sectores vulnerados. Mediante el **acceso al crédito, capacitación, asesoramiento y programas vinculados a la salud y educación**”*

El Programa Semillas, perteneciente a la Asociación Civil Ecomanía conciencia ambiental, es una institución de microfinanzas que brinda capacitación, asesoramiento y capital para potenciar pequeños emprendimientos. Tiene experiencia de más de 3 años trabajando en barrios del Conurbano norte en la Provincia de Buenos Aires.

Con esta propuesta, a comienzos del año 2019 la institución firmó un convenio con el Gobierno de la Ciudad, el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, el Ministerio de Producción y la Comisión Nacional de Microcréditos por **\$4.000.000** para implementar este proyecto en los barrios 31 y 31 bis, siendo así la primer institución en desempeñar sus funciones en este espacio.

Dentro de las condiciones acordadas, se planteó un tiempo estimado de un año para el desarrollo de una cartera de créditos que alcance la distribución del capital, con la posibilidad de que pueda ser un proceso que se demore o adelante de acuerdo con la repercusión del Programa en el barrio. Asimismo, desde el Gobierno de la Ciudad se le brindó un espacio físico a la organización dentro del barrio, acompañando así su proceso de difusión y expansión. Resulta importante destacar que este espacio, bajo el nombre de “Club Emprendedor Barrio Activo”, que fue inaugurado a los meses de haber comenzado el año, surgió con la idea de que sea un lugar en donde compartir la sinergia emprendedora, siendo así también una gran fuente de herramientas teóricas y prácticas orientadas a impulsar el crecimiento de las actividades económicas dentro del barrio.

Ahora bien, el sistema crediticio planteado consistió en la entrega de microcréditos a emprendedores del barrio<sup>5</sup>. Estos créditos fueron otorgados de manera individual en el marco de un grupo. Esto último es justificado bajo la premisa de que la garantía es solidaria, es decir, que se distribuye la responsabilidad sobre el pago, o la falta del mismo, entre todos los integrantes del grupo de manera equitativa. De ese modo, la falta de pago de cualquiera de sus integrantes haría incurrir a todos en mora automática, llevándolos a tener que responder de forma conjunta por el monto impago.

### **3.2 Gestión de los microcréditos y sistema de incentivos**

El proceso llevado adelante por la organización hasta concretar el desembolso de los créditos consistió en lo siguiente:

- Una instancia de difusión masiva, dictada una vez por semana en las oficinas, invitando a los vecinos a través del volanteo y el “boca en boca” a acercarse de forma individual para conocer más sobre la propuesta en una presentación general del Programa. Generando así un primer contacto con aquellos interesados en continuar con el proceso.

---

<sup>5</sup> Ver anexo metodológico.

- Una reunión donde cada individuo interesado ya se acerca con un grupo en proceso de conformación para informarse más detalladamente sobre el proceso, los requisitos y la documentación requerida (fotocopia del documento). Potencialmente, en este encuentro ya se desarrolla la fase de conformación de grupo que consiste en la definición de un nombre que les aporte identidad y donde se avanza en la presentación de la actividad económica de cada uno
- Luego, existe una reunión de asistencia obligatoria para el armado de Presupuesto de Compra, que es un documento en el cual cada integrante detalla en qué invertirá el dinero del crédito. Esto funciona como una proyección que sirve para determinar el conocimiento previo de los potenciales acreedores sobre aquello en lo que pretenden invertir, como así también es una herramienta para definir la orientación que intencionan darle al dinero del crédito, ya sea esta en mercadería, insumos o maquinaria
- Por último, se habilita una reunión donde se asignan roles dentro del grupo, se determina de forma conjunta el reglamento de compromisos grupales y se realiza la Solicitud formal de Crédito. Asimismo, se define el monto total que tendrá la Caja Solidaria, que es, una reserva que contiene como mínimo el monto de una de las cuotas más altas. Esto es, un fondo común que está a disposición para los integrantes del grupo para ser utilizado únicamente en el pago de la cuota, evitando así que el grupo entre en mora por falta de pago.

Complementariamente, se coordina de forma individual una entrevista a realizarse en el emprendimiento u hogar de cada solicitante. En este espacio, se registra la economía del emprendimiento en el marco de la economía familiar para que una vez evaluada la situación de cada individuo se pueda determinar cuál es el monto de crédito que cada uno recibirá. La organización comunica que los criterios considerados al momento de decidir tienen que ver con los ingresos del grupo familiar, esto es, si corresponden sólo al emprendimiento o si poseen ingresos adicionales para poder respaldar el pago del crédito. A su vez, tienen cuenta el patrimonio neto de la actividad económica, en particular, cuánto dinero ya han invertido en su negocio. Se considera también el tiempo que llevan viviendo en el barrio si son inmigrantes, los gastos familiares, el pago de otros créditos y la existencia de problemas de salud. Por último, se observa la estabilidad de los ingresos del emprendimiento, siendo que por ejemplo una modalidad de venta ambulante podría ser más dependiente del clima, entre otras variables, que un negocio con local fijo.

En su totalidad, es un proceso que puede demorar entre 3 a 4 semanas hasta llegar al momento del desembolso, siendo que llega a existir la distancia de hasta una semana entre cada una de las reuniones. Así, se arriba al momento del desembolso que consiste en un encuentro destinado a la entrega de cheques,

firma y lectura de contratos, incluyendo en este proceso la firma del compromiso de pago a realizarse por el representante designado del grupo.

Se trata de un préstamo que es cancelado en un período de 4 meses a través de 8 cuotas bisemanales, o en algunos casos, en un período de 3 meses en 6 cuotas bisemanales. La fecha de pago de cada una de las cuotas está acompañada por una reunión de carácter obligatorio, donde cada uno de los acreedores debe acercarse con su grupo a las oficinas con su registro del pago de la cuota, que es un comprobante de depósito en cajero automático que es el medio a través del cual cancelan el préstamo. Se plantea que estas reuniones funcionen como una forma de acompañamiento de los grupos, con dinámicas de intercambio y capacitaciones realizadas por entidades externas a la organización. Adicionalmente, se registra la asistencia, el uso de la caja solidaria y la puntualidad ya que son criterios tenidos en consideración para la obtención de un próximo crédito.

Luego de acceder al primer crédito, cada grupo tiene la posibilidad de continuar solicitando bajo un modelo de escalera de créditos, donde los montos máximos van aumentando a medida que avanzan. De ese modo, el monto máximo que pueden solicitar en un primer ciclo es de \$20.000 que se reintegra a una tasa de interés de 2,5% mensual. Para la entrega de estos créditos se utilizaron los fondos provenientes de la CONAMI (Comisión Nacional de Microcréditos). Ahora bien, en el segundo ciclo el monto máximo a solicitar es de \$30000, que deberá abonarse a una tasa de interés combinada. Esto es, una proporción de \$20000 se percibe a una tasa de interés del 2,5% mensual con los fondos de la CONAMI, mientras que los \$10000 restantes se contemplan a una tasa del 14% mensual con financiamiento propio de la organización. En un tercer ciclo, se pueden solicitar hasta \$45000, siguiendo el mismo sistema de tasa de interés combinada donde, \$20000 van a la tasa del 2,5% mensual y \$25000 a la tasa del 14% mensual. Esta escalera puede continuar de forma indeterminada, siempre y cuando sigan cumpliendo con los criterios de evaluación que efectúa la organización<sup>6</sup>.

### **3.3 Caracterización de la población**

De acuerdo a los resultados relevados en la última encuesta que realizó la Secretaría del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en el año 2018<sup>7</sup>, el Barrio 31 tiene actualmente alrededor de 40.000 habitantes, 71 hectáreas pobladas por un total de 12.825 hogares. Alrededor del 50% de los hogares reside en el

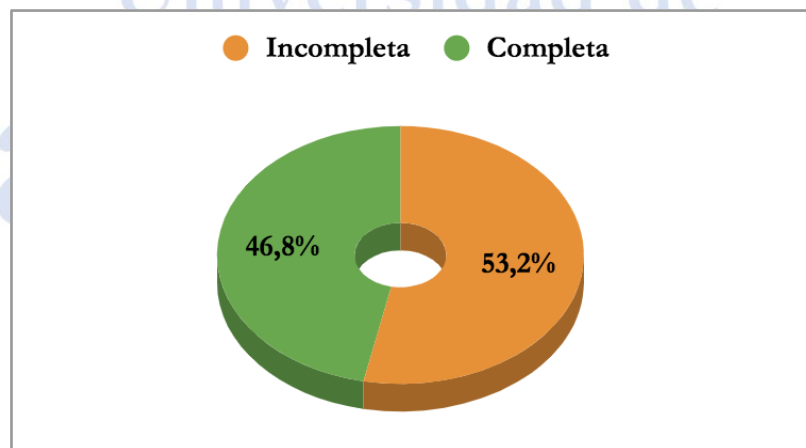
<sup>6</sup> Para más detalles ver anexo metodológico

<sup>7</sup> En la Encuesta Multidimensional de Inclusión Financiera - EMIF-B31-.

barrio en forma continua desde comienzos de los años 2000 (Censo 2009). En concordancia, en base a los datos de Semillas relevados, el 70% de los solicitantes vive hace más de 10 en el barrio.

En esta línea, una de las características más relevantes del barrio es la presencia de inmigrantes, procedentes principalmente de países limítrofes u otros cercanos. En particular, de la población entrevistada, el 92% de los microprestatarios son inmigrantes, cuya mayoría es originaria de Perú, Paraguay y Bolivia. A nuestros fines resulta relevante ya que marca otra de las particularidades del presente estudio de caso. En general, estos individuos tienen menor nivel de capital humano pero mayores expectativas de mejora sobre su calidad de vida (Goytia et al., 2017). Lo que si bien los coloca en situaciones de vulnerabilidad y desigualdad, están acompañados de perspectivas de crecimiento y mejores condiciones de vida.

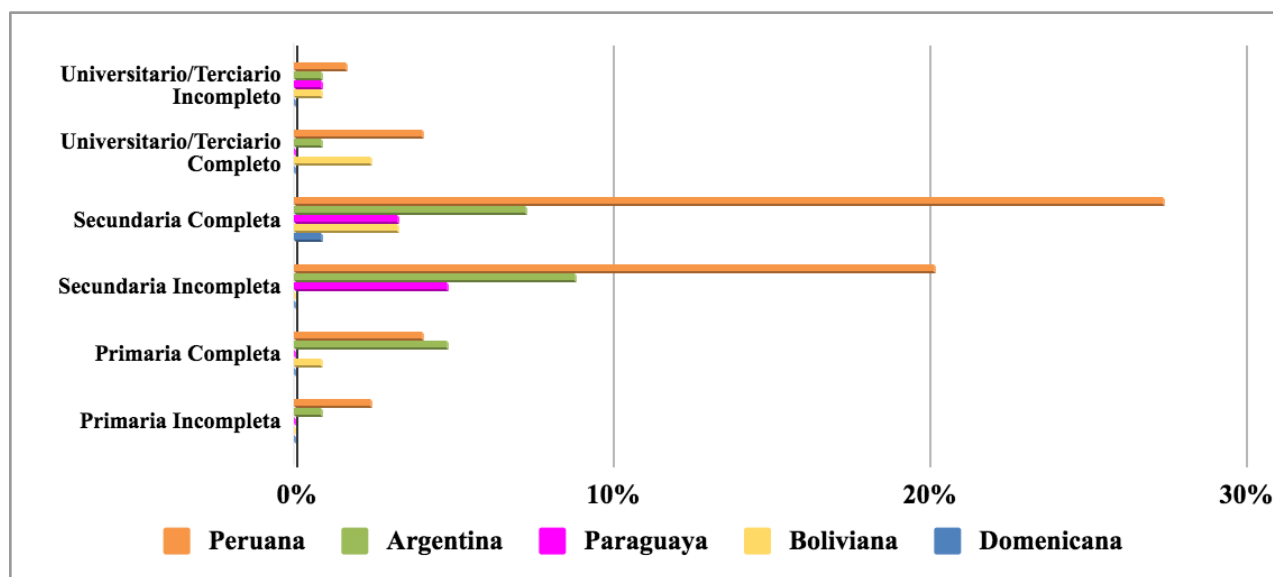
En relación al nivel educativo, en el Barrio 31 solo el 24 % de la población encuestada tiene el secundario terminado, mientras este número asciende al 42% para los microprestatarios de la Fundación Semillas (ver figura 1). No obstante, del total de participantes el 47% no completa los estudios secundarios, ni tampoco los está cursando para finalizar, entre los motivos se deduce el rango promedio de edades de los solicitantes que ronda entre los 30 y 50 años. Lo que inevitablemente los posiciona en situaciones de desventaja al momento de buscar empleo, en consecuencia, terminan empleados en el sector informal o fomentando sistemas de auto-empleo.



**Figura 1: Finalización de estudios secundarios**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas





**Figura 2: Nivel educativo dada nacionalidad**

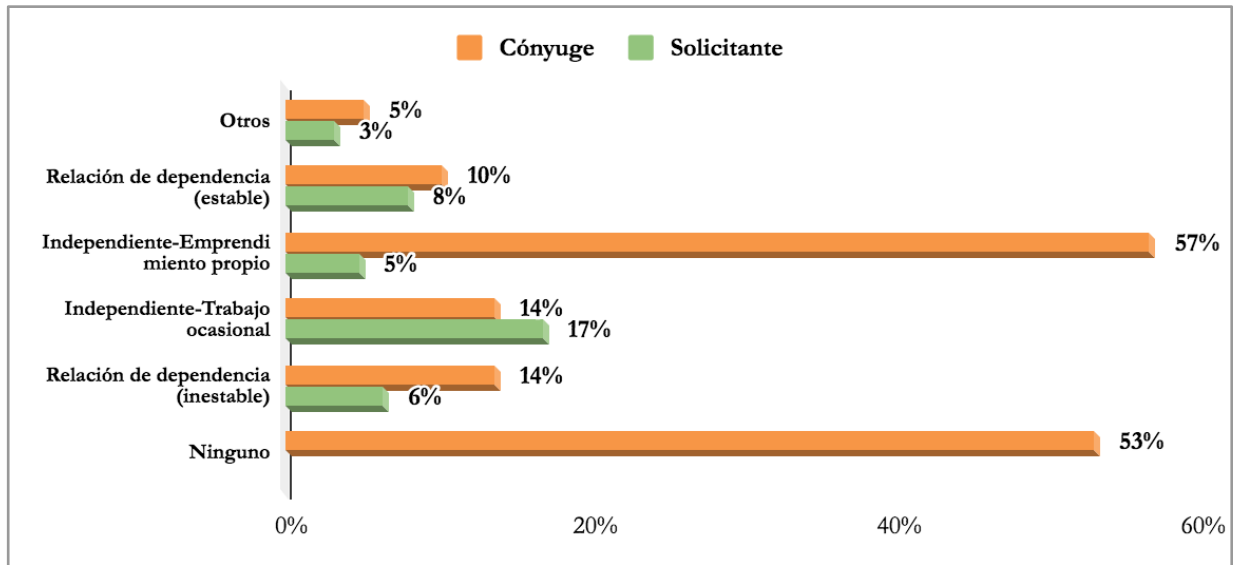
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

En relación con las fuentes de ingresos, la mayoría de los encuestados desarrolla sus actividades dentro del sector informal, ya sea en relación de dependencia estable o inestable, o de forma independiente estable o inestable, que en la jerga se conocen como “*changas*”. Asimismo, cabe mencionar, gran parte declaran ser empleadores, estos es, encargados de sus negocios que se dedican a la atención al público en general o la producción diaria. Otro punto que resulta ser una característica particular de la población, debido al elevado nivel de propensión al “auto-empleo” que, a su vez, denota el gran volumen de transacciones que se “mueven” dentro del sector informal.

Además, como se puede observar en el figura 3, el 23% de los solicitantes declaran tener un trabajo ocasional o en relación de dependencia inestable, mientras en el caso de los que se encuentran en pareja, el 30% de los concubinos se encuentran en la misma situación. De los cuales, un 57% se dedica a su emprendimiento propio o familiar, junto al 60% de los solicitantes que responden ocuparse solo en el emprendimiento. En efecto, el 26% de los hogares se sustenta sólo a partir de los ingresos del emprendimiento, mientras el porcentaje restante cuenta con ingresos, ya sean de ambos cónyuges o sólo del solicitante, provenientes de otras fuentes de empleo o subsidios del Estado, entre los que se destaca la Asignación Universal por Hijo y la Ciudadanía Porteña<sup>8</sup>:

<sup>8</sup> Subsidio otorgado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires:

<https://www.buenosaires.gob.ar/desarrollohumanoyhabitat/ciudadaniaportena/ciudadania-portena-con-todo-derecho>



**Figura 3: Ocupación de los miembros del hogar**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

Sobre el nivel de ingresos promedio dada la cantidad de miembros del hogar este ronda los **\$14.854,85** por persona. Incluso, el promedio de ingresos totales del hogar se estima en **\$40.071,79**, que contempla el valor final de los ingresos percibidos en el hogar para solventar los gastos familiares. Además, la mediana de estos es de **\$34.700,00**. En sí, se observa que la suma de ingresos netos del hogar es equivalente al menos a uno o dos salarios mínimos por cada uno de los adultos.<sup>9</sup>

En definitiva, esto nos permite caracterizar el nivel económico de la población en cuestión, que es fundamental para evaluar el desempeño y los objetivos que se buscan cumplir con la entrega de microcréditos. En este sentido, es posible observar que no se trata de individuos con necesidades básicas insatisfechas o en condiciones de pobreza extrema, sino que se visibiliza una porción de la población económicamente activa que se encuentra excluida del sistema formal.

### 3.4 Programas complementarios

#### 3.4.1 Educación y capacitación financiera

Entre las políticas más solicitadas por los emprendedores se encuentran programas de educación financiera y la oferta de créditos, de acuerdo a la encuesta de “Actividad económica en el Barrio 31. En

<sup>9</sup> Boletín oficial de la Nación establece que el salario mínimo, vital y móvil es de 15.625,00 pesos argentinos para Septiembre 2019.

efecto, la coincidencia sobre este punto es del 86% de los encuestados, quienes consideran la formalización y capacitación para su negocio como muy importante o importante (ver figura 4). Sin embargo, en estos contextos uno de los inconvenientes más relevantes que surgen al momento de evaluar la formalización impositiva y legal es la falta de registro de las operaciones diarias, de acuerdo a las encuestas realizadas solo el 16% lleva un registro de actividad, principalmente de ventas. Cuyo porcentaje es cercano al 13% que representa a los individuos que ya se encuentran inscriptos en algún impuesto, en su mayoría, el monotributo (Goytia et al., 2017).

Programa de Mejoramiento	Muy importante	Importante	Poco importante o sin importancia	Total
Crédito para inversión en la estructura del negocio	209	416	194	819
Crédito para ampliación de la operación del negocio	225	380	213	818
Formalización	287	407	115	809
Facilitación de asociación para compra de mercadería	72	291	423	786
Capacitación para el negocio	310	372	132	814
Mejora de la seguridad	640	159	17	816

Programa de Mejoramiento	Muy importante	Importante	Poco importante o sin importancia	Total
Crédito para inversión en la estructura del negocio	25,5	50,8	23,7	100,0
Crédito para ampliación de la operación del negocio	27,5	46,5	26,0	100,0
Formalización	35,5	50,3	14,2	100,0
Facilitación de asociación para compra de mercadería	9,2	37,0	53,8	100,0
Capacitación para el negocio	38,1	45,7	16,2	100,0
Mejora de la seguridad	78,4	19,5	2,1	100,0

**Figura 4. Demanda por programas de Mejoramiento. Percepción del público**

Fuente: Encuesta “Actividad Económica en el Barrio 31” –Junio 2016-Febr 2017-Secretaría de Integración Social y Urbana- GCABA y CIPUV-UTDT

Asimismo, cabe mencionar que en base a los resultados obtenidos de la Encuesta Multidimensional de Inclusión Financiera realizada en el Barrio, se observa que el 76% de los encuestados reporta que alguien en su hogar planifica cómo usar el dinero que ingresa, ya sean ganancias del emprendimiento, salario u otras ingresos, es decir, se administra cuánto dinero se gasta en celular, en comida, vestimenta, etc. No obstante, de ese total el 73% de los entrevistados responde que elabora sus presupuestos mentalmente y el 25% en papel. En efecto, si bien la mayoría de los encuestados por Semillas tiene una noción aproximada de los ingresos y gastos diarios, no tiene registro del volumen de ventas o transacciones diarias que se realizan. Lo cual no solo conlleva a ciertas subjetividades al momento de realizar la evaluación económica y posterior entrega del crédito, sino también sobre la evolución de los emprendimientos.

Incluso, en relación a la participación o instrucción en finanzas personales o de gestión de dinero, solo el 8% del total dijo haber recibido algún tipo de capacitación en los últimos 12 meses, ya sea desde el gobierno u otro tipo de organización. Entre otros resultados relevantes, cabe destacar que solo el 31% de los encuestados pudo responder un ejercicio sobre el cálculo de porcentaje y solo el 15% comprende correctamente de que se trata un interés compuesto.

En definitiva, se denota la necesidad de complementar la entrega de microcréditos con programas que proporcionen herramientas de gestión financiera. En este sentido, considerando que al Barrio 31 con sus características como uno de los asentamientos informales con mayor potencial de desarrollo, se propuso en conjunto con la Dirección Nacional de Asistencia a Emprendedores y Pymes y el Gobierno de la Ciudad, el dictado de talleres dirigidos a los beneficiarios del Programa Semillas. Estos talleres fueron proporcionados por organizaciones externas y fueron en el marco de temáticas como herramientas de inclusión financiera, costos e instrumentos de gestión y ventas.

### ***3.4.2 Vivienda y Salud***

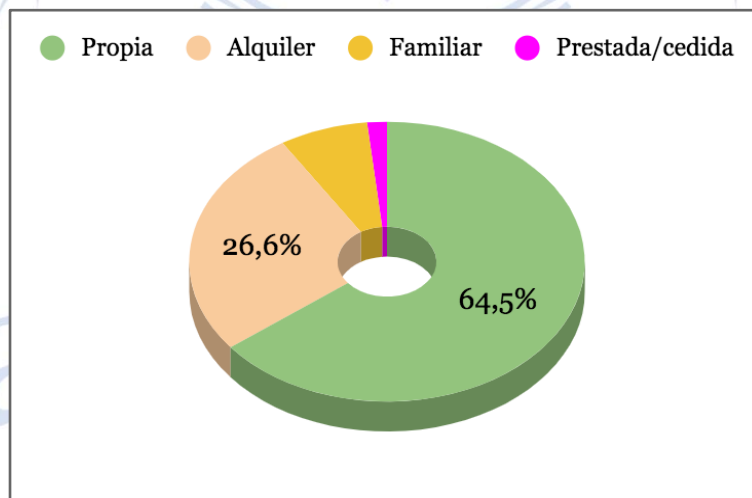
Como se mencionó anteriormente, la vivienda y la salud, son dos cuestiones fundamentales que inciden al momento de evaluar el desarrollo de los microcréditos, principalmente, por los efectos sobre la tasa de pago de los créditos.

Dentro del Barrio, solo el 26% de la población cuenta con cobertura médica. Cabe destacar que el gasto promedio de los participantes ronda los \$500 pesos mensuales, siendo que del total de los entrevistados por Semillas, el 63% declara gastos en remedios y otras urgencias vinculadas a la salud.

En este contexto, el Programa Semillas ofrece beneficios de salud para el beneficiario y su grupo familiar que incluyen descuentos y membresías por convenios con otras instituciones en servicios médicos como oftalmología, ginecología y odontología, entre otros. Asimismo, existe la posibilidad de solicitar créditos de salud que son extendidos al grupo familiar para cubrir gastos de tratamientos o procedimientos de salud que sean costosos para abordar por los individuos.

### *Situación patrimonial de la vivienda*

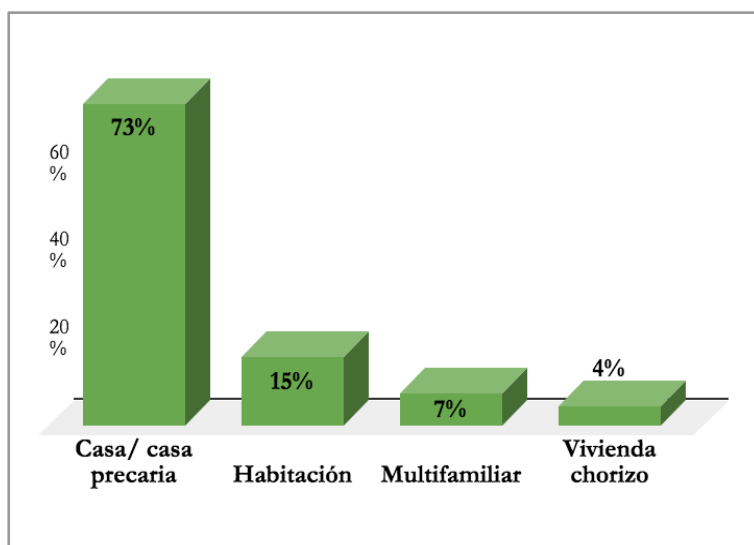
En relación con la vivienda, tal como se observa en la figura 5, aproximadamente un tercio de los encuestados manifiesta tener vivienda propia. Sobre este punto, se debe realizar una aclaración importante, si bien un gran porcentaje declara tener su propia casa, ninguno de los participantes posee escrituras de propiedad. Esto es porque el proceso fundacional del barrio comenzó con la forma de un asentamiento informal, extendiéndose de manera exponencial en los últimos años hasta alcanzar la dimensión que posee actualmente. Se observa que en base a las respuestas brindadas se observa que un 73% de los encuestados afirma vivir en una casa o casa precaria, principalmente construidas de ladrillo sin revoque, cuyo 75% sostiene que le faltan revoques o algunos detalles (ver figura 6). Cabe mencionar, que el tamaño promedio de las familias ronda entre los 3 a 4 integrantes, en hogares en los que viven dos personas por ambiente. Además, entre los principales servicios a los que tienen acceso se destacan red de agua y garrafas. Si bien en general todos tienen acceso a servicios de luz, el 65% declara que las instalaciones son precarias o se encuentran en obra.



**Figura 5: Situación patrimonial de la vivienda**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Fundación Semillas





**Figura 6: Tipo de vivienda**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Fundación Semillas

En este sentido, Programa Semillas, con diferencia en la distribución de recursos que realiza en Provincia de Buenos Aires en el resto de los barrios donde se emplea, no otorga préstamos para la construcción o remodelación de las viviendas. Se justifican argumentando que ya existen programas dictados por el gobierno que están orientados a satisfacer esta necesidad. Esto sucede en el marco de la ley para la urbanización del Barrio Padre Carlos Múgica que se aprobó en el año 2009, habilitando el plan de obras para la construcción de viviendas, mejoras en las existentes y la conectividad de servicios, así como la tenencia de las propiedades para los vecinos mediante planes de pagos. La aprobación de esta ley dio lugar a un plan de acción orientado a la urbanización del barrio a través de la construcción de unas 1.200 nuevas viviendas y un plan de mejoramiento de las existentes que consiste en la dotación a las unidades de conectividad de infraestructura para la red de agua potable, energía eléctrica, desagüe cloacal y pluvial; y la disposición de oferta educativa, sanitaria y de movilidad. Es sabido que los proyectos de urbanización llevan tiempo, y aunque se observan grandes cambios en los últimos años, aún se encuentra en desarrollo.

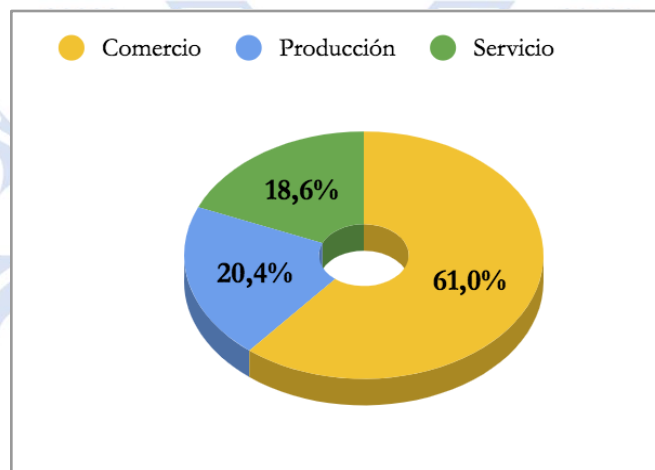
### **3.5 Distribución de los recursos y situación de los emprendedores en el Barrio 31**

#### **3.5.1 Tipo de actividad, rubro del emprendimiento y tiempo dedicado**

En base a los datos del último relevamiento realizado sobre el nivel de actividad económica en el Barrio 31, funcionan alrededor de 482 comercios y 347 puestos de feria. Las principales actividades que se desarrollan son la prestación de servicios personales y el comercio, también se registran algunas actividades de producción (transformación de insumos primarios). Como ya mencionamos, en la gestión

de los negocios interviene principalmente una lógica cuentapropista o de autoempleo, salvo excepciones que registran contratar empleados o son empleados, por lo general siempre con vínculos familiares de por medio, ya sean los dueños o viceversa.

En el caso de los microemprendedores que forman parte del programa, casi un 60% de los emprendimientos se incluyen dentro de actividades comerciales, un 19% ofrece servicios, en su mayoría de reparación o confección, mientras el porcentaje restante se dedica a la producción, en general, dentro del rubro gastronómico (ver figura 7).



**Figura 7: Tipo de actividad**

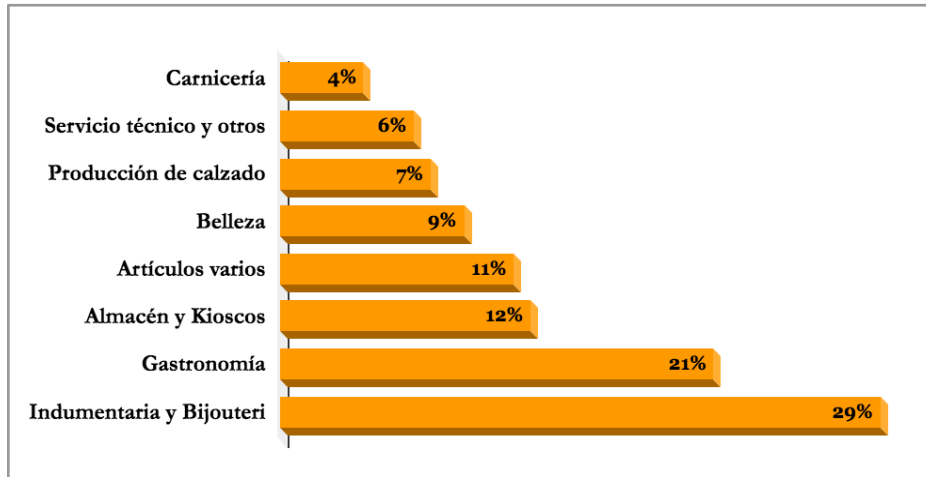
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

### ***Rubro del negocio***

En cuanto al rubro específico de los negocios<sup>10</sup>, aproximadamente la mitad de los solicitantes se dedica a la venta de indumentaria, bijouterie u otros accesorios y la producción gastronómica, en especial, de comidas regionales o rápidas. En torno al 20% declara que su emprendimiento es un almacén, kiosco, librería o local de venta de artículos varios, como ser, productos de limpieza, bebidas, etc. Mientras, entre los que se dedican a ofrecer servicios, dentro del rubro “Belleza”, se encuentran quienes poseen una peluquería, barbería o salones de belleza para manos y pies o maquillaje. Y también dentro de esta clasificación en un porcentaje menor están quienes ofrecen servicios de herrería, confección y reparación de calzado o son técnicos electrónicos.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Ver anexo metodológico.

<sup>11</sup> Ver anexo metodológico.

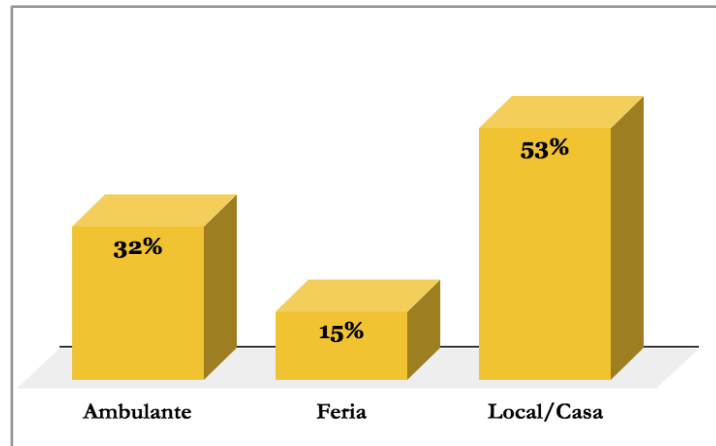


**Figura 8: Rubro del emprendimiento**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

### *Lugar de desarrollo del negocio*

En relación a la distribución de los establecimientos comerciales, se compone por una zona denominada “Paseo Comercial” donde hay 95 comercios establecidos, la “Feria Latina” con 347 puestos asignados, 372 locales a la calle, y 15 domicilios particulares que realizan actividades económicas (Goytia et al., 2017). Tal como se observa en el gráfico 8, la mayoría de los emprendedores -53%- realiza sus actividades en un local comercial o en su casa. Cerca de un tercio -32%- de los entrevistados declaran ser vendedores ambulantes o no tener un domicilio físico en el cual llevan a cabo sus negocios (ver figura 9). Mientras el resto, se dedica a la venta en la feria o se mueve en más de un espacio de acuerdo a la logística de la semana, por ejemplo, se dedican a la feria los fines de semana y durante la semana manejan sus emprendimiento desde el local o casa.

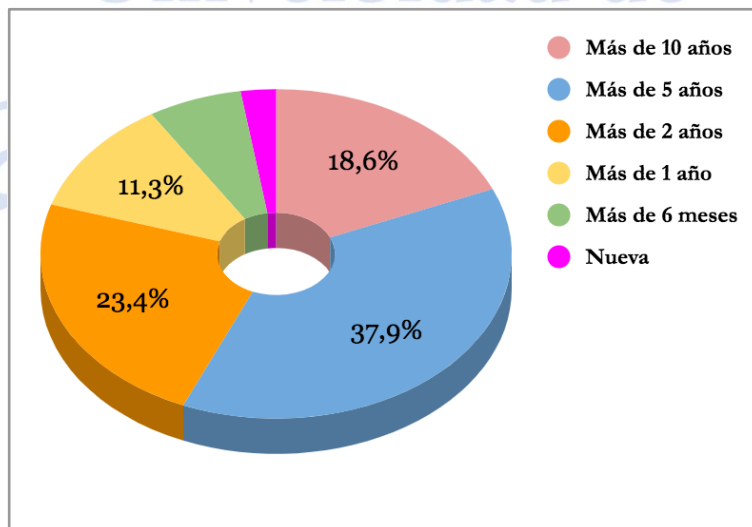


**Figura 9: Localización del desarrollo de la actividad**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

### *Inicio de la actividad*

Otro aspecto relevante a mencionar es el tiempo que llevan desarrollando la actividad, ya que los créditos otorgados están destinados, en su mayoría, a emprendimientos que ya se encuentran “en funcionamiento”. Tal como se observa en el gráfico 9, más del 50% de los solicitantes comenzaron sus actividades hace más de 5 años, un 34% lo hizo entre 1 y 2 años atrás, mientras el restante solamente comenzó hace menos de 6 meses. Resulta interesante, principalmente, porque se denota cierta madurez sobre la actividad económica de la población. Es decir, dada la capacidad de sustento y sostenibilidad a lo largo del tiempo.

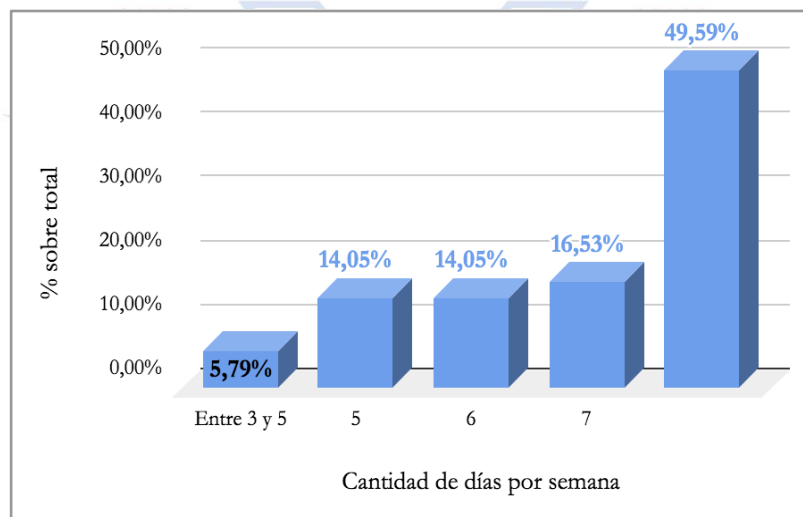


**Figura 10: Inicio de la actividad**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

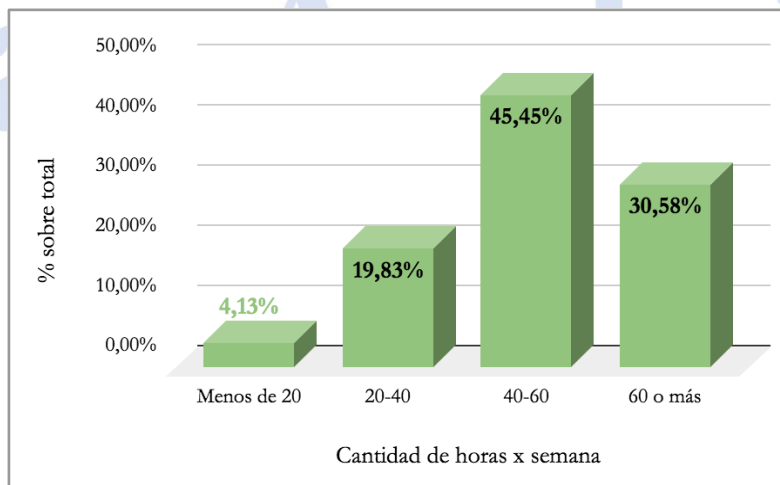
### ***Tiempo dedicado al emprendimiento***

Asimismo, como ya se mencionó, en general, el emprendimiento representa el mayor porcentaje de ingresos de estos hogares, más del 65% de los solicitantes trabaja entre 6 y 7 días a la semana, incluso un 75% afirma dedicarle al menos 40 horas semanales, donde un 30% menciona que trabaja más de 60 horas a la semana (ver figura 11 y 12). Esto sucede en especial en el caso de los comercios que brindan horarios corridos o extienden su horario los fines de semana, o también quienes se dedican a ofrecer servicios de gastronomía.



**Figura 10: Cantidad de días por semana de trabajo**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas



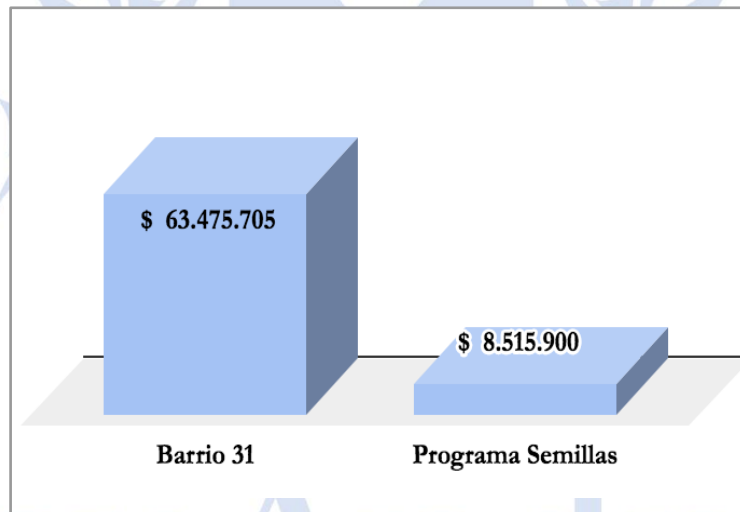
**Figura 11: Cantidad de horas por semana de trabajo**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas



### ***Nivel de actividad económica en el Barrio 31***

Cabe mencionar entre los factores destacados el nivel de actividad económica que representa esta porción de la población. De acuerdo a los datos de la Encuesta “Actividad Económica en el Barrio 31” que se realizó entre Junio 2016 y Febrero 2017<sup>12</sup> se estimó que el total de ventas mensuales del Barrio 31 equivalen aproximadamente a un 25% de las ventas de un centro comercial promedio de la Ciudad de Buenos Aires, con ingresos totales por ventas de 63,5 millones de pesos<sup>13</sup>. Mientras, en el caso de la muestra analizada, se estima que las ventas totales realizadas al mes rondan los 8,5 millones de pesos, esto significa, que los solicitantes de Semillas representan al menos un 16% sobre el total del Barrio (ver gráfico 12). Con un ingreso promedio por local de \$69.802,46 y la mediana del local o puesto igual \$45.000,00.



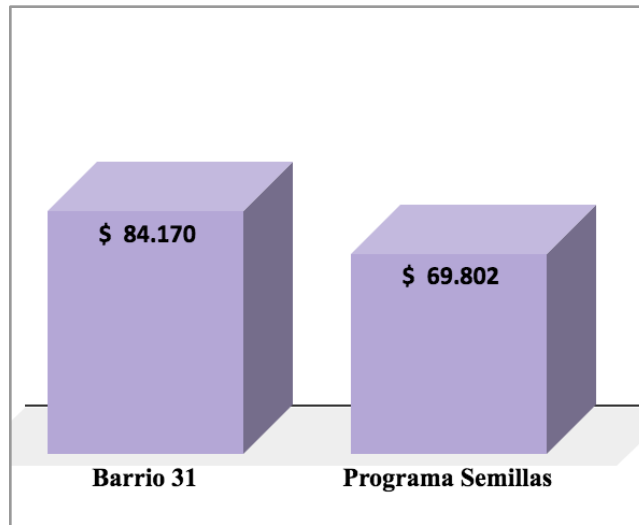
**Figura 12.A: Total de ingresos**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas y la Encuesta “Actividad Económica en el Barrio 31” –Junio 2016-Febr 2017-Secretaría de Integración Social y Urbana- GCABA y CIPUV-UTDT<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Realizada por el equipo de la Secretaría de Integración Social y Urbana del Gobierno de CABA y el CIPUV-UTDT.

<sup>13</sup> Los datos fueron actualizados de acuerdo al nivel de inflación registrado por el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires para el período junio 2017-junio 2018 y junio 2019-junio 2019 respectivamente.

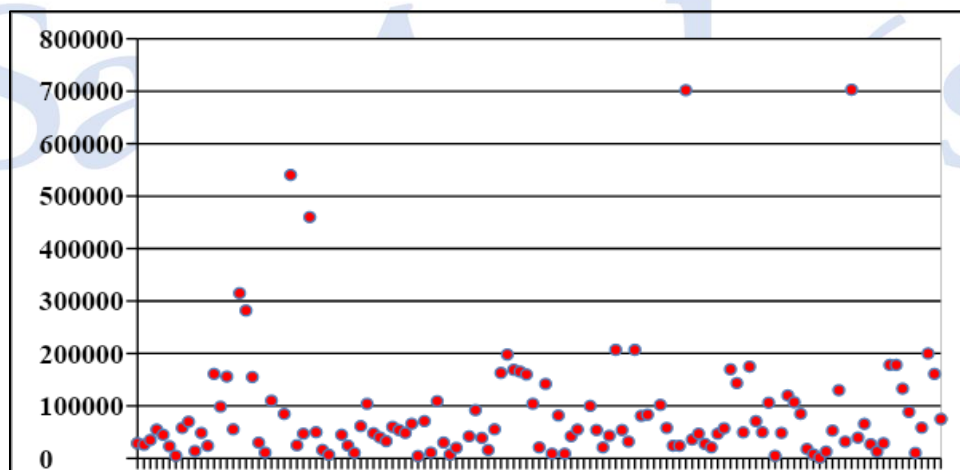
<sup>14</sup> Los ingresos totales expresados en millones de pesos. Las cifras están actualizadas por índice de inflación, en base al IPC de la Ciudad de Buenos Aires.



**Figura 12.B: Ingresos promedio**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas y la Encuesta “Actividad Económica en el Barrio 31” –Junio 2016-Febr 2017-Secretaría de Integración Social y Urbana- GCABA y CIPUV-UTDT

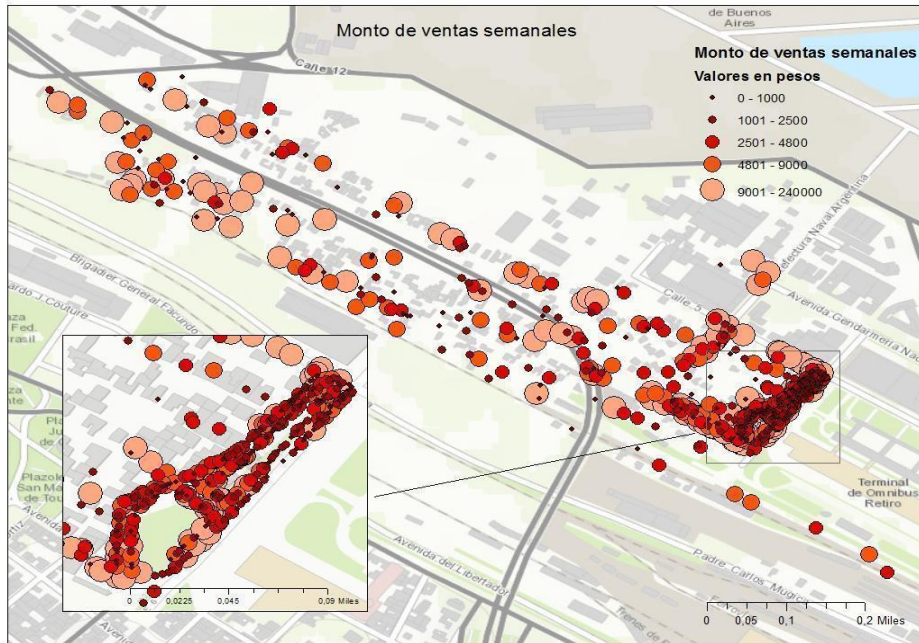
En general, los valores promedio analizados en esta sección se encuentran a la izquierda de la mediana, lo que demuestra la distribución asimétrica de los ingresos por ventas entre los solicitantes (ver gráfico siguiente). Es decir, se observan valores muy altos al inicio que disminuyen rápidamente y valores muy bajos en “la cola de distribución”. Tal como se puede observar en el gráfico siguiente, alrededor del 60% del total de solicitantes declara que sus ingresos por ventas mensuales rondan entre los 0 y los \$50.000, sobre el porcentaje restante se visibiliza mayor distancia de las muestras con respecto a la media.



**Figura 13: Ingresos por ventas en el mes**

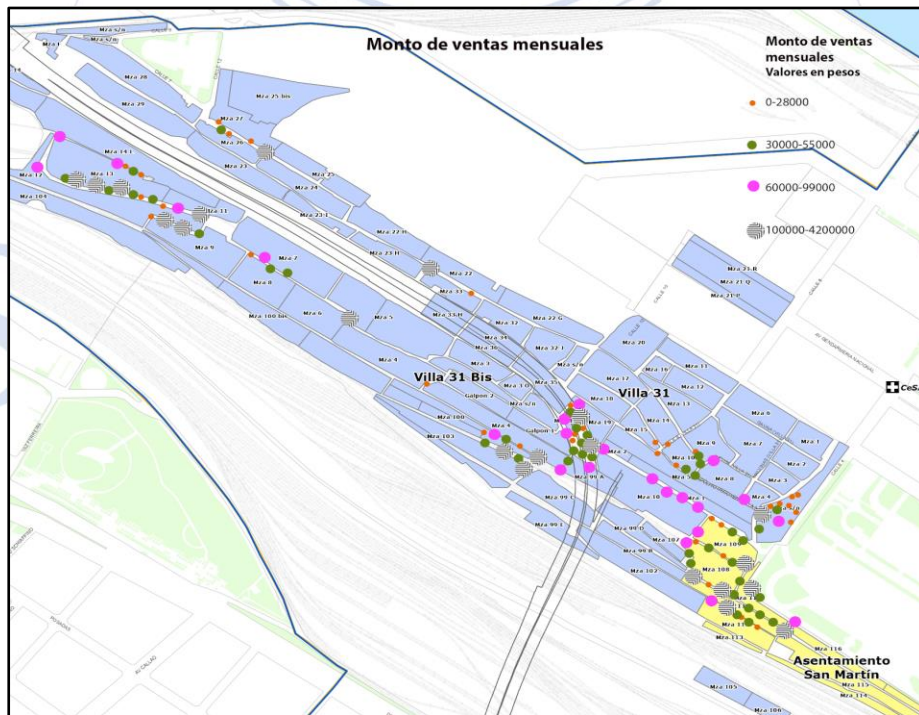
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

*Distribución geográfica de ingresos por ventas semanales y mensuales*



**Mapa 1.A - Distribución geográfica de los emprendedores del Barrio 31 por monto de ventas totales semanales**

Fuente: CIPUV en base a Encuesta “Actividad Económica en el Barrio 31” –Junio 2016-Febr 2017-Secretaría de Integración Social y Urbana- GCABA y CIPUV-UTDT (Goytia et al., 2017)



**Mapa 1.B - Distribución geográfica de los emprendedores del Programa Semillas por monto de ventas totales semanales**

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Socioeconómica del “Programa Semillas” en el Barrio 31

Ahora bien, incluso si analizamos la distribución geográfica de los emprendedores teniendo en cuenta su nivel de ingresos también se vislumbra gran heterogeneidad sobre la situación de los comerciantes. En ambos gráficos se conservan los mismos patrones de dispersión y concentración de los ingresos. Esto es, la mayor concentración de ingresos por ventas proviene del asentamiento San Martín, Cristo Obrero y el Barrio Chino<sup>15</sup>. Lo que demuestra que estas zonas concentran gran movimiento de efectivo y transacciones, en particular, en el caso del asentamiento San Martín se deduce por su cercanía a la feria Latina y la terminal de ómnibus de Retiro.

Asimismo, en el caso de los solicitantes de Semillas, los resultados son similares, los mayores volúmenes de emprendedores provienen del Asentamiento San Martín, el Barrio Cristo Obrero y Bajo Autopista, incluso, los grupos con mejores resultados tienen sus emprendimientos localizados en el Barrio Cristo Obrero. Sobre este último, cabe mencionar que la gran proporción de prestatarios en este espacio en parte se explica por la cercanía que tienen a las oficinas de la organización. Mientras, para el caso de los que provienen de Bajo Autopista, se destaca que están formando parte de una nueva reestructuración y relocalización dentro del Programa de nuevas Viviendas que es desempeñado por el Gobierno en el Barrio. Esto implica que, su condición económica puede llegar a variar una vez que la reasignación haya sido completada, siendo que actualmente se encuentra en proceso.

### ***3.5.2 Ingresos familiares totales, excedente semanal y situación patrimonial***

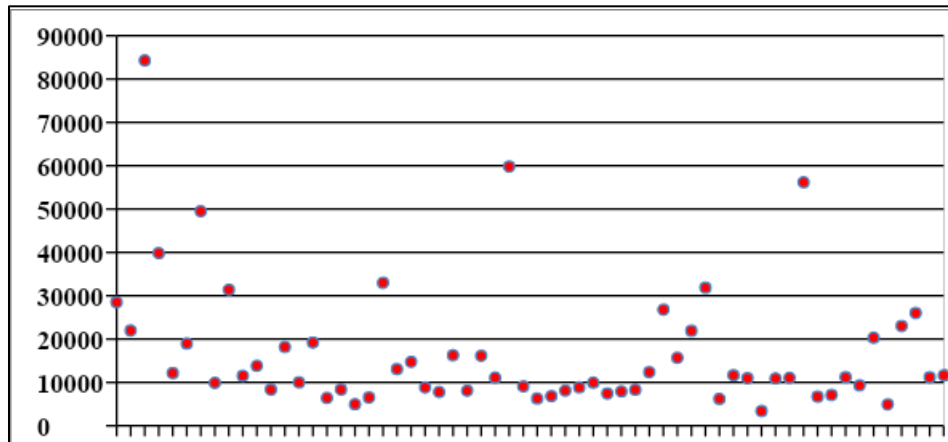
En la misma línea, si observamos la dispersión de ingresos familiares totales per cápita, el 58% de la muestra indica que dado el total de ingresos familiares totales y la cantidad de miembros por hogar, se ubican por encima del quinto decil en la escala de distribución de ingresos de hogares en aglomerados urbanos que realizó el INDEC en 2019.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Se debe tener en cuenta que los últimos datos sobre niveles de actividad económica en este espacio corresponden al 2017.

<sup>16</sup> Los valores promedios correspondientes son \$11.504, 00 para el decil 5 \$13.652,00 para el decil 6 y \$21.381,00 para el decil 7. Extraído de : [https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ingresos\\_1trim199D0B4B3F26.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ingresos_1trim199D0B4B3F26.pdf)

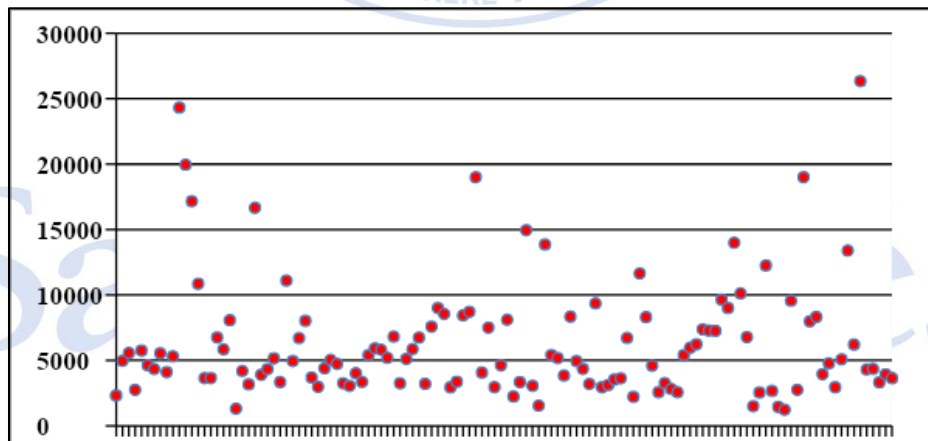




**Figura 14: Ingresos familiares totales per cápita**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

Asimismo, en el gráfico 15 se observan los mismos resultados sobre el excedente familiar mensual, lo que denota otra de las características particulares de la población en cuestión. El eje central sobre este punto se basa no solo en demostrar el nivel de actividad económica de la población del Barrio 31, sino la diferencia sobre la relación a ingresos-egresos dentro de los hogares y de los proyectos que se llevan adelante.



**Figura 15: Exceso familiar por mes**

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Programa Semillas

En cuanto a los gastos corrientes, solo un 16% de los entrevistados declara pagar alquiler del local o puesto en el que desarrolla su actividad. En su mayoría, se observan las principales erogaciones en compras de insumos y mercadería, cuyo promedio equivale a \$44.352,25 y un total promedio de \$47.571,49. Entre los demás costos representativos se destacan los de transporte, ya que solo una porción



mínima de estos se encuentra formalizado o tiene empleados. En definitiva, se observa que el promedio de excedente de los emprendimientos (ingresos- egresos) es de \$24.875,03.<sup>17</sup>

Por último, en cuanto a la situación patrimonial de los miembros de la Fundación Semillas, se observa que el 88% del total tiene stock de mercadería o insumos acumulados al momento de realizar la evaluación económica, con un promedio de \$45.318,14 y una mediana de \$28.500, 00. Además, cerca del 50% de los emprendedores cuenta con maquinarias o inmuebles como parte de su negocio, por un valor promedio total de \$53.380,30 en general, electrodomésticos como heladeras, mostradores, freezers, balanzas o cortadoras de fiambres para el caso de quienes poseen almacenes, carnicerías o se dedican al rubro gastronómico. Salvo excepciones, no se menciona adquisición de nuevos bienes de capital entre los ciclos analizados. En definitiva, los cambios observados entre ciclos corresponden a actualizaciones por variaciones en los precios.

### **3.6 Situación crediticia**

De acuerdo al último informe realizado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, uno de cada dos adultos ahorra, no obstante solo el 9% de los encuestados utiliza un medio formal. Lo que marca una brecha del 41% entre el ahorro informal/formal dentro del barrio 31 y denota el potencial del sector. En particular, una de las formas más comunes que se observan en el barrio es mediante juntas o rondas de ahorros rotativos. Del total de participantes de la Fundación Semillas, un 36% forma parte de estas asociaciones cuyo monto promedio se estima en \$12.259,46.

Esta resulta ser una característica particular del caso, principalmente, porque marca los sistemas paralelos que se arman en el barrio para canalizar los excedentes ante la falta de otras alternativas. Entre los principales motivos que se mencionan como razones se encuentran emergencias de salud o refacciones de vivienda. Otra de las preocupaciones mencionadas previamente.

Asimismo, en torno a la demanda de crédito, solo un 18% de los encuestados declaró haber recibido un préstamo en los últimos 12 meses, cuyo 29% de ese total lo hizo con fines productivos. Lo cierto es que, a diferencia del ahorro, las solicitudes de créditos se su mayoría se realizan dentro del sistema formal, en especial, por medio del Banco Provincia el Banco Ciudad o el Banco Nación. Según los resultados

---

<sup>17</sup> Estos resultados se deben tomar con cuidado ya que los encuestados pueden sub-declarar el total de ingresos por ventas.

presentados, un 57% estaría interesado en demandar un préstamo, de los cuales un 55% lo haría para iniciar o hacer crecer su negocio, y entre los motivos restantes se mencionan cuestiones de mejoras de vivienda o fines vinculados a temas de salud. Sobre este punto, resulta interesante mencionar que entre los motivos principales que se mencionan como barreras de acceso es considerar o “tener la intuición” de no ser capaces de pagar la deuda por parte de los adultos.

En base a los resultados obtenidos de Semillas, se muestra que un 29,6% de los solicitantes reporta estar pagando un crédito al momento de la evaluación, y un 45% afirma que ya recibió algún crédito anteriormente. En la misma línea, solo un 26% respondió haber tenido problemas al momento de realizar la devolución, principalmente por cuestiones de salud o pérdida de empleo.

#### **4. Análisis financiero y evaluación patrimonial**

Antes bien, en relación a los estudios empíricos realizados, se expone no existen conclusiones homogéneas sobre el impacto de las microfinanzas. Principalmente, debido a la variedad de intervenciones y los diferentes tipos de poblaciones a los que se dirigen. Asimismo, tal como se menciona en los diversos estudios del tema, las IMF no siempre llegan a los sectores más necesitados de la población. A la vez, su éxito no es determinado únicamente por el crédito recibido, sino también por los programas de salud, de vivienda y capacitación que complementan estas propuestas.

En este sentido, es relevante poder identificar cuáles son las singularidades de la población hacia la que se están dirigiendo. Más en este caso, que cuenta con diversos programas que acompañan la entrega de créditos para emprendedores. Con el propósito de exponer los resultados obtenidos y contrastarlos con los objetivos de la organización, se realizará una estimación de los costos totales del programa en relación a los beneficios obtenidos. En particular, se exhiben los resultados vinculados a los ingresos originados, los gastos del emprendimiento y las variaciones sobre la economía familiar y el excedente semanal.

##### **4.1 Estimación económica de los costos del Programa de Microcréditos**

En relación con los costos en los que se incurrió para llevar adelante el proyecto, se calcularon teniendo en consideración el tiempo promedio que implicó la entrega de cada uno de los créditos en términos económicos. De tal modo, se calcularon los costos operativos del programa en el período de Abril a Octubre del 2019, siendo estos de **\$200.000,00** aproximadamente. Incluyendo dentro de este monto la

entrega de créditos a cada uno de los individuos, como así también las instancias informativas del programa y el porcentaje, aunque mínimo, de grupos que avanzaron con el proceso hasta la instancia final pero que no concretaron el desembolso. Fue necesario contemplar el costo en capital humano que significó el empleo de una asesora de crédito en tiempo completo, una coordinadora del programa y personal administrativo en tiempo parcial.

Es importante mencionar que, en término de la disposición del tiempo, se estima que el tiempo promedio ocupado por crédito entregado fue de 4 horas y media en el período total de 4 meses, lo que implica aproximadamente 1 hora y media dedicada a cada uno de los créditos por mes. Además, en base a los cálculos realizados, se deduce que el costo por crédito otorgado fue de \$985, siendo que el total de créditos otorgados fueron 203, incluyendo dentro de este conjunto al único par de grupos que decidió no continuar con la escalera de créditos.

Es importante considerar que, en el caso de los grupos que avanzaron con la escalera de créditos hasta el segundo ciclo, se promedian las 7 horas por crédito entregado en un período de 8 meses. Mientras tanto, en el caso de los créditos que alcanzaron el tercer ciclo se promedian las 9 horas por crédito otorgado en un período de 9 meses, siendo que estos grupos optaron por cancelar el crédito en 6 cuotas quincenales en cuenta de 8 cuotas como el resto de los grupos.

Teniendo esto en consideración, se calcula que el costo por crédito en el primer ciclo equivale a \$990 en término de las 4 horas y media que fueron destinadas a la entrega de cada uno de los 124 créditos. Por otro lado, para la entrega de los 65 créditos del segundo ciclo con un promedio de 3 horas destinadas a cada crédito, se aproxima un costo de \$660 por cada uno. Por último, en cuanto al tercer ciclo, el costo por crédito en relación con la disposición de 2 horas y media destinada a cada uno de los 8 créditos otorgados fue de \$550.

Ahora bien, se agrega asimismo, el tiempo destinado a la difusión del Programa que ocupó un total de 20 horas para la entrega de volantes alrededor del Barrio y 42 horas orientadas a reuniones informativas masivas. Sumado a esto, se contempla a aquellos grupos que avanzaron con el proceso hasta la instancia previa al desembolso pero no acabaron recibiendo el crédito, sumando un total de 18 horas, como así también el caso de los únicos dos grupos que decidieron no continuar recibiendo préstamos con el sistema de escalera de créditos, lo que implicó el uso de 28 horas.

En cuanto a la inversión total destinada a la entrega de préstamos con la financiación de la Comisión Nacional de Microcréditos esto alcanzó una suma de **\$3.227.000**. Ahora bien, en cuanto a los créditos otorgados con fondos provenientes de la organización estos alcanzaron el total de **\$570.0000**. En su conjunto, se otorgaron **\$3.797.700** en microcréditos en el período de 7 meses de trabajo.

#### 4.2 Evaluación patrimonial de los emprendedores entre ciclos

Los datos relevados proceden de las encuestas de evaluación patrimonial que se les realizan a los aspirantes antes de otorgarse el crédito. En total se incluyeron 124 informes del ciclo 1, 38 informes correspondientes al ciclo 2 y 2 del ciclo 3<sup>18</sup>. A partir de lo cual se pudo observar, que en el tiempo transcurrido hasta el momento, la financiación otorgada fue utilizada con los siguientes fines:

	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3
<b>Mercadería e Insumos</b>	86,4%	87,5%	100% <sup>19</sup>
<b>Maquinaria</b>	13,6%	12,5%	-
<b>Total</b>	100%	100%	100%

**Cuadro 1. Motivo del crédito declarado por los participantes entre ciclos**

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Socioeconómica de “Programa Semillas” en el Barrio 31

Tal como se indica en los gráficos presentados, la mayoría decide utilizar los microcréditos para comprar mercadería o insumos para sus negocios, es decir, los créditos otorgados se destinan a la adquisición de stock para abastecer los emprendimientos, principalmente, dentro del rubro de indumentaria, almacenes, kioscos, carnicerías y el gastronómico; lo que se justifica por el tipo de actividad que se realiza.

Ahora bien, antes de examinar los resultados obtenidos en la evaluación económica es pertinente mencionar que el primer ciclo abarca 4 meses, una vez finalizado, para solicitar nuevamente un préstamo, se realiza la renovación de la encuesta ya completada<sup>20</sup>. En todos los casos presentados, los ciclos se suceden inmediatamente, es por esto, que para una primera evaluación se exponen las variaciones entre ciclos de las siguientes variables:

<sup>18</sup> Ver anexo metodológico

<sup>19</sup> Resultados parciales por falta de datos en la renovación de entrevistas.

<sup>20</sup> Ver anexo metodológico

Conceptos	Porcentaje s/ Total de participantes	Porcentaje s/ Subtotal de participantes**
<b>Ingresos Totales por Ventas</b>	38,8%	31,8%
<b>Costos Totales del Emprendimiento</b>	55,5%	54,5%
<b>Ingresos Netos del Emprendimiento</b>	50%	40,9%
<b>Ingresos Totales Familiares</b>	75%	81,8%
<b>Gastos en Alimentación</b>	61%	59,1%
<b>Gastos Familiares Totales</b>	63,8%	59,1%
<b>Excedente Familiar Quincenal</b>	↓ 52,7%	↓ 54,5%
*Total de participantes con dos ciclos completos: 36		
**Total de participantes con dos ciclos completos y emprendimientos hace más de 5 años: 22		

**Cuadro 2. Variaciones sobre variables financieras del total solicitantes con 2 ciclos completos.**  
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Socioeconómica de “Programa Semillas” en el Barrio 31

Como se mencionó, esta sección revisa los resultados obtenidos a nivel individual que todos aquellos que completaron el ciclo 1 y pasaron al siguiente, con ambas evaluaciones económicas completas.

**Ingresos Brutos totales por ventas:** se advierte que un 38% de los participantes declara una disminución en los ingresos totales por ventas, incluso si se reduce el análisis a quienes trabajan en su emprendimiento hace más de 5 años, la variación negativa es similar, con un 32% sobre el total del grupo.

**Gastos Totales del Emprendimiento:** en este rubro entran todos los costos asociados al negocio, esto es, compra de mercadería, transporte, alquiler, pago de impuestos u otros. De acuerdo con los datos relevados, el 55% en ambos grupos confirman que los costos totales se incrementaron. Específicamente, las variaciones provienen de aumentos en compras de mercadería e insumos. Cabe aclarar que, si bien este análisis toma datos de momentos previos a la obtención del crédito y una vez finalizado el ciclo previo antes de adquirir el siguiente, parte de este aumento sobre el volumen de transacciones se puede explicar por cambios en los patrones de consumo debido al incremento de flujo de efectivo.

**Ingresos Netos del Emprendimiento:** del total de entrevistados, un 50% y su correspondiente 40% para el grupo selecto, reportaron disminuciones en los ingresos netos (ingresos- egresos) provenientes de sus



negocios. Es relevante, este resultado porque un 75% declara dedicación full time al emprendimiento y estas ganancias conforman los ingresos familiares. No obstante, aquí también debe tenerse en cuenta que el contexto económico actual no es el más favorable en términos de crecimiento y desarrollo de las actividades comerciales, lo que condiciona el desempeño general de las actividades comerciales. Hecha esta salvedad, también se debe mencionar la varianza sobre los resultados obtenidos, en especial, por la presencia de casos con resultados muy negativos, o positivos, que se encuentran alejados de la mediana y, por lo tanto, distorsionan los efectos promedios.

**Ingresos Familiares Totales:** este concepto abarca los ingresos netos del emprendimiento, los del solicitante y en ciertos casos los de su pareja. Se debe mencionar que en algunos casos estos provienen de subsidios -AUH, Ciudadanía Porteña, etc- alquileres u otras fuentes de trabajo informales. A diferencia de los resultados anteriores, se observa que el 75% y el correspondiente 81% de los solicitantes reporta incrementos en sus fuentes de ingresos totales entre ciclos.

**Gastos en Alimentación:** se observa que en ambos casos alrededor del 60% de los encuestados reporta incrementos en sus gastos reales en alimentación. Lo que denota posibles mecanismos de distribución o efectos provenientes del financiamiento otorgado. Es decir, las variaciones positivas sobre los ingresos familiares

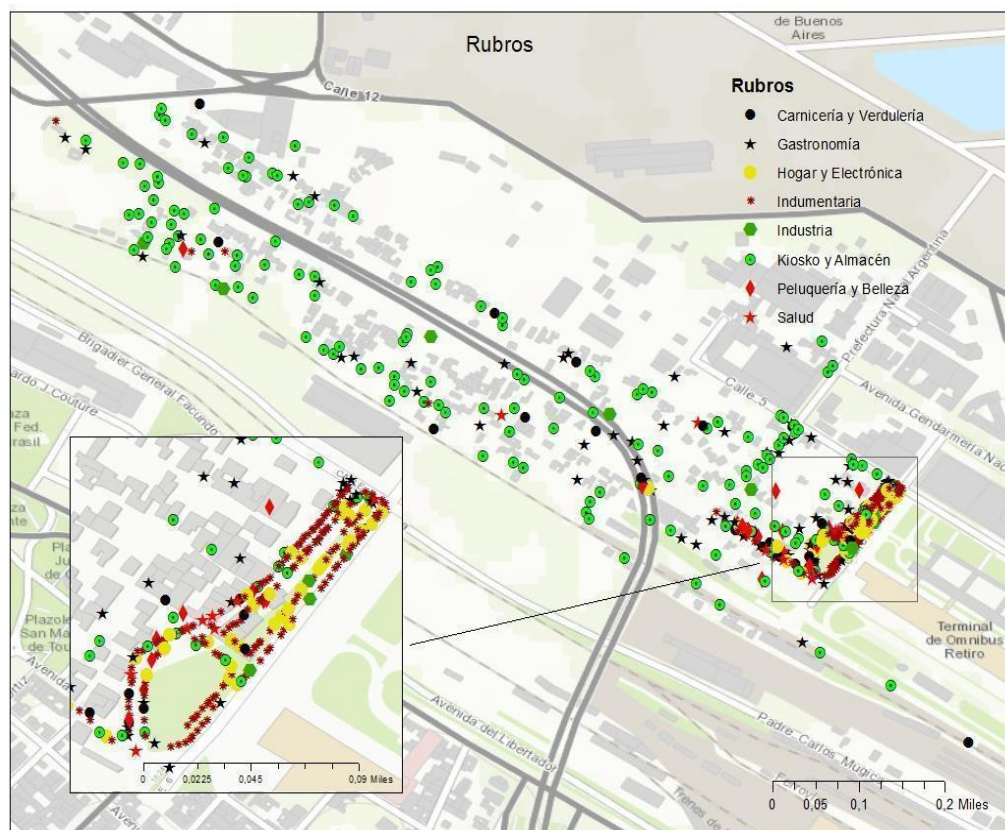
**Gastos Familiares Totales:** este concepto incorpora las erogaciones vinculadas a alimentos, educación, servicios, vestimenta, salud, créditos o juntas y otros. También sobre este rubro se observaron incrementos sobre el total, provenientes especialmente de créditos o juntas y gastos en alimentos. En este caso, se deduce que los microcréditos no solo influyen sobre los gastos vinculados al emprendimiento sino también inciden en la economía familiar.

**Excedente familiar quincenal:** por último, este concepto que se considera entre los indicadores más relevantes por parte de la organización para analizar la solvencia de los solicitantes, reporta caídas en un poco más del 50% de los casos.

En conjunto, cada uno de las variables mencionadas son parte de los ejes al momento de evaluar la solvencia de los solicitantes. Antes de continuar, se debe tener presente que la **tasa de repago** hasta el momento es del **100% sin mora**, lo que denota no solo el compromiso sino también la capacidad de pago de los solicitantes.

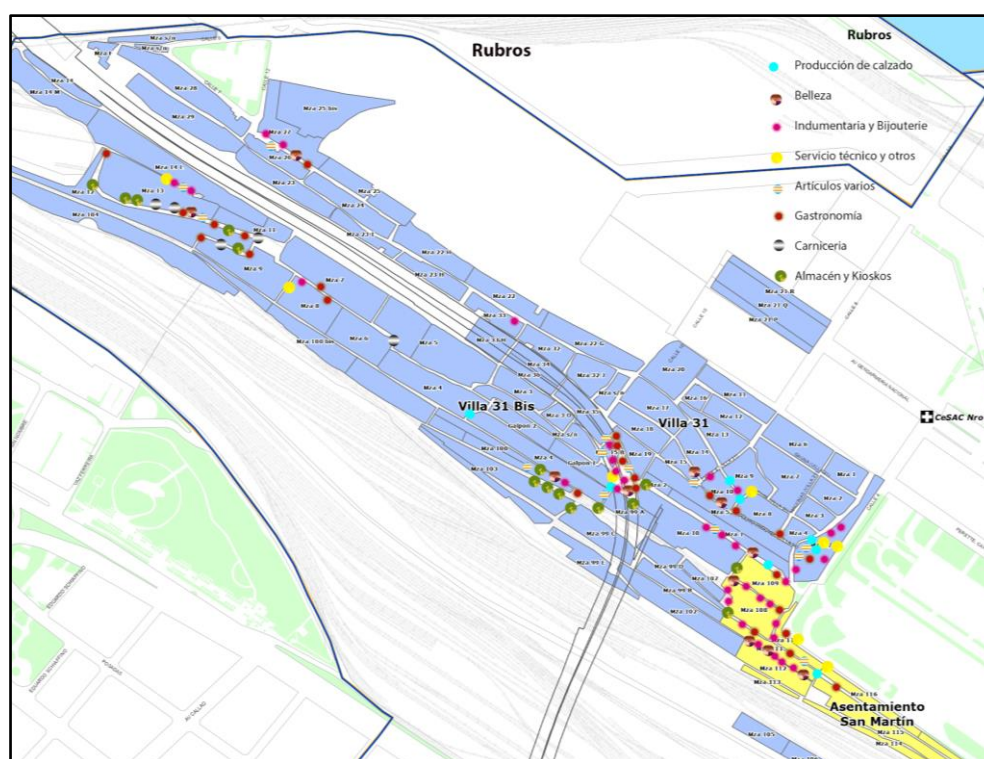
### 4.3 Análisis determinado por tipo de actividad

Siguiendo los ejes propuestos, otro factor a tener en cuenta para la evaluación es la determinación por rubro. Tal como se puede verificar en los mapas siguientes, del total de negocios que se llevan a cabo en el Barrio, la mayoría se dedica al comercio, ya sean almacenes o kioscos y puestos de venta de indumentaria, electrónica y hogar concentrados en la zona de la Feria Latina. De igual forma, para el caso analizado, si bien gran parte posee algún negocio de venta de ropa o almacenes, la mayoría de los solicitantes se dedica a la gastronomía (ver gráficos siguientes).



**Mapa 2.A - Distribución geográfica de los emprendedores del Barrio 31 por rubro de actividad.**

Fuente: CIPUV en base a Encuesta “Actividad Económica en el Barrio 31” -Junio 2016-Febr 2017- Secretaría de Integración Social y Urbana- GCABA y CIPUV-UTDT (Goytia et al., 2017)



Mapa 2.B - Distribución geográfica de los emprendedores del Programa Semillas por rubro de actividad.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Socioeconómica de “Programa Semillas” en el Barrio 31

Tal como es posible observar en el gráfico, la distribución de los grupos también está segmentada por actividad o rubro de los emprendimientos, lo que define a este último como determinante también del desarrollo y posteriores resultados de los microemprendedores.

Conceptos	Indumentaria y Bijouterie	Gastronomía	Almacenes y kioscos	Peluquería	Artículos varios	Zapatería	Electrónica y otros
<b>Ingresos Totales por Ventas</b>	-5,01%	-37,69%	5,90%	24,62%	21,98%	8,99%	4,10%
<b>Costos Totales del Emprendimiento</b>	-1,87%	-77,54%	-11,70%	2,57%	30,44%	16,07%	-0,38%
<b>Ingresos Netos del Emprendimiento</b>	-9,63%	-10,33%	23,09%	-148,42%	13,93%	-8,42%	13,93%
<b>Gastos Familiares Totales</b>	-6,55%	2,08%	32,99%	-25,49%	35,68%	0,44%	29,20%
<b>Excedente Familiar Quincenal</b>	-74,15%	-34,94%	0,60%	2,20%	50,62%	-30,58%	34,41%

\*Valores finales expresados en términos reales. Se descuenta por índice de inflación.

**Cuadro 3. Variaciones sobre variables financieras por rubro.**

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Socioeconómica de “Programa Semillas” en el Barrio 31

De acuerdo con los resultados obtenidos, las actividades vinculadas a prestaciones de servicios junto con las comerciales de venta de artículos varios y alimentos en general presentaron mejores performance en la evaluación.

#### 4.4 Análisis inter grupos

En cuanto al análisis inter grupo, en primer lugar se destaca la homogeneidad en la composición de los mismos, es decir, la mayoría pertenece y trabaja en el mismo barrio, proviene del mismo país, tienen la misma edad y nivel educativo parecido. Además de encontrarse viviendo en el barrio en el mismo período de tiempo. En cuanto a las características de sus negocios, en la mayoría de los casos, los solicitantes se dedican al mismo rubro, la madurez del emprendimiento es similar en todos los casos al igual que los ingresos estimados declarados por los participantes. En sí, se podría decir que se confirma la “auto-selección” previa entre los miembros del grupo, como parte de los mecanismos de incentivos, la garantía solidaria funciona como *enforcement* en estos casos.

Conceptos	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7
<b>Ingresos Totales por Ventas</b>	-16,30%	12,30%	-60,82%	-37,84%	14,25%	30,75%	9,81%
<b>Gastos Totales del emprendimiento</b>	-21,22%	20,46%	-117,34%	-37,26%	6,14%	41,11%	-25,18%
<b>Ingresos Netos del Emprendimiento</b>	-15,09%	10,83%	26,60%	-39,99%	16,64%	10,72%	27,33%
<b>Gastos Familiares Totales</b>	3,07%	9,62%	42,13%	-59,77%	34,08%	-1,70%	29,56%
<b>Excedente Familiar Quincenal</b>	-28,09%	12,47%	-18,77%	-14,04%	-277,22%	-19,81%	18,61%

\*Valores finales expresados en términos reales. Se descuenta por índice de inflación.

**Cuadro 4. Variación sobre variables financieras entre grupos.**

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Socioeconómica de “Programa Semillas” en el Barrio 31

En este último apartado, es necesario destacar que si bien el primer grupo en la primera instancia no obtuvo los mejores resultados, continuó hacia el tercer ciclo, en el cual se mejoran los resultados obtenidos. Si bien la mayoría vuelve a destinar el crédito para la compra de mercaderías, se observan mejoras en la performance individual y, por ende, en la grupal. Los gastos en general se mantienen igual, se destacan los incrementos sobre el ingreso neto del emprendimientos y los excedentes familiares



quincenales. Resulta significativo, ya que este caso nos permite vislumbrar los cambios en efectos a más largo plazo, más aún teniendo en cuenta los rendimientos de la primera instancia.

En el resto de los grupos se distinguen los mismos determinantes mencionados en el apartado anterior por rubro, en este sentido, el grupo cuatro, por ejemplo, está compuesto por emprendedoras que se dedican a la venta de indumentaria o bijouterie. Además, en el grupo tres se pueden observar valores similares, en particular, en este caso, la variabilidad interna condiciona el promedio general. Es decir, uno de los miembros obtuvo resultados considerablemente peores al resto.

Al menos en esta primera instancia, se observa que los rubros de gastronomía o producción y venta de indumentaria fueron los menos favorecidos en el período. Al igual que los anteriores, en relación a la venta de ropa, joyería o bijouterie se encuentra estrechamente vinculado al contexto macroeconómico. Este tipo de artículos se encuentra entre las primeras opciones al momento de reducir gastos. No obstante, si bien dentro del rubro gastronómico el mecanismo fue similar es notable la baja performance. Lo que se explica, principalmente, debido al contexto económico; ante la recesión económica general es que los individuos priorizan el consumo de bienes percederos o de primera necesidad -alimentos- y ciertos servicios vinculados a artículos o artefactos considerados indispensables.

Más allá de las variables exógenas vinculadas o aquellas intrínsecas a la industria, se deduce algún componente de habilidades individuales o falta de seguimiento real de las transacciones diarias, que en consecuencia conlleva una mala aproximación de la evolución real del negocio. Asimismo, aunque se presenta una mejoría sobre los ingresos netos del emprendimiento en promedio a nivel grupal, los excedentes familiares quincenales reportan disminuciones a nivel general. Lo que refuerza la hipótesis ya planteada en relación al funcionamiento de los microcréditos en este caso de estudio.

#### **4.5 Resumen de los resultados**

En principio, se observa que los grupos se conforman entre individuos de características y condiciones similares, como lo son: el lugar de procedencia, el nivel educativo, la edad, el rubro y la cantidad de años desde el inicio de la actividad.

De este modo, se encuentra que un aspecto a destacar es que, el promedio de edad ronda los 40 años, ubicándose la mayoría en un rango de entre 30 y 50 años. Asimismo, se remarca el hecho de que la



mayoría no finalizó los estudios secundarios y que primordialmente, son de procedencia extranjera. Esto da cuenta de la tendencia, también observada, a permanecer y optar por trabajos independientes, dentro del mercado informal, como una de las opciones mejor garantizadas para generar ingresos. Sobre este punto, se abre otro eje fundamental de trabajo, ya que quedan demostrados los mecanismos y sistemas de conexión que se plantean por fuera, como son, las rondas o juntas que sirven como métodos de ahorro entre los miembros de la comunidad.

En este sentido, se observa además, una tendencia generalizada a que el mayor porcentaje de los ingresos del hogar se perciba del emprendimiento, notando además que un 60% de los solicitantes declara que el sustento familiar proviene únicamente de las ganancias del negocio. Así, con la información de las entrevistas, se aproxima que el nivel de ingresos promedio de los miembros del hogar ronda los \$14.855 por persona, que representa aproximadamente un salario mínimo, vital y móvil. Esto evidencia que, son individuos que se encuentran con las necesidades básicas satisfechas, siendo una proporción de la población económicamente activa que se halla excluida del sistema formal.

Ahora bien, en cuanto a la descripción de los negocios de los emprendedores, se advierten similitudes en relación con los rubros de los solicitantes, donde la mayoría se dedica a actividades comerciales, como son la venta de indumentaria, carnicerías, kioscos o almacenes; seguido por la prestación de servicios donde se destaca el rubro gastronómico, especialmente, de comidas regionales. Se contempla también, gran heterogeneidad en la distribución geográfica de los negocios, tanto en su nivel de ingresos como en vínculo con el rubro. En conexión con esto, resulta interesante mencionar que una proporción del 60% de los microcréditos del primer ciclo han sido utilizados para la compra de mercadería o insumos.

Por otro lado, al analizar la situación patrimonial de los prestatarios entre ciclos, esto es, en el tiempo, se realizan consideraciones vinculadas a los ingresos, gastos y excedentes quincenales. Así, en término de los ingresos por ventas del emprendimiento, se observó que la variación de los ingresos en el tiempo tuvo una tendencia decreciente para un aproximado del 40% de los solicitantes, tanto en los ingresos brutos como en los netos. Mientras que, en término de las fuentes de ingreso familiares, sólo se observa una caída para el 25% sobre el total. Luego, en relación con el cambio de los gastos en el tiempo, se señala un incremento en al menos la mitad de los casos en términos de los gastos en el desempeño de la actividad económica. Ahora, al observar los gastos familiares, se encontró una tendencia más fuerte de crecimiento generalizado. Esto permite deducir que los microcréditos estarían impactando también en las erogaciones familiares, haciendo especial énfasis en los gastos destinados a la alimentación, que comprenden la mayor

proporción de los costos de los grupos familiares, después de las juntas. En vínculo con el excedente quincenal, que es, la diferencia entre ingresos y egresos, se distinguen caídas tanto en el correspondiente al emprendimiento como al grupo familiar, en casi la mitad de los entrevistados. En efecto, se advierte que, al menos en el corto plazo, los microcréditos estarían financiando el consumo de los solicitantes, principalmente, mediante el adelanto y la movilización de flujo de efectivo para agilizar transacciones al inicio del ciclo. Destacando que además, no se están generando o al menos no se advierten efectos sobre la situación patrimonial de los emprendimientos, en particular, si se considera que se trata de emprendimientos consolidados y de cierta madurez, es decir, con cierto conocimiento del negocio y de la actividad.

Por último, se distingue que en un período menor a 8 meses se alcanzó la entrega de más de 200 créditos, los cuales fueron pagados en tiempo y forma, sin ninguna demora, por el 100% de los emprendedores. A su vez, se resalta que, salvo excepciones particulares, todos los grupos continuaron avanzando en conjunto en la escalera de créditos propuestas con performances positivas. Entonces, se nota que, más allá de la predisposición y el compromiso de los individuos, también demuestran tener capacidad de pago.

##### **5. Estrategias y sugerencias**

Ahora bien, en término de los resultados obtenidos se plantea que, en el corto plazo, los microcréditos no estarían explotando toda la capacidad que se esperaría para la población analizada. Sobre todo, teniendo en cuenta que se trata de un caso de estudio particular que cumple con ciertas características ideales - población objetivo y programas complementarios de salud, vivienda y educación financiera-, estos préstamos, en términos del nivel de actividad económica, no estarían impulsando el crecimiento o auto-desarrollo de los negocios ni tampoco las capacidades o habilidades de la población en cuestión.

En base al análisis propuesto, se identifican entre los motivos más relevantes los siguientes:

- Falta de definición de objetivos: uno de los principales problemas identificados es la ausencia de objetivos claros para llevar adelante el Programa. Esto es, más allá de las metas de impacto e inserción social, no existen rumbos de acción claros o parámetros claves establecidos que permitan realizar un seguimiento de los efectos potenciales de los microcréditos. Es relevante ya que la falta de planificación no permite que se efectúe una evaluación de impacto ni de costo-beneficio certera. Ni tampoco se pueden definir cuáles las variables sobre las cuales trabajar.

Teniendo en cuenta además que se trata de un escenario con características particulares, lo que habilitaría la distinción y el entendimiento de ciertos mecanismos de estos sistemas informales.

- Esquema de préstamos: en relación con el ítem anterior, al no estar clara la estrategia de acción, la consecución de objetivos se dificulta por la falta de lineamientos. En este marco, se plantea como uno de los posibles inconvenientes la estructura de pagos propuesta, ya que al realizarse devoluciones cada dos semanas, no se incentivan inversiones o planificaciones en el mediano o largo plazo, sino que en pos de evitar el cese de pagos y la distorsión de la economía familiar los programas tienen alcances más de corto plazo.
- Pocos incentivos económicos: si bien se realizó una gran inversión para el otorgamiento de microcréditos en el Barrio 31, los costos de capital humano para la realización de entrevistas son reducidos, teniendo en cuenta que se trata de trabajos intensivos en recolección de información, asistencia y contención humana. Sobre este punto, lo que se destaca es la escasa capacitación hacia los voluntarios o trabajadores que se desempeñan como asesores de créditos. Se entiende desde la perspectiva de autosustentabilidad de la organización que no se puedan cubrir todas las áreas de forma óptima, pero no deja de ser fundamental la capacitación de quienes llevan día a día adelante este proyecto. Ya sea, desde la determinación de la estrategia para cumplir con los objetivos como las herramientas necesarias para brindar el soporte y ayuda hacia los microemprendedores.
- Capacitación y educación financiera: aunque de acuerdo a los informes de la organización se brindan talleres de educación financiera sobre costos y ventas en general, se debe destacar la relevancia de llevar un seguimiento diario del negocio, principalmente, entendiendo el porqué de esto. La mayoría de los solicitantes cuenta con vasta experiencia sobre su negocio, por lo tanto, es necesario reforzar los conceptos diarios que se tienen incorporados. Es decir, fortalecer las habilidades y conocimientos de los microemprendedores.

En sí, se proponen estos puntos para la revisión basados en las limitaciones de la gestión de la organización y la estructura de acción. Más allá de los potenciales efectos directos sobre la población en cuestión, estos factores se consideran significativos por su implicancia en la sustentabilidad de la institución.

## 6. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se expuso la relevancia de los microcréditos como herramientas de inclusión social y desarrollo económico. Mediante el análisis realizado se pudo comprobar y entender el funcionamiento de los créditos en el Barrio 31 como uno de los hallazgos más relevantes. Esto es, la función de estas herramientas para suavizar el consumo de los hogares. En efecto, como se mencionó previamente la financiación otorgada se canaliza, principalmente, en aumentos sobre los gastos, cuya ponderación más fuerte se basa en la alimentación. Entonces, por un lado, se comprueba que los créditos permiten mejorar las condiciones básicas de los hogares en el corto plazo, es decir, se generaría un sistema de “subsidio” de consumo. Mientras, por otro lado, se verifican mejoras en los ingresos del emprendimiento en poco más de la mitad de los casos por el aumento de stock, no obstante, esto no se traslada en progresos en la actividad. Esto marca un punto de análisis, ya que si bien se cumplen los objetivos propuestos, señala también posibles caminos entorno a la eficiencia de estos programas.

En esta línea, en primer lugar, es relevante destacar la gran demanda de créditos en este espacio, no solo observada en los resultados de las encuestas realizadas por la Secretaría de Integración Social y Urbana del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, sino también en la respuesta de los prestatarios. En particular, en el Barrio 31 se evidenció la heterogeneidad en términos de actividad económica, en especial, sobre los ingresos y el excedente quincenal reportado, que se traslada posteriormente a los resultados observados entre ciclos. Esto denota no solo la solidez y el sustento de los emprendimientos sino que también, permite vislumbrar la necesidad de herramientas para potenciar las habilidades o conocimientos ya existentes entre los individuos. Entonces, más allá de la predisposición y el compromiso, también se demuestra la capacidad de pago de los interesados.

En segundo lugar, se resaltan las características de la población en términos de distinciones singulares y niveles de actividad económica junto con las intervenciones en programas de salud y vivienda como las fortalezas más relevantes dentro de este caso de estudio y motores del potencial del caso, ya que permitieron suprimir algunos de los principales efectos colaterales que ponen en riesgo la sustentabilidad de los individuos, pudiendo así focalizarse en el resto de las variables. Mientras que, entre los desafíos, se ubican la gestión de la organización y la planificación de estrategias que permitan alcanzar las metas, y que a su vez sean acordes a la población que está siendo beneficiada, no solo por la sustentabilidad de la población sino también en pos del alcance de la propuesta. En conjunto, estas variables nos permiten vislumbrar que uno de los focos principales se encuentra en las herramientas de gestión que se demandan

por parte de la población. Es decir, está claro que los emprendedores son capaces de llevar el día a día de las operaciones, pero para escalar en sus proyectos se necesita herramientas que colaboren con su estabilidad, consoliden los conocimientos y permitan planificar al menos en un mediano plazo.

En tercer lugar, cabe resaltar la homogeneidad en la conformación de los grupos, que permitió confirmar los patrones de auto-selección y control entre pares, como parte de los mecanismos de *enforcement* de la garantía colectiva y solidaria que se propone. En la misma línea, se considera el rubro de actividad al que se dedican como otro factor determinante al momento del análisis; no solo por las implicancias que se derivan del contexto macroeconómico durante el período de estudio, sino también como una herramienta útil para entender los mecanismos de funcionamiento de estos créditos.

Por último, se sugiere la determinación de un seguimiento más específico de cada negocio, que brindaría información más acorde para la evaluación del crecimiento y el desempeño de los micro emprendimientos. Lo que podría dar lugar en un futuro a investigaciones más certeras sobre las tendencias y el funcionamiento del programa en el Barrio 31, que ratifique los esfuerzos de parte de la organización y los fondos del Estado. Por esto, lejos de realizar propuestas idealistas, a los fines de este trabajo se busca subrayar la relevancia del potencial que hay en este espacio y los requerimientos necesarios para exponenciar su desarrollo; realizar mejores evaluaciones que permitan determinar los efectos de cuotas de pago quincenales, tasas de interés y datos sobre el progreso de las actividades.

Universidad de  
San Andrés



## 7. Bibliografía

Allen, F., A. Demirguc-Kunt, L. Klapper, M. Martinez Peira (2012) *The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts*. Washington, DC: Banco Mundial.

Bekerman, M. (2009). Microcréditos y capacitación. *Comercio Exterior: Revista de Análisis económico y Social*, Banco Nacional de Comercio, 523-533

Bekerman, Martha y Cataife, Guido (2004). Las microfinanzas en Argentina: teorías y experiencias. En *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía Vol. 35, No. 136 pp. 127-151

Bekerman, Martha y Golman, Matías (2018). ¿Qué determina la morosidad en las microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. En *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía. Vol. 49, No. 195 pp. 115-136

Bekerman, M., & Cataife, G. (2004). Las microfinanzas en Argentina: teorías y experiencias. *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, 35(136), 115-136.

Bekerman, M., & Rodríguez, S. (2007). Políticas productivas para sectores carenciados: microcréditos en Argentina. *Desarrollo económico*, 95-118.

Besley, T.; Coate, S y Louri, G (1993). The economics of Rotating savings and credit associations. En *The American Economic Review*; Vol. 83, No. 4 pp (792-810)

Cabrera Pacheco, Marjorie (2017). Finanzas inclusivas y su incidencia en los micro emprendimientos en las personas que perciben el Crédito de Desarrollo Humano Asociativo (CDHA) en la ciudad de Loja. Tesis de grado. Universidad Católica de Loja, Ecuador. Disponible en: <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/20.500.11962/21929>

Carballo, Ignacio y Schvarztein, Diana (2018). Alianza Estratégica – Formalización & Inclusión Financiera: ENCUESTA MULTIDIMENSIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA EN B31. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

Carreño, N.; H. Hernández y J. Méndez (2011). Microcrédito y bienestar: una evaluación empírica. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/soec/n21/n21a09.pdf>.

Contreras, Ismaira; Gómez, Alicia (2013). Impacto en las variables financieras de los prestatarios AVANZAR en Buenos Aires, Argentina. Período 2000-2012 Economía, vol. XXXVIII, núm. 35, enero-junio, 2013, pp. 11-56. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=195632394002>

Crouzel, Roberto. (2009). ¿Por qué las microfinanzas no se desarrollan con más éxito en Argentina?, IDLO Microfinance Research Paper. Disponible en: <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-por-que-las-microfinanzas-no-se-desarrollan-con-mas-exito-en-argentina-5-2009.pdf>

De Olloqui, F., Andrade, G., & Herrera, D. (2015). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: coyuntura actual y desafíos para los próximos años. Banco Interamericano de Desarrollo.

Del Pozo, B., & Arteaga, C. (2003). Informe sobre la evaluación del microcrédito en México. Primera parte: Encuesta de impacto social y empoderamiento a través de microcrédito (EISEM).

Gismondi, Milagros (2013). Límites desde la demanda al desarrollo microfinanciero en Argentina. Tesis de Maestría. Universidad Torcuato Di Tella, Argentina. Disponible en: [https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/2156/MPP\\_2014\\_Gismondi.pdf?sequence=1](https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/2156/MPP_2014_Gismondi.pdf?sequence=1)

Goytia, C., Daude, C., Fajardo, G., Brassiolo, P., Estrada, R., Sanguinetti, P., Vargas, J. (2017). RED 2017. Crecimiento urbano y acceso a oportunidades: un desafío para América Latina. Bogotá: CAF. Disponible en: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1090>

Hoffmann, Silvina (s.f). Elementos para abordar la sustentabilidad de las Instituciones de Microfinanzas. AVANZAR. Disponible en: <https://avanzar.org.ar/wp-content/uploads/2018/02/Hoffman-sustentabilidad.pdf>

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Microfinanzas en la Argentina (2005). Buenos Aires, Argentina: PNUD. Disponible en: <https://www.undp.org/content/dam/argentina/Publications/Desarrollo%20Inclusivo/undp-ar-MicrofinanzasenArgentina.pdf>
- Magner, M. (2007). Microfinance: A platform for social change. Grameen Foundation Publication Series.
- Mapeo de Instituciones de MFI en Argentina 2019 (2019). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Foncap, RADIM, CONAMI. Disponible en: [https://www.foncap.com.ar/descargas/Mapeo\\_201906.pdf](https://www.foncap.com.ar/descargas/Mapeo_201906.pdf)
- Martínez, I. C. (2015). Factores que impactan en la evolución de los microemprendimientos (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas). Disponible en: <https://bdigital.uncu.edu.ar/7232>
- Maldonado Alarcón, K. P. (2007). Evaluación de la aplicación de la metodología de banca comunal en Ecuador, Proyecto-Woccu(Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador). Disponible en: <http://repositorionew.uasb.edu.ec/handle/10644/814>
- Microcréditos en la Argentina: una herramienta clave para la inclusión financiera (2015). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Foncap. Disponible en: <https://www.foncap.com.ar/descargas/Libro%20Microcr%20E9ditos%20en%20Argentina.pdf>
- Moya, R; Panadeira, M. y Templado, I. (2019). Inclusión Financiera en la Argentina. Diagnóstico y propuestas de política. ADEBA. Disponible en : <https://www.adeba.com.ar/iniciativa-adeba-para-la-bancarizacion-e-inclusion-financiera/>
- Repetto G., Marbán Flores R., Penna Girard J. (2009). Desafíos de las Microfinanzas. BCRA, Investigaciones Económicas, Seminario de Economía N° 104, 2009. Disponible en: [http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/104\\_Repetto\\_7\\_5\\_09.pdf](http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/104_Repetto_7_5_09.pdf)
- Robinson, M. S. (2001). The microfinance revolution. Washington, DC: World Bank.

Todd, H. (1996). *Women at the Centre: Grameen Bank Borrowers after One Decade*. Colorado: Westview Press.

Stiglitz, J. E. (1990). Peer monitoring and credit markets. *World Bank Economic Review*, 4, 351-366.

Varian, H. (1990). Monitoring agents with other agents. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, 153-174.



Universidad de  
**San Andrés**

## **8. Metodología y anexos**

### **I. Requisitos de los microcréditos**

El programa requería cumplir con los siguientes ítems:

- Ser mayor de 18 años
- Poseer un emprendimiento dentro del barrio o una proyección del mismo, en un área que sea de su conocimiento
- Conformar un grupo de 4 personas como mínimo, dentro del cual no podían existir lazos familiares; o un grupo de 6 personas como mínimo, donde se permitía hasta un par de familia por cada 4 integrantes que no lo fueran.

### **II. Encuestas y Resultados parciales**

Las encuestas realizadas por organización Semillas cuentan con cinco secciones, en la primera se solicitan los datos individuales al futuro prestatario -edad, número de documento, nivel educativo, dirección, entre otros-; en la segunda la información vinculada al hogar, la cantidad de miembros por hogar, los ingresos totales y su proveniencia; en la tercera los datos vinculados a las condiciones de vivienda -tipo de hogar, servicios, cantidad de ambientes, condiciones generales-; en la cuarta se requiere la información vinculada a la situación patrimonial del emprendimiento, que incluye ingresos mensuales, costos -compras, transporte, alquiler, impuestos, etc.-, stock, maquinaria, efectivo e inmuebles asociados al negocio. Y por último, en la quinta sección se completa la evaluación de ingresos y gastos familiares totales -en alimentación, educación, salud, cable, luz, internet, vestimenta, etc.- Además se pide información vinculada a la situación crediticia del individuo -primer crédito que recibe, créditos anteriores, etc.-

Sobre este punto, se deben mencionar las limitaciones técnicas de este abordaje, que se encuentran principalmente dadas por la calidad de información. Se observa que, la mayoría de los solicitantes no lleva cuentas en relación a los ingresos y gastos de sus respectivos emprendimientos. En consecuencia, los resultados finales reportados se basan en datos subjetivos obtenidos de las entrevistas personales realizadas con ayuda de las asesoras del programa.

Estas encuestas se realizan en papel, la organización por el momento no las tiene digitalizadas y a los fines de este trabajo se pasó la información a un formulario de google docs:



[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aStfY0n5qkFtZk\\_7vRt0x8tP6\\_JHQ7inXaChRXxshQ/edit](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aStfY0n5qkFtZk_7vRt0x8tP6_JHQ7inXaChRXxshQ/edit)

### III. Figuras y cuadros finales

En base a los resultados de las encuestas ya mencionadas, en el siguiente documento se expone la información final y los cuadros presentados en el trabajo a modo ilustrativo.

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/16GqR3FYagZXvmm0n2g1G9PpU0ZY-T193/edit>

### IV. Análisis económico

En el siguiente apartado se encuentran los resultados finales expuestos en el análisis individual, por rubro de actividad y grupal. Para ello, se tomaron los indicadores de ingresos y costos tanto del emprendimiento como familiares, y el excedente quincenal de la encuesta general. En el documento se encuentran desagregados los datos y los cuadros finales presentados.

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1QGgYiK1c-bWKFXIXIc4CVuFNNJrKtattfGR7ta8wzaE/edit#gid=1102373903>

### V. Índice de inflación

El gráfico siguiente indica el índice de inflación que se calculó para mostrar las variaciones en términos reales. Debido a la volatilidad del contexto, se realizó un promedio de los indicadores mensuales agrupados en períodos de 4 meses, que es la duración de cada ciclo de préstamos.

Mes	IPC	IPC Acumulado*
Enero	3,80%	
Febrero	3,40%	
Marzo	4,00%	14%
Abril	3,70%	12%
Mayo	3,10%	12%
Junio	2,80%	
Julio	2,20%	
Agosto	3,40%	

\* Acumulado en el último período de 4 meses

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INDEC