

Tauro, María Agustina; Guercio, María Belén; Vigier, Hernán
Pedro

IMPACTO DE LA PANDEMIA POR COVID 19 EN EL SECTOR DE MICROFINANZAS: DICIEMBRE DE 2019 VS. ABRIL DE 2020

XXXVIII Reunión Anual Red Pymes Mercosur
14 de noviembre de 2023

Tauro, M. A., Guercio, M. B., Vigier, H. P. (2023). *Impacto de la
pandemia por COVID 19 en el sector de microfinanzas: diciembre de
2019 vs. abril de 2020* [ponencia]. XXXVIII Reunión Anual Red Pymes
Mercosur. Córdoba, Argentina.

<https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/6923>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-Sin Derivados 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Impacto de la pandemia por COVID 19 en el sector de microfinanzas: diciembre de 2019 vs. abril de 2020

María Agustina Tauro; María Belén Guercio; Hernán Pedro Vigier

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IESS-CONICET)

agustina.tauro@upso.edu.ar - matauro@gmail.com

Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (UNS)

Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC).

mbguercio@iess-conicet.gob.ar

Universidad Provincial del Sudoeste, Bahía Blanca, Argentina.

hvigier@upso.edu.ar

1. Introducción

El financiamiento es clave para el desarrollo económico de las empresas en general y en particular de las PyME. Frente a esta realidad, surgió en la década del '70 en Bangladesh el microcrédito (MC) como herramienta financiera que busca sortear esta situación, y darles apoyo a los emprendedores y microempresarios, para luchar contra la pobreza. De la mano del MC surgen las instituciones microfinancieras (IMF), que son las entidades que otorgan este tipo de préstamo (Gutiérrez Nieto, 2006; De Aghion & Armendáriz, 2007), y resultan ser el principal eslabón que establece las relaciones entre la oferta de fondos con la demanda de microcréditos. El objetivo de este trabajo consiste en evaluar el impacto del aislamiento social preventivo y obligatorio (ASPO) dispuesto a partir de marzo de 2020, en las IMF en Argentina, comparando su situación a diciembre de 2019 y luego, a abril de 2020.

2. Marco teórico

No existe unanimidad de criterios a la hora de definir a los microcréditos (MC). Bekerman y Rodríguez (2007) plantean que son “programas de concesión de pequeños créditos a sectores carenciados para que puedan llevar adelante actividades económicas que permitan mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (p. 4). Otros autores, proponen un espectro más amplio, y no se limitan a créditos otorgados a prestatarios de bajos recursos, sino que abarca a microempresarios excluidos del sistema financiero formal, a pesar de no encontrarse bajo la línea de pobreza (Clark y Kays, en Gutiérrez Nieto, 2000). Por otro lado, Lacalle et al. (2010) definen a los MC como préstamos de bajo monto, cuyo plazo de devolución no supera el año, los plazos de repago son muy cortos, y es habitual que la devolución del principal más los intereses sea semanal, quincenal o mensual.

Las tasas de interés de los MC generalmente son más elevadas que las de otros créditos de similares características ofrecidos por instituciones bancarias, debido al riesgo de repago del deudor y por los elevados costos que generan las visitas frecuentes a los clientes, así como la gestión de una cartera atomizada de préstamos de bajos montos y que son renovados con frecuencia. De todas maneras, hay casos en los que los préstamos corresponden a fondos otorgados por instituciones de segundo piso⁴⁴ que condicionan su otorgamiento, y definen tasas subsidiadas. La experiencia indica que si bien estas tasas más bajas, pueden beneficiar en el corto plazo a los prestatarios, atentan contra la sostenibilidad de la institución microfinanciera (IMF), ya que no se logra cubrir los costos operativos, ni permite el représtamo con los fondos que se obtienen de las cobranzas. Por este motivo, se afirma que los tipos de interés no deberían ser subvencionados, ya que no permiten crear líneas de MC sostenibles, ni garantizan a los

⁴⁴ Las instituciones de segundo piso son aquellas que no otorgan financiamiento a prestatarios de forma directa, sino que lo hacen a través de las instituciones microfinancieras (IMF).

prestatarios recibir servicios microfinancieros a largo plazo (Lacalle et al., 2010). Estas condiciones se empeoran en contextos de altos niveles de inflación.

Si bien se demostró que el MC es una herramienta fundamental para paliar la pobreza, se reconoce que no es suficiente por sí mismo. Los clientes del sector, necesitan acceso a otros servicios como son: seguros, servicios de ahorro, préstamos para viviendas o servicios de transferencia de dinero, entre otros. Dichos servicios, se consideran de vital importancia para poner en marcha sus microempresas y reducir la vulnerabilidad de los microempresarios, al incrementar sus ingresos y mejorar su seguridad financiera (Lacalle et al., 2010; Contreras y Gómez, 2013). Las microfinanzas (MF) constituyen un concepto más amplio que el MC, e incluyen precisamente a estos productos y servicios.

El marco regulatorio de las MF se establece en Argentina a partir de la sanción de la Ley 26.117, que surge como primer instrumento orientado a la regulación de los MC. Las instituciones que otorgan MC se denominan Instituciones Microfinancieras (IMF), comenzaron su actividad en Latinoamérica, a partir de la década del '70 como instituciones sin fines de lucro. Estas organizaciones generalmente recibían el apoyo financiero de parte de los gobiernos, otras instituciones sin fines de lucro, organismos multilaterales y/o instituciones privadas. Se evidencia que las Asociaciones Sin Fines de Lucro (ASFL) fueron las precursoras en el campo de las microfinanzas (MF) en nuestra región, y se les atribuye a ellas el hecho de crear conciencia sobre la importancia del acceso al crédito como herramienta para luchar contra la pobreza (Minzer, 2011).

En Latinoamérica, se observa una gran diversidad institucional entre las IMF (Minzer, 2011). Las distintas organizaciones, presentan variedad de tamaño de la cartera, razón social, público objetivo y origen de los fondos. También se identifican dos objetivos esenciales: uno social, que busca el alivio de la pobreza, razón de ser de los MC; y el otro financiero, que busca que la gestión de la institución garantice su perdurabilidad en el tiempo. Estos objetivos pueden reconocerse como dos enfoques diferentes que pueden adoptar las IMF en su gestión (Gutiérrez Nieto, 2000; Quayes, 2012; Céspedes & González, 2015).

Las metodologías que se aplican para la evaluación de los prestatarios y asignación de MC difieren de las que se aplican para los créditos tradicionales otorgados por entidades bancarias, tanto por las particularidades propias de los MC mencionadas anteriormente, como por las características de los prestatarios y los proyectos que los mismos llevan adelante. La otra característica que diferencia a las distintas metodologías crediticias es en cabeza de quién recae la responsabilidad del pago del crédito. Existen metodologías que evalúan y otorgan los créditos en forma individual al prestatario solicitante, y otras en forma grupal. En el caso del análisis individual, en el caso de las IMF, además de analizar la capacidad de pago, utilizan diversas metodologías para evaluar la voluntad de pago, que se sustentan en un análisis cualitativo. De esta manera, el oficial de crédito observa conductas como el orden y limpieza en el lugar de trabajo, así como antecedentes obtenidos de proveedores y clientes, referencias personales, y otra información que le permitan inferir si el prestatario es responsable, ordenado, paga sus deudas, si tiene una vida familiar moderada, entre otras cuestiones. Complementariamente, se analiza la situación personal con el objetivo de conocer la composición de la unidad familiar, del potencial cliente, relevándose la calidad y tipo de vivienda (propia o alquilada), número de familiares a su cargo y situación de salud de sus integrantes, entre otros (Toledo Concha, 2009; Ventura, 2012).

Las metodologías grupales consisten en la organización de grupos de prestatarios que se garantizan mutuamente. Con estas metodologías, la entidad microfinanciera además de compensar la falta de garantías físicas, delega en los prestatarios organizados algunas de las funciones específicas de un prestamista, con el fin de reducir costos operativos. Generalmente

estas metodologías grupales son las que se aplican para llegar a los clientes más pobres y tienen algunos elementos en común con las metodologías individuales tales como el escalonamiento de los créditos y el seguimiento estricto de los atrasos en los pagos (Jansson et al., 2003). Dentro de las metodologías grupales se pueden identificar principalmente los grupos solidarios y la banca comunal. En los últimos años surgieron otras metodologías como las MF basadas en activos, que consiste en el otorgamiento del crédito vinculado directamente a un activo que garantiza.

Como se describió precedentemente, las IMF tienen sus particularidades debido a los servicios que ofrecen y las características de los distintos segmentos de prestatarios. A continuación, en los resultados, se muestra una descripción de un conjunto representativo de IMF de nuestro país y se complementa con un análisis del impacto de la pandemia por COVID 19 en su funcionamiento.

3. Metodología

Para este trabajo, se llevó a cabo un relevamiento a partir de un cuestionario. Para la definición del universo de IMF, se indagó la información publicada en las páginas de las instituciones de segundo piso vinculadas a las microfinanzas en la Argentina. Estas son: La Comisión Nacional de Microcréditos (CONAMI), el Fondo de Capital Social (FONCAP) y la Red Argentina de Instituciones Microfinancieras (RADIM). A partir del listado elaborado, se desecharon duplicados. Se obtuvo un listado de 116 IMF con información de contacto como domicilio, teléfono y correo electrónico. Se contactó vía mail a la totalidad de las organizaciones, y algunas en forma telefónica para solicitarles que respondieran un cuestionario que se conforma con preguntas cerradas y abiertas. El mismo se elaboró través de la plataforma de encuestas *Survey Monkey*, y fue administrado de manera online, enviando el link correspondiente a los correos electrónicos de las 116 IMF que conforman prácticamente la población de IMF. Se obtuvieron respuestas de 33 IMF, y las mismas fueron recibidas desde 01/06/2020 y hasta 14/10/2020.

4. Resultados: efectos de la pandemia a abril de 2020

Con el objetivo de analizar el efecto del inicio de la pandemia sobre las IMF, se realiza un análisis descriptivo de las IMF relevadas, detallando las principales variables que caracterizan a las mismas y comparando la evolución entre diciembre de 2019 y abril de 2020.

Teniendo en cuenta el análisis descriptivo de las IMF a diciembre de 2019, se observa que hay una concentración de las mismas en la provincia de Buenos Aires y CABA, y en segundo lugar en las regiones del Noroeste del país y Cuyo. Un 88% de las IMF son asociaciones sin fines de lucro (ASFL), pero estas ASFL, representan sólo un 12.5% de la cartera bruta total de las 33 organizaciones relevadas. Esto refleja la gran concentración de la cartera en las 4 IMF más grandes, que aportan el 87.5% de la cartera bruta total. Más del 70% de las organizaciones relevadas, tiene más de 10 años de antigüedad. Más de la mitad de las IMF opera con menos de 25 integrantes. La composición del plantel de las instituciones es muy heterogénea, encontrándose algunas que se manejan casi en su totalidad a partir del trabajo de los voluntarios, mientras que otras no cuentan con ningún trabajador voluntario, siendo todos empleados y directivos. Tomando como referencia el criterio que aplica RADIM para categorizar a las instituciones según su tamaño, en base a la cartera bruta, se identifica un 48% de las instituciones como pequeñas. En relación al perfil de los prestatarios, más de la mitad corresponde a población pobre pero no indigente. Se observan dos posiciones marcadas referidas al público objetivo de las microfinanzas. Algunos autores sustentan que se debe orientar a los más pobres, y así cumplir con el objetivo social, mientras que otra postura, apoya que los prestatarios tienen que tener

ciertas necesidades básicas satisfechas para que la ayuda del microcrédito sea sustentable, es decir que permita el desarrollo de una actividad económica que se mantenga en el tiempo.

Entre los servicios que ofrecen las instituciones, además de microcréditos, se destacan la capacitación y la educación. Las principales fuentes de fondeo provienen de los organismos públicos de segundo piso (CONAMI y FONCAP), en segundo lugar, se financian con fondos propios, y por último acuden a las fuentes privadas tanto financieras como no financieras. El plazo de devolución de los créditos más frecuente se ubica en el rango de 6 a 12 meses. La principal metodología de análisis crediticio utilizada es la individual, seguida por los grupos solidarios.

A raíz del aislamiento social, preventivo y obligatorio producto de la pandemia por COVID 19, muchas organizaciones redujeron su actividad. Los créditos activos que las IMF tenían a fines de 2019, se redujeron en abril de 2020 en un 58% de los casos. Un 64% de las IMF redujo la cantidad de prestatarios. En abril de 2020, un 58% de las IMF consultadas indicó que la cartera bruta se redujo en relación a diciembre de 2019. En abril, se observa una mayor proporción de las carteras de las IMF con morosidad hasta 30 días y mayor a 30 días también. También se manifiesta una extensión de los plazos de devolución de los créditos de diciembre 2019 a abril 2020. Esto puede interpretarse como una refinanciación de deuda producto de la situación de pandemia. En diciembre de 2019, más de la mitad de las instituciones cubrían sus costos operativos con los ingresos, mientras que 36% no lograba hacerlo. Esta situación cambió en abril de 2020, siendo 61% las instituciones que no logran cubrir sus costos, y sólo 24% continúan cubriendo costos. En relación a los efectos que sufrieron las instituciones a partir de la pandemia, el que más se destaca es un incremento de la morosidad, señalado por el 85% de las instituciones. Otro efecto fue la disminución de las solicitudes de créditos, indicada por un 52% de las instituciones. También casi la mitad (48%) manifestó una disminución de la disponibilidad de fuentes de fondeo, si bien más de un tercio (36%) señala que las tasas de fondeo se redujeron y un 30% que las tasas de interés cobrada por las instituciones a los prestatarios también bajaron.

Se indagó acerca de las distintas estrategias aplicadas por las IMF frente a la pandemia. La estrategia más elegida por las instituciones, con el objeto de subsistir frente a la pandemia, fue el del acompañamiento virtual a los emprendedores (91%). En segundo lugar (61%) colaboraron para que los emprendedores prestatarios de su institución gestionaran subsidios estatales. Un 42% señaló que se dio ayuda para la implementación de pagos electrónicos, y 33% ofreció capacitación a través de Internet. Un 30% fomentó la oferta de productos de primera necesidad para la pandemia como alcohol en gel, barbijos y otros, y una proporción similar colaboró para organización de redes para la venta online. El 24% de las instituciones intensificó para el desarrollo del comercio electrónico por parte de los emprendedores.

5. Reflexiones finales

A partir de la caracterización de la oferta realizada, se pudo observar que las IMF que la componen son mayormente organizaciones sin fines de lucro, representando un 88% de las 33 IMF relevadas. Además, estas IMF representan sólo el 12,5% de las carteras brutas de las 33 IMF. Esto corrobora que su tamaño es pequeño. Estas características las hacen más vulnerables al impacto de los primeros meses de aislamiento social preventivo y obligatorio (ASPO).

Esto último se confirmó al observarse las repercusiones del ASPO. Como se observó en el desarrollo se identificó una baja en la cantidad de créditos otorgados, así como en la cantidad de prestatarios y también en la cartera bruta. Esto implicó una baja de la productividad también. Entre los servicios que se prestaban a diciembre de 2019, el que se dejó de prestar en mayor medida es la capacitación, altamente vinculado a la presencialidad, al menos en esta primera

etapa. También se observa un incremento en la morosidad. Respecto a los efectos señalados por las propias IMF se encontró una reducción de solicitudes de crédito, menor disponibilidad de fuentes de fondos así como de tasas de interés cobradas por estos fondos. Más allá de estos efectos negativos, también la pandemia apuró la implementación de procesos de transformación digital que incluyen pagos electrónicos y digitalización de procesos, entre otros.

Como futuras líneas de investigación se propone llevar a cabo el análisis para corroborar qué servicios y actividades incorporadas durante la pandemia se mantuvieron y cuáles lograron potenciar la actividad de las IMF. Es fundamental tener en cuenta las estrategias para lograr consolidar este sector que resulta estratégico en un contexto en el que se requiere apoyar el desarrollo de las actividades de autosustento y así paliar la pobreza, con miras al desarrollo productivo y/o comercial en sectores vulnerables.

6. Referencias

Bekerman, M. y Rodríguez, S. (2007). Políticas productivas para sectores carenciados: Microcréditos en Argentina. *Desarrollo Económico*, 95-118.

Céspedes, G. C. I., & González, L. K. G. (2015). El enfoque financiero vs. el enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (118), 31-59.

Contreras, I., y Gómez, A., (2013). Impacto en las variables financieras de los prestatarios AVANZAR en Buenos Aires, Argentina. Período 2000-2012. *Economía*, XXXVIII (35), 11-56.

Gutiérrez Nieto, B. (2000). Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española.

Jansson, T., Rosales, R., & Westley, G. D. (2003). Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas. Inter-American Development Bank.

Lacalle, M., Rico, S., Márquez, J., Jayo, B., Jiménez, I., de la Orden, M. D. C., & González, A. (2010). Glosario básico sobre microfinanzas. Reedición ampliada. Fundación Nantik Lum de Microfinanzas. Cuadernos Monográficos, 12, 146.

Mínzer, R. (2011). Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño.

Quayes, S. (2012). Depth of outreach and financial sustainability of microfinance institutions. *Applied Economics*, 44(26), 3421-3433.

Toledo Concha, E. (2009). Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su metodología crediticia. *Contabilidad y Negocios*, 4(8).

Ventura, L. (2012). Evaluación de créditos en microfinanzas. Estudio de un caso. Trabajo Final de Grado: Departamento de Ciencias de La Administración, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.