

RELEVAMIENTO DE ACTORES FINANCIEROS EN EL NOA



Ing. Mauricio Macri
Presidente de la Nación

Cdor. Ricardo Buryaile
Ministro de Agroindustria

Lic. Alejandro Gennari
Coordinador Ejecutivo de la Unidad para el Cambio Rural

Ing. Raúl Castellini
Responsable de Gestión de Programas y Proyectos de la Unidad para el Cambio Rural

Lic. Pablo Sívori
Responsable del Área de Competitividad de la Unidad para el Cambio Rural

Lic. Marcelo Yangosian
Responsable del Sector de Finanzas Rurales

Lic. Alfonso Prat-Gay
Ministro de Hacienda y Finanzas Públicas

Impulso Argentino
Lic. Marcela González
Responsable del Área de Proyectos Especiales

Autores

Fernando Bachella (Impulso Argentino)
Lucila Bujanda (UCAR)
Marcela González (Impulso Argentino)
Alejandra Moreno (UCAR)
Marcelo Yangosian (UCAR)

Agradecimientos

A Luis Iacuzzi, por su colaboración en el trabajo de campo en Jujuy y Catamarca.
A todos los responsables de las instituciones entrevistadas, por haber facilitado la información de sus organizaciones para la realización de este relevamiento.

INTRODUCCIÓN

Son conocidas las dificultades que enfrentan los productores de la Agricultura Familiar en Argentina para acceder al financiamiento formal, ya sea a través de instituciones públicas o privadas. No sólo adolecen de los requisitos que exigen las entidades financieras, sino que además la oferta disponible de servicios financieros formales es muy limitada.

Dadas estas circunstancias, se advierte que los productores rurales acceden a financiamiento a través de fuentes informales, más costosas y menos transparentes. Estas condiciones no sólo son atribuibles a los pequeños productores rurales sino también a los pequeños emprendedores urbanos y semiurbanos.

No obstante ello, la falta de oferta y la creciente demanda de financiamiento han dado lugar al surgimiento de formas alternativas, de las cuales el microcrédito o las microfinanzas son las más difundidas. Si bien aún incipiente, se advierte un desarrollo de las microfinanzas en las zonas más urbanas del país pero todavía prevalece un fuerte desconocimiento y muy bajo alcance en los sectores rurales.

Ante el planteo de un nuevo programa de desarrollo rural para la zona del Noroeste Argentino (NOA), se barajaron distintas alternativas para impulsar el desarrollo de servicios financieros rurales, que pudieran proveer el financiamiento necesario para motorizar inversiones y mejorar los procesos productivos, de comercialización y de agregado de valor.

Luego de varias reuniones de intercambio con especialistas locales y del FIDA, se acordó la necesidad de realizar un estudio de los mercados financieros rurales en el NOA *“para identificar las diversas formas de articulación de las actuales organizaciones de productores, y sus productores asociados, con los diversos tipos de instituciones financieras existentes, privadas, cooperativas, microfinancieras y ONGs, así como identificar las actuales modalidades de financiamiento de proveedores y de acopiadores”*¹.

Atento a estas cuestiones, la UCAR (a través del Sector de Finanzas Rurales) e Impulso Argentino (a través del Área de Proyectos Especiales) abordaron la tarea de relevar el universo de instituciones que ofrecen actualmente microcrédito en la región del NOA, ya sea en el ámbito urbano y/o rural, constituyendo una primera aproximación al estudio proyectado. Futuros relevamientos deberán incluir la oferta de otros actores, entre ellos bancos, acopiadores, proveedores e intermediarios comerciales.

Además de contribuir con el objetivo estipulado en el PROCANOR, conocer y caracterizar a los actores que manejan la herramienta de microcrédito en una región como la del NOA, permite contar con información clave para analizar posibles estrategias de financiamiento para el sector de la AF.

¹ Reglamento Operativo del Programa de Inserción Económica de los Productores Familiares del Norte Argentino (PROCANOR), Mayo 2015.

El presente documento resume el trabajo realizado en conjunto entre la **UCAR e Impulso Argentino**², entre los meses de Junio y Octubre de 2015.

METODOLOGÍA

Se realizaron 29 entrevistas semiestructuradas, en forma presencial, a instituciones que ofrecen microcrédito presentes en la Región NOA (provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero), a partir de una base de instituciones confeccionada por Impulso Argentino que constaba originalmente de 50 instituciones tanto del ámbito urbano como rural.

Todas las instituciones de la base fueron contactadas previamente por vía telefónica y se concertaron entrevistas con aquellas que continúan trabajando con microcrédito en la actualidad.

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA

En total se encuestaron 29 instituciones en las seis provincias que conforman la Región NOA: Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero.

Todas las instituciones tienen sede en la capital de las provincias o ciudades cercanas y sólo cuatro tienen más de una sucursal por provincia.

Se advierte que 13 son Asociaciones Civiles y otras 5 son otro tipo de entidades sin fines de lucro (fundación o ente público). Es decir que de la muestra, el **62% corresponde a instituciones sin fines de lucro**.

Sólo 5 instituciones son microfinancieras profesionales³. Cabe señalar que en estas microfinancieras, los clientes rurales no superan el 25% de la cartera y sólo una tiene una línea especial para productores rurales⁴. Otras dos atienden productores rurales, pero sin líneas específicas y un caso atiende principalmente productores hortícolas periurbanos.

La cartera activa total informada es de \$130 millones con 24.600 préstamos (Usd 14 millones)⁵. No obstante, cabe señalar que este monto incluye la cartera total informada por una IMF profesional con presencia nacional. Si se considera solamente la proporción destinada al NOA (estimada en un 20%), **la cartera activa total de microcrédito en el NOA puede estimarse en \$83,2 millones (Usd 9 millones)**.

La provincia de **Salta** es por lejos la que cuenta con mayor disponibilidad de recursos y sucursales (20) ya que en la provincia se encuentran las 4 de las 5 instituciones microfinancieras (IMF) profesionales. No obstante, es muy baja la participación de los productores rurales en las

² Organismo público-privado bajo la órbita del Ministerio de Economía de la Nación, dedicado al desarrollo de las microfinanzas en Argentina.

³ Consideramos aquí IMF profesionales a las que persiguen objetivos de lucro y se financian básicamente a través del cobro de una tasa de interés por el monto capital que prestan.

⁴ Entre \$500 y \$30.000 a 12 meses, TNA 70%, garantía prendaria y cuotas adaptadas al ciclo productivo.

⁵ Tomando el tipo de cambio promedio de este período que fue \$9,3 por dólar.

carteras de las instituciones en esta provincia: de 10 instituciones, sólo 3 informan atender a productores rurales. Vale además señalar que incluso estas organizaciones registran un bajo porcentaje de clientes rurales (menos del 25%). Le siguen en importancia **Tucumán** y **Jujuy**. En el otro extremo, se encuentran **Santiago del Estero** y **Catamarca** con tres y una institución de microcrédito, respectivamente, y menos de 500 clientes (*ver Tabla 1*).

El 75% de las instituciones encuestadas recibe fondeo de la **Comisión Nacional de Microcrédito** (CONAMI)⁶ y en el 55% de los casos es la única fuente, lo que denota la importancia que tiene este programa para muchas de las organizaciones que operan en este territorio. La contracara es el bajo monto total de estas carteras (\$9,4 millones) y la limitación de la tasa que impone la CONAMI (que no puede superar el 6% anual), lo que restringe la posibilidad de generar organizaciones autosustentables (*ver Tabla 3*). Sin embargo, las instituciones que no reciben fondeo de este organismo conforman el 89% de la cartera total (\$74,2 millones), ya que entre ellas se encuentran las cinco IMF profesionales mencionadas.

En función del fondeo, podemos separar a las instituciones encuestadas en tres segmentos:

- Segmento (a): IMF profesionales privadas (5, **82% de la cartera**)
- Segmento (b): IMF que sólo tienen fondeo de CONAMI (16, **11% cartera**)
- Segmento (c): IMF con fondeo de diversas fuentes (8, **7% cartera**)

⁶ Organismo público perteneciente al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

TABLA 1. Caracterización de las IMF por provincia

Provincia	Concepto	TIPO DE INSTITUCIÓN				
		TOTAL	IMF	Asoc. Civil	Cooperativa	Otras
Salta	Número de Instit.	10	3	6	-	1
	Cartera (\$)	46.263.448	43.873.448	2.252.000	-	138.000
	Sucursales	20	11	8	-	1
	Clientes	11.441	9.993	1.389	-	59
Tucumán	Número de Instit.	6	-	1	1	4
	Cartera (\$)	6.270.000	-	1.000.000	700.000	4.570.000
	Sucursales	6	-	1	1	4
	Clientes	3.829	-	80	200	3.549
Jujuy	Número de Instit.	5	1	1	2	1
	Cartera (\$)	12.500.000	10.000.000	500.000	-	2.000.000
	Sucursales	8	3	1	3	1
	Clientes	1.781	1250	300	125	106
La Rioja	Número de Instit.	3	-	3	-	-
	Cartera (\$)	2.100.000	-	2.100.000	-	-
	Sucursales	3	-	3	-	-
	Clientes	500	-	500	-	-
Santiago del Estero	Número de Instit.	3	-	2	1	-
	Cartera (\$)	1.138.000	-	638.000	500.000	-
	Sucursales	3	-	2	1	-
	Clientes	435	-	388	47	-
Catamarca	Número de Instit.	1	-	-	1	-
	Cartera (\$)	525.163	-	-	525.163	-
	Sucursales	1	-	-	1	-
	Clientes	211	-	-	211	-
Jujuy-Salta-Catamarca	Número de Instit.	1	1	-	-	-
	Cartera (\$)	14.443.972	14.443.972	-	-	-
	Sucursales	3	3	-	-	-
	Clientes	124	124	-	-	-
TOTAL GENERAL	Número de Instit.	29	5	13	5	6
	Cartera (\$)	83.240.583	68.317.420	6.490.000	1.725.163	6.708.000
	Sucursales	44	17	15	6	6
	Clientes	18.321	11.367	2.657	583	3.714

Las **IMF profesionales privadas** tienen presencia en 4 provincias y, como se señaló, atienden al sector rural en una baja proporción (no superan el 25% de la cartera en ningún caso) y, en general, no tienen líneas específicas para el sector rural (*Tabla 2*).

A todas las IMF profesionales entrevistadas les interesa aumentar su participación en el sector rural. No obstante, reconocen sus limitaciones actuales: escaso fondeo, falta de recursos humanos capacitados, falta de productos adecuados y falta de experiencia. En general, estas

instituciones no trabajan en red⁷ ni tienen alianzas estratégicas. Por otro lado aducen que podrían aumentar su cantidad de clientes con la estructura actual que poseen.

Sus principales costos están dados por el **personal** y el **fondeo**, y son cubiertos exclusivamente con la tasa de interés. Vale notar las altas tasas activas que cobran estas organizaciones, que se ubican muy por encima de las del resto.

TABLA 2. Instituciones Microfinancieras Profesionales, por provincia - Segmento A

Provincia	N° de Instituc.	N° de Sucurs.	CARTERA ACTIVA (en pesos)	N° de CLIENTES	% CLIENTES RURALES (máx.)	MONTO MÍNIMO (en pesos)	MONTO MÁXIMO (en pesos)	PLAZO PROMEDIO (meses)	TASA ANUAL PROM.
Salta	3	11	43.873.448	9.993	25	500	100.000	12	65%
Jujuy-Salta-Catamarca	1	3	14.443.972	124	25	200	150.000	24	95%
Jujuy	1	3	10.000.000	1.250					
TOTAL	5	17	68.317.420	11.367					

Todas las **IMF que sólo tienen fondeo de CONAMI** cuentan con una sola sucursal, con una sola excepción en Jujuy, y tienen en promedio 370 clientes con préstamos promedio de \$2.000 y plazos, en su gran mayoría, menores al año (*Tabla 3*). Si bien este grupo de organizaciones declaró no tener líneas específicas para el sector rural, el 38% de ellas informa tener la mitad o más de su cartera orientada a clientes rurales (6 instituciones).

Cabe señalar que los datos informados por las instituciones sobre clientes rurales incluye el hecho de que aun en las zonas urbanas se llevan a cabo actividades de índole “rural”. Es decir, que muchos de estos clientes, calificados como “rurales”, tienen su domicilio o incluso su lugar de trabajo en la ciudad.

Si bien es variable, la mayoría de estas entidades podría aumentar el número de clientes que atiende en alrededor de 100 personas. Los principales costos están dados por los **traslados** y los costos de **personal**. Sus gastos operativos en general los cubren con los aportes de CONAMI para tal fin pero también con otros aportes.

Este segmento, a diferencia del anterior, sí trabaja en red y tiene conocimiento del sector rural. Sus principales limitaciones para atender a este sector están dadas por el costo de los traslados y la necesidad de contar con recursos humanos especializados en microcrédito en el territorio. En todos los casos, requieren que se cubran los costos operativos para poder

⁷ Entendemos al trabajo en red como una dinámica que incluye la interacción entre actores diferentes para el logro de un objetivo, que en este caso es llegar con financiamiento al pequeño productor. Esta dinámica implica muchas veces compartir información con otros, articular acciones y/o abordajes metodológicos con otros para el logro del objetivo, y/o incluso derivar y recibir derivaciones de casos para atender cuando fuera necesario atender una demanda mayor a la que uno puede.

generar una nueva línea. Otra limitación que admiten es la de contar en la actualidad con un único financiador.

TABLA 3. IMF con fondeo exclusivo de CONAMI, por provincia – Segmento B

Provincia	N° de Instituciones	N° de Sucursales	CARTERA ACTIVA (en pesos)	N° de CLIENTES	% clientes rurales (máx.)	MONTO MÍNIMO (en pesos)	MONTO MÁXIMO (en pesos)	PLAZO PROM. (meses)	TASA ANUAL PROM.
Tucumán	5	5	5.270.000	4.069	100	600	35.000	10	6%
La Rioja	3	3	2.100.000	500*	75	1.000	10.000	10	6%
Salta	4	4	1.033.000	368	0	1.000	18.000	7	6%
Santiago del Estero	2	2	638.000	388	75	1.500	25.000	9	6%
Jujuy	2	3	388.500	115	50	2.000	10.000	8	6%
TOTAL	16	17	9.429.500	5.440					

(*) Corresponde a los datos informados por una sola de las 3 Instituciones con presencia en la provincia, dado que las restantes no declararon cantidad de clientes.

Respecto al **tercer segmento**, con la excepción una institución en Tucumán, su cartera de clientes rurales es casi nula. Podrían atender más clientes y tienen interés en el sector rural. Sus principales costos son de **personal y traslados**. En general, los cubren con la tasa de interés y con aportes de la CONAMI (en los casos que reciben este fondeo) o subsidio de otro organismo. El promedio de préstamo es más elevado que en los casos anteriores y las tasas varían entre 6% y 59% anual (Tabla 4).

Las limitaciones, al igual que en el caso anterior, son el personal, la movilidad y la necesidad de formar recursos humanos en el territorio. En todos los casos, necesitarían fondeo especial para una línea destinada a productores rurales.

Tabla 4. IMF con fondeo de diversas fuentes, por provincia – Segmento C

Provincia	N° de Instituciones	N° de Sucursales	CARTERA ACTIVA (en pesos)	N° de CLIENTES	% clientes rurales (máx.)	MONTO MÍNIMO (en pesos)	MONTO MÁXIMO (en pesos)	PLAZO PROM. (meses)	TASA ANUAL PROM.
Jujuy	2	2	2.500.000	406	25	600	10.000	5	31%
Salta	3	5	1.357.000	1.074	25	2.500	15.000	11	38%
Tucumán	1	1	1.000.000	80	100	600	10.000	12	6%
Catamarca	1	1	525.163	211	25	4.000	10.000	6	59%
Santiago del Estero	1	1	500.000	47	25	1.000	20.000	6	50%
TOTAL	8	10	5.882.163	1.818					

En cuanto al personal de las IMF, el 80% tiene menos de diez **empleados por sucursal**. Es interesante notar que las instituciones con mayor cartera y mayor cantidad de personal y agentes de crédito por cliente, son las que a su vez atienden un bajo porcentaje de productores rurales.

Respecto a la eficiencia en cuanto a las relaciones entre agentes de crédito y préstamos o clientes, se observa -como es de esperar- que las IMF profesionales presentan indicadores más altos. A su vez, las IMF que sólo cuentan con financiamiento de CONAMI parecerían tener mayor eficiencia que las que reciben fondeo de distintas fuentes.

TABLA 5. Indicadores promedio por segmento

Segmento de IMF	A	B	C
Préstamos/Agente de crédito	204	111	64
Clientes/Agente de crédito	202	86	59

Respecto al **financiamiento de productores rurales**, sólo 5 instituciones están orientadas preponderantemente hacia el sector rural en 3 provincias (Santiago, Tucumán y La Rioja). Todas son fondeadas por CONAMI exclusivamente (excepto una) y los préstamos rondan los \$2.500, lo cual parece escaso para la producción rural, a pesar que el monto máximo promedio se ubica en \$15.000 y los plazos son de 12 meses.

Estas instituciones son en su mayoría asociaciones civiles con una sola sucursal y 3 agentes de crédito en promedio. La cartera promedio es de \$600.000 y tienen, también en promedio, unos 170 clientes.

CONCLUSIONES

Los resultados que se desprenden del análisis de este primer relevamiento son los siguientes:

- Un limitado número de instituciones que ofrecen microcrédito en el NOA y su fuerte concentración en las ciudades capitales de las provincias.
- La baja llegada al ámbito rural de las instituciones microfinancieras, aunque no inexistente.
- La importancia del trabajo realizado por la CONAMI para apuntalar a las instituciones del territorio que ofrecen microcrédito, aunque estas en general presentan signos de debilidad al tener limitado su crecimiento, entre diversos motivos por no haber incorporado otras fuentes de financiamiento (además del de CONAMI).
- Se advierte que las más orientadas hacia el sector rural son, a su vez, las menos profesionalizadas, con menos capital y mayor dependencia de los aportes de CONAMI para sustentar su operatoria.
- Las IMF profesionales, en general, no trabajan en red ni tienen vínculo con otras instituciones u organismos y presentan tasas de interés relativamente elevadas.

- f) Se advierte un marcado interés por parte de las entidades consultadas en prestar servicios financieros al sector rural, reconociendo la existencia de una demanda insatisfecha y con conocimiento de la actividad de los productores, muchas veces relacionado con que, aun en las zonas urbanas, se llevan a cabo actividades de índole “rural”.
- g) Las IMF con fondeo de CONAMI y otros organismos plantean la necesidad ineluctable de contar con aportes extra para desarrollar líneas específicas para el sector rural y la cobertura de los gastos de contratación de personal y traslados.
- h) Asimismo, las IMF profesionales también reconocen la necesidad de aumentar su capital y contar con algún aporte de recursos que cubra los mayores costos de llegar al sector rural. A su vez, éstas admiten la necesidad de capacitarse y conocer mejor al sector de la agricultura familiar para poder trabajar con ese segmento.

IMPLICANCIAS PARA EL PROCANOR

En función de los datos arrojados por este estudio preliminar advertimos que la presencia de las instituciones encuestadas en el territorio representa una fortaleza a la hora de pensar una estrategia de financiamiento para productores rurales del NOA, y un buen punto de apoyo para las estrategias de desarrollo de cadenas de valor que busca llevar adelante el PROCANOR. Y esto es así, no por el financiamiento que ofrecen hoy al sector estas instituciones (que es poco), sino por el potencial de canalizar fondos que tienen las mismas, actuando como intermediarias entre la oferta de dinero (de fuentes bancarias, de organismos internaciones, pública, etc.) y la demanda de los pequeños productores rurales.

No obstante, la realidad es que hoy las IMF están escasas de financiamiento, y se encuentran más amenazadas por los bancos que apoyados por ellos. La banca comercial no sólo no fondea a este sector sino que ha empezado a introducirse en el mercado del microcrédito de manera directa comprando operatorias de IMF profesionales o abriendo programas propios (tal es el caso de la Fundación Grameen Bank de Mendoza que fue comprada por la Fundación Microfinanzas BBVA en 2010 o los casos de operatorias propias de los bancos Supervielle SA – que tiene a Cordial Microfinanzas SA-o el Banco Macro –que tiene un programa propio de Microfinanzas denominado Programa Alumbra, por mencionar sólo algunos casos)-

Cabe destacar que esto se dio en un contexto en el que el Banco Central ha intentado, desde 2012 y mediante diferentes comunicados⁸, flexibilizar las condiciones de acceso y crear puentes entre el sector financiero y el financiamiento productivo en general, y el dirigido a las microempresas e instituciones que les prestan a las microempresas, en particular. Puntualmente, la comunicación “A” 5802, ha flexibilizado bastante -al menos desde lo formal y administrativo– los requerimientos solicitados a las IMF para ser sujetos de crédito, según lo expresan los propios miembros de la Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM). Si bien esta operatoria es todavía incipiente, creemos que existe potencial para desarrollar este

⁸ Comunicación “A” 5319 del BCRA, y sus modificatorias

tipo de incentivos al sector bancario, siguiendo ejemplos o experiencias de países latinoamericanos (Brasil, Chile, Perú, Bolivia, etc.)⁹.

En este marco, con un mayor fondeo disponible, lo que estaría faltando es mejorar la estrategia de llegada al sector rural. Las IMF profesionales admiten la necesidad de capacitarse y conocer mejor al sector de la agricultura familiar para poder trabajar con ese segmento, no trabajan en red, y no tienen operatorias específicas ni una presencia importante en el ámbito rural. En tanto que las IMF con fondeo de CONAMI y otros organismos plantean la imperiosa necesidad de contar con aportes extra para desarrollar líneas específicas para el sector rural y la cobertura de los gastos de contratación de personal y traslados. Así las cosas, lo que debería fomentarse (a través del PROCANOR, por ejemplo) son las alianzas estratégicas entre las IMF profesionales y las organizaciones de productores rurales, u ONGs con cercanía a éstos, para que estas últimas pudieran financiar a los productores (o a la actividad que realizan) a partir del financiamiento que obtendrían de las IMF, las que a su vez serían financiadas por el sector bancario.

Esta alianza estratégica entre IMF y organizaciones de productores rurales podría, además de aumentar el financiamiento disponible, capacitar a las organizaciones en el manejo de herramientas financieras básicas y, algo no menor, permitiría que los créditos lleguen con menores costos financieros que los que tiene hoy una IMF profesional que llega al ámbito rural.

⁹ La Mesa Nacional de Finanzas Rurales Inclusivas ha trabajado sobre una propuesta en este sentido que se encuentra a disposición para los interesados en profundizar en este tema.