

¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres?

Desde que el microcrédito comenzó a atraer la atención del público, hace 25 años, suele decirse que se trata de una herramienta extraordinariamente poderosa para ayudar a las personas (en especial a las mujeres) a salir de la pobreza, a través de la financiación de sus microempresas y mediante el incremento de sus ingresos. Esa idea fue respaldada por cientos de historias inspiradoras sobre microempresarios que usaron sus pequeños préstamos para abrir o expandir sus negocios y registraron progresos notables no solo en términos de ingreso y consumo, sino también en términos de salud, educación y potenciación social. Sin embargo, ¿cuán representativas son esas anécdotas respecto de la experiencia general de los cientos de millones que obtuvieron micropréstamos y otros servicios de microfinanzas? ¿Se están exagerando los beneficios del microcrédito o, de manera más general, las microfinanzas¹?

La afirmación en duda

Por desgracia, es sorprendentemente difícil hacer una verificación científica del impacto del microcrédito. Si concluimos que las personas que obtuvieron micropréstamos están en mejor situación que las que no, ¿implica eso que los préstamos fueron la causa de la mejora? Quizás no. Existen muchas explicaciones viables: por ejemplo, que es posible que aquellos que solicitan y obtienen los préstamos tengan más ímpetu y ambición, en cuyo caso probablemente tenderían a estar mejor que otras personas, independientemente de la obtención o no de los préstamos.

Docenas de estudios analizaron la experiencia de las personas que recibieron micropréstamos. La dificultad radica en encontrar un grupo de control para la comparación: es difícil y costoso encontrar un grupo de personas similares a los beneficiarios de los préstamos en todos los aspectos con excepción del hecho de haber recibido un préstamo. Hasta no hace mucho tiempo, la mayoría de los escasos estudios

que abordaron esta dificultad seriamente concluyeron que los microcréditos producían beneficios económicos y sociales importantes. Sin embargo, siempre hubo controversias acerca de la validez de esos estudios². Un análisis reciente del estudio más citado plantea dudas serias acerca de la metodología y las conclusiones (Roodman y Morduch, 2009). Es probable que esas dudas sean aplicables también a otros estudios realizados en etapas anteriores.

En los últimos tres años, unos pocos investigadores empezaron a utilizar pruebas aleatorias controladas para evaluar el impacto de las microfinanzas. Seleccionan un grupo suficientemente grande para que, cuando se lo divide aleatoriamente, pueda suponerse que los dos subgrupos son estadísticamente idénticos. El primer subgrupo obtiene préstamos y el segundo, no. Si un grupo registra mejores resultados que el otro, el investigador puede estar razonablemente seguro de que esa diferencia se debe a los préstamos, porque estos son la única diferencia *ex ante* entre los grupos.

Hasta ahora, los pocos estudios publicados sobre las microfinanzas con pruebas aleatorias controladas publicados solo pudieron hacer un seguimiento de resultados a corto plazo. Dos estudios que analizaron clientes de microcréditos estándar a lo largo de un período corto (12 a 18 meses) no encontraron datos empíricos de mejoras en el ingreso o el consumo de los hogares, aunque sí comprobaron otros posibles beneficios (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2009; y Karlan y Zinman, 2009). Resulta interesante que, hasta ahora, el único estudio sobre las microfinanzas con pruebas aleatorias controladas que determinó que existían mejoras en el bienestar a corto plazo haya analizado el microahorro, no el microcrédito (Dupas y Robinson, 2009). Un estudio con pruebas aleatorias controladas de Sudáfrica descubrió que había mejoras sobre el ingreso logradas a partir de préstamos para el consumo pequeños, con

1 El término "microfinanzas" se refiere a todo el espectro de servicios financieros que utilizan las personas de ingreso bajo, lo que incluye no solo el crédito, sino también los servicios de ahorro, de seguro y de transferencias monetarias.

2 En Goldberg (2005), se presenta un resumen de la investigación sobre el efecto de los micropréstamos hasta 2005, que incluye las limitaciones metodológicas de los estudios.

altas tasas de interés, pero esos préstamos no suelen tomarse como ejemplo de microfinanzas (Karlan y Zinman, 2008). (En el anexo se presenta un breve resumen de los cuatro estudios con pruebas aleatorias controladas). Se necesitan muchos más estudios de este tipo (lo que incluye estudios a más largo plazo) antes de poder extraer conclusiones generales. Por el momento, todo indica que un resumen justo de los datos empíricos diría que todavía no sabemos si los microcréditos u otras formas de microfinanzas están ayudando a millones de personas a salir de la pobreza.

¿Estamos buscando el impacto en el lugar indicado?

Si la única proposición de valor en las microfinanzas fuera la afirmación de que aumenta el ingreso y el consumo de los pobres mediante el financiamiento de sus microempresas, quizás sería bueno que los donantes, los gobiernos y los inversionistas sociales declararan una moratoria en el apoyo a las microfinanzas hasta que haya más datos empíricos que permitan pensar que la afirmación es cierta. Sin embargo, antes de llegar a esa conclusión, necesitamos dar un paso atrás y analizar en forma más amplia cómo los pobres utilizan, realmente, los servicios financieros, tanto de crédito como de ahorro, y por qué los valoran. En un nuevo libro notable, *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day* (Carteras de los pobres: cómo los pobres del mundo viven con US\$2 por día) (Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven, 2009), se presentan los resultados de diarios financieros recopilados a lo largo de un año, aproximadamente dos veces por mes, en cientos de hogares rurales y urbanos en la India, Bangladesh y Sudáfrica³. Esos diarios revelan que los instrumentos financieros son herramientas de supervivencia críticas para los hogares pobres, de hecho, informan que esas herramientas son incluso más importantes para los pobres que para los ricos.

El libro *Portfolios* comienza con una observación central: "Uno de los problemas menos mencionados de vivir con 2 dólares por día es que uno no recibe esa cantidad literalmente todos los días" (pág. X).

En otras palabras, la pobreza económica no es solo un problema de ingresos *bajos*, también es un problema de ingresos *irregulares* e *inciertos*. Para poder llevar la comida a la mesa todos los días y para satisfacer otras necesidades de consumo básicas, los hogares pobres tienen que ahorrar y pedir prestado constantemente. "En todos los hogares que conocimos a partir de los diarios, para vivir con menos de 2 dólares por día es preciso prestar atención en forma constante a la administración del flujo de caja (...)" (pág. X). Los servicios financieros, incluso si no ayudan a las personas a *salir* de la pobreza, son herramientas fundamentales que las ayudan a *hacer frente* a la pobreza. Los pobres usan créditos y ahorros no solo para suavizar el consumo, sino también para lidiar con emergencias como problemas de salud y para acumular las grandes sumas que son necesarias para aprovechar oportunidades (que ocasionalmente son oportunidades comerciales) y afrontar gastos elevados, como la educación, las bodas o los funerales.

Para los hogares cuyos diarios se recopilaron los flujos desde y hacia instrumentos financieros (principalmente préstamos y ahorros) representaban entre el 75% y el 500% del ingreso anual. Cuanto más pobre era el hogar, mayor tendía a ser ese porcentaje. Si reflexionamos, no es sorprendente: cuanto más cerca está un hogar del límite de la subsistencia, más tendrá que esforzarse para mantener la estabilidad del consumo básico y para acumular mayores sumas cuando las necesite. A lo largo del año, el hogar promedio utilizó entre 8 y 10 clases distintas de instrumentos financieros, y la mayoría de estas clases fueron utilizadas en varias oportunidades. (La idea de que el microcrédito acerca los préstamos a personas que no tenían acceso a ellos previamente está generalizada, pero es errónea, al igual que la idea de que la gran mayoría de los micropréstamos se utilizan con fines comerciales.)

Si los pobres ya tienen tantas herramientas financieras a su disposición, ¿las microfinanzas formales realizan una contribución? Los instrumentos informales (por ejemplo, los clubes de ahorro y préstamo informales, o los préstamos de familiares, amigos o el prestamista

3 Muchos argumentos similares se presentan en Rutherford (2000) y Rutherford y Arora (2009).

local) suelen ser más flexibles que las microfinanzas ofrecidas por los proveedores formales, por lo que los pobres siguen usando las herramientas informales, incluso si tienen acceso a las microfinanzas. No obstante, los instrumentos informales tienen defectos serios, y el mayor es la falta de confiabilidad. Cuando los pobres necesitan obtener un préstamo o hacer un “retiro” de dinero que habían “depositado” en manos de un tercero (es decir, dinero que habían prestado), es posible que el tercero no tenga el dinero a su disposición o que no esté dispuesto a entregarlo por alguna otra razón.

Por contraste, para los hogares incluidos en el estudio, las microfinanzas formales fueron herramientas mucho más confiables. La importancia de esa confiabilidad es evidente si tenemos en cuenta que los instrumentos financieros se utilizan principalmente para lidiar con la falta de confiabilidad en sus ingresos y sus vidas. Como concluyeron los autores del libro *Portfolios*:

Independientemente de si el movimiento de microfinanzas acertó o no al momento de enfatizar los préstamos para microempresas, o de si fue demasiado lento al momento de incorporar los servicios de ahorro y de otros tipos, en nuestra opinión, su mayor contribución está más allá de toda discusión: representa un progreso enorme en el proceso de llevar confiabilidad a las vidas financieras de los hogares pobres.

Es difícil exagerar la importancia de estos desarrollos, que vimos claramente cuando analizamos las microfinanzas a partir de la información recopilada en los hogares de Bangladesh [tenían mejor acceso a las microfinanzas que los hogares de los demás países del estudio]. Independientemente del uso que se diera a los micropréstamos, los prestatarios apreciaban el hecho de que, en comparación con casi todos sus demás socios financieros, los proveedores de microfinanzas eran *confiables*. Es decir, los oficiales de préstamo llegaban puntualmente a las reuniones semanales sin importar el clima, entregaban préstamos por el precio y los montos prometidos, no exigían sobornos, se esforzaban por mantener la

precisión y la actualización de las libretas de ahorros, y demostraban a sus clientes que se tomaban en serio las transacciones.

A cambio, notamos que estos clientes de microfinanzas de Bangladesh a menudo asignaban una mayor prioridad al reembolso de los micropréstamos que al reembolso de los préstamos de otros proveedores (págs. X-X).

Portfolios nos muestra que los hogares pobres valoran las microfinanzas porque les son muy útiles para lidiar con su vulnerabilidad; aunque el carácter de esa utilidad pueda diferir sustancialmente de la historia generalizada que sostiene que los micropréstamos financian inversiones en microempresas que ayudan a salir de la pobreza a sus dueños. No obstante, ¿es *Portfolios* solo otra colección de anécdotas, u ofrece una imagen que es por lo general cierta para muchísimos clientes de microfinanzas de todo el mundo?

¿Mejoran sus vidas gracias a las microfinanzas? Los pobres dicen que sí.

Existen razones de peso para creer que los clientes de todo el mundo valoran los servicios financieros como herramientas de superación, al igual que los hogares de los informes financieros descritos en *Portfolios*. Los datos empíricos provienen principalmente del comportamiento observado en cientos de millones de clientes que demuestran la importancia que tienen las microfinanzas para ellos a través de sus elecciones⁴:

1. La experiencia de tres décadas indica que: cuando los proveedores habilitan las microfinanzas para clientes que no tenían acceso anteriormente, prácticamente no es necesario publicitarlas. Los clientes se acercan en multitud, llevados por el “boca a boca”.
2. Las personas no solo piden préstamos, sino que además los reembolsan con un grado elevado de confiabilidad. ¿Por qué hacen

⁴ Esta sección está basada en comportamientos observados, no en estudios con pruebas aleatorias controladas o estudios econométricos de otro tipo. No obstante, no se pretende sugerir que esos estudios son innecesarios. El comportamiento de los clientes es un argumento de peso para suponer que las microfinanzas ofrecen, por lo menos, beneficios altamente valorados al momento de lidiar con la pobreza. Ese argumento es convincente, pero no definitivo, y debería ser sometido a más pruebas y cuantificado mediante estudios econométricos y cualitativos.

eso, si el prestamista no tiene una garantía? El mayor incentivo para reembolsar no suele ser la presión grupal, sino *la intención del prestatario de conservar el acceso a un servicio altamente valorado*, un servicio con cuya disponibilidad a futuro podrá contar siempre y cuando respete "su parte del trato"⁵. MIX Market ofrece datos de series cronológicas de 10 años sobre cientos de instituciones microfinancieras, incluida la mayoría de las que concentran el grueso de los clientes. Las tasas anuales de pérdidas de préstamos, en general, promediaron el 2,5% o menos de la cartera durante todo el período. Esto representa un nivel de reembolso extremadamente alto: por ejemplo, para lograr esa tasa de pérdida de préstamos, una institución microfinanciera que entrega préstamos a seis meses reembolsables semanalmente tiene que recuperar aproximadamente 99,3 centavos de cada dólar que presta⁶. Durante el colapso financiero y económico de Indonesia de fines de la década de 1990, el reembolso de préstamos se derrumbó prácticamente en todas las áreas, con excepción de los micropréstamos, donde el nivel de reembolso se mantuvo muy elevado⁷. En épocas especialmente duras, todo indica que los prestatarios de ingreso bajo están particularmente preocupados por conservar su acceso al microcrédito y otros servicios financieros, los que podrían necesitar para lidiar con los posibles shocks.

3. Los servicios de microfinanzas son tan valiosos para los clientes que a menudo están dispuestos a pagar tasas de interés elevadas por los préstamos y aceptar una rentabilidad mínima o nula por los ahorros.
4. Los clientes vuelven una y otra vez a solicitar servicios de microfinanzas. Incluso en instituciones con tasas de "deserción" elevadas,

la mayor parte del negocio se basa en el regreso de los clientes.

5. Por supuesto, el uso repetido no prueba en sí mismo que un servicio beneficia a los usuarios. Nadie plantearía ese argumento, por ejemplo, en relación con el consumo reiterado de heroína. Las personas no siempre piden préstamos con sensatez. En el caso de los micropréstamos y cualquier otro préstamo, es inevitable que algunos prestatarios se endeuden de más y terminen en una situación peor. Siempre y cuando la cifra de personas que se endeudan demasiado sea relativamente baja, es mejor resignarse a vivir con esta proporción de endeudamiento desmedido que negar el préstamo a la gran mayoría que se beneficia. Sin embargo, ¿no es posible que una gran cantidad de microprestatarios asiduos estén atrapados en una trampa de deuda, en la que solo pueden reembolsar un préstamo pidiendo otro? Es poco probable. Cuando una cantidad significativa de clientes solicitan más deuda que la que pueden manejar, es altamente probable que muchos terminen en un incumplimiento de pagos *tarde o temprano*, con lo que la tasa de cobranza de los prestamistas colapsaría. En contraste, los datos de MIX Market muestran que, entre las instituciones microfinancieras que representan una parte significativa de los prestatarios, la mayoría tiene tasas de cobranza muy altas a largo plazo. Si bien no se responde a la pregunta de manera definitiva, este patrón general de reembolso elevado a largo plazo justifica suponer con convencimiento que las microfinanzas no están generando una deuda desmedida para una gran proporción de los clientes. Al mismo tiempo, es preciso poner a prueba ese supuesto con nuevas investigaciones.

5 No suelen aplicarse garantías grupales, y el incumplimiento de pagos no es mucho mayor en micropréstamos individuales que en micropréstamos grupales. Ambos tipos de micropréstamos dependen de un contrato implícito: si el prestatario reembolsa en tiempo y forma, el proveedor de microfinanzas le entregará otro préstamo (u otro servicio) cuando lo necesite. Esto se confirma en la práctica: si ocurre algo que socava la confianza de los clientes en la capacidad del prestamista para cumplir la promesa implícita, el reembolso de préstamos se desploma abruptamente. Cf. capítulo 5 de Armendáriz de Aghion y Morduch (2005).

6 Puede obtenerse una explicación de este sorprendente resultado en Rosenberg (1999, págs. 4-5).

7 Por ejemplo, Seibel (2005).

¿Mover las metas?

Si en algún momento descubrimos que las microfinanzas no ayudan a las personas a salir de la pobreza como afirmaban sus partidarios, ¿vale la pena molestarse con los demás beneficios que tienen? Cuando advertimos que los datos empíricos sobre la capacidad de las microfinanzas para elevar el ingreso de los pobres son poco claros y que muchos clientes (en ocasiones, la mayoría) usan micropréstamos y ahorros para suavizar el consumo, en lugar de utilizarlos para establecer empresas, tendemos a decepcionarnos y a considerar que el beneficio de suavizar el consumo no es más que un paliativo. “Si eso es todo, ¿para qué molestarnos?”, nos preguntamos.

Sin embargo, reaccionamos de esa manera solo porque nuestros propios niveles mínimos de consumo no suelen verse amenazados, si es que alguna vez se ven amenazados. Tal como vemos en los diarios financieros y en el comportamiento observado en cientos de millones de clientes de microfinanzas de todo el mundo, los pobres piensan que este “paliativo” es sumamente importante al momento de lidiar con sus circunstancias.

En función de lo que sabemos actualmente, parece poco probable que un año de micropréstamos ayude a los pobres tanto como, por ejemplo, un año de educación primaria para niñas. La verdadera ventaja de las microfinanzas no radica en que cada “dosis” sea más poderosa, sino en que cada dosis cuesta *mucho* menos en términos de subsidios. Los programas sociales, como los de educación primaria y atención médica, a menudo implican grandes subsidios sostenidos, que consumen los pocos dólares provenientes de los impuestos, año tras año. El caso de las microfinanzas es distinto: si se aplican correctamente, con subsidios iniciales

relativamente pequeños se generan instituciones permanentes que pueden seguir prestando servicios año tras año, sin que se necesiten nuevos subsidios, y es posible expandir esos servicios para que lleguen a millones de clientes de ingreso bajo⁸.

Por ejemplo, el BancoSol, de Bolivia, representa unos pocos millones de dólares de subsidios de donantes entregados a mediados de la década de 1990 que, hacia fines de 2008, ya constituían una cartera de préstamos de más de US\$200 millones y servicios para más de 300 000 ahorristas y prestatarios activos, financiados casi exclusivamente a partir de fuentes comerciales. Esto no es una excepción aislada. Entre los proveedores de microfinanzas que brindan información a MIX Market, aquellos que son rentables y ya no necesitan nuevos subsidios representan el 71% del total de clientes, y las instituciones microfinancieras que están cerca de lograr la rentabilidad representan el 22%⁹.

Los subsidios pequeños entregados solo una vez tienen un efecto multiplicador en fondos no subsidiados,

lo que produce una prestación sostenible, año tras año, de servicios altamente valorados,

que ayudan a cientos de millones de personas

a estabilizar su consumo, financiar grandes gastos y lidiar con los shocks

a pesar de tener ingresos bajos, irregulares y poco confiables.

Si tenemos en cuenta lo expuesto, ¿no es una proposición de valor bastante impresionante, incluso si terminamos por descubrir que las microfinanzas no elevan el ingreso, como afirmaron algunos de sus partidarios?

8 No todos los financiadores de las microfinanzas “hacen lo correcto”. Algunos organismos no logran producir una rentabilidad sostenible elevada a partir de sus subsidios de microfinanzas, porque ignoran sistemáticamente algunos principios de prácticas sólidas bien establecidos, por ejemplo, “Guía sobre buenas prácticas para los financiadores de las microfinanzas”, del Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP; 2006).

9 Calculado por Adrián González a partir de datos de MIX. El análisis excluye a cinco bancos estatales que no tratan de lograr sostenibilidad financiera.

Bibliografía

Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan. 2009. *"The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation"*. Cambridge, Massachussets: MIT Poverty Action Lab, mayo.

CGAP, 2006, *Guía sobre buenas prácticas para los financiadores de las microfinanzas*. Washington, DC: CGAP.

Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

de Aghion, Beatriz Armendáriz y Jonathan Morduch. 2005. *The Economics of Microfinance*. Cambridge, Massachussets: MIT Press.

Dupas, Pascaline y Jonathan Robinson. 2009. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment". Documento de trabajo n.º 14693. Cambridge, Massachussets: National Bureau of Economic Research, enero.

Goldberg, Nathanael. 2005. "Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know", Washington, DC: Grameen Foundation.

Karlan, Dean y Jonathan Zinman. 2009. "Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila". New Haven, Connecticut: Innovations for Poverty Action, julio.

Karlan, Dean y Jonathan Zinman. 2008. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts". New Haven, Connecticut: Innovations for Poverty Action, enero.

Roodman, David y Jonathan Morduch. 2009. "The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence". Documento de trabajo n.º 174. Washington, DC: Center for Global Development.

Rosenberg, Richard. 1999. "Cuantificación de la morosidad en los microcréditos". Estudios Especiales n.º 3. Washington, DC: CGAP.

Rutherford, Stuart. 2000. *The Poor and Their Money*. New Delhi: Oxford University Press/India.

Rutherford, Stuart y Sukhwinder Arora. 2009. *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First Century Consumer's Perspective*. Oxford: Oxford Policy Management.

Seibel, Hans Dieter. 2005. "The Microbanking Division of Bank Rakyat Indonesia: A Flagship of Rural Microfinance in Asia", en Harper y Arora (comps.). *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Micro-Finance*. Rugby, UK: ITDG Publications, Rugby.

Anexo. Estudios aleatorios recientes sobre el impacto del acceso a las finanzas

Dupas y Robinson (2008) realizaron un experimento de campo aleatorio en Kenya, donde entregaron cuentas de ahorro sin interés en un banco local de un pueblo a una muestra aleatoria de personas pobres que recibían sus ingresos por día (principalmente microempresarios). Las cuentas no pagaban intereses y cobraban cargos por los retiros, por lo que tenían, *de facto*, tasas de interés negativas, pero eran la única opción de ahorro formal en la zona. Dupas y Robinson observaron que había una gran variación en la intensidad del uso de las cuentas: algunos rechazaron las cuentas, y muchos se inscribieron pero no las utilizaron. Casi el 50% de los que tenían cuentas las usaron más de una vez, pero solo unos pocos las usaron con intensidad. Contar con una cuenta se asoció con aumentos sustanciales en la inversión y mayores gastos diarios para las mujeres, pero sin impacto mensurable en el caso de los hombres. Es posible que sea más importante destacar que las mujeres que no contaron con las cuentas se vieron obligadas a reducir su capital de trabajo o a dejar de trabajar para responder a shocks en la salud (como el paludismo). Es probable que los ahorristas estuvieran menos preparados que los que no tenían cuentas para acceder a un tratamiento rápido.

Por desgracia, este estudio tiene algunos defectos que podrían limitar la posibilidad de aplicar sus observaciones en otros contextos. En primer lugar, el estudio tiene una muestra pequeña (185 empresarios), entre los cuales solo unos pocos usaban las cuentas intensivamente. Además, estaba limitado a un único lugar cercano a un mercado de Kenya y a una única sucursal bancaria, por lo que es posible que no sea representativo de otros contextos.

Karlan y Zinman (2008) solicitaron aleatoriamente a los oficiales de préstamo de un proveedor de préstamos de consumo de Sudáfrica que reconsideraran su decisión y aprobaran las solicitudes de préstamo de un grupo que habían sido rechazadas inicialmente, pero que estaban muy cerca de cumplir con los requisitos. Las solicitudes que se analizaron nuevamente (muchas, pero no todas, recibieron un préstamo) correspondían a personas con más

probabilidades de mantener sus puestos de trabajo, ingresos significativamente más altos (probablemente porque habían conservado sus trabajos), hogares con menos probabilidades de sufrir hambre, y un panorama más positivo del futuro. Por otro lado, también declararon mayores niveles de depresión y estrés que los del grupo que fue rechazado y no fue reconsiderado. En un escenario a más largo plazo, los solicitantes reconsiderados tenían una mayor probabilidad de tener una calificación crediticia, pero no mostraron diferencia alguna en la propia calificación, lo que sugiere que es posible que la intervención haya incorporado personas al sistema de crédito y que probablemente estas no se hayan sobreendeudado.

Los préstamos eran préstamos para el consumo, no micropréstamos típicos. Los solicitantes no eran muy pobres (es decir, sus ingresos promediaban cerca de US\$300 por mes). Los préstamos no estaban vinculados con ninguna actividad comercial y eran administrados por un proveedor de préstamos para el consumo con fines de lucro. Las tasas de interés eran considerablemente mayores que las que suelen aplicarse en el área de las microfinanzas. Así, es posible que los resultados no puedan extrapolarse a muchos contextos de microfinanzas. Además, los sujetos eran nuevos prestatarios observados durante 6 a 12 meses, por lo que no queda claro cómo un acceso sostenido al crédito afectaría sus vidas a largo plazo.

Karlan y Zinman (2009) solicitaron aleatoriamente a los oficiales de préstamo de un prestamista de microfinanzas de Filipinas que aprobaran solicitudes de préstamos de un grupo que habían calificado como "marginal" mediante un software de calificación crediticia. Los préstamos estaban ostensiblemente más diseñados para el desarrollo de microempresas que para el consumo. Los oficiales de préstamo tenían la última palabra, y no aprobaron todas las solicitudes que los investigadores les pidieron. Los solicitantes que recibieron la aprobación aumentaron su endeudamiento formal, pero no su endeudamiento total (es decir, recurrieron menos a opciones informales). Resulta un poco sorprendente que el mayor acceso a microcréditos haya generado una baja en la inversión en las empresas meta, una reducción en la inversión en mano de obra (a favor de una mayor

Comparta este número de *Enfoques* con sus colegas o solicite ejemplares adicionales de este u otros artículos de la serie.

El CGAP agradecerá sus comentarios sobre este trabajo.

Todas las publicaciones del CGAP se pueden encontrar en su sitio web: www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC
20433 USA

Teléfono: 202-473-9594
Fax: 202-522-3744

Correo electrónico: cgap@worldbank.org
© CGAP, 2010

inversión en educación), y una menor inversión en seguros (tanto explícitos/formales como implícitos/informales), a pesar de que aumentara el acceso general a mecanismos para compartir el riesgo. Karlan y Zinman concluyen: "Al menos en un contexto de segunda generación [préstamos individuales en una institución microfinanciera con fines de lucro], todo indica que el microcrédito funciona en general mediante la gestión de riesgo y la inversión a nivel de los hogares, y no directamente mediante las empresas meta". Por último, los resultados sugieren que los efectos del tratamiento eran mayores en los grupos que no suelen ser objetivo de las iniciativas de microcrédito: hombres y prestatarios de ingreso más alto.

Los microempresarios del estudio son más ricos que el promedio del área, por lo que se desconoce hasta qué punto se extienden los resultados a las personas muy pobres. Además, como los prestatarios informan sus propias ganancias de memoria, existe el riesgo —probablemente no demasiado elevado— de que los empresarios que pidieron préstamos tengan un sesgo a favor de exagerar sus propias ganancias. Por último, si bien Karlan y Zinman sostienen que los préstamos muestran un mayor efecto sobre el grupo de prestatarios que sobre el grupo de prestatarias, no comparan otras características que podrían variar en función del género. Por ejemplo, si los hombres tienen en promedio más educación, es posible que la causa de la diferencia en el efecto sea la educación y no el género en sí.

Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2009) realizaron una evaluación aleatoria del impacto a nivel de las comunidades de las nuevas sucursales de un

banco de microfinanzas. La mitad de los 104 barrios de tugurios de la zona urbana de Hyderabad, en la India, fueron seleccionados aleatoriamente para la apertura de nuevas sucursales de una institución microfinanciera. Al comienzo del estudio, casi no había micropréstamos en las zonas de la muestra, pero el 69% de los hogares tenían al menos un préstamo pendiente con un prestamista informal o un familiar. Los autores llegaron a la conclusión de que las áreas con sucursales registraban un mayor nivel de apertura de empresas, mayor cantidad de compras de bienes duraderos (en especial, bienes duraderos relacionados con las empresas) y mayores ganancias en las empresas existentes (a pesar de la probable mayor competencia proveniente de las nuevas empresas). Se calificó a los hogares en función de qué tan probable era que crearan una empresa. Los que recibieron una calificación alta aumentaron las compras de bienes durables y redujeron las compras de artículos de lujo, dos conductas coherentes con el hecho de haber creado una empresa. Los que recibieron una calificación menor (es decir, los que tenían una menor probabilidad de abrir una empresa) aumentaron su consumo de bienes no durables. Los principales efectos son coherentes con hogares prestatarios que abren empresas, pero los autores no pueden definir si los préstamos se usan efectivamente para crear empresas, por lo que dichos efectos podrían provenir de canales indirectos.

Los autores concluyen que "no hay impactos sobre la salud, la educación o los resultados de las mujeres". Sin embargo, el estudio se realizó durante solo 15 a 18 meses luego de la apertura de las sucursales, y las preguntas utilizadas para medir los resultados no eran demasiado integrales.

El autor de este *Enfoques* es Richard Rosenberg, asesor del CGAP. El autor agradece a David Roodman, Jonathan Morduch, Dean Karlan, Mark Schreiner, Stuart Rutherford, Meritxell Martínez, Alexia Latortue,

Kate McKee y Ousa Sananikone por sus valiosos comentarios y correcciones. El anexo fue elaborado por Jake Kendall.

La referencia bibliográfica sugerida para este *Enfoques* es la siguiente:
Rosenberg, Richard. 2010. "¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres?", *Enfoques* N.º 59, Washington, DC, CGAP.

