

Acceso al financiamiento

FORO

Informes del CGAP y sus asociados

Nº 2, diciembre de 2011

Últimas conclusiones derivadas de estudios de evaluación aleatorios de las microfinanzas

Jonathan Bauchet, Cristobal Marshall, Laura Starita, Jeanette Thomas y Anna Yalouris



© 2011 Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre/Banco Mundial
Todos los derechos reservados.

Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre
1818 H Street, NW
Washington, DC 20433, EE. UU.

Internet: www.cgap.org
Correo electrónico: cgap@worldbank.org
Teléfono: +1 202 473 9594

Agradecimientos

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a las siguientes personas que revisaron este trabajo y realizaron valiosos aportes: Lasse Brune, Erica Field, Nathanael Goldberg, Dean Karlan, Asim Khwaja, Meng Lu, David McKenzie, Jonathan Morduch, Jonathan Robinson y Dean Yang, así como también a Tilman Ehrbeck, Alexia Latortue, Kate McKee y Richard Rosenberg (del comité de publicaciones del CGAP).



Últimas conclusiones derivadas de estudios de evaluación aleatorios de las microfinanzas

En el año 2009, se publicaron los resultados de dos estudios sobre el impacto del microcrédito en Hyderabad (India) y en Manila (Filipinas) que contenían una serie de respuestas variadas (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010; Karlan y Zinman, 2011). Algunos medios de comunicación declararon que las microfinanzas habían fracasado (Bennett, 2009). Muchos integrantes de la comunidad de las microfinanzas desestimaron estos estudios aleatorios porque los consideraron demasiado restringidos como para presentar un reflejo real de todo el sector¹.

Estos primeros estudios aleatorios causaron sensación porque desafiaban la narrativa de impacto predominante sobre el microcrédito (una narrativa que se basa en préstamos a microempresarios que cuentan con capital limitado y que obtienen un rendimiento pronunciado del capital mínimo y que, en consecuencia, pueden pagar tasas de interés relativamente altas y reinvertir para salir de la pobreza) y la forma en que dicha narrativa se universalizó en la imaginación popular. De hecho, los resultados fueron más sutiles. Lo que realmente mostraron los estudios sobre el microcrédito es que este modelo de microcrédito funciona para algunas poblaciones (las que logran hacer crecer los negocios) pero no para otras.

Muchos coinciden actualmente que las expectativas para el microcrédito en el discurso popular eran demasiado pretenciosas. Para algunos, incluso, la situación se había desplazado al otro extremo: lejos de ser una panacea contra la pobreza, algunos sostenían que el microcrédito estaba en realidad siendo perjudicial. La evidencia no respalda ninguna de estas posiciones extremas. De hecho, los resultados de los estudios confirman y coinciden con parte de la evidencia derivada de métodos no aleatorios que ya está disponible en la bibliografía de estudios de investigación sobre microfinanzas por la cual se determinó que el

impacto del crédito es reducido, sin ser revolucionario ni perjudicial. Si bien el concepto de la posibilidad de obtener un capital que permitirá generar oportunidades de formar pequeñas empresas para los pobres continúa siendo válido para algunos clientes pobres, no todos los prestatarios son microempresarios; las tasas de solicitud de productos crediticios son con frecuencia sorprendentemente bajas y no todas las actividades económicas a las que se dedican los pobres generan altas tasas de rendimiento. En la actualidad, el microcrédito no transforma los mercados informales ni genera ingresos significativamente superiores en promedio para las empresas. No obstante, el sector se ha concentrado casi en forma exclusiva en la retórica de la capacidad empresarial y no ha prestado la debida atención a los muchos beneficios importantes para los hogares que usan préstamos para acelerar el consumo, absorber los efectos de las crisis o realizar inversiones en el hogar, como inversiones en bienes duraderos, mejoras del hogar o educación para los hijos.

En combinación con otra evidencia, los estudios de evaluación aleatorios contribuyen a generar un conjunto de conocimientos emergentes que genera una nueva narrativa en torno a la forma en que realmente funcionan los servicios financieros para los pobres. A medida que se publican los resultados de los nuevos estudios, el debate evoluciona y se están utilizando los estudios de evaluación aleatorios para analizar cuándo funcionan determinados productos y diseños, para qué segmentos de la población y por qué.

En la actualidad, los investigadores utilizan técnicas de asignación aleatoria para comprender mejor las necesidades de servicios financieros subyacentes de los clientes pobres y el tipo de impacto que se logra cuando se ofrecen servicios financieros adecuados. A partir de las pruebas brindadas por estudios no aleatorios previos, los investigadores pueden, cada vez más, trabajar con proveedores de microfinanzas a fin de aplicar estas técnicas a la innovación de productos y

1. Véase, por ejemplo, Helms (2010).

Preguntas frecuentes sobre los estudios de evaluación aleatorios

¿Por qué se considera que los ensayos aleatorios son el método más riguroso de evaluación del impacto?

Cuando se evalúa un programa de microfinanzas, si simplemente se compara a los clientes con los que no son clientes, se están comparando dos tipos diferentes de personas: las que optan por solicitar un préstamo o ahorrar, y las que no lo hacen. Es probable que aquellos que optan por participar tengan perspicacia comercial, tolerancia al riesgo y otras características distintas, y los estudios han demostrado que pueden ser más ricos que los que no son clientes, incluso antes de inscribirse en un programa de microfinanzas. Al asignar el acceso a los servicios financieros de manera aleatoria, los ensayos aleatorios garantizan que la única diferencia, en promedio, entre los clientes y los que no lo son sea el acceso al programa. Por lo tanto, cualquier diferencia entre los grupos puede atribuirse con seguridad al impacto del programa.

¿Pueden generalizarse los resultados de ensayos aleatorios?

Los ensayos aleatorios permiten determinar la causalidad. Pero lo hacen solo para el contexto en particular de la evaluación (es decir, las enseñanzas derivadas de Kenya pueden aplicarse o no a Viet Nam). Sin embargo, esta es una limitación que existe en todos los tipos de evaluación. Los ensayos aleatorios no son ni más ni menos vulnerables que otros métodos.

Un número creciente de estudios confiables, que utilizan técnicas tanto cualitativas como cuantitativas, están ayudando a generar un conjunto de conocimientos sobre cómo funcionan los servicios financieros. Pero no es un número determinado de estudios lo que permitirá que los investigadores generen una teoría para realizar predicciones

sobre lo que ocurre en otros lugares. La única forma de generalizar las conclusiones es repetir las experiencias cuidadosamente para evaluar enfoques similares en distintos contextos hasta que surja un patrón claro.

¿Por qué miden los investigadores los resultados después de solamente un año o dos? Los microempresarios necesitan mucho más tiempo para constituir sus negocios o acumular ahorros, por lo cual quizás no se debería anticipar un impacto en la pobreza dentro de un período tan corto.

Esta es una limitación de los estudios de evaluación aleatorios, y también de otras técnicas de evaluación. La mayoría de los estudios de evaluación aleatorios de los programas de microfinanzas miden los resultados después de dos años o menos, en parte, porque los especialistas por lo general son reacios a abstenerse de prestar servicios al grupo de control durante más de un par de años. Sin embargo, pueden emplearse estudios de seguimiento para prever los efectos a largo plazo, y, cuando sea factible, los investigadores pueden volver atrás y realizar una nueva encuesta a los hogares tras un período más prolongado.

¿Por qué son tan caros los ensayos aleatorios?

Los estudios de evaluación aleatorios no son más caros que otros tipos de evaluaciones. El alto costo de muchas evaluaciones del impacto deriva de la recopilación de datos, como las encuestas a hogares, para medir el bienestar de los hogares, ya sean estas aleatorias o no.

Nota: Para obtener una breve reseña de los estudios de evaluación aleatorios, véase <http://www.povertyactionlab.org/methodology/when/when-did-randomized-evaluations-begin>.

ajustar el diseño de los productos. De este modo, las técnicas de asignación aleatoria pueden realizar aportes significativos al campo al aclarar la noción sobre cómo los servicios financieros benefician exactamente a los pobres y conforme a qué condiciones². (Véase el recuadro 1).

2. Sin lugar a dudas, no todos los contextos son apropiados para estudios de evaluación aleatorios. En este trabajo, no se analizan los temas metodológicos de este tipo en detalle, pero se comparten conclusiones derivadas de entornos en los que los estudios de evaluación aleatorios fueron viables y esclarecedores.

Indudablemente, los hogares pobres tienen otras necesidades financieras que abarcan muchos otros aspectos además de los préstamos para capital de trabajo a los microempresarios. Utilizan una serie de mecanismos informales y semiformales para enfrentar el riesgo, aprovechar oportunidades, gestionar los riesgos e inconvenientes que surgen como resultado de los flujos de fondos irregulares, y mejorar el consumo de los hogares. Emplean el crédito o los ahorros para pagar las matrículas escolares, ahorran para invertir en negocios, y usan los seguros de salud y

para cultivos, cuando están disponibles, para mitigar el riesgo. Si bien estos usos de los servicios financieros son distintos de los usos anticipados originariamente, siguen siendo valiosos, y la capacidad de gestionar las finanzas es una parte fundamental de la vida cotidiana de todas las personas (Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven, 2009). Las necesidades de servicios financieros de los hogares pobres pueden requerir productos con otro tipo de características, y quizás estructuras de pago y prestación diferentes. Sin embargo, cuando estas necesidades se satisfacen de manera adecuada, el impacto debería significar, de todas maneras, una mejora en el bienestar.

Las evaluaciones recientes nos ayudan a comprender cuándo el acceso al producto adecuado mejora el bienestar y cuándo no. Y el conjunto de pruebas obtenidas recientemente es tanto prometedor como muy práctico, lo que permite que los especialistas puedan pensar con mayor creatividad sobre las opciones que ayudarán a los clientes. Si bien el estudio sobre los microcréditos en la India no demostró que hubiera un impacto perceptible en los parámetros de salud, educación y potenciación del papel de la mujer, condujo a que se crearan más negocios y permitió que los hogares pobres con negocios cambiaran la modalidad de gasto. Otros estudios de evaluación aleatorios de otros productos han sido mucho más positivos en cuanto a los impactos en el bienestar. En un estudio realizado en Kenya se demostró que, si las mujeres vendedoras ambulantes tenían acceso a cuentas de ahorro, podían contar con mayores niveles de existencias y obtener, en consecuencia, mayores ingresos. Según se demostró, el crédito de consumo tuvo importantes beneficios para el bienestar de los asalariados en Sudáfrica. Un estudio realizado en Ghana permitió demostrar que el seguro de lluvia contribuye a que los agricultores utilicen más fertilizantes y amplíen el área de cultivo, y, como resultado de ello, la familia no saltea tantas comidas. (Véase el resumen de los trabajos de investigación que se analizan en este trabajo en el anexo 1).

Quizás uno de los aportes más importantes de estos primeros estudios de evaluación aleatorios

del microcrédito sea que contribuyen a reajustar las expectativas. Lejos de constituir la última palabra sobre el impacto de las microfinanzas, la evidencia existente ofrece, en cambio, una base para saber qué funciona, para quién y en qué circunstancias, de modo que los productos y los enfoques utilizados para las prestaciones puedan aprovecharse más y ajustarse a fin de satisfacer las necesidades de los pobres.

En este trabajo se resumen las últimas conclusiones de un nuevo conjunto de pruebas empíricas que utilizan estudios de evaluación aleatorios, similares a las que se utilizan en ensayos médicos, para comparar la manera en que un grupo responde al acceso a nuevos servicios financieros específicos respecto de los resultados en un grupo comparable que no cuenta con esos servicios (véase el recuadro 2). Este trabajo se retrotrae a un par de años atrás, a los primeros estudios que emplearon este enfoque, y en él se resume una serie de estudios de investigación presentados en la Conferencia de Innovación e Impacto de las Microfinanzas, celebrada en octubre de 2010 en Nueva York. En estos estudios, se evaluó el diseño de un producto para una serie de servicios financieros, entre ellos, el crédito, los ahorros y el seguro. Los estudios que se analizan en el presente fueron emprendidos por filiales de investigación de Innovaciones para la Acción contra la Pobreza (IPA), Iniciativa de Acceso Financiero (FAI) y el laboratorio Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Todos estos son estudios de evaluación aleatorios, a menos que se especifique lo contrario.

En la parte 1 de este trabajo, se analizan los principales resultados de los estudios de evaluación aleatorios que miden el impacto del microcrédito y los microahorros en la inversión comercial y la creación de negocios, el consumo y el bienestar de los hogares. En la parte 2, se presenta evidencia derivada de evaluaciones de productos y del diseño de prestaciones. En la parte 3, se analiza la evidencia existente en materia de instrumentos de microseguro.

Evaluación de los impactos del microcrédito y los microahorros³

Muchas familias pobres en los países en desarrollo tienen acceso limitado a servicios financieros formales, entre ellos, el crédito, los ahorros y el seguro. En lugar de utilizarlos, se sirven de una serie de relaciones informales de crédito con prestamistas privados, parientes, amigos o comerciantes. Los pobres también recurren a una serie de mecanismos de ahorro informales, por ejemplo, quizás participen en asociaciones de ahorro rotativo o mantengan los ahorros en el hogar. Estas opciones no son la situación ideal. Tienden a ser poco confiables, y puede ser difícil proteger a los ahorristas de las exigencias de parientes y amigos⁴. Tradicionalmente, los bancos y otros proveedores de servicios financieros formales, como las compañías de seguro, consideraban que los pobres no constituían un mercado viable y las tasas de penetración de los servicios financieros formales en los países en desarrollo son extremadamente bajas⁵.

La intensificación del acceso a los servicios financieros es una opción prometedora para reducir la pobreza y mejorar los resultados en materia de desarrollo, ya que permite que los pobres establezcan el consumo, inicien o amplíen un negocio, enfrenten riesgos y aumenten o diversifiquen los ingresos del hogar. El microcrédito tiene como objetivo beneficiar a las personas que no cuentan con garantías, empleo estable, un historial crediticio verificable u otros requisitos necesarios para acceder al crédito formal. En las últimas tres décadas, el acceso al crédito se amplió notablemente. En la actualidad, con casi 200 millones de prestatarios, el microcrédito ha logrado llevar los servicios

financieros formales a los pobres⁶. Muchos creen que se logró mucho más. Al dar acceso al dinero a las familias pobres —y, en particular, a las mujeres pobres—, sostienen que el microcrédito tiene el potencial de mejorar la salud y la educación de los hogares, potenciar el papel de la mujer y reducir la pobreza.

¿Qué indica la evidencia?

La evidencia empírica reciente derivada de tres evaluaciones de impacto aleatorias sugiere que, si bien al aumentar el acceso al crédito no se genera el tipo de transformaciones radicales evocadas en la imaginación popular (según la cual millones de pobres logran salir de la pobreza simplemente por solicitar préstamos y aplicarlos a micronegocios), se producen algunos resultados importantes —aunque más reducidos— para algunas personas. Entre estos, se incluye la creación de nuevos negocios y el alejamiento del consumo de productos comprados por tentación, como las bebidas alcohólicas, el tabaco y los bocadillos, de modo que los hogares pueden invertir en sus negocios o comprar más bienes duraderos. Esto sugiere que los micropréstamos ayudan a algunos hogares a reconsiderar las prioridades en materia de gastos y estabilizar el consumo, una función valiosa para hogares pobres afectados por corrientes de ingresos irregulares e impredecibles.

Los resultados de estos estudios de evaluación aleatorios indican que hay poca evidencia, si la hay, del impacto en el uso de servicios de atención de la salud⁷, educación o de potenciación del papel de la mujer dentro del período de tratamiento (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010; Karlan y Zinman, 2009; Crépon, Devoto, Duflo y Parienté, 2011). Los grupos que más se beneficiaron del mayor acceso al crédito tendieron a ser hombres con ingresos

3. En el presente contexto, “impactos” hace referencia al efecto que el acceso al financiamiento tiene en el bienestar de los pobres, según lo indican parámetros tales como los ingresos de los negocios, los ingresos del hogar, el consumo del hogar, la salud, la educación de los hijos, entre otros.

4. Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven (2009) indican que los pobres emplean una serie de mecanismos informales para gestionar el flujo de fondos, enfrentar los riesgos y aprovechar las oportunidades. También llegaron a la conclusión de que, casi siempre, los hogares pobres sienten frustración ante la mala calidad (en particular, la poca confiabilidad) de los instrumentos que utilizan para gestionar sus exiguos ingresos.

5. Véase CGAP y el Banco Mundial (2010, pág. 4).

6. Conforme a la Cumbre de Microcrédito, al 31 de diciembre de 2009, 3589 instituciones de microcrédito informaron que llegaron a la cifra de 190 135 080 clientes (Reed, 2011, pág. 5).

7. El microcrédito efectivamente ayudó a las familias a enfrentar los problemas de salud, pero no generó un mayor gasto en atención de la salud ni una mejora en la salud de los hijos.

RECUADRO 2

Enfoques aleatorios para la medición del impacto^a

Con el fin de evaluar los impactos de las microfinanzas, los investigadores emplearon técnicas de asignación aleatoria para evaluar cómo cambiaban las vidas de las personas que participaron en un programa frente a cómo habrían cambiado si el programa no hubiese existido. La simple comparación de clientes con los que no lo son no puede tener en cuenta el hecho de que es probable que los que se inscribieron tengan características observables y no observables que hacen que no sean comparables con los que no son clientes. La asignación aleatoria, por la cual un grupo o una persona obtiene acceso a un servicio en particular mientras que otro grupo o persona no lo obtiene, permite a los investigadores comparar dos grupos estadísticamente equivalentes.

Las evaluaciones actuales utilizan uno de dos enfoques: la asignación aleatoria de la ubicación de sucursales de una IMF en nuevas áreas o la asignación aleatoria de la aprobación del préstamo para solicitantes mínimamente solventes.

Asignación aleatoria de la ubicación de sucursales de una IMF

El enfoque utilizado por Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2010) en zonas urbanas de la India y por Crépon, Devoto, Duflo y Parienté (2011) en zonas rurales de Marruecos consiste en asociarse con una IMF y asignar en forma aleatoria la ubicación de nuevas sucursales que ofrezcan servicios. A partir de un conjunto de zonas identificadas por las IMF como lugares

donde sería interesante inaugurar una nueva sucursal, la IMF selecciona en forma aleatoria algunas zonas para abrir nuevas sucursales. Las zonas no seleccionadas para la apertura de una nueva sucursal constituyen el grupo de comparación.

Asignación aleatoria de acceso para solicitantes mínimamente solventes

Un segundo enfoque, empleado por Karlan y Zinman en Sudáfrica (2010) y Filipinas (2011), es asignar en forma aleatoria el acceso al crédito entre los clientes que la entidad prestamista determinó que son mínimamente solventes. Se clasifica a los solicitantes de préstamos en grupos según un mecanismo de clasificación crediticia que evalúa la capacidad comercial, los recursos financieros personales, los recursos financieros externos y la estabilidad personal y comercial, al igual que características demográficas. Los que obtienen una puntuación alta reciben la aprobación automática, y los que obtienen una puntuación baja son rechazados automáticamente. Dentro del grupo intermedio que recibe un puntaje de solvencia en el límite, se aprueba a los solicitantes del préstamo al azar. Esto permite que los investigadores comparen los resultados de grupos que recibieron un préstamo con aquellos a los cuales les fue denegado. También ofrece a la institución financiera un modo de evaluar cómo podría influir la aprobación de préstamos más riesgosos en sus negocios de modo de ajustar mejor el umbral de aprobación^b.

a. Para conocer las metodologías de evaluación aleatoria en mayor profundidad, véanse Bauchet y Morduch (2010) y Duflo, Glennerster y Kremer (2008).

b. Para conocer un análisis de las ventajas y desventajas de este enfoque, véase Karlan y Zinman (2011).

relativamente elevados, que por lo general no constituyen el objetivo de las instituciones microfinancieras (IMF), es decir, empresarias pobres. En un estudio que otorgó créditos de consumo a asalariados considerados mínimamente solventes, se comprobó que se produjeron beneficios importantes para el bienestar porque les permitieron enfrentar crisis y conservar sus trabajos.

Una evaluación del impacto del acceso a ahorros formales de negocios en Kenya determinó que hubo un aumento de la inversión en los negocios y crecimiento de los ingresos personales entre las mujeres, lo que sugiere que los ahorros podrían ser un instrumento eficaz para permitir que los pobres acumulen fondos para la inversión o el consumo.

Crédito

Impacto de los préstamos a grupos al estilo Grameen en un entorno urbano

A partir de 2005, Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2010) realizaron la primera evaluación aleatoria del impacto del efecto de la ampliación del acceso al crédito en un nuevo mercado urbano. Los investigadores se asociaron con Spandana, una de las IMF más importante y de más rápido crecimiento en la India, para definir 104 barrios de tugurios en Hyderabad como lugares en los cuales Spandana tendría interés de abrir nuevas sucursales. Se seleccionaron 52 comunidades al azar para abrir una nueva sucursal de la IMF que ofrecería préstamos a grupos constituidos por entre 6 y 10 mujeres. El préstamo típico promedio fue de 10 000 rupias (US\$200), para familias en las cuales el gasto

mensual promedio era de 5000 rupias (US\$100) para una familia de cinco integrantes (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010).

Entre 12 y 18 meses después de la introducción de una nueva sucursal de la IMF, se realizó una encuesta integral a los hogares en una muestra aleatoria de hogares admisibles, tanto en las zonas de tratamiento como las de comparación. La demanda del producto crediticio no fue elevada: la solicitud de préstamos fue de 18,6% entre hogares del grupo de tratamiento, 8,3 puntos porcentuales más que en las zonas de comparación.

Era más probable que las personas con acceso al microcrédito iniciaran un negocio. La probabilidad de iniciar un negocio aumentó un 1,7% con respecto a las zonas de comparación, lo que significó que aproximadamente uno de cada cinco de los préstamos adicionales de la IMF en las zonas de tratamiento se asociaba con la apertura de un nuevo negocio. Más allá del impacto sobre la creación de un nuevo negocio, no hubo un efecto importante en el promedio de utilidades comerciales, los ingresos mensuales, los gastos en insumos ni la cantidad de empleados.

El acceso al crédito no cambió la cantidad de dinero que los hogares gastaban de manera significativa, pero los investigadores sí determinaron que hubo un cambio en los gastos de los hogares. Los que tenían un negocio existente compraban más bienes duraderos para los hogares y el negocio. Los hogares que no iniciaban un negocio consumían más bienes perecederos. Sin embargo, los que iniciaron un nuevo negocio redujeron los artículos que compraban por tentación (tabaco, bebidas alcohólicas, té, hojas de betel, apuestas y comida consumida fuera del hogar) e invirtieron más, y realizaron recortes en los gastos para aprovechar al máximo la nueva oportunidad⁸. Este cambio de artículos comprados por tentación a inversiones y consumo de bienes duraderos en los grupos con negocios es un resultado alentador.

No se encontró evidencia que sugiriese que el microcrédito potencia el papel de la mujer, al menos en las dimensiones evaluadas, por ejemplo, en cuanto al ejercicio de mayor control sobre la forma en que se gasta el dinero del hogar. Los investigadores tampoco encontraron evidencia

8. Se redujo el gasto en artículos comprados por tentación en 9 rupias per cápita por mes (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010, pág. 19).

de mejora en los indicadores de uso de servicios de atención de la salud o educación⁹.

Si bien los informes de los medios de comunicación interpretaron la falta de resultados positivos en las dimensiones evaluables de salud, potenciación del papel de la mujer y educación como signos del fracaso del microcrédito¹⁰, Banerjee y Duflo afirman que este estudio presentó evidencia clara de que el microcrédito funciona en las dimensiones en las que se supone que debe hacerlo. Los nuevos negocios creados y el cambio por el cual se dejan de lado los pequeños derroches significaron que el acceso a los préstamos permitía que los hogares optaran claramente por volver a analizar las prioridades, invertir y aprovechar al máximo la nueva oportunidad: “El principal objetivo de las microfinanzas parece haberse logrado. No fue un milagro, pero funciona” (Banerjee y Duflo, 2011, pág. 171).

Impacto de los préstamos a grupos al estilo Grameen en un entorno rural

En 2006 y 2007, Crépon, Devoto, Duflo y Parienté (2011) realizaron el primer estudio aleatorio de evaluación del impacto del microcrédito en un entorno rural. Si bien hay algunas diferencias, los resultados muestran algunos paralelismos notables con el estudio de Spandana.

Al Amana, institución de microcrédito marroquí, inauguró 60 nuevas sucursales para prestar servicios a 81 distritos rurales que previamente no tenían acceso a servicios financieros formales. Aprovechando esta expansión, los investigadores seleccionaron dos aldeas similares en la periferia de cada distrito y ofrecieron préstamos grupales de entre DH 1000 y DH 15 000 (aproximadamente entre US\$124 y US\$1855) a una aldea seleccionada al azar, mientras que la otra aldea recibiría servicios dos años después, luego de comparar los resultados de ambos grupos.

Después de dos años, la cantidad de préstamos solicitados era bastante baja. Solo el 16% de las personas solicitaron préstamos a Al Amana, y

9. Los hogares en las zonas de tratamiento no gastaron más en artículos médicos o sanitarios (por ejemplo, medicamentos, jabones) que los hogares de la zona de comparación, y entre los hogares con hijos, los hogares en las zonas de tratamiento tenían las mismas probabilidades de que uno de los hijos tuviera una enfermedad de importancia en el año previo. No hubo aumento significativo en los niveles de gasto en matrícula escolar, cuotas y otros gastos de educación o matriculación escolar de hijos adolescentes (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010).

10. Véase, por ejemplo, Bennett (2009).

muchos emplearon los préstamos para pagar deudas existentes. Tal como ocurrió con los resultados obtenidos por Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2010) en zonas urbanas de la India, no hubo un aumento en el consumo ni mejoras perceptibles en el bienestar. Los investigadores no observaron ninguna evidencia que demostrara que el acceso al crédito ayudara a absorber las crisis en los ingresos. El 14% de los hogares tuvo problemas de salud, mientras que el 25% sufrió crisis en los negocios¹¹; sin embargo, no hubo evidencia de que el consumo disminuyera menos entre las personas con acceso al microcrédito, como se esperaría si el acceso al crédito ayudara a las familias a enfrentar crisis financieras (Crépon, Devoto, Duflo y Parienté, 2011, pág. 16).

A diferencia de lo que se observó en la India, la cantidad de negocios nuevos no aumentó en las zonas rurales de Marruecos como resultado de los préstamos, aun cuando se registró mucha actividad en la muestra en cuanto a inicio y finalización de negocios. Para las personas con actividades agrícolas en curso, el acceso al crédito aumentó el volumen de las actividades: se contrataron más empleados que no fueran miembros del hogar, y aumentaron las ventas, los gastos y las utilidades. En el caso de las actividades ganaderas, el aumento de los ahorros (acumulación de ganado) explica la mayor parte de la expansión observada. Hubo algunos efectos de menor importancia en las ventas pero no se registró ninguno en las utilidades. También se intensificó la cría de ganado, y se emplearon préstamos para diversificar los tipos de animales criados, lo que aumentó el valor de los activos ganaderos. Por otra parte, el microcrédito no tuvo ningún efecto en los negocios no agrícolas.

Los que tenían un negocio al inicio del estudio redujeron el consumo (cabe suponer que dicha reducción se produjo a medida que ampliaban sus negocios) y registraron un aumento importante en los ahorros. Pero en el caso de los que no tenían actividades comerciales previas, el consumo aumentó. Estos cambios en los hábitos de consumo son similares a los del estudio de Hyderabad (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010). Las conclusiones sugieren que el microcrédito es una oportunidad que las distintas personas aprovechan de manera diferente, ya sea en razón de su

disposición o de las circunstancias. La disponibilidad de más pruebas podría contribuir a mejorar la comprensión de los factores que afectan la capacidad de una persona de aprovechar bien los préstamos.

Impacto de los microcréditos individuales en entornos periurbanos

Karlan y Zinman (2011) publicaron el primer estudio aleatorio del impacto para evaluar el acceso a microcréditos individuales en Filipinas. Los investigadores trabajaron con el First Macro Bank, prestamista con fines de lucro que ofrecía créditos pequeños, a corto plazo, sin garantías con plazos de reembolso fijos a microempresarios en las afueras de Manila. Si bien el estudio se centró en los microempresarios, el ingreso promedio y el nivel de educación de estos clientes es de algún modo superior a los de prestatarios de microcréditos tradicionales¹². El banco utilizó un software de clasificación crediticia para calificar a los solicitantes según la capacidad comercial, los recursos financieros personales, los recursos financieros externos y la estabilidad personal y comercial. Algunos solicitantes obtuvieron un puntaje muy por encima de los requisitos básicos del banco y algunos, muy por debajo, pero hubo un grupo marginal que apenas no cumplía con los criterios de financiamiento del banco. Para el estudio, se aprobaron al azar algunas de las solicitudes de una muestra de 1601 solicitantes mínimamente solventes, quienes recibieron un préstamo de alrededor de 10 000 pesos (US\$220), equivalente al 37% de los ingresos mensuales netos del prestatario promedio (Karlan y Zinman, 2011).

Entre 11 y 22 meses después, los investigadores observaron que, aunque habían solicitado más dinero en préstamo, los que obtuvieron acceso al crédito no aumentaron la inversión en sus negocios y redujeron la cantidad general de actividades comerciales y de empleados. El bienestar subjetivo disminuyó levemente.

Sin embargo, el acceso al crédito ayudó a los prestatarios a enfrentar el riesgo, fortaleció los lazos con la comunidad y aumentó el acceso al crédito informal. Karlan y Zinman (2011) llegaron

11. Presentación de Esther Duflo en la Conferencia de Innovación e Impacto de las Microfinanzas en Nueva York, octubre de 2010.

12. Los hogares del estudio tenían ingresos que promediaban los 5301 pesos por mes por integrante del hogar (US\$106 por mes por persona o alrededor de US\$3,50 por día). Los prestatarios de Manila estaban muy por encima del umbral de pobreza oficial de Filipinas de alrededor de 1000 pesos por mes por persona y superaban, con creces, a los habitantes de barrios de tugurios de Hyderabad en el estudio de Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2010), que ganaban alrededor de US\$20 por mes por persona.

a la conclusión de que el microcrédito puede funcionar, “pero a través de canales diferentes de los que los proponentes suelen indicar en las hipótesis (...) y que comienzan con el hogar más que con el negocio”. El acceso al crédito redujo la demanda de otros tipos de instrumentos de mitigación de riesgos, resultado similar al de un estudio de Karlan y Zinman (2010) realizado en Sudáfrica, donde los asalariados con acceso a créditos de consumo estaban mejor capacitados para absorber las crisis y, por lo tanto, tenían más probabilidades de conservar sus trabajos.

Impacto del crédito de consumo

Karlan y Zinman (2010) trabajaron con una compañía de financiamiento para consumidores en Sudáfrica en el diseño de un experimento para calcular los efectos de la expansión del crédito de consumo a los trabajadores de bajos ingresos de Sudáfrica¹³. El prestamista había operado durante más de 20 años como uno de los prestamistas de créditos de consumo más importantes y redituables de Sudáfrica y, con frecuencia, ofrecía pequeños préstamos con altas tasas de interés a trabajadores de bajos ingresos que no contaban con garantías y debían realizar pagos según un plazo de reembolso fijo. Se ofrecieron préstamos estándar de US\$127 (equivalente al 40% de los ingresos mensuales brutos de la mediana de los prestatarios) a una tasa porcentual anual (TPA) del 200% a un poco más de la mitad de la muestra de 787 solicitantes de préstamos que no habían logrado calificar para el préstamo por un pequeño margen según los criterios de suscripción¹⁴.

Los resultados fueron bastante sorprendentes. La expansión del acceso al crédito mejoró el bienestar de los prestatarios. Entre 6 y 12 meses después de obtener un préstamo, los ingresos fueron mayores entre los solicitantes en el grupo de tratamiento, y los solicitantes en este grupo tenían más probabilidades de conservar sus empleos que los del grupo de comparación. El 26% de los hogares tratados informaron una mejora en el consumo de alimentos. Las mediciones subjetivas de la toma de decisiones dentro del hogar, el estado de comunidad y el optimismo en

13. Los ingresos promediaban alrededor de US\$300 por mes.

14. En la parte 2, se considerará el impacto de las cuentas de ahorro combinadas con mecanismos de ahorros programados que abordan el tema del autocontrol entre agricultores.

general también fueron mayores. Además, la creación de un historial crediticio mejoró en un 19% la probabilidad de que en el futuro se aprobara un préstamo en la muestra en un período de 15 meses a 27 meses. Todos los resultados se midieron mucho después de que se otorgara el préstamo y se reembolsara.

Ahorros¹⁵

Con el objetivo de estudiar los efectos que tienen las restricciones en el ahorro en los pobres, Dupas y Robinson (2011) trabajaron junto con el banco comunal de Bumala en Kenya para brindar en forma aleatoria acceso a cuentas de ahorro a propietarios de pequeñas empresas.

Las cuentas no ofrecían intereses sobre los depósitos e incluían importantes cargos por retiros. Sin embargo, hubo una gran demanda de estas estrategias de ahorro costosas, lo que sugiere que las alternativas disponibles eran peores¹⁶.

Los posibles ahorristas eran vendedores ambulantes, conductores de taxis bicicleta y artesanos por cuenta propia que no tenían aún una cuenta de ahorro, pero a quienes les interesaba abrirla. Los investigadores les solicitaron que llevaran registros diarios con información detallada sobre las inversiones comerciales, los gastos y los problemas de salud¹⁷. A partir de esta información, Dupas y Robinson pudieron evaluar el impacto de las cuentas de ahorro en una serie de dimensiones.

Los datos del banco mostraron que muchas mujeres usaban las cuentas de manera bastante intensiva. Por ejemplo, el 25% de las mujeres ahorraban más de K Sh 1000 (US\$14,28) en las cuentas, un monto importante si se considera que tienen un ingreso diario de alrededor de US\$2 por día. Algunas mujeres ahorraban mucho más. Estos ahorros se tradujeron en otros resultados positivos. Entre cuatro y seis meses después de abrir la cuenta, las mujeres en el grupo de tratamiento tenían una inversión diaria en sus negocios un

15. De toda la muestra, solo el 8% de los que respondieron se rehusaron a abrir una cuenta; el 39% abrió una cuenta pero no hizo nunca un depósito.

16. Dupas, Karlan y Robinson están repitiendo actualmente el estudio en cuatro entornos distintos: Chile, Malawi, Uganda y Filipinas.

17. Dupas, Karlan y Robinson están repitiendo actualmente el estudio en cuatro entornos distintos: Chile, Malawi, Uganda y Filipinas.

45% más alta que las mujeres en el grupo de comparación. Estas conclusiones sugieren que las mujeres enfrentaban barreras importantes al ahorro, y estas restricciones eran importantes para los negocios que manejaban. No hubo ningún impacto mensurable en los hombres del estudio.

Varias categorías de gastos fueron también mayores en las mujeres del grupo de tratamiento. Los gastos en alimentos fueron entre el 10% y el 20% más altos, lo que sugiere un aumento de los ingresos. Los gastos privados diarios también fueron entre 27% y 40% más altos. Este último dato también sugiere mayores ingresos, aunque otra posible explicación es que las mujeres eran más capaces de resguardar los ingresos protegiéndolos de otros, con lo cual gastaban una mayor proporción de los ingresos en ellas y sus hijos.

Las cuentas de ahorro también parecieron haber logrado que algunas mujeres fueran de algún modo menos vulnerables a los problemas de salud, lo que fue particularmente común en este grupo. Los registros mostraron que las mujeres sin cuentas de ahorros se veían obligadas a usar su capital de trabajo ante una enfermedad. A diferencia de ellas, las mujeres ahorristas no tuvieron que reducir los niveles de inversión en los negocios al enfrentar problemas de salud, y estaban más capacitadas para enfrentar gastos médicos en el caso de episodios de enfermedades más graves.

En el estudio se sugiere que las cuentas bancarias ofrecidas lograron aumentar los ahorros de manera eficaz, ya que las mujeres vendedoras ambulantes pudieron reducir la presión de compartir el efectivo con otros. El depósito de dinero en cuentas formales pareciera reducir el riesgo de que los parientes, amigos y vecinos se apropien de este¹⁸. Sin embargo, el tamaño de la muestra de este estudio fue demasiado pequeño como para ser definitivo, por lo cual se deben realizar más investigaciones para explorar la solidez de esta conclusión.

A pesar de la falta de evidencia de efectos positivos en el bienestar a partir del crédito, los estudios hasta la fecha ofrecen evidencia tentadora que indica que algunos hogares pobres podrían

obtener beneficios importantes al ayudar a los pobres a volver a establecer las prioridades de los gastos. Cabe destacar que el estudio del impacto de los ahorros mostró resultados positivos para las mujeres ahorristas. Si bien todavía es prematuro llegar a conclusiones definitivas, en particular para los ahorros para los cuales hay solo un estudio de impacto actual con una muestra pequeña, las conclusiones proporcionan a los investigadores una razón para continuar evaluando el tema en mayor profundidad, y se están realizando otros estudios para determinar si estas conclusiones resultan válidas en otros contextos. La próxima generación de estudios evaluará el diseño de productos para analizar la manera en que los cambios pequeños pueden mejorar los resultados entre clientes pobres.

18. Usamos el término “formales” para mantener la coherencia con el trabajo de investigación original, pero las cuentas de ahorro que ofrece el banco comunal de Bumala se denominarían “semiformales”, dado que este banco no está reglamentado por el Banco Central de Kenya. Está afiliado al banco K-Rep y tiene un seguro de garantía de depósitos privado.

Evaluaciones de las características del producto: El diseño es importante

Mientras que en los titulares y los agregadores de noticias se debate si las microfinanzas —o, más precisamente, los microcréditos— funcionan o no, diversas evaluaciones comenzaron a utilizar enfoques aleatorios para explorar cuestiones específicas sobre el diseño de los productos. ¿Cuál sería el impacto de ofrecer opciones flexibles de reembolso, de otorgar períodos de gracia o de reemplazar la responsabilidad colectiva por préstamos individuales? Este trabajo en curso revela que los pequeños detalles importan, a veces, en gran medida.

En esta sección se analiza una serie de estudios recientes que aíslan características o atributos específicos de los productos para mostrar la manera en que incluso los cambios pequeños en su diseño pueden generar resultados significativamente diferentes. Estos estudios dan una idea de cómo los proveedores de servicios financieros pueden ajustar o mejorar sus productos para beneficiar a clientes pobres y de bajos ingresos. Comenzamos con algunos estudios que exploraron las variaciones en los microcréditos tradicionales y, de hecho, cuestionan algunas premisas básicas del movimiento del microcrédito. Luego analizaremos las pruebas más recientes sobre el efecto de los ahorros programados, los recordatorios para ahorrar dinero y el “etiquetado” de cuentas.

Diseño del microcrédito: Cambiar la tradición

La selección de mujeres como destinatarias, la responsabilidad colectiva y los reembolsos semanales que comienzan inmediatamente se han considerado, durante mucho tiempo, características definitorias de un modelo clásico de microcrédito que es particularmente sólido en Asia meridional y en algunos otros lugares. Algunos proveedores los consideran fundamentales para el éxito, ya que mantienen

las tasas de incumplimiento de pago prácticamente en cero.

Especialmente en los inicios del movimiento moderno del microcrédito, cada una de estas características se consideraba fundamental para reducir el riesgo para el proveedor de préstamos sin garantía, lo que permitía a muchas IMF operar como empresas sostenibles, e incluso rentables. La responsabilidad colectiva asegura el reembolso, ya que utiliza los beneficios de la selección y el seguimiento realizados por grupos de afinidad. Se cree que las mujeres cancelan sus préstamos de manera más fiable que los hombres (Armendariz y Morduch, 2007). (Otorgar préstamos a mujeres también respalda la misión social de muchas IMF, ya que las mujeres tienen mayores probabilidades que los hombres de ser pobres y los ingresos en manos de mujeres suelen gastarse en beneficio del hogar y de los hijos)¹⁹.

Y el reembolso semanal que comienza inmediatamente después que se otorga el préstamo disminuye el riesgo de crédito al crear una disciplina inmediata y un patrón de reembolso.

En pocas palabras, el modelo funciona para las IMF. ¿Pero funciona para los prestatarios?

Cada vez son más las pruebas que sugieren que algunas de estas características fundamentales de diseño pueden estar lejos de ser óptimas y, de hecho, podrían implicar soluciones negativas. Algunos estudios recientes observan, a su vez, la responsabilidad colectiva, los efectos de otorgar préstamos a mujeres, la importancia del plazo para asegurar el reembolso y las herramientas emergentes para prestamistas, con el fin de evaluar y fiscalizar la capacidad crediticia de los clientes.

Todos estos resultados ayudan a comprender mejor las opciones importantes de diseño de productos que pueden utilizarse para mejorar los resultados financieros de los clientes pobres.

Cuestionamiento de la responsabilidad colectiva

La responsabilidad colectiva ha sido el centro de modelos de presión ejercida por pares, el cual

19. Véanse Thomas (1990), Engle (1993) y Schultz (1990).

supone que los prestatarios elegirán miembros que consideran confiables. Sin embargo, la responsabilidad colectiva presenta algunas desventajas muy reales.

Si una emergencia hace que un prestatario del grupo no cumpla con el pago, su sistema de apoyo social y de la comunidad puede resolverlo.

A partir de 2004, Giné y Karlan (2011) llevaron a cabo un estudio con el banco Green Bank en las zonas rurales de Filipinas para investigar si la responsabilidad colectiva era realmente necesaria para gestionar el riesgo de incumplimiento de pago. El estudio examinó lo que ocurrió cuando el banco cambió el modelo de responsabilidad colectiva existente por un modelo de responsabilidad individual y cuando los grupos de prestatarios nuevos comenzaron con préstamos de responsabilidad individual.

Los resultados mostraron que el cambio al modelo de responsabilidad individual no afectó de manera negativa el reembolso del préstamo para ningunos de los grupos. El banco también percibió un aumento en el alcance, ya que más clientes, atraídos por la opción de responsabilidad individual, solicitaban préstamos al banco. El estudio se extendió a nuevas áreas en las cuales los grupos se formaban inicialmente como individuos o como grupos.

Aquí tampoco se observó diferencia alguna en el reembolso, a pesar de que los oficiales de crédito se mostraban más reacios a abrir los grupos de préstamos sin responsabilidad individual. Dada la manera en que dichos resultados dependen en gran medida del contexto cultural y de los incentivos institucionales, estos resultados no deberían extrapolarse sin precaución, pero sí ofrecen motivo para desafiar la presunción de que la responsabilidad colectiva es fundamental para otorgar con éxito préstamos a los pobres.

La baja demanda constante de microcrédito formal es un argumento en contra de la responsabilidad colectiva para las IMF.

Como se mencionó en los estudios del impacto del microcrédito descritos anteriormente, los pobres no golpean las puertas de los microprestatarios²⁰, a pesar del uso generalizado y documentado entre los pobres de préstamos

informales de amigos, vecinos o prestamistas privados²¹. Un posible motivo por el cual son muy pocos los pobres que solicitan préstamos formales es que el modelo de responsabilidad colectiva repele a los individuos reacios al riesgo que no están dispuestos a firmar como codeudores por sus pares²².

Mujeres, hombres y rendimiento del capital

El foco de atención de las IMF en el préstamo a mujeres es, en parte, una consecuencia del interés comercial, debido a que las tasas de reembolso de los préstamos son más elevadas para mujeres. Las investigaciones sobre el desarrollo también sugieren que las mujeres tienden a utilizar más sus ingresos en el hogar o en servicios para sus hijos (salud, educación, etc.) que los hombres²³. Por lo tanto, brindar servicios a las mujeres es beneficioso para los negocios y para cumplir con una misión social.

Como ya se mencionó, la gran mayoría de los programas de microcrédito nominalmente conceden préstamos a los efectos de iniciar o hacer que un negocio funcione. Se considera que los préstamos comerciales abordan una necesidad imperiosa, ya que los empleos del sector formal son escasos en las comunidades pobres, y las mujeres pobres y desempleadas generalmente no cuentan con todo el capital necesario para invertir en existencias o equipos para iniciar un negocio o realizar las inversiones necesarias para el crecimiento. En teoría, otorgar créditos, dinero en efectivo o recursos empresariales a las mujeres alivia las limitaciones de capital y les permite aprovechar las oportunidades de negocios.

En la práctica, sin embargo, el acceso al capital no parece tener un gran efecto en el aumento de los ingresos de las mujeres, como pensaban los expertos en desarrollo. Los tres estudios del impacto del microcrédito llevados a cabo en India, Filipinas y Marruecos mostraron que el aumento de la disponibilidad del crédito no afectaba las ganancias de las empresas de propiedad de empresarias (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010; Karlan y Zinman, 2011; Crépon, Devoto, Duflo y Parienté, 2011).

Un estudio realizado en 2008 por de Mel,

20. En las zonas rurales de Marruecos, la solicitud de préstamos a las IMF se limitaba a solo el 16% (Crépon, Devoto, Duflo, y Parienté, 2011) y en las zonas urbanas de la India, fue del 18,6% (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2010).

21. Véase Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven (2009).

22. El contexto puede marcar una gran diferencia a los efectos del enfoque de préstamos a grupos, y no toda la bibliografía apunta a la misma dirección. Por ejemplo, un estudio del Banco Mundial (Carpela, Cole, Shapiro y Zia, 2010) explota un experimento natural y muestra los beneficios de los préstamos a grupos.

23. Véase, por ejemplo, Engle (1991).

McKenzie y Woodruff sobre el rendimiento del capital para empresas en Sri Lanka determinó que el rendimiento promedio real del capital era del 5,7% por mes (sustancialmente mayor que la tasa de interés del mercado), y el rendimiento variaba según las medidas de capacidad, liquidez del grupo familiar y el género del propietario. En un estudio de seguimiento (2009), los investigadores mostraron que las empresas de propiedad de empresarias no obtenían rendimiento de las donaciones en efectivo o en especie, comparado con los hombres que participaron en el estudio, que obtenían ingresos altos de ambos tipos de donaciones. El entorno podría haber servido de explicación para estos resultados; sin embargo, dado que solo el 35% de las mujeres participa en la fuerza de trabajo en Sri Lanka y pueden escoger sectores de bajo rendimiento para sus empresas (Banco Mundial, n.d.). Para comprobar si los resultados obtenidos en un entorno con una mayor participación femenina, McKenzie y Woodruff se asociaron a Fafchamps y Quinn de la Universidad de Oxford para estudiar a empresarios y empresarias en Ghana, país en el cual el 74% de las mujeres participa en la fuerza laboral (Banco Mundial, n.d.). En Ghana, los investigadores otorgaron donaciones en efectivo o donaciones de equipos o existencias en especie a diferentes empresarios y empresarias para observar si el dinero en efectivo tenía un efecto diferente del efecto del capital en especie, y si las mujeres respondían de distinto modo que los hombres²⁴. Lo hicieron en los dos aspectos.

Tal como sucedió en Sri Lanka, las donaciones en efectivo a empresarias en Ghana no produjo rendimiento del capital. Sin embargo, en Ghana, los regalos de existencias o equipos en especie demostraron un rendimiento promedio significativo para las mujeres. Los investigadores determinaron que, cuando las mujeres recibían efectivo, invertían menos de lo que habían recibido como regalo en la empresa y que lo usaban para hacer compras para el hogar o para otros gastos. También detectaron un detalle importante: el alto rendimiento de los regalos en especie provenía en su totalidad de las mujeres que tenían empresas

24. Fafchamps, McKenzie, Quinn y Woodruff (2011) ofrecen donaciones en lugar de préstamos, ya que muchos bancos exigen que sus clientes ya sean propietarios de una empresa o tengan una idea sobre la puesta en marcha de una empresa que los bancos consideren apta; de igual modo, los empresarios que solicitan préstamos pueden estar más dispuestos a asumir riesgos. Es posible que ambos factores constituyan una población de estudio más idónea o que posea mayores posibilidades de ser exitosa que la población promedio, por lo que trabajan con personas que ya son empresarias y les otorgan donaciones como una técnica para prevenir la parcialidad.

más grandes y que producían mayores ganancias al comienzo. Las mujeres con ganancias por debajo del promedio (aproximadamente \$1 por día) no vieron beneficio alguno, en términos de ganancias, de ninguna de las formas de donación. Por otra parte, los hombres propietarios de una empresa percibían un rendimiento significativo del capital, proveniente de las donaciones en efectivo y las donaciones en especie.

Estas conclusiones de Ghana ciertamente son más alentadoras para las microempresarias que las conclusiones anteriores de Sri Lanka. Pero aun en Ghana, solo las empresas de propiedad de empresarias más importantes se beneficiaron en términos de ganancias. Las mujeres de la población general no siempre pueden convertir el capital en ganancias, y de hecho no tienen más posibilidades de hacerlo, y los hombres tienden a tener más éxito en general. Estos resultados sugieren oportunidades para que las IMF realicen modificaciones en cuanto a quiénes otorgan préstamos y a cómo estructuran sus productos.

Las IMF pueden tener un mayor impacto sobre las mujeres a las que prestan servicio si pueden filtrar el grupo de solicitantes para identificar y seleccionar a aquellas que demuestran un buen desempeño. Es relevante no solo para saber qué clientes pueden destacarse, sino también para que las IMF puedan ofrecer productos más flexibles. Saber qué es lo que podría ganar el cliente puede permitir a los prestamistas modificar su perfil de riesgo y la tasa de interés. Puede permitir incluso que las instituciones agreguen la microinversión a su cartera de productos, siempre y cuando puedan encontrar formas efectivas de fiscalizar con precisión los resultados de las actividades comerciales. Puede ser también tiempo de que los proveedores de microfinanzas rediseñen sus productos crediticios para reconocer lo que ya muchos saben: que los préstamos se utilizan generalmente con fines no comerciales²⁵.

La función del tiempo: Demoras en el reembolso

Para hacer crecer un negocio, sin importar el tamaño, por lo general los empresarios deben realizar inversiones y luego esperar que esas inversiones maduren. Sin embargo, debido a la naturaleza inflexible de los programas de

25. Según se indicó, en la práctica, los clientes pobres utilizan los préstamos para invertir en negocios y también para manejar el flujo de fondos del hogar, para emergencias y para ordenar el consumo. Aunque la teoría del impacto es bastante diferente, el uso de microcréditos o ahorros para ordenar el consumo puede, de todas maneras, ser importante para el bienestar general de los clientes.

microcrédito típicos, que incluyen reembolsos semanales o mensuales que comienzan la primera semana o el primer mes posteriores al otorgamiento del préstamo, es posible que estos no brinden el tiempo necesario para que las inversiones muestren un rendimiento. De hecho, muchas de las personas que reciben los préstamos destinan parte del préstamo desde el comienzo para asegurarse de que pueden realizar los primeros dos o más pagos. Entonces, los clientes no invierten todo el monto de los fondos y pueden querer evitar inversiones que exijan un período más prolongado para generar ingresos.

Cuando Field, Pande, Papp y Rigol (2011) analizaron el diseño de los préstamos para pequeñas empresas en los Estados Unidos, vieron que los préstamos comerciales incluyen un período de gracia de unos pocos meses entre la fecha en que se otorgan los fondos y la fecha en que el prestatario debe comenzar a reembolsar el préstamo. Entre el 13% y el 15% de los prestatarios comerciales no cumplen con el pago, a diferencia del 2% al 5% de los prestatarios de microcréditos en países en desarrollo, un aumento importante en el riesgo de incumplimiento de pago para el prestamista. Sin embargo, la pregunta clave, si el aumento de la flexibilidad del reembolso se correlaciona con un aumento de las utilidades y aún así permite al prestamista manejar los riesgos por incumplimiento de pago de manera adecuada, es lo suficientemente importante desde la perspectiva del desarrollo para justificar el análisis.

En Bengala Occidental, India, los investigadores (2011) compararon los resultados de dos grupos de prestatarios de microcréditos con la organización Village Welfare Society.

Un grupo recibió un producto de microcrédito tradicional con dos pagos por semana que comenzaban inmediatamente después de recibir el préstamo, y el segundo grupo recibió un período de gracia de dos meses antes de que comenzara el reembolso.

Los miembros del grupo que recibieron el período de gracia invirtieron un 6% más de sus préstamos en sus empresas que los prestatarios que no recibieron ningún período de gracia, y dos años después que se otorgaron los préstamos, aquellos prestatarios que recibieron el período de gracia percibieron utilidades, en promedio, un 30% más altas.

Los ingresos de los hogares también fueron más altos en promedio para los prestatarios que recibieron el período de gracia.

Sin embargo, el resultado promedio oculta una

variación significativa dentro del grupo que recibió el período de gracia. El aumento del 25% de las utilidades promedio se obtuvo debido a que a algunas de las mujeres les fue muy bien con los préstamos con pago tardío. Desafortunadamente, las grandes soluciones para algunos tuvieron como contrapartida grandes pérdidas para otros: el 9% de los individuos en el grupo que recibió el período de gracia no cumplieron con el pago de sus préstamos, comparado con un 2% de la tasa de incumplimiento de pago entre individuos con una estructura estándar de reembolso semanal.

En 2008, Village Welfare Society participó en un estudio en el que se medían los efectos de reuniones semanales a diferencia de reuniones mensuales sobre el reembolso del préstamo (llevado a cabo por Feigenberg con Field y Pande). Cuando los investigadores determinaron que las reuniones mensuales no afectaban el reembolso, el banco cambió a reuniones mensuales, ya que los ahorros operacionales eran considerables.

Estos resultados sugieren nuevamente oportunidades significativas para los prestatarios con un funcionamiento muy satisfactorio y para las instituciones que les prestan servicios. Los bancos podrían comercializar préstamos comerciales con un período de gracia de dos meses para todos los prestatarios que los necesiten al aumentar la tasa de interés en aquellos préstamos de manera suficiente para compensar las pérdidas por incumplimiento de pago. No está claro en qué medida esas tasas elevadas afectarían la demanda.

Otro enfoque más detallado es el de identificar quiénes son los prestatarios de gran potencial antes de establecer las condiciones para los productos. Ese servicio individualizado ofrece la posibilidad de crear un producto dirigido, ya sea préstamo o microinversión, generado a partir de los ingresos potenciales de esa persona, y personalizar el monto, el plazo y el precio del préstamo en consecuencia.

La función del prestatario: El análisis del cliente como instrumento de diseño de productos

A los proveedores de servicios financieros les sería de gran utilidad cualquier técnica o instrumento que les permitiera predecir con anticipación quiénes podrían ser los individuos que demuestren un buen desempeño. Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2010) analizaron en profundidad los datos sobre los efectos del microcrédito de Hyderabad para identificar algunas características compartidas entre los individuos en su muestra que tenían mayores posibilidades de iniciar un negocio, pero no analizaron si la información

predice el uso exitoso de un préstamo cuando se lo utiliza como instrumento de selección.

La creación de ese instrumento de selección constituye una prioridad importante para Khwaja, de la Escuela Kennedy de la Universidad de Harvard. El trabajo de Khwaja se centra en las pequeñas empresas de los países en desarrollo, empresas a las que ya no les es suficiente el microcrédito pero que aún carecen de la garantía y el tamaño para asegurar con facilidad el financiamiento de un banco principal. Por lo general, a estas empresas les resulta muy difícil superar el nivel microeconómico debido a la falta de capital de inversión.

Esta falta de empresas pequeñas y formales se conoce como “nivel intermedio ausente” y constituye un problema, no solo para los pobres de alto potencial que tienen la capacidad de crecer pero que carecen del capital necesario, sino también para los empresarios pobres que tienen problemas para aumentar sus ingresos provenientes del empleo por cuenta propia. Los microempresarios de alto potencial necesitan financiamiento y los bancos que los financian necesitan una manera económica y confiable de clasificar un grupo de candidatos y dar prioridad a aquellos con el mayor potencial para el éxito.

El desafío es significativo. Los bancos y las empresas de capital de riesgo que generalmente brindan financiamiento a empresas analizan en profundidad los historiales crediticios o de negocios o realizan una evaluación minuciosa de la idea de negocio para examinar ideas para el valor de sus empresas y la capacidad del empresario para realizar el reembolso. Sin embargo, estas opciones no son viables para las microempresas debido a su tamaño pequeño y al rendimiento más bajo previsto.

Para las empresas pequeñas, los bancos realmente deben conocer las ideas, aptitudes y fiabilidad del prestatario individual.

Khwaja se centró en el potencial de los instrumentos automatizados de evaluación psicográfica para medir la capacidad y honestidad de un empresario. La prueba psicográfica se basa en herramientas utilizadas por los departamentos de recursos humanos en los países desarrollados. Estas pruebas se utilizan comúnmente en otros contextos, son difíciles de burlar y los resultados tienden a correlacionarse con el éxito empresarial.

Para evaluar su idoneidad en el financiamiento de microempresas de alto potencial, Khwaja llevó a cabo varias pruebas en todo el mundo para determinar si las herramientas psicográficas sirven para identificar a empresarios de alto potencial que poseen buenas ideas, capacidad empresarial sólida

y carácter honesto. Khwaja y sus colegas desarrollaron una prueba psicográfica computarizada de 30 a 40 minutos de duración para medir la inteligencia de la persona evaluada, las capacidades implícitas y prácticas para los negocios y la psicología o el carácter (¿es honesto?, ¿cómo percibe el mundo?, etc.). Hasta la fecha, más de 2000 empresarios en siete países han realizado la prueba. Ellos tuvieron diferentes niveles de experiencia y solicitaron préstamos de diversos tamaños (desde \$2000 hasta \$150 000). Los datos piloto de Khwaja muestran que la prueba cumple o excede la capacidad de predicción de los modelos de clasificación crediticia utilizados en países desarrollados y predice efectivamente el éxito financiero de microempresarios o empresarios propietarios de pequeñas empresas que no tienen historiales financieros.

Además, la prueba revela algunos indicadores no intuitivos de fracaso empresarial. Por ejemplo, aquellos que realizaron las pruebas y que tuvieron una mayor puntuación por su inteligencia, en realidad obtuvieron menores ganancias; la honestidad también se correlaciona con ganancias por debajo del promedio, y, en ambos casos, estos efectos fueron mayores en las mujeres que en los hombres. Los indicadores de éxito parecen ser más evidentes. Los individuos que poseen un fuerte dinamismo se desempeñan mucho mejor y aquellos que poseen habilidades para los negocios se desempeñan moderadamente mejor que el promedio.

Cómo lograr que el prestatario haga el trabajo

El enfoque de Khwaja hace recaer la responsabilidad sobre el prestamista para extraer y evaluar la información y utilizarla para tomar una decisión sobre el préstamo. Giné, Goldberg y Yang siguen un enfoque distinto.

Giné, Goldberg y Yang (2011) evaluaron el impacto de mejorar la capacidad de las instituciones financieras para no otorgar créditos a antiguos morosos y premiar a los buenos prestatarios con la ampliación del crédito en función del comportamiento del prestatario. Su estudio se centra en los agricultores de páprika en la zona rural de Malawi, donde la responsabilidad colectiva y los reembolsos frecuentes no son viables, dado que el fracaso de los cultivos generalmente afecta a toda la región y reciben la totalidad de los ingresos agrícolas proveniente de este cultivo comercial en un mismo momento. De igual modo, no existe un sistema central de identificación en Malawi, por lo que los

prestatarios que no cumplen con el pago no tienen mayores problemas para acceder a futuros préstamos, ya sea con un nombre diferente o mediante la búsqueda de financiamiento en otro lado. En conjunto, estos factores dificultan que el prestamista utilice el acceso a los préstamos como un incentivo para impulsar el reembolso; el cliente sabe que el incumplimiento del pago posiblemente no tenga consecuencias.

Los investigadores intentaron mejorar la capacidad del prestamista para identificar a los prestatarios mediante el uso de identificadores biométricos. En el estudio, los solicitantes respondieron preguntas sobre sus empresas, sus experiencias anteriores con los préstamos y sus hogares, y recibieron un informe sobre la importancia de mantener un historial crediticio limpio para asegurar el acceso al crédito en el futuro. Algunos de los prestatarios registraron luego sus huellas digitales y recibieron una demostración sobre cómo se utilizaría la impresión para identificarlos en el futuro.

Los datos recopilados al comienzo del estudio se utilizaron para identificar a los prestatarios que se preveía que podían presentar alto riesgo, en función de la probabilidad del éxito empresarial y la posibilidad de reembolso. Como resultado de la intervención del sistema de huellas digitales, los prestatarios que se consideraba que tenían la menor probabilidad de pagar mostraron un cambio significativo en el comportamiento. Los prestatarios de este grupo que habían impreso sus huellas digitales solicitaron préstamos más pequeños cuando supieron que podían ser identificados y tuvieron mayores probabilidades de reembolsar sus préstamos a tiempo y paulatinamente, en comparación con los prestatarios que se encontraban en una situación similar en el grupo de comparación.

Los prestatarios del grupo de alto riesgo que habían impreso sus huellas digitales también destinaron una mayor parte de sus tierras a la producción de páprika (el cultivo que el préstamo en especie procuraba financiar) e invirtieron más en insumos, como fertilizantes, en la cosecha de páprika. Además de mejorar el rendimiento del reembolso de los prestatarios de alto riesgo, el hecho de formar parte del sistema de lector de huellas digitales puede tener mayores beneficios para los prestatarios con buen desempeño si sus buenos historiales crediticios pueden almacenarse y ser utilizados para acceder a mejores condiciones de préstamo en otras instituciones.

Diseño de los ahorros

Ya en 1999, Rutherford demostró que los pobres administran el dinero de manera activa: buscan la manera de “reservar” (almacenar en algún lado una gran suma de dinero útil) o “ahorrar” (solicitar un préstamo y reembolsarlo posteriormente con ahorros futuros).

Dado que los pobres sí ahorran, ¿por qué no utilizan esos ahorros para financiar inversiones comerciales?

Los expertos acuerdan que puede ser difícil para los pobres con un ingreso variable reunir el dinero suficiente para iniciar un negocio, pero, en teoría, para hacer funcionar un negocio no sería necesario contar con financiamiento externo, dado que muchas microempresas perciben ingresos altos. Ananth, Karlan y Mullainathan (2007) llevaron a cabo una encuesta que mostró que a los vendedores del mercado de vegetales en la India, quienes generalmente financian la compra de existencias diarias con préstamos que reciben de prestamistas, no les resultaría muy difícil ahorrar cada día un monto muy pequeño del negocio, equivalente al monto necesario para comprar una taza de té. En 28 días, dichos vendedores habrían ahorrado el mismo monto del préstamo que solicitan cada día y de esta forma, no necesitarían más efectivo de los prestamistas; en cambio, podrían utilizar los ahorros para las compras de existencias y ahorrarían aún más, ya que no tendrían que pagar las altas tasas de interés del prestamista (Ananth, Karlan y Mullainathan, 2007). Sin embargo, los vendedores de vegetales no lo hacen. Ananth, Karlan y Mullainathan probaron diferentes técnicas para estimular a los vendedores del mercado a utilizar los ahorros para sus negocios. Por ejemplo, intentaron ofrecer a los vendedores de una donación “complementaria” que les permitiera recuperar los ahorros luego de una emergencia. También les ofrecieron capacitación sobre “temas financieros”, en la que se les enseñaba a los vendedores sobre la acumulación de los efectos del aumento en los ahorros y de la disminución en los pagos de las tasas de interés, con la teoría de que los vendedores no comprendían totalmente cuánto les costaba el servicio del prestamista. Sin embargo, nada pareció cambiar la práctica típica de solicitar préstamos al prestamista con frecuencia.

La psicología ofrece varias teorías de por qué las personas no ahorran lo suficiente para realizar inversiones productivas, a pesar de contar con los medios aparentes para hacerlo.

Una teoría sugiere que algunos individuos simplemente valoran más el presente y, por lo

tanto, prefieren gastar los fondos disponibles inmediatamente, en lugar de ahorrarlos. El futuro es incierto, por lo que no ven el sentido de considerarlo. Otra posibilidad es que las personas quieren ahorrar pero, debido a que tienen problemas para controlarse, no les resulta fácil resistirse a la tentación de usar efectivo extra hoy en lugar de ahorrarlo para mañana.

La poca atención también puede explicar la falta de ahorros, ya que la gente no prevé la necesidad de efectivo en el futuro. Por último, la realidad es que aquellos individuos que no son tan pobres pueden recibir mucha presión de amigos y miembros de la familia para compartir cualquier ingreso (relativo) inesperado o ayudarlos diariamente a pagar los gastos frecuentes o de emergencia, lo cual les consume los ahorros. Las innovaciones en el diseño de productos de ahorro tienen como objetivo ayudar a los ahorristas a superar uno o más de estos desafíos.

Ahorros programados

Las cuentas de ahorros programados son una de las innovaciones principales que surgieron de esfuerzos recientes por ayudar a los pobres a ahorrar. Estas cuentas exigen que el ahorrista deposite cierta cantidad de dinero en una cuenta bancaria y no pueda acceder al dinero en efectivo durante un tiempo determinado, generalmente hasta una cierta fecha o hasta que se haya acumulado cierta cantidad de dinero.

Dicha falta de acceso es valiosa como una forma de proteger el efectivo de los impulsos de los ahorristas mismos y de las manos de los miembros de la familia y los vecinos. Ashraf, Karlan y Yin (2006) llevaron a cabo un estudio sobre las cuentas de ahorros programados en Filipinas que muestra que dichas cuentas son efectivas para aumentar los ahorros, especialmente para las personas con problemas de autocontrol.

Estudios más recientes examinaron la manera en que un producto de ahorro programado ayuda a los agricultores a adoptar el uso de fertilizantes e invertir más en sus cultivos. Como se indicó en estudios de evaluación aleatorios, los agricultores pueden obtener un mayor rendimiento de sus cultivos con medidas menores, como el uso de fertilizantes en puntos específicos durante la temporada de crecimiento. Duflo, Kremer y Robinson (2008) mostraron que, entre los agricultores de maíz en la zona occidental de Kenia, el rendimiento anual de media cucharadita de fertilizante aplicado en la capa superficial del

suelo (cuando la planta de maíz llega a la altura de las rodillas) fue de casi el 70% anual.

No obstante, pocos agricultores usan fertilizantes de manera constante, principalmente porque ganan la totalidad de su ingreso para el año en la cosecha y no tienen fondos sobrantes suficientes para comprarlo al momento de plantar. En un estudio de seguimiento, Duflo, Kremer, y Robinson (2010) mostraron de qué manera un simple producto de ahorro programado puede aumentar el uso del fertilizante. Un funcionario visitó a los agricultores inmediatamente después de la cosecha y les ofreció la oportunidad de comprar un cupón para fertilizantes a un precio regular, pero con entrega gratuita. Estos resultados mostraron que la entrega gratuita en la temporada aumenta el uso de fertilizantes entre el 47% y el 70%.

Para medir este efecto, un segundo grupo de tratamiento recibió la misma oferta de entrega gratuita avanzada la temporada, mientras que un tercio recibió un subsidio del 50% avanzada la temporada. Si los agricultores son completamente racionales, el efecto de la entrega gratuita ya avanzada la temporada debería ser igual a una entrega realizada antes y el efecto de los subsidios debería ser mayor. Sin embargo, el efecto del mecanismo de ahorro programado fue mayor que el ofrecimiento de entrega gratuita, aun con el 50% del subsidio para fertilizantes avanzada la temporada.

En función de esa información, Brune, Giné, Goldberg y Yang (2011) estimaron los impactos de facilitar el acceso a las cuentas de ahorro combinado con un mecanismo de ahorro programado como mecanismo para impulsar el ahorro entre agricultores de cultivos comerciales en Malawi. La evaluación permitió a los agricultores colocar los fondos en una cuenta especial en la que los retiros se restringían durante períodos definidos. La idea era ayudar a los agricultores a comprar insumos mediante un mejor abordaje de los problemas del autocontrol y de las demandas de efectivo por parte de su red social.

En el estudio, a los agricultores en el grupo de tratamiento se les asignó de manera aleatoria asistencia para abrir una cuenta de ahorro común o para abrir una cuenta común con mecanismo de ahorro programado. Los resultados de la evaluación mostraron que el tratamiento mediante el ahorro programado tuvo un gran efecto positivo en los montos de los depósitos y en los retiros realizados inmediatamente antes de la temporada de plantación. En promedio, el efecto neto sobre los depósitos (saldo de los ahorros) fue positivo,

aunque no fue estadísticamente significativo. Junto con el aumento de los ahorros antes de las temporadas de plantación, el mecanismo de ahorro programado también tuvo efectos positivos en términos de diferentes resultados de interés. Los agricultores en este grupo de tratamiento tuvieron un aumento del 26% en el uso de insumos agrícolas, 22% de aumento en el valor de los productos de los cultivos en cosechas subsiguientes y un 17% de aumento en el gasto total del hogar informado en los últimos 30 días. Los agricultores que solo tenían acceso a la cuenta común mostraron impactos menores o no significativos relativos a aquellos mismos resultados, lo que sugiere que el mecanismo de ahorro programado desempeñó un papel importante en estos resultados.

Parece que, para esta comunidad de agricultores, el mayor autocontrol que proporcionan las cuentas de ahorros programados es menos útil que la protección de los fondos de la red social de un individuo (para mejor o peor)²⁶. Los datos del estudio muestran que los montos reales ahorrados en las cuentas eran muy bajos, lo que descarta la idea de que ayudaban a los individuos con problemas de autocontrol al restringirles sus opciones de gastar. Además, los participantes del estudio que se identificaron como personas que tenían problemas de autocontrol no experimentaron efectos de los ahorros programados diferentes de los de sus pares. En cambio, las cuentas de ahorros programados tuvieron un mayor impacto en los hogares de mayores recursos, subgrupo que puede estar bajo una mayor presión para compartir. La existencia de un mecanismo de ahorro programado puede haber permitido a los agricultores afirmar en forma creíble que no podían acceder al dinero.

Recordatorios para ahorrar dinero: Cómo hacer del mañana un hoy real

Más allá de los ahorros programados, existen otras innovaciones en el diseño de productos de ahorro que intentan combatir la tendencia a gastar recursos limitados, en lugar de ahorrarlos, al hacer que el futuro parezca más real y relevante. Estas innovaciones en el diseño tratan de llamar la atención del ahorrista sobre sus objetivos de largo plazo, según la teoría que indica que las personas

se distraen con la vida cotidiana y necesitan ayuda para recordar y priorizar adecuadamente el futuro. Por ejemplo, con el fin de promover las cuentas de ahorro, se ha intentado interrogar a los ahorristas sobre los objetivos que pretenden cumplir con sus ahorros, para luego buscar la manera de recordarles regularmente ese objetivo. Un programa solicitó a los ahorristas que trajeran una fotografía representativa de su objetivo, por ejemplo, la bicicleta nueva o la cocina nueva que querían. Luego, el banco creó rompecabezas con las fotografías y le dio al ahorrista una pieza cada vez que hacía un depósito (Karlan, McConnell, Mullainathan y Zinman, 2011).

Cuatro estudios recientes examinaron los efectos de dos enfoques diferentes para hacer que el presente sea más importante para los ahorristas: un enfoque es el de usar recordatorios, el otro es el de ofrecer cuentas “etiquetadas”.

Los estudios sobre los recordatorios de ahorro se llevaron a cabo en Perú, Bolivia y Filipinas, donde los ahorristas recibían cartas (en Perú) o mensajes de texto (en Bolivia y Filipinas) para recordarles que ahorraran. Karlan, McConnell, Mullainathan y Zinman (2011) cambiaron la redacción de los mensajes para evaluar los efectos de esas redacciones diferentes. Algunos ahorristas recibieron mensajes genéricos que decían simplemente que deberían ahorrar; otros recibieron mensajes que hacían referencia a compras específicas que el ahorrista dijo que quería realizar con sus ahorros.

En los estudios se detectó que los recordatorios aumentaban aproximadamente un 6% los saldos promedio de los ahorros, pero este impacto aumentó sustancialmente al 16% para los ahorristas peruanos cuando el recordatorio hacía referencia a un objetivo de compra. En los entornos donde se utilizaban recordatorios que se ejecutaban automáticamente por medio de mensajes de texto, el costo de utilizar recordatorios para ahorrar es muy bajo, lo que permite que los recordatorios de texto sean una manera altamente eficaz en función de los costos para aumentar los ahorros.

El etiquetado de cuenta ofreció un rendimiento aun mayor para los participantes del estudio en la región oriental de Ghana²⁷. Las personas han utilizado por mucho tiempo la técnica de “etiquetado” para asignar fondos para diferentes

26. Obsérvese que este dato importante apunta a la tensión entre el bienestar del individuo y el de la comunidad. Es posible que la incorporación de los mecanismos de ahorros programados funcionen bien para aquellas personas que los solicitan, pero también podrían perjudicar a los miembros de su red social.

27. Estudio llevado a cabo por Karlan, Osei-Akoto, Osei y Udry (de próxima aparición).

propósitos, y dicho etiquetado puede ser muy efectivo para proteger los fondos asignados y evitar, por ejemplo, que el dinero de la renta se desvíe para otros propósitos. Algunos utilizan cuentas mentales para asignar los fondos; otros colocan literalmente diferentes montos en diferentes tarros o sobres. Con este enfoque en mente, se les preguntó a los clientes del Mumuadu Rural Bank, en Ghana oriental, sobre sus objetivos de ahorro; algunos tuvieron la oportunidad de abrir distintas cuentas de ahorros paralelas con las etiquetas “educación”, “empresa”, “hogar” o algunas otras categorías.

El estudio determinó que los ahorristas que reunían los requisitos para abrir cuentas paralelas ahorraron un 31% más, en promedio, que aquellos en el grupo de comparación, y el mayor efecto se observó en la etiqueta de educación.

Los mayores efectos de los ahorros programados, los recordatorios en forma de mensajes de texto y el etiquetado de cuentas muestran que pequeños cambios en el diseño pueden ayudar a los pobres a ahorrar más y, en algunos casos, a sacar provecho de aquellos ahorros a los fines de generar ingresos.

Beneficios de los productos financieros: Cómo mejorar los resultados con mejores habilidades

Muchas IMF utilizan las reuniones semanales o mensuales sobre el reembolso que mantienen con sus clientes como una oportunidad para enseñar otras habilidades relevantes. Ningún análisis del diseño de los productos financieros estaría completo sin hacer referencia a estos complementos como una función del diseño de los productos.

Los servicios complementarios (a veces conocidos como “beneficios de las microfinanzas”) varían significativamente en sus intereses y objetivos. Algunos de estos programas brindan habilidades secundarias útiles, como educación sanitaria, con el objetivo de ayudar a los clientes a evitar o disminuir los impactos de eventos que desequilibran los ingresos y los ahorros.

Otros tienen como objetivo dotar a los clientes de habilidades de gestión empresarial o financiera que puedan utilizar para mejorar la generación de ingresos.

La falta de educación financiera y de habilidades básicas de contabilidad ofrece una hipótesis de por qué los pobres en general no experimentan aumentos significativos de los ingresos cuando reciben acceso al crédito formal: tal vez no tengan la habilidad para comparar los posibles ingresos de distintas inversiones y dar

cuenta de ellos en consecuencia.

Sin embargo, existe poca evidencia concreta sobre los efectos de la capacitación en las habilidades de gestión empresarial o financiera en empresarios pobres. Karlan y Valdivia (2011) determinaron los impactos positivos de un programa de capacitación empresarial para prestatarios de microcréditos en un estudio que llevaron a cabo en Perú. Sin embargo, un trabajo de Cole y Shastry (2009) sobre la participación de los Estados Unidos en los mercados de ahorro e inversión mostró que el nivel de educación y la capacidad cognitiva del participante se correlacionaban con ganancias positivas, pero que la capacitación sobre temas financieros no tenía efecto alguno.

Aunque todavía se está deliberando sobre el valor de brindar capacitación financiera y empresarial, Drexler, Fischer y Schoar (2011) evaluaron si la capacitación sobre temas financieros puede mejorar los resultados comerciales para pequeñas empresas en la República Dominicana. Los investigadores evaluaron el efecto de dos grupos diferentes de contenido: un grupo se centraba en normas de contabilidad tradicionales, que se fundamentan en principios y se incluyen en el plan de estudios que ofrecen las organizaciones como Freedom from Hunger y el BRAC; el otro grupo enseñaba normas generales y simples de contabilidad, que esencialmente instruían a los empresarios sobre cómo mantener las cuentas empresariales y las cuentas personales por separado.

Los investigadores determinaron que los empresarios que recibían la capacitación general aplicaban principios sólidos de contabilidad más a menudo que sus pares. Por ejemplo, tenían mayores probabilidades de separar el dinero y las cuentas empresariales de los personales, tenían mayores probabilidades de llevar registros y de calcular sus ingresos, y tenían menos probabilidades de cometer errores al momento de informar cualquiera de sus resultados. Aquellos que recibieron un plan de estudios general también obtenían más ingresos que sus pares, especialmente durante las “malas” semanas.

A pesar de que los investigadores actúan con cautela para no extender sus conclusiones fuera del grupo específico en estudio, los resultados observados en aquellos que recibieron una educación general en este estudio sugieren que menos puede ser más cuando se trata de capacitar a empresarios pobres en prácticas financieras sólidas.

El microseguro y la toma de decisiones en el hogar

Los pobres enfrentan una enorme cantidad de riesgos en sus vidas. Se está realizando un esfuerzo enorme para expandir el acceso a productos de seguro que mejoran los mecanismos de distribución de riesgos y las redes informales de seguros para ayudar a los hogares pobres a luchar contra las crisis climáticas y los ingresos irregulares provenientes de la agricultura. En teoría, el microseguro, seguro orientado a los pobres mediante primas bajas o límites de cobertura bajos, debería tener una fuerte demanda para actuar como una red de seguridad para familias pobres cuyos cultivos pueden fallar, cuyo ganado puede morir y que pueden sufrir los efectos del mal clima y los problemas de salud. Esta sección presenta algunos resultados alentadores de la investigación sobre innovaciones en microseguros. Conclusiones recientes sugieren que el microseguro tiene impactos positivos en los hogares pobres, pero las constantes tasas bajas de contratación de seguros, aun para los productos efectivos, muestran que el diseño del producto es sumamente importante.

El diseño es importante

La dificultad para diseñar buenos productos de seguro en parte se debe a problemas de asimetría de la información, cuando una de las partes de un contrato posee más información que la otra. En primer lugar, las personas aisladas contra el riesgo pueden comportarse de manera diferente a la manera en que se comportarían si estuvieran totalmente expuestas al riesgo (lo que los aseguradores llaman “riesgo moral”).

En segundo lugar, los individuos de mayor riesgo pueden tener más probabilidades de comprar más seguros, lo cual no importaría mientras el asegurador pueda cobrar a dicho individuo primas más altas para cubrir el riesgo. Pero si la compañía de seguros no puede identificar a los individuos de mayor riesgo, esta responde mediante el aumento de las primas para todos. Ambas asimetrías de la información pueden aumentar las primas y contribuir a una baja solicitud de los productos.

No se encontró ninguna solución ideal para el diseño que permita eliminar los problemas de información asimétrica, pero algunos tipos de riesgos serían más fáciles de asegurar que otros. El seguro de lluvia se destaca entre estos (Karlan y Morduch, 2009; Banerjee y Duflo, 2011). El seguro de lluvia paga un monto fijo cuando las precipitaciones, medidas por una estación meteorológica local, son menores o mayores que los límites establecidos. Debido a que los clientes de seguros no pueden controlar las precipitaciones, su comportamiento no influye en la posibilidad de pago (se elimina el riesgo moral).

El seguro de lluvia es también más simple y económico de administrar que muchos otros tipos de seguros. Debido a que las precipitaciones son un evento público, los hogares asegurados no necesitan presentar reclamaciones y las compañías de seguros no necesitan dedicar tiempo y recursos a verificar la validez de los reclamos²⁸.

El microseguro de lluvia es una opción prometedora para ayudar a los hogares a reducir su exposición al riesgo y puede modificar los incentivos de los agricultores para invertir en cosechas o variedades más riesgosas pero más rentables. Sin embargo, las tasas de solicitud permanecen extrañamente bajas.

El impacto del microseguro de lluvia en la toma de decisiones en el hogar

Giné, Menand, Townsend y Vickery (2010) midieron dos tipos diferentes de impactos posibles del seguro de lluvia en Andhra Pradesh, India: ¿De qué manera el seguro ayuda a los agricultores a enfrentar las crisis agrícolas (en ese caso, una sequía) y de qué manera el acceso al seguro afecta la toma de decisiones en el hogar, aun ante la ausencia de una reclamación? Los resultados preliminares indican que el seguro no aumenta el uso de recursos ni cambia la

28. Una posible desventaja en el diseño de los seguros de lluvia es la posibilidad de que exista una disparidad entre la cantidad de lluvia medida en la estación meteorológica y las pérdidas que realmente sufrieron los clientes en el lugar exacto en que se encuentran, particularmente si están lejos entre sí.

asignación de tierras, a pesar de que el acceso a un seguro de lluvia sí puede hacer que los agricultores cambien a cosechas más riesgosas y sensibles a la lluvia, que generalmente proporcionan mayores ganancias.

En un proyecto en curso realizado en Ghana, Karlan, Osei-Akoto, Osei y Udry (de próxima aparición), se centran en la manera en que el seguro de lluvia ayuda a los hogares rurales a mejorar la toma de decisiones sobre su establecimiento agrícola, en particular si el microseguro puede ayudar a disminuir los riesgos de la producción agrícola y contrarrestar la aversión de los agricultores al riesgo.

El estudio combina el seguro de lluvia con donaciones en efectivo en cuatro grupos de agricultores seleccionados de manera aleatoria: en un grupo, los agricultores reciben seguros y subsidios; otro grupo recibe solo seguros; otro grupo recibe solo capital, y un último grupo no recibe ni capital ni seguro y sirve como grupo de comparación.

La provisión de seguro y capital en conjunto (por ejemplo, al subsidiar la compra) produjo el mayor impacto.

Los agricultores en el grupo que recibió seguros y capital aumentaron sus gastos en insumos químicos para el establecimiento agrícola en un 47%, aumentaron su área de cultivo en un 22% y tuvieron menos probabilidades que el grupo de comparación de que a los miembros de su hogar les faltara comida. Los agricultores en el grupo que recibió solo seguros cambiaron algunas de sus decisiones sobre la agricultura, pero en menor medida que los agricultores en el grupo que recibió seguros y capital. Esto sugiere que reducir el riesgo es beneficioso por sí solo, pero puede tener un impacto mucho mayor si se consideran de manera más integral las necesidades financieras de los hogares pobres.

Desafíos de promover los productos de microseguro

Si tener seguro implica impactos potencialmente muy grandes, ¿por qué las tasas de solicitud son tan bajas entre los agricultores pobres²⁹? Cole y cols. (2011) informan tasas de solicitud de entre el 23% y 29% para los seguros de lluvia en la India, a pesar

29. Véase también Karlan, McConnell, Mullainathan y Zinman (2010).

de que los hogares mencionaron a las sequías como el riesgo más significativo que enfrentan.

Alrededor del 40% de los hogares incluidos en el proyecto realizado por Karlan, McConnell, Mullainathan y Zinman (2010) en Ghana adquirieron un producto de seguro de lluvia a un precio justo en términos actuariales (el precio que cubre los pagos promedio pero no los costos de administrar el producto).

En un estudio realizado en 1994 en las zonas rurales de Tailandia, Townsend mostró que los hogares utilizan mecanismos informales de seguros para mantener un cierto nivel de consumo aun cuando los ingresos fluctúan. Sin embargo, otra investigación indica que estos mecanismos informales no cubren todos los riesgos. Por ejemplo, Duflo y Udry (2004) mostraron que los cónyuges no pueden protegerse totalmente el uno al otro cuando la falta de precipitaciones afecta la producción de cultivos que se cultivan exclusivamente por uno u otro. En una encuesta realizada en Andhra Pradesh (Cole y cols., 2011), el 89% de los hogares informaron que la sequía era el riesgo más significativo que enfrentaban. Cuando se les preguntó por qué no adquirirían seguros, menos del 25% de los hogares encuestados (y apenas el 3% en una muestra) indicó que no los necesitaban.

Cole y cols. presentan la mejor evidencia hasta la fecha para explicar el motivo por el cual las tasas de solicitud siguen siendo tan bajas. Los investigadores midieron la solicitud de un producto de microseguro que protege a los agricultores en Andhra Pradesh, India contra la escasez o el exceso de precipitaciones. Asignaron una muestra de clientes potenciales para que recibieran diversas ofertas e información sobre el producto. Cada grupo de ofertas o información estaba diseñado para aislar una causa posible de las bajas tasas de solicitud: el precio de la póliza, la disponibilidad de efectivo en el hogar para comprar la póliza, la comprensión de un cliente potencial sobre las mediciones de precipitaciones, el nivel de confianza del cliente potencial con respecto al plan de seguro o al agente de comercialización del seguro, y la formulación de la información que describe el seguro.

Como se previó, el precio de la póliza de seguro es un factor que determina en gran medida la

contratación del producto en el hogar. La solicitud aumentó el 10,4% en promedio (de un promedio general del 24% al 29%), cuando la prima disminuyó alrededor del 10%. Sin embargo, el precio no es el único factor determinante de la demanda. En la encuesta de Cole y cols., la “falta de fondos disponibles” fue el motivo más comúnmente citado por el cual no se adquiriría un seguro. Además, es posible que los clientes potenciales no tuvieran información o no comprendieran el funcionamiento del seguro formal.

Sin embargo, Cole y cols. muestran que recibir información adicional sobre el producto no provoca un aumento en la solicitud.

Finalmente, la falta de confianza en el proveedor de seguros puede ser otro motivo por el cual los hogares pobres no adquieren pólizas. Para medir si la confianza es ciertamente un motor significativo en la contratación, Cole y cols. evaluaron la contratación del seguro cuando el equipo de comercialización, en sus visitas a los hogares, estaba acompañado por un individuo de Basix, una organización no gubernamental que los agricultores conocen bien, a diferencia de cuando el equipo fue por su cuenta. Los investigadores determinaron que los hogares que recibían la visita del comercializador acompañado de un miembro de Basix tenían 10 puntos porcentuales más de probabilidades de adquirir una póliza, lo que sugiere que la confianza es un asunto importante.

A pesar de que están lejos de ofrecer un panorama completo, todos estos estudios ofrecen un grupo de información más detallado y preciso sobre las mejores maneras para diseñar, establecer precios y comercializar los productos de microseguro para que el suministro de productos a los clientes pobres pueda satisfacer la necesidad real de manera eficaz en función de los costos.

Conclusión

Aunque todavía se basa en una cantidad relativamente pequeña de estudios, el trabajo de investigadores y proveedores de microfinanzas participantes ofrece nuevos conocimientos sobre la manera en que los clientes utilizan el capital, sobre lo que los ayuda a ahorrar, y sobre las restricciones que enfrentan y que les impiden obtener mayores beneficios del acceso al financiamiento.

El mensaje general de este trabajo es que los pobres enfrentan diversas limitaciones y su capacidad para aprovechar las oportunidades varía considerablemente. Uno de los pasos siguientes es encontrar una manera simple de identificar aquellas diferencias y brindarles los productos apropiados con el diseño correcto.

Los detalles importan. El propósito también: no todos los prestatarios quieren ampliar una empresa. Los resultados variables observados pueden deberse tanto a la intención del prestatario como a la capacidad del prestatario. Un producto único no beneficiará a los prestatarios ni generará ganancias para los proveedores.

En cambio, la industria de las microfinanzas debe seguir madurando para poder llegar a considerar a los clientes pobres como individuos. Algunos de esos individuos aprovecharán los servicios financieros para ordenar el consumo; otros, para gestionar el riesgo y otros, para realizar inversiones de las que pueden sacar provecho con la habilidad y los recursos que poseen; otros harán todo lo antes mencionado. Con el objetivo de satisfacer todas estas necesidades, los proveedores de microfinanzas pueden desarrollar una nueva generación de servicios y productos mejorados que ayuden a los pobres de manera fiable y flexible.

Anexo 1

INVESTIGADORES	UBICACIÓN	SERVICIO FINANCIERO	INTERVENCIÓN
Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan (2010)	India	microcrédito	Los investigadores asignan de manera aleatoria la ubicación de nuevas sucursales de la IMF Spandana en Hyderabad, India, para evaluar el impacto del acceso al crédito.
Lasse Brune, Xavier Giné, Jessica Goldberg y Dean Yang (2011)	Malawi	microahorros	Los investigadores evalúan si los mecanismos de ahorro programado pueden reducir los problemas de autocontrol y las demandas de efectivo de las redes sociales. A los agricultores se les asignó de manera aleatoria asistencia para abrir una cuenta de ahorro común o para abrir una cuenta común con mecanismo de ahorro programado.
Shawn Cole, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend y James Vickery (2011)	India	microseguro	Los investigadores modifican el precio de la póliza de seguro de manera aleatoria, asignan ciertas complicaciones para la liquidez positiva del hogar o asignan aprobaciones de un agente de confianza de manera aleatoria para investigar la importancia de los factores determinantes de precio y no precio en la demanda de seguros de lluvia. Otros experimentos evalúan la función de la educación financiera, la formulación del producto y otros comportamientos sesgados.
Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Duflo y William Parienté (2011)	Marruecos	microcrédito	Los investigadores evalúan el impacto del acceso al crédito en un entorno rural y seleccionan la ubicación de la nueva sucursal de la IMF Al Amana de manera aleatoria en Marruecos.
Alejandro Drexler, Greg Fischer y Antoinette Schoar (2011)	República Dominicana	Capacitación empresarial y sobre temas financieros	Los investigadores evalúan el impacto de la capacitación sobre temas financieros en los resultados comerciales para pequeñas empresas en República Dominicana. Se prueban dos métodos de capacitación sobre temas financieros: 1) principios contables clásicos y 2) "normas generales" simples de contabilidad.
Esther Duflo, Michael Kremer y Jonathan Robinson (2008)	Kenya	rendimiento del capital/insumos	Los investigadores miden las tasas de rendimiento para las diferentes cantidades de fertilizante utilizadas en los cultivos en Kenya.
Esther Duflo, Michael Kremer y Jonathan Robinson (2010)	Kenya	mecanismo de ahorro programado	Los investigadores evalúan una intervención para determinar si la provisión de mecanismos para ahorrar el ingreso de las cosechas para compras futuras de fertilizantes podría ser efectiva para aumentar el uso de fertilizantes entre los agricultores.
Pascaline Dupas y Jonathan Robinson (2011)	Kenya	microahorros	Los investigadores proporcionan acceso a cuentas de ahorro, de manera aleatoria, a pequeños empresarios de Kenya para investigar la importancia de las restricciones en los ahorros para el desarrollo de microempresas.
Erica Field, Rohini Pande, John Papp y Natalie Rigol (2010)	India	microcrédito	Los investigadores investigan cómo la estructura del plazo de la deuda influye en la capacidad empresarial entre los pobres. A los prestatarios se les asignó al azar el contrato microfinanciero clásico con un reembolso que comenzaba inmediatamente después del desembolso del préstamo o un contrato que brindaba un período de gracia de dos meses antes del reembolso.
Xavier Giné, Jessica Goldberg y Dean Yang (2011)	Malawi	microcrédito	Los investigadores evalúan el impacto del sistema mejorado de identificación personal en el reembolso del préstamo. A los prestatarios seleccionados de manera aleatoria que solicitaron préstamos para insumos agrícolas en la zona rural de Malawi se les tomaron las huellas digitales como parte del proceso de solicitud del préstamo.

CONCLUSIONES PRINCIPALES

No se observó ningún impacto perceptible en los parámetros de salud, educación y potenciación del papel de la mujer. Se crearon más negocios. Mientras que algunos hogares aumentaron el consumo de bienes perecederos, otros redujeron el gasto en productos comprados por tentación, como las bebidas alcohólicas, el tabaco, el té y los bocadillos, y en su lugar invirtieron en sus empresas o compraron más bienes duraderos.

El tratamiento de ahorro programado tuvo un gran efecto positivo en los montos de los depósitos y retiros realizados inmediatamente antes de la temporada de plantación y un efecto positivo en el uso de insumos agrícolas, lo que condujo a un aumento del 22% en el valor de los productos de los cultivos y un aumento del 17% en el gasto total del hogar. Los agricultores que solo tuvieron acceso a la cuenta común mostraron impactos menores o insignificantes en los mismos resultados.

El seguro no aumentó el uso de insumos ni cambió la asignación de tierras, pero el acceso a un seguro de lluvia efectivamente hizo que los agricultores cambiaran a cosechas más riesgosas y sensibles a la lluvia, que generalmente proporcionan mayores ganancias.

No se observó ningún impacto perceptible en los parámetros de salud, educación y potenciación del papel de la mujer. Para las personas con actividades agrícolas en curso, el acceso al crédito aumentó el volumen de las actividades. El microcrédito no tuvo ningún impacto en los negocios no agrícolas. Los que tenían un negocio al inicio del estudio redujeron el consumo y registraron un aumento importante en los ahorros. Pero en el caso de los que no tenían actividades comerciales previas, el consumo aumentó.

Los empresarios que recibieron la capacitación general aplicaron más principios sólidos de contabilidad más a menudo que sus pares. Aquellos que recibieron una capacitación general también obtuvieron más ingresos que sus pares, especialmente durante las "malas" semanas.

Los agricultores obtienen un mayor rendimiento de sus cultivos al utilizar fertilizantes en puntos específicos durante la temporada de crecimiento. El rendimiento anual con el uso de media cucharadita de fertilizante aplicado en la capa superficial del suelo (cuando la planta de maíz llega a la altura de las rodillas) fue de casi el 70% por año.

El mecanismo de ahorro programado que ofrecía la oportunidad de comprar un cupón para fertilizantes pero con entrega gratuita al comienzo de la temporada aumentó el uso de fertilizantes entre un 47% y un 70%. El efecto del mecanismo de ahorro programado al comienzo de la temporada fue mayor que otras ofertas, como las de la entrega gratuita más avanzada la temporada y un subsidio del 50% también ofrecido más avanzada la temporada.

El acceso a cuentas de ahorro formales para dueños de puestos ambulantes condujo al aumento de la inversión en los negocios y al crecimiento de los ingresos personales. Cuatro a seis meses posteriores a la apertura de la cuenta, las mujeres en el grupo de tratamiento tuvieron una inversión diaria un 4,5% más elevada en sus empresas que las mujeres del grupo de comparación. No hubo ningún impacto mensurable en los hombres del estudio. Varias categorías de gastos fueron mayores en las mujeres del grupo de tratamiento. Las cuentas de ahorro parecían también hacer que las mujeres fueran menos vulnerables a los problemas de salud.

Los miembros del grupo que recibieron el período de gracia invirtieron un 6% más de sus préstamos en sus empresas que los prestatarios que no recibieron ningún período de gracia, y dos años después que se otorgaron los préstamos percibieron utilidades, en promedio, un 30% más altas. El ingreso del hogar también fue mayor. Sin embargo, el resultado promedio oculta una variación significativa dentro del grupo que recibió el período de gracia: algunas mujeres tuvieron éxito, mientras que otras sufrieron pérdidas. El 19% de los individuos que recibieron el período de gracia finalmente no cumplieron con el pago del préstamo, comparado con el 2% de incumplimiento de pago para los individuos con la estructura de reembolso estándar.

Como resultado de la intervención del sistema de lector de huellas digitales, los prestatarios que se consideraba que tenían la menor probabilidad de pagar mostraron un cambio significativo en el comportamiento. Los prestatarios a los que se les tomaron las huellas digitales en este grupo solicitaron préstamos más pequeños cuando supieron que podrían ser identificados y tenían mayores probabilidades de reembolsar sus préstamos a tiempo y paulatinamente, en comparación con los prestatarios que se encontraban en una situación similar en el grupo de comparación.

DOCUMENTO

The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation (¿El milagro de las microfinanzas? Evidencia de un estudio de evaluación aleatorio)

Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi (Compromisos para ahorrar: Un experimento de campo en la zona rural de Malawi)

Barriers to Household Risk Management: Evidence from India (Barreras para la gestión de riesgos en el hogar: Evidencia de la India)

Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation (Impacto del microcrédito en zonas rurales de Marruecos: Evidencia de un estudio de evaluación aleatorio)

Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb (Cómo evitar complicaciones: Educación financiera y normas generales)

How High are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya (¿Cuán altas son las tasas de rendimiento para los fertilizantes? Evidencia de experimentos de campo en Kenya)

Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya (Incentivar a los agricultores a usar fertilizante: Teoría y evidencia empírica de Kenya)

Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya (Restricciones en los ahorros y desarrollo de microempresas: Evidencia de un experimento de campo en Kenya)

Term Structure of Debt and Entrepreneurial Behavior: Experimental Evidence from Microfinance (Estructura del plazo de deuda y conducta emprendedora: Evidencia experimental de las microfinanzas)

Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi (Las consecuencias en el mercado de crédito de las mejoras en la identificación personal: Evidencia experimental de campo de Malawi)

Anexo 1, continuación

INVESTIGADORES	UBICACIÓN	SERVICIO FINANCIERO	INTERVENCIÓN
Xavier Giné, Lev Menand, Robert Townsend y James Vickery (2010)	India	microseguro	Los investigadores resumen los resultados de investigaciones previas sobre el seguro de lluvia en la India, que proporcionan evidencia de que el precio, las restricciones en la liquidez y la confianza presentan barreras significativas para el aumento de las solicitudes.
Xavier Giné y Dean Karlan (2011)	Filipinas	microcrédito	Los investigadores investigan si la responsabilidad colectiva es de hecho necesaria para gestionar el riesgo por incumplimiento de pago. En un tratamiento, los clientes de préstamos a grupos existentes del banco Green Bank de Caraga pasaron a pertenecer a un modelo de responsabilidad individual de manera aleatoria. En un segundo tratamiento, los prestatarios nuevos comenzaron con préstamos de responsabilidad individual.
Dean Karlan, Edward Kutsoati, Margaret McConnell, Margaret McMillan y Christopher Udry (de próxima aparición)	Ghana	microahorros	Los investigadores evaluaron el impacto de un nuevo tipo de cuentas de ahorro "etiquetadas", que tienen como objetivo ayudar a los clientes a ahorrar al centrar su atención en sus objetivos de ahorro. A los clientes actuales del Mumuadu Rural Bank, en la región oriental de Ghana, se les consultó sobre sus objetivos de ahorro y algunos recibieron la oportunidad de abrir distintas cuentas de ahorro paralelas con las etiquetas "educación", "empresa", "hogar" y otras categorías.
Dean Karlan, Margaret McConnell, Sendhil Mullainathan y Jonathan Zinman (2011)	Perú, Bolivia, Filipinas	microahorros	Los investigadores miden la eficacia de enviar recordatorios de ahorro en la forma de cartas (en Perú) o mensajes de texto (en Bolivia y Filipinas) a clientes que tenían cuentas de ahorro programadas.
Dean Karlan, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei y Chris Udry (de próxima aparición)	Ghana	microseguro	Los investigadores investigan la función del riesgo en la restricción de las opciones de inversión y adopción de tecnología de los agricultores y evalúan su importancia en relación con las restricciones al crédito, al combinar el seguro de lluvia con donaciones en efectivo.
Dean Karlan y Martin Valdivia (2011)	Perú	Capacitación empresarial y sobre temas financieros	Los investigadores evalúan el impacto marginal de incorporar capacitación empresarial a un programa de préstamos a grupos en Perú.
Dean Karlan y Jonathan Zinman (2010)	Sudáfrica	microcrédito	Los investigadores estiman los efectos de la ampliación del acceso al crédito de consumo de alto precio en Sudáfrica al asignar en forma aleatoria la aprobación de préstamos para clientes identificados por el prestamista colaborador como mínimamente solventes.
Dean Karlan y Jonathan Zinman (2011)	Filipinas	microcrédito	Los investigadores evalúan el impacto de aumentar el acceso al crédito en Filipinas al asignar en forma aleatoria la aprobación de préstamos para clientes identificados como mínimamente solventes.
Suresh de Mel, David McKenzie y Christopher Woodruff (2008)	Sri Lanka	rendimiento del capital/insumos	Para evaluar si existe un alto rendimiento del capital para las microempresas, los investigadores distribuyen de manera aleatoria donaciones en efectivo y de equipos a pequeños establecimientos agrícolas en Sri Lanka y miden el aumento de las ganancias como resultado de conmociones exógenas (positivas) en el capital.
Marcel Fafchamps, David McKenzie, Christopher Woodruff, y Simon Quinn (2011)	Ghana	rendimiento del capital/insumos	Los investigadores evaluaron los diferentes efectos de proporcionar donaciones en efectivo o donaciones en especie de existencias o equipos para empresarios y empresarias.

CONCLUSIONES PRINCIPALES

Los resultados preliminares indican que el seguro no aumenta el uso de insumos ni modifica las asignaciones de tierras, a pesar de que el acceso a seguros de lluvia hace que los agricultores cambien a cultivos más riesgosos y sensibles a la lluvia, que generalmente proporcionan mayores ganancias.

El cambio al modelo de responsabilidad individual no afectó de manera negativa el reembolso del préstamo para ningunos de los grupos. El banco también percibió un aumento en el alcance, ya que más clientes, atraídos por la opción del modelo de responsabilidad individual, solicitaron préstamos al banco.

Los ahorristas que reunían los requisitos para abrir cuentas paralelas ahorraron 31% más, en promedio, que aquellos en el grupo de comparación, y el mayor efecto se percibió en las cuentas con etiquetas como "educación".

Los recordatorios aumentaron aproximadamente un 6% los saldos promedio de los ahorros. Este impacto aumentó sustancialmente a 16% para los ahorristas peruanos cuando el recordatorio se refería al objetivo de compra.

Los agricultores que reciben seguro y capital (es decir, subsidian la compra) aumentaron su gasto en insumos químicos para el establecimiento agrícola en un 47%, aumentaron su área de cultivo en un 22% y tuvieron menores probabilidades que el grupo de comparación de que a los miembros del hogar les faltara comida. Los agricultores que recibieron seguro cambiaron solamente algunas de sus decisiones agrícolas, pero en menor grado que aquellos que también tenían capital.

Estos resultados determinaron los impactos positivos de la capacitación empresarial.

La expansión del acceso al crédito mejoró el bienestar de los prestatarios: aumentó el ingreso, el consumo de alimentos ascendió y las medidas sobre la toma de decisiones dentro del hogar aumentaron junto con el estado de la comunidad y el optimismo general.

Los préstamos netos aumentaron en el grupo de tratamiento, a diferencia del grupo de comparación. Sin embargo, disminuyó la cantidad de actividades comerciales y empleados en el grupo de tratamiento en relación con el grupo de comparación, y el bienestar subjetivo disminuyó ligeramente. Sin embargo, los micropréstamos aumentaron la capacidad de enfrentar el riesgo, fortalecieron los lazos con la comunidad y aumentaron el acceso al crédito informal.

El promedio real de rendimiento del capital fue de 5,7% por mes, sustancialmente más alto que la tasa de interés del mercado. El rendimiento varió según las medidas de capacidad, liquidez del grupo familiar y el género del propietario (a los hombres les fue mejor que a las mujeres).

Las donaciones en efectivo a empresarias no produjo rendimiento del capital, mientras que los regalos en especie de existencias o equipos a mujeres reveló un rendimiento promedio significativo. Cuando recibían efectivo, las mujeres invertían menos de lo que habían recibido como regalo en la empresa y lo usaban para hacer compras para el hogar o para otros gastos. El alto rendimiento de los regalos en especie provenía en su totalidad de las mujeres que tenían empresas más grandes y que producían mayores ganancias al comienzo. Las mujeres con ganancias por debajo del promedio (aproximadamente \$1 al día) no vieron beneficio alguno en términos de las ganancias provenientes de cualquiera de los dos tipos de donaciones. Por otro lado, las empresas de propiedad de hombres no percibieron rendimientos significativos de las donaciones en especie ni de las donaciones en efectivo.

DOCUMENTO

Microinsurance: A Case Study of the Indian Rainfall Index Insurance Market (Microseguro: Un estudio de casos del mercado de seguros de lluvia en la India)

Group versus Individual Liability: Short and Long-Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups (La responsabilidad colectiva frente a la responsabilidad individual: Evidencia a corto y largo plazo de grupos de préstamos de microcrédito en Filipinas)

Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving (Cómo mantener la atención: Manera en la que los recordatorios aumentan el ahorro)

Examining Underinvestment in Agriculture: Measuring Returns to Capital and Insurance (Examen de la falta de inversión en la agricultura: Medición del rendimiento del capital y el seguro)

Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions (Enseñanza de la capacidad empresarial: El impacto de la capacitación empresarial en clientes e instituciones microfinancieras)

Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts (Expansión del acceso al crédito: Uso de decisiones de ofertas aleatorias para estimar los impactos)

Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation (El microcrédito en la teoría y en la práctica: Uso de la clasificación crediticia aleatoria para la evaluación del impacto)

Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment (Rendimiento del capital: Evidencia de un experimento de campo)

When Is Capital Enough to Get Female Enterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana (¿Cuándo es suficiente el capital para permitir el crecimiento de empresas conducidas por mujeres? Evidencia de un experimento aleatorio en Ghana)



Bibliografía

- Ananth, Bindu, Dean Karlan y Sendhil Mullainathan. 2007. "Microentrepreneurs and Their Money: Three Anomalies". Borrador. <http://karlan.yale.edu/p/AnomaliesDraft.v7.pdf>
- Armendariz, Beatriz y Jonathan Morduch. 2007. *The Economics of Microfinance*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan y Wesley Yin. 2006. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines". *Quarterly Journal of Economics*, 121(2): 635-72.
- Banco Mundial. n.d. "Labor participation rate, female (% of female population ages 15+)". Cuadro. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.FE.ZS>
- Banerjee, Abhijit V. y Esther Duflo. 2011. *Poor Economics*. Nueva York, NY: Perseus Books, Public Affairs, Estados Unidos.
- Banerjee, Abhijit V., Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan. 2010. "The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation". Cambridge, Massachusetts: J-PAL y MIT, junio.
- Bauchet, Jonathan y Jonathan Morduch. 2010. "An Introduction to Impact Evaluations with Randomized Designs". Nota estructural de la Iniciativa de Acceso Financiero (FAI). Nueva York: FAI.
- Bennett, Drake. 2009. "Small Change: Billions of Dollars and a Nobel Prize Later, It Looks Like 'Microlending' Doesn't Actually Do Much to Fight Poverty". *The Boston Globe*, 20 de septiembre.
- Brune, Lasse, Xavier Giné, Jessica Goldberg y Dean Yang. 2011. "Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi". Documento de trabajo n.º 5748, Investigaciones de Políticas del Banco Mundial. Washington, DC: Banco Mundial.
- Carpenter, Fenella, Shawn Allen Cole, Jeremy Shapiro y Zia Bilal. 2010. "Liability Structure in Small-Scale Finance: Evidence from a Natural Experiment". Serie de documentos de trabajo sobre investigaciones de políticas del Banco Mundial. Washington, DC: Banco Mundial, septiembre. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2010/09/20/000158349_20100920115522/Rendered/PDF/WPS5427.pdf
- CGAP y Grupo del Banco Mundial. 2010. *Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion through the Crisis*. Washington, DC: CGAP y el Banco Mundial. http://www.cgap.org/gm/document-1.946570/FA_2010_Financial_Access_2010_Rev.pdf
- Cole, Shawn y Gauri Kartini Shastry. 2009. "Smart Money: The Effects of Education, Cognitive Ability and Financial Literacy on Financial Market Participation". Documento de trabajo de la Escuela de Negocios de Harvard n.º 09-071. Cambridge, Massachusetts: Universidad de Harvard.
- Cole, Shawn, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend y James Vickery. 2011. "Barriers to Household Risk Management: Evidence from India". Documento de trabajo sobre finanzas de la Escuela de Negocios de Harvard n.º 09-116. Cambridge, Massachusetts: Universidad de Harvard.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven. 2009. *Los portafolios de los pobres: Cómo viven los pobres del mundo con \$2 al día*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Crépon, Bruno, Florencia Devoto, Esther Duflo y William Parienté. 2011. "Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation". Documento de trabajo del MIT. Cambridge, Massachusetts: MIT, marzo.
- De Mel, Suresh, David McKenzie y Christopher Woodruff. 2008. "Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123(4): 1329-72.
- . 2009. "Are Women More Credit-Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns". *American Economic Journal: Applied Economics* 1(3): 1-32.
- Drexler, Alejandro, Greg Fischer y Antoinette Schoar. 2010. "Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb". Documento de trabajo del Centre for Economic Policy Research (CEPR). Londres, Reino Unido: CEPR, septiembre.
- Duflo, Esther y Chris Udry. 2004. "Intrahousehold Resource Allocation in Cote d'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices". Documento de trabajo del NBER n.º 10498. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Duflo, Esther, Michael Kremer y Jonathan Robinson. 2008. "How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya". *American Economic Review*, 98(2): 482-88.
- . 2010. "Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya". Documento de trabajo del NBER n.º 15131. Cambridge, Massachusetts: NBER.
- Duflo, Esther, Rachel Glennerster y Michael Kremer. 2008. "Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit". En T. Paul Schultz y John A. Strauss (comp.), 2008, *Handbook of Development Economics*, Elsevier, edición 1, Vol. 4(5): 3895-962. <http://ideas.repec.org/h/eee/devchp/5-61.html>
- Dupas, Pascaline y Jonathan Robinson. 2011. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya". Documento de trabajo del NBER n.º 14693. Cambridge, Massachusetts: NBER.
- Economist, The. 2007. "In Praise of Usury". *The Economist*, 2 de agosto.
- . 2009. "A Partial Marvel: Microcredit May Not Work Wonders but It Does Help the Entrepreneurial Poor". *The Economist*, 16 de julio.
- Engle, Patrice L. 1991. "Maternal Work and Child-Care Strategies in Peri-Urban Guatemala: Nutritional Effects". *Child Development*, Vol. 62, 954-65.
- Fafchamps, Marcel, David McKenzie, Simon Quinn y Christopher Woodruff. 2011. "When Is Capital Enough to Get Female Enterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana". Documento de trabajo n.º 5706, Investigaciones de Políticas del Banco Mundial. Washington, DC: Banco Mundial.
- Feigenberg, Benjamin, Erica Field y Rohini Pande. 2010. "Building Social Capital through Microfinance". Documento de trabajo de la Harvard Kennedy School (HKS). Cambridge, Massachusetts: Universidad de Harvard.
- Field, Erica, Rohini Pande, John Papp y Natalia Rigol. 2011. "Term Structure of Debt and Entrepreneurial Behavior: Experimental Evidence from Microfinance". Documento de trabajo de la Universidad de Harvard, diciembre. Cambridge, Massachusetts: Universidad de Harvard. http://www.economics.harvard.edu/faculty/feld/fles/repayment_default_Dec19.pdf
- Freedman, David H. 2010. "Lies, Damned Lies, and Medical Science". *The Atlantic Monthly*, noviembre. <http://www.theatlantic.com/magazine/archive/2010/11/lies-damned-lies-and-medical-science/8269/>
- Giné, Xavier y Dean Karlan. 2011. "Group versus Individual Liability: Short and Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups". Documento de trabajo. New Haven, Connecticut: Universidad de Yale, junio.

- Giné, Xavier, Jessica Goldberg y Dean Yang. 2011. "Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi". Documento de trabajo del NBER n.º 17449, septiembre. Cambridge, Massachusetts: NBER.
- Giné, Xavier, Lev Menand, Robert Townsend y James Vickery. 2010. "Microinsurance: A Case Study of the Indian Rainfall Index Insurance Market". Serie de documentos de trabajo sobre investigaciones de políticas del Banco Mundial, n.º 5459. Washington, DC: Banco Mundial. http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID=000158349_20101025152029
- Harford, Tim. 2008. "Conflicts of Interest". *Financial Times*, 6 de diciembre.
- Helms, Brigit. 2010. "Microfinancing Changes Lives Around the World—Measurably". *Seattle Times*, 7 de abril.
- Karlan, Dean y Jacob Appel. 2011. *More Than Good Intentions: How a New Economics Is Helping to Solve Global Poverty*. Nueva York: Dutton, Penguin Group, abril.
- Karlan, Dean y Jonathan Morduch. 2009. "Access to Finance: Ideas and Evidence. Risk Management and Insurance". Nota de la FAI. Nueva York: FAI.
- Karlan, Dean y Jonathan Zinman. 2010. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts". *The Review of Financial Studies*, Vol. 23(1): 433-64.
- . 2011. "Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation". *Science*, 332(6035): 1278-84.
- Karlan, Dean y Martin Valdivia. 2011. "Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions". *The Review of Economics and Statistics*, 93(2): 510-27.
- Karlan, Dean, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei y Chris Udry. De próxima aparición. "Examining Underinvestment in Agriculture: Measuring Returns to Capital and Insurance".
- Karlan, Dean, Jonathan Morduch y Sendhil Mullainathan. 2010. "Take-Up: Why Microfinance Take-Up Rates Are Low & Why It Matters". Nota estructural de investigación de la FAI. Nueva York: FAI.
- Karlan, Dean, Margaret McConnell, Sendhil Mullainathan y Jonathan Zinman. 2010. "Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving". Documento de trabajo del NBER n.º 16205. Cambridge, Massachusetts: NBER.
- . 2011. "Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving". Documento de trabajo de la Universidad de Yale, enero. New Haven, Connecticut: Universidad de Yale. <http://karlan.yale.edu/p/Top%20of%20Mind%202011jan.pdf>
- Reed, Larry R. 2011. "The State of the Microcredit Summit Report 2011". Washington, DC: Microcredit Summit Campaign. http://www.microcreditsummit.org/SOCR_2011_EN_web.pdf
- Rutherford, Stuart. 1999. *The Poor and Their Money*. Oxford: Oxford University Press.
- Schultz, T. Paul. 1990. "Testing the Neoclassical Model of Family Labor Supply and Fertility". *Journal of Human Resources*, Vol. 25(4): 599-634.
- Thomas, Duncan. 1990. "Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach". *Journal of Human Resources*, Vol. 25(4): 635-64.
- Townsend, Robert. 1994. "Risk and Insurance in Village India". *Econometrica*, 62(3): 539-92.

