

CRÉDITO PARA QUIENES MÁS LO NECESITAN

Siete evaluaciones aleatorias alrededor del mundo muestran que, aun cuando el microcrédito no tiene un impacto transformador en la pobreza, puede brindar mayor libertad a los hogares de menores ingresos para optimizar las formas en que ganan dinero, consumen e invierten.



ART PHANEUF PHOTOGRAPHY | SHUTTERSTOCK.COM

Resultados:

La demanda por muchos de los productos de microcrédito fue modesta. Cuando las instituciones microfinancieras (IMF) ofrecieron préstamos a prestatarios elegibles en Etiopía, India, México y Marruecos, la tasa de adopción osciló entre un 13 y 31 por ciento, tasa bastante inferior a lo pronosticado originalmente por las IMF socias en este proyecto.

La expansión del acceso al crédito sí generó que algunos microemprendedores invirtieran más en sus negocios. En Bosnia y Herzegovina y Mongolia, el acceso al microcrédito incrementó la proporción de personas que eran dueñas de su propio negocio. Todos los estudios, excepto uno, evidenciaron una mayor actividad empresarial, sin embargo, estas inversiones rara vez se vieron traducidas en un aumento de las ganancias.

El acceso al microcrédito no se tradujo en aumentos sustanciales de ingresos. A pesar de cierta evidencia de expansión de negocios, ninguno de los siete estudios encontró un impacto significativo en el ingreso familiar promedio de los prestatarios.

La expansión del acceso al crédito sí le otorgó a los hogares una mayor libertad para optimizar la forma en que ganaban y gastaban su dinero. Seis estudios sugieren que el microcrédito jugó un papel importante en la libertad de los prestatarios de elegir la manera en que ganaban dinero, consumían, invertían y gestionaban el riesgo.

Existe poca evidencia que muestre que el acceso al microcrédito haya generado efectos sustanciales en el empoderamiento de las mujeres o en la inversión en la educación de los hijos, pero tampoco tuvo efectos perjudiciales. El microcrédito no condujo a un aumento en la escolarización de los hijos en los seis estudios en que esta variable fue medida, y solamente uno de los cuatro estudios que midieron el empoderamiento de las mujeres evidenció un efecto positivo. En ninguno de los siete estudios, los investigadores encontraron evidencia que indicara que el microcrédito tuviera efectos perjudiciales generalizados, aun con préstamos de responsabilidad individual o altas tasas de interés.

Desde sus inicios como un experimento de entrega de préstamos en aldeas de Bangladesh en los años 70, el microcrédito – pequeños préstamos a microemprendedores con anterioridad excluidos del sistema financiero - se expandió rápidamente en las décadas de 1990 y 2000, y ahora atiende a más de 200 millones de personas en todo el mundo. Tradicionalmente, las instituciones financieras excluían a los más pobres, dado que resultaba demasiado caro conceder pequeños préstamos a quienes no contaban con historial crediticio o garantías. A pesar de esto, a través de la expansión de préstamos de responsabilidad colectiva, de bancos comunitarios y de la creación de nuevos modelos de reembolso, las IMF y los bancos han sido capaces de acercar el crédito y otros productos financieros a los pobres en una escala sin precedentes.

A lo largo de su historia, el microcrédito, concebido como una herramienta de desarrollo, ha sido tanto aplaudido como desacreditado. En un inicio fue reconocido por los responsables de políticas públicas, donantes y patrocinadores como un importante producto financiero utilizado para ayudar a los microempresarios a invertir más en sus negocios, aumentar sus ganancias, generar ingresos adicionales, y –potencialmente– lograr salir de la situación de pobreza en que se encontraban. Sin embargo, mientras que el microcrédito lograba un apoyo generalizado, algunos cuestionaban la veracidad de sus promesas. Los primeros críticos señalaron que los informes sobre el éxito de los microcréditos a menudo se basaban en anécdotas o simples comparaciones del antes-y-después. Algunos sugirieron que la expansión del acceso al crédito podría hasta resultar perjudicial. Expandir negocios puede resultar riesgoso, y si las inversiones realizadas no son rentables, el aumento de las deudas de los prestatarios podría potencialmente arrastrarlos a trampas de pobreza de las cuales sea aún más difícil salir.

A principios de la década del 2000, investigadores comenzaron a realizar evaluaciones aleatorias con el fin de contribuir con evidencia rigurosa a este debate. Siete evaluaciones aleatorias han examinado algunas de las preguntas más apremiantes e importantes del microcrédito:

- ¿Cuál es el impacto del acceso al microcrédito en el comportamiento financiero, actividad empresarial y el bienestar de los hogares?
- ¿Las inversiones de los prestatarios se traducen en un aumento en sus ingresos?
- ¿El acceso al microcrédito potencia el empoderamiento de las mujeres? ¿Aumenta las inversiones del hogar en educación o salud?



EVALUACIONES

Este boletín analiza siete evaluaciones aleatorias con el objetivo de informar y guiar los debates de política acerca del impacto del microcrédito en prestatarios de bajos ingresos.

Estos estudios, llevados a cabo entre los años 2003 y 2012¹, abarcan productos evaluados en siete países, en cuatro continentes y una amplia gama de contextos y tipos de prestatarios. En su conjunto, son bastante representativos de la industria del microcrédito global.

Los investigadores se asociaron con ocho IMF relativamente grandes para llevar a cabo evaluaciones aleatorias de uno o más de sus productos.² Cuatro eran entidades crediticias con fines de lucro (en India, México, Mongolia y Filipinas), tres eran entidades sin fines de lucro (dos en Etiopía y una en Marruecos), y una entidad optó por conservar su anonimato (en Bosnia y Herzegovina). En los siete estudios, la IMF ofreció microcréditos a individuos o comunidades seleccionados al azar, los cuales nunca antes habían recibido préstamos de su institución. Cuatro de los cinco estudios que de manera aleatoria ofrecieron microcrédito a una comunidad entera (en Etiopía, India, México y Marruecos) investigan también potenciales externalidades o algún efecto sustitución respecto a los negocios cercanos y miden el impacto de la expansión del microcrédito en la comunidad en su conjunto.

En la siguiente página, la Tabla 1 resume las evaluaciones enumeradas del 1 al 7 en el texto de este boletín. En Bosnia y Herzegovina 1, una IMF ofreció préstamos de responsabilidad individual a un grupo asignado al azar de solicitantes de crédito, los cuales no eran elegibles para recibir un préstamo pero se encontraban en el margen de serlo. En Etiopía 2, asignaron aleatoriamente asociaciones de campesinos (kebeles) para acceder a préstamos de responsabilidad colectiva de la Amhara Credit and Savings Institute o el Oromiya Credit and Savings and Share Company. En India 3, Spandana³ abrió nuevas sucursales en barrios asignados aleatoriamente en Hyderabad y ofreció préstamos de responsabilidad colectiva a mujeres.

En México 4, los investigadores se asociaron con Compartamos Banco, a fin de asignar aleatoriamente algunas áreas del estado de Sonora para que las mujeres recibieran acceso a préstamos de responsabilidad colectiva. En aldeas de Mongolia seleccionadas al azar, las mujeres en situación de pobreza que expresaron interés en un préstamo recibieron ofertas de préstamos de responsabilidad individual- 5a o colectiva 5b del XacBank, permitiendo a los investigadores comparar la eficacia de cada modelo. En Marruecos 6, Al Amana seleccionó aleatoriamente dónde abrir nuevas sucursales, entre áreas rurales con acceso limitado al crédito y ofreció préstamos de responsabilidad colectiva tanto a hombres como a mujeres.⁴ Finalmente, en Filipinas 7, First Macro Bank ofreció préstamos de responsabilidad individual a solicitantes de crédito seleccionados de forma aleatoria de entre quienes tenían puntajes crediticios ligeramente por debajo de la línea de elegibilidad.

La Tabla 1 también resume las características principales de los siete productos. Todos los prestamistas excepto Spandana en India 3 y XacBank en Mongolia 5 se dirigieron explícitamente a microemprendedores, pero ninguno restringió o monitoreó la manera en que se gastaron los préstamos. Las tasas de interés nominal anual de los préstamos oscilaron entre el 12 y 60 por ciento, a excepción de México 4, con una tasa de alrededor del 110 por ciento. Todas las tasas de interés de los préstamos (excepto en India 3) estuvieron por debajo de la tasa de interés promedio del mercado de microcréditos en el país.

¹ Actualmente los investigadores están llevando a cabo encuestas de seguimiento de siete y ocho años en India y Marruecos con el fin de medir los impactos a largo plazo del microcrédito.

² Cinco de las IMF socias tenían al menos US\$190 millones en micropréstamos pendientes al 2012.

³ Spandana Sphoorty Financial Limited.

⁴ Mientras que los hogares accedieron casi únicamente a préstamos de responsabilidad colectiva, los préstamos individuales también fueron introducidos durante el período de este estudio.

CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTO Y EVALUACIÓN

TABLA 1

Estudio #	País	Investigadores	IMF Socia	Género del prestatario	¿Dirigido a microemprendedores?	Criterios de Elegibilidad
1	Bosnia y Herzegovina	Augsburg, De Haas, Harmgart, Meghir	Anónimo	40% mujeres	Sí (prestatario planeaba invertir en un negocio nuevo o existente)	Solicitantes de préstamos marginalmente elegibles, con una garantía
2	Etiopía	Tarozzi, Desai, Johnson	Amhara Credit and Savings Institute Oromiya Credit and Savings and Share Company	13% mujeres cabezas de hogar	Sí (prestatario tenía un plan de negocios)	Hogares pobres con un plan de negocios y garantía
3	India	Banerjee, Duflo, Glennerster, Kinnan	Spandana Sphoorty Financial Limited	Mujeres	No existen restricciones para las empresarias	Mujeres de hogares no-migrantes identificadas como prestatarias probables; al menos un 80% deben ser propietarias de casas
4	México	Angelucci, Karlan, Zinman	Compartamos Banco	Mujeres	Sí (prestataria era propietaria o deseaba poseer un negocio)	Mujeres
5a	Mongolia	Attanasio, Augsburg, De Haas, Fitzsimons, Harmgart	XacBank	Mujeres	No (prestatarias interesadas en recibir un préstamo)	Mujeres pobres
5b	Mongolia	Attanasio, Augsburg, De Haas, Fitzsimons, Harmgart	XacBank	Mujeres	No (prestatarias interesadas en recibir un préstamo)	Mujeres pobres
6	Marruecos	Crépon, Devoto, Duflo, Parienté	Al Amana	6% mujeres cabezas de hogar	Sí (prestatarios eran propietarios de un negocio distinto de no – ganadería agrícola)	Hogares con un negocio distinto a no-ganado agrícola
7	Filipinas	Karlan, Zinman	First Macro Bank (FMB)	85% mujeres**	Sí	Clientes solicitantes de préstamos marginalmente elegibles, con negocios, que son propietarios de casas o arrendatarios a largo plazo

* En Etiopía, la tasa de reembolso se basa en las tasas generales de los historiales de reembolso informados por las IMF.

** En Filipinas, aun cuando FMB se dirigió a mujeres solicitantes de microcrédito mínimamente solventes, 15 de los prestatarios fueron hombres.

Modelo de Responsabilidad	Tamaño aproximado del préstamo en PPP USD (% promedio de ingresos anuales del hogar)	Frecuencia de Pago	Tasa Anual Equivalente (TAE)	Cumplimiento de Pago	Nivel de aleatorización	Tiempo entre ofrecimiento de microcrédito y encuesta de línea de salida
Individual	\$1.815 (9%)	Pagos mensuales a lo largo de un promedio de 14 meses	22%	46% al menos una vez atrasados, 26% Amortizados completamente	Individual	14 meses
"Grupos pequeños"	\$500 (118%)	"Pagos regulares" a lo largo de 12 meses	12%	5% incumplimiento*	Asociaciones de campesinos	36 meses
Grupos de 6 a 10	\$600 (22%)	Pagos semanales a lo largo de 12 meses	24%	49% al menos una vez atrasados	Barrios	15–18 meses (primera línea final) y 39–42 meses (segunda línea final)
Grupos de 10 a 50	\$450 (6%)	Pagos semanales a lo largo de 4 meses	110%	10% al menos una vez atrasados, 1% incumplimiento	Barrios o aldeas	16 meses (exposición promedio)
Individual	\$470 (29%)	Pagos mensuales a lo largo de un promedio de 8 meses	27%	5% al menos una vez atrasado	Aldeas	19 meses
Grupos de 7 a 15	\$700 (43%)	Pagos mensuales a lo largo de un promedio de 6 meses	27%	9% al menos una vez atrasado	Aldeas	19 meses
Grupos de 3 a 4	\$1.080 (21%)	Pagos semanales, bisemanales, o mensuales a lo largo de un promedio de 16 meses	15%	no existen datos	Aldeas	24 meses
Individual	\$220 (3%)	Pagos semanales a lo largo de 3 meses	60%	33% al menos una vez atrasado, 7,4% incumplimiento	Individual	13 meses

Siguiendo el Dinero: La teoría de Cambio del Microcrédito

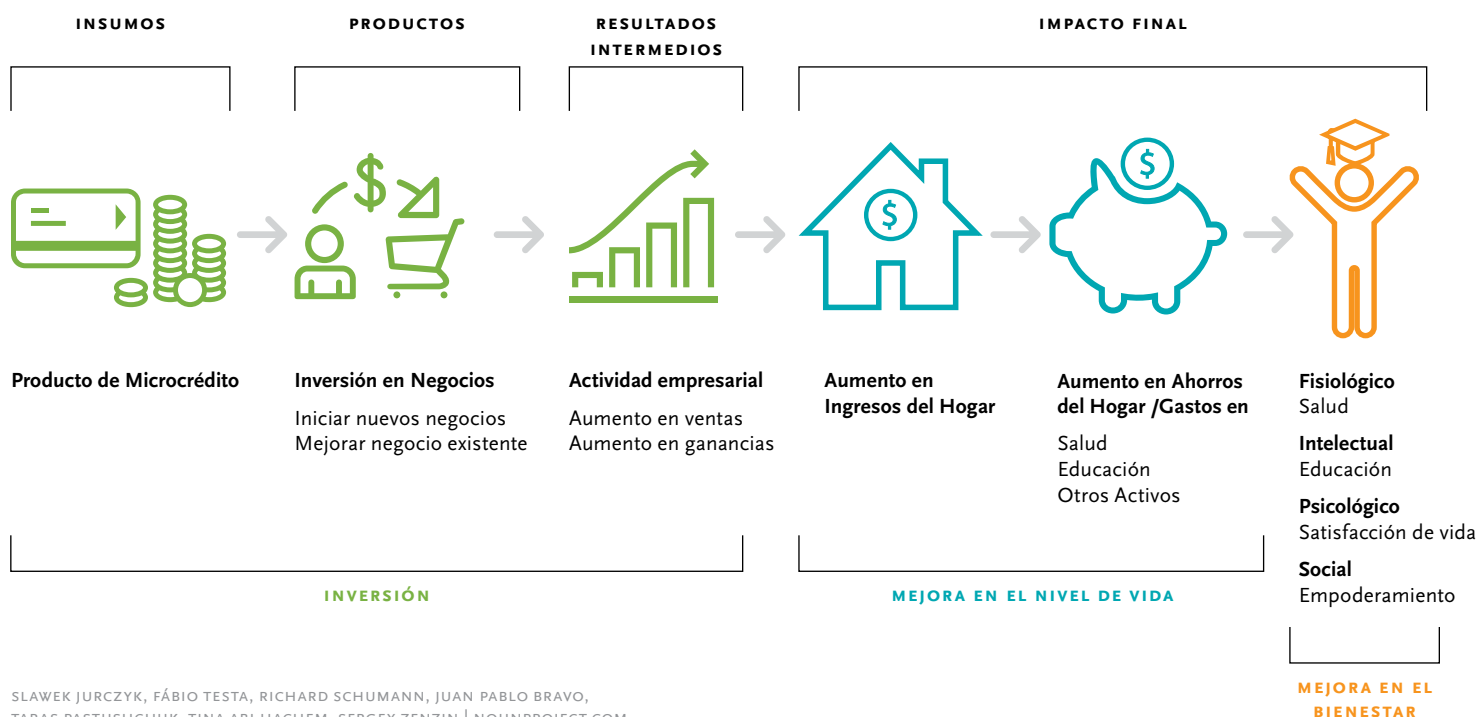
La figura 1 ilustra una teoría de cambio para el microcrédito. Un mayor acceso al crédito podría beneficiar a un prestatario de muchas maneras. Podría financiar de manera directa las necesidades del hogar, ayudar a los prestatarios a alejarse de prácticas de préstamo riesgosas, o absorber los efectos económicos de situaciones inesperadas, tales como la pérdida del trabajo o daños al hogar. Sin embargo, para que el microcrédito pueda tener un efecto transformador en la pobreza, es necesario que el microcrédito permita aumentar sustancialmente el potencial de ingresos de los prestamistas.

En primer lugar, las IMF deben crear un producto de microcrédito que resulte atractivo para los microempresarios que enfrentan restricciones de crédito. Cuando los microempresarios adoptan préstamos, obtienen una fuente adicional de capital que les permite invertir en sus negocios a través de varios canales; desde reestructurar o realizar nuevas inversiones de capital en una empresa existente, hasta la expansión del inventario, contratación de personal o la creación de un nuevo negocio. Estas inversiones podrían conducir a un aumento en las ventas y a un potencial incremento en las ganancias.

Si los retornos a las inversiones de los microempresarios son mayores al costo de los préstamos, el crédito podría llevar al aumento de ingresos en el hogar. Con ingresos adicionales, los prestatarios y sus familias pueden aumentar sus gastos en alimentación, cuidados de salud, vivienda, educación, negocios, ocio, o muchos otros bienes y servicios. A su vez, estos aumentos en el nivel de gastos podrían conducir a aumentos en logros educativos, mejoras en la salud y una mayor satisfacción con la vida. Servicios financieros dirigidos a mujeres o poblaciones marginadas también podrían empoderarlas en el proceso de toma de decisiones o mejorar la posición social de los prestatarios, al fomentar interacciones comunitarias, permitiéndoles tener mayor control sobre el uso de fondos prestados y, potencialmente, mejorar su poder adquisitivo.

La teoría del cambio del microcrédito muestra una senda clara a través de la cual éstos pueden mejorar el bienestar de las personas, pero es necesario analizar también cómo un prestatario podría desviarse de esta senda. Los estudios en este boletín evalúan el microcrédito considerando insumos y productos, resultados intermedios, e impacto final. Las evaluaciones brindan conocimientos importantes sobre cómo los programas de microcrédito obtienen logros o fracasan en cada etapa de esta teoría de cambio.

FIGURA 1 UNA TEORÍA DE CAMBIO PARA EL MICROCRÉDITO



SLAWEK JURCZYK, FÁBIO TESTA, RICHARD SCHUMANN, JUAN PABLO BRAVO, TARAS PASTUSHCHUK, TINA ABI HACHEM, SERGEY ZENZIN | NOUNPROJECT.COM



GETTY IMAGES (US), INC.

1. La demanda por muchos de los productos de microcrédito fue modesta.

En cuatro de los estudios donde las IMF ofrecieron microcréditos a una población general de prestatarios elegibles, la adopción osciló entre un 13 y 31 por ciento, cifra muy por debajo de lo pronosticado originalmente por las IMF socias en el proyecto.

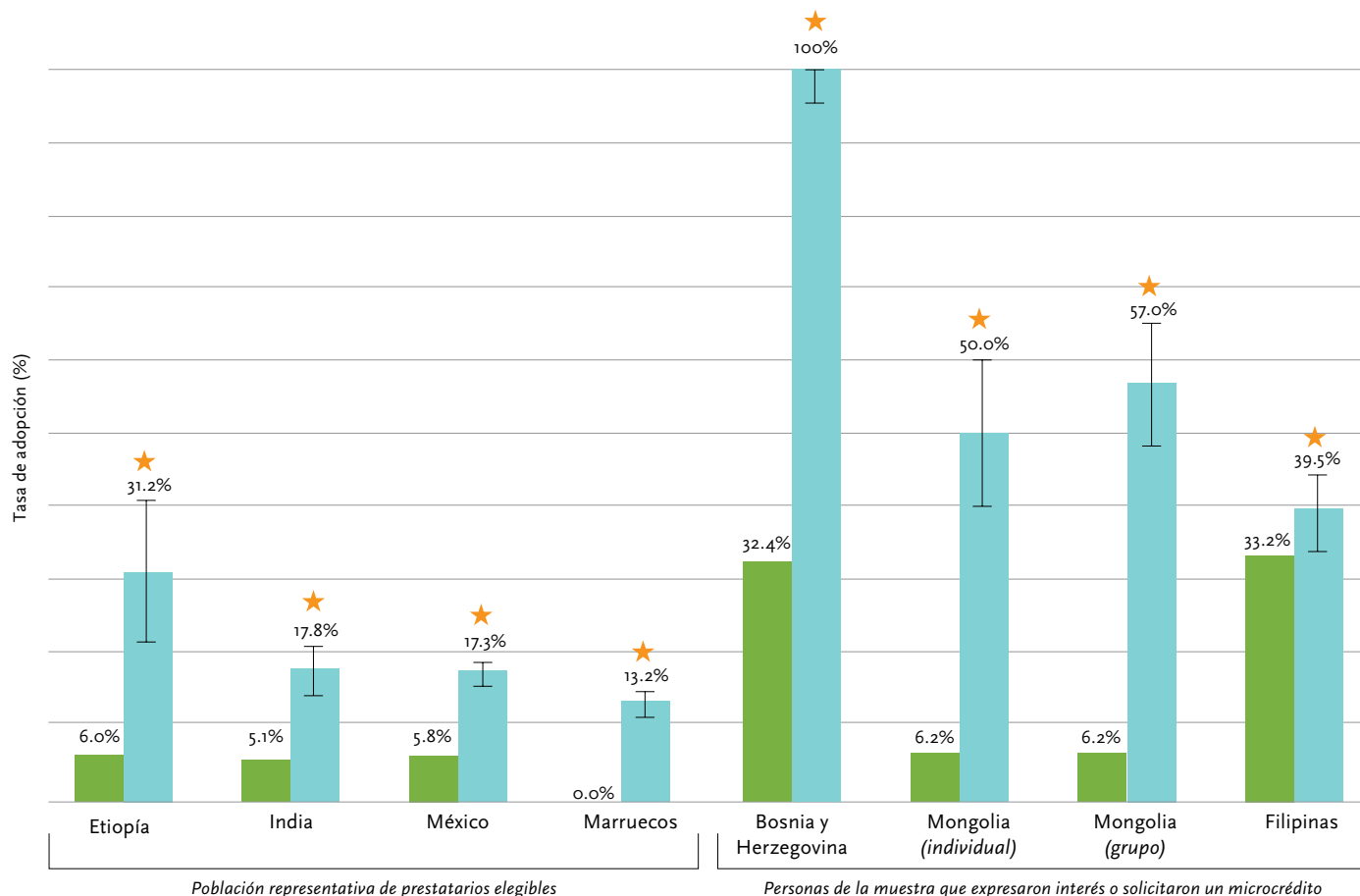
La primera pregunta importante es, cuando las IMF proveen acceso a microcréditos a las personas, ¿éstas los adoptan? Para el microcrédito, la existencia de demanda puede ser una importante confirmación de que la necesidad de acceso al mercado es real. Cuando se promocionó el microcrédito entre prestatarios potenciales en Etiopía ②, India ③, México ④ y Marruecos ⑥, relativamente pocos lo adoptaron (Figura 2). En áreas rurales de Marruecos ⑥, donde no existía acceso al microcrédito previo a la intervención, solamente un 13 por ciento de individuos en el grupo de tratamiento decidieron crear grupos y solicitar un préstamo. En India ③ y México ④, un 18 y 19 por ciento de los prestatarios elegibles respectivamente, habían tomado un préstamo de una IMF asociada 18 meses después de obtener acceso al crédito. En Etiopía ②, un 31 por ciento de los hogares a los que se ofrecieron microcréditos tenían préstamos vigentes al momento del seguimiento.

En Bosnia y Herzegovina ①, Mongolia ⑤ y Filipinas ⑦ se ofreció el microcrédito exclusivamente a aquellos que previamente habían solicitado o expresado un interés directo en un préstamo, por lo tanto, no es posible determinar cuáles serían las tasas de adopción dentro de la población general en estos contextos. En Bosnia y Herzegovina ① y Filipinas ⑦, el ofrecer préstamos a los solicitantes de créditos en principio no elegibles, pero que encontraban en el margen para serlo, resultó en una adopción de un 100 por ciento y un 40 por ciento, respectivamente. En Mongolia ⑤, donde XacBank ofreció préstamos a mujeres que previamente habían expresado interés en una reunión comunitaria, la adopción fue de un 50 por ciento para préstamos de responsabilidad individual y un 57 por ciento para préstamos de responsabilidad colectiva. En conjunto, estos resultados sugieren que el microcrédito podría ser valorado como una herramienta útil por algunos de los prestatarios, pero no por todos.

Los prestatarios reportaron usar microcréditos para muchos propósitos, incluyendo desarrollo de negocios y consumo. Las IMF generalmente dirigen sus productos de microcrédito hacia iniciativas de negocios, sin embargo, las prioridades financieras de los prestatarios pueden diferir. Cuatro estudios resumieron los informes de los prestatarios sobre el uso de su préstamo. Esta información autodeclarada debe ser tomada con cautela, debido a que la información autorreportada ha demostrado variar significativamente dependiendo de cuándo, cómo y por quién son encuestados los prestatarios.⁵

RESULTADOS

FIGURA 2 LA ADOPCIÓN DEL MICROCRÉDITO FUE MODESTA CUANDO LAS IMF LO OFRECIERON A LA POBLACIÓN GENERAL DE PRESTATARIOS ELEGIBLES



■ Grupo de Comparación
 ■ Grupo de Tratamiento
 ★ Diferencia estadísticamente significativa con respecto al grupo de comparación

Nota: La significancia estadística se observa a un nivel de confianza del 90 por ciento o más y las barras de error representan el 90 por ciento de intervalos de confianza; En Etiopía, India, México, Mongolia y Marruecos, la adopción se mide sobre la base de tener algún préstamo de la IMF socia al momento de la encuesta de línea final. En India, los resultados mostrados pertenecen a la primera encuesta de línea final (1.5 años), y también hay una diferencia estadística significativa luego de 3,5 años. En Bosnia y Herzegovina, la adopción del grupo de comparación se mide sobre la base de tener algún préstamo pendiente de cualquier IMF y la adopción del grupo de tratamiento es una medida directa de aquellos que adoptaron el ofrecimiento de microcrédito de la IMF socia (un 76,3 por ciento de prestatarios en el grupo de tratamiento informaron tener algún préstamo de alguna IMF al momento de la encuesta de línea final). En Filipinas, la adopción se mide sobre la base de tener un préstamo de cualquier institución financiera en el mes inmediatamente siguiente de la encuesta de línea final.

5 Karlan, Dean, Adam Osman, y Jonathan Zinman. 2013. "Follow the Money: Methods for Identifying Consumption and Investment Responses to a Liquidity Shock."

RESULTADOS

Alrededor de un 83 por ciento de los prestatarios en Etiopía ② informaron usar el microcrédito para sus negocios, mientras que un 9 por ciento usaron su préstamo para educación, ceremonias o consumo general. En India ③, un 30 por ciento de prestatarios reportaron usar al menos una parte de sus préstamos para iniciar un nuevo negocio y un 22 por ciento para la compra de suministros para sus negocios existentes. Además, un 30 por ciento afirmaron usar una parte de sus préstamos para reembolsar préstamos existentes, un 15 por ciento para comprar bienes duraderos para el hogar y un 15 por ciento para estabilizar el consumo del hogar. En Bosnia y Herzegovina ①, un 8,5 por ciento de los clientes informaron gastar la mayor parte de sus microcréditos en la compra de bienes. Alrededor de dos tercios de los solicitantes de crédito de Marruecos ⑥ informaron que planeaban usar los préstamos para proyectos de cría de animales, un poco más de un cuarto de solicitantes tenían la intención de invertir en negocios relacionados al comercio y un 6 por ciento en otros negocios no-agrícolas (ej. servicios y artesanías).

El microcrédito no llevó a que los prestatarios adquirieran deudas adicionales de otras fuentes. Algunas teorías sugieren que el microcrédito podría estimular la demanda de crédito de otras fuentes adicionales, al ampliar los negocios de los prestatarios, sin embargo, cuatro estudios muestran evidencia de lo contrario. En India ③, la toma de préstamos informales de familiares o comunidades disminuyó en los barrios donde Spandana ofrecía microcrédito. Las mujeres que obtuvieron acceso a préstamos colectivos en México ④ no eran más propensas a tomar préstamos de otras fuentes formales, pero eran 1,1 puntos porcentuales más propensas a tener un préstamo informal en comparación con 5,1 por ciento en el grupo de comparación. En Mongolia ⑤, los investigadores encontraron que aquellos individuos a quienes les fueron ofrecidos microcréditos tenían 30 por ciento menor probabilidad de tomar un préstamo de otras fuentes crediticias formales. En Filipinas ⑦, los ofrecimientos de microcrédito no afectaron la toma de préstamos de amigos, familiares, o prestamistas. Aun cuando existe algo de evidencia en torno a la sustitución entre diferentes tipos de crédito, los investigadores no encontraron evidencia alguna que respaldara la afirmación de que la expansión del acceso al crédito de una IMF llevara a que los prestatarios adquirieran deudas adicionales de otras fuentes.

2. La expansión del acceso al crédito generó que algunos empresarios invirtieran más en sus negocios.

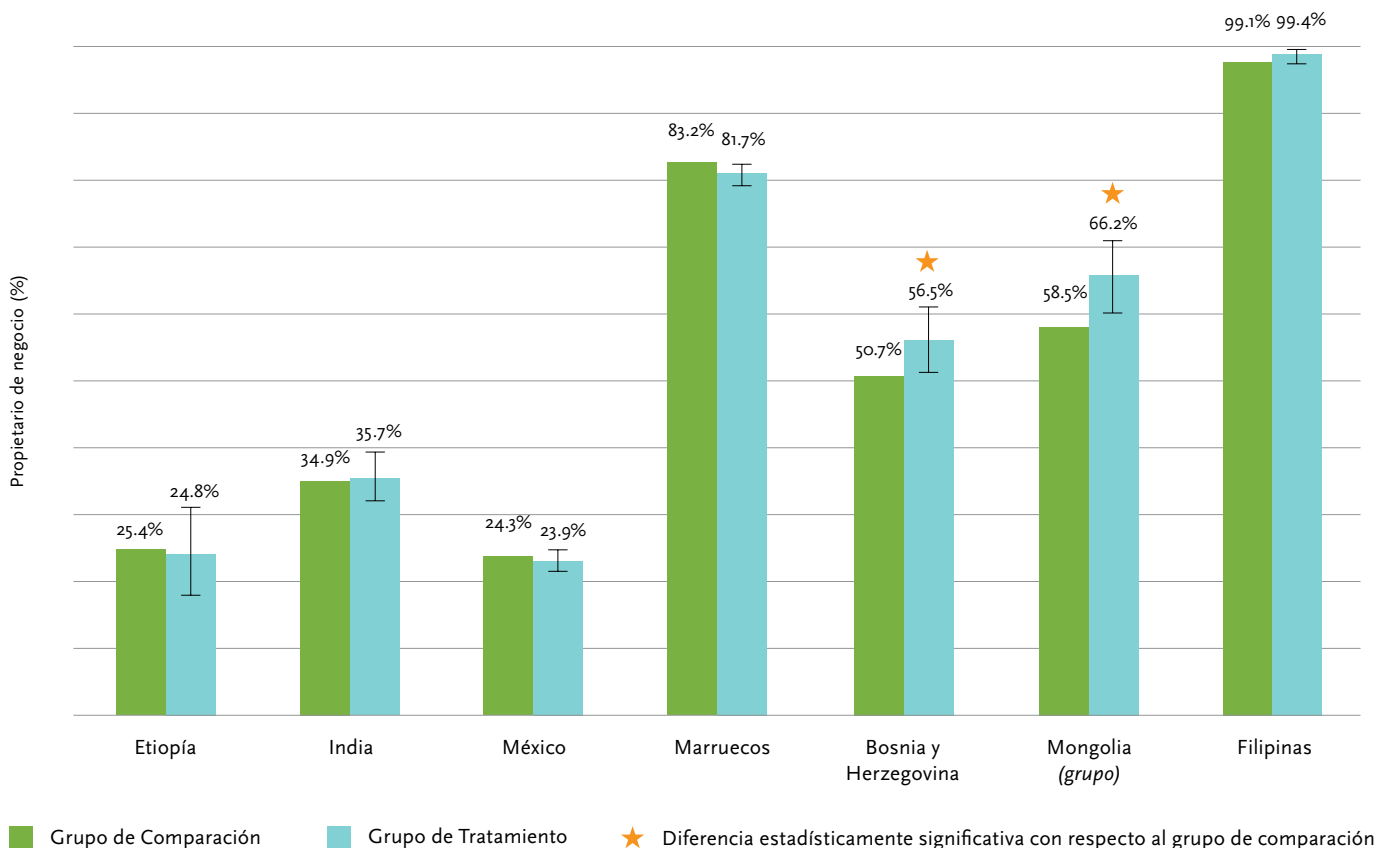
El aumento de la actividad empresarial es un paso vital en la teoría de cambio del microcrédito. Si el microcrédito no conduce a un aumento en propiedad, tamaño o rentabilidad de los negocios, es poco probable que se generen mayores ingresos al relajar las limitaciones crediticias que estarían inhibiendo su crecimiento. Todos los estudios, excepto uno, llevados a cabo en Filipinas ⑦ mostraron evidencia de una mayor actividad empresarial, pero estas inversiones rara vez resultaron en aumentos significativos en las ganancias.

En Bosnia y Herzegovina y Mongolia, el acceso al microcrédito incrementó la proporción de personas que declararon ser dueñas de su negocio. En Bosnia y Herzegovina ①, donde la mitad de todos los hogares del grupo de comparación eran propietarios de un negocio, aquellos a quienes se les ofreció un préstamo tenían 6 puntos porcentuales más de probabilidad de informar que eran propietarios de un negocio 14 meses después. También tenían 5 puntos porcentuales más de probabilidad de poseer inventario. En Mongolia ⑤, los efectos del microcrédito en la declaración de propiedad de negocios variaron por tipo de préstamo. Los préstamos de responsabilidad individual no evidenciaron un aumento, sin embargo, las mujeres que accedieron a préstamos de responsabilidad colectiva eran 9 puntos porcentuales más propensas a ser propietarias de un negocio con respecto a un 39 por ciento en el grupo de comparación, y las mujeres con menos educación eran 31 puntos porcentuales más propensas a ser propietarias. Los investigadores sugieren que la responsabilidad conjunta podría haber causado que los prestatarios desistieran de usar préstamos para propósitos diferentes a la inversión en este contexto.

Las evaluaciones en Etiopía ②, India ③, México ④ y Marruecos ⑥ no encontraron efecto alguno en la propiedad de negocios. En Filipinas ⑦ algunos prestatarios cerraron sus negocios; en promedio, los clientes tratados dirigían 0,1 menos empresas.

RESULTADOS

FIGURA 3 ACCESO AL MICROCRÉDITO AUMENTÓ LA PROPIEDAD DE NEGOCIOS EN DOS DE LOS SIETE ESTUDIOS



Notas: La significancia estadística se observa a un nivel de confianza del 90 por ciento o más y los errores de barra representan intervalos de confianza de un 90 por ciento. En Etiopía, la propiedad se mide para negocios no-agrícolas; en India los resultados mostrados pertenecen a la encuesta de línea final (1,5 años), y tampoco existe una diferencia estadísticamente significativa luego de 3,5 años. En Bosnia y Herzegovina las diferencias en la propiedad de negocios no son significativas para los propósitos de evaluación de hipótesis múltiples. En Mongolia, los resultados presentados pertenecen a negocios familiares. También notamos una diferencia estadísticamente significativa en los negocios de los encuestados.

En general el acceso al microcrédito incrementó la actividad empresarial, sin embargo, rara vez se tradujo en un aumento de las ganancias. Evaluaciones en seis países entregan evidencia de mayor actividad empresarial, pero en distintos niveles. En México **4**, la expansión del acceso al crédito amplió el tamaño de los negocios existentes. En Marruecos **6**, para aquellos prestatarios que previamente se dedicaban a la agricultura y poseían ganado, el acceso a microcrédito generó un incremento en las ventas de un 20 por ciento aproximadamente. Las ganancias también aumentaron en los negocios más grandes, pero disminuyeron en los más pequeños. Los investigadores observaron patrones similares en las empresas más grandes en Etiopía **2**, India **3**, y México **4**. En India **3**, México **4**, y Marruecos **6** aumentaron las inversiones o gastos generales en el negocio para los prestatarios que accedieron a microcréditos. En Bosnia y Herzegovina **1**, Etiopía **2**, India **3** y México **4**,

los investigadores no encontraron ningún efecto global en las ganancias de los prestatarios. Contrario a Marruecos **6**, excluyendo del análisis a aquellos en el 1 por ciento superior de ganancias, en Bosnia y Herzegovina **1** sí se encuentra evidencia de un aumento significativo en las ganancias del resto de la muestra. En India **3**, en el caso de negocios que existían antes del acceso al microcrédito, los investigadores encontraron que en promedio las ganancias aumentaron más del doble en un año y medio. Sin embargo, esto se explica por el aumento en las ganancias de los negocios que ya se encontraban entre los más rentables antes de obtener acceso al crédito. En Filipinas **7** los solicitantes que accedieron al microcrédito tenían en promedio 0,3 menos empleados. A diferencia de otros estudios, esto sugiere que la expansión del acceso al crédito redujo el tamaño de las empresas en Filipinas **7**.



El Problema con las Ganancias

¿Por qué el impacto del microcrédito en las ganancias de los negocios fue tan limitado en estos contextos? Hay muchas razones posibles. Los prestatarios podrían optar por reducir su trabajo asalariado al ver que pueden recibir más ganancias de sus propios negocios, como fue el caso en Marruecos ⑥. Podría deberse también a que muchos microempresarios no tengan la capacidad de hacer crecer sus negocios sin una capacitación o apoyo adicional. Por otra parte, en México ④, los ingresos de las mujeres aumentaron con el acceso al crédito, pero también aumentaron sus gastos. Y como mostraron varios estudios, algunos prestatarios optan por usar los préstamos para el consumo en lugar de para la inversión.

Hay muchas otras explicaciones potenciales que no han sido abordadas por los estudios existentes. A menudo los hogares con bajos ingresos poseen negocios no diferenciados en un mercado saturado, como por ejemplo, un pequeño puesto en una feria o un mercado al aire libre. Dado que muchos otros emprendedores tienen negocios similares, es poco probable que se dé un gran aumento en los ingresos para cualquiera de ellos. Además, algunos emprendedores podrían serlo por necesidad y no por decisión propia, debido a las limitadas oportunidades de empleo en sus economías; u otros simplemente podrían no estar motivados o no tener las habilidades o el tiempo para hacer crecer sus negocios de manera sustancial.

RESULTADOS

3. El acceso al microcrédito no llevó a incrementos sustanciales en los ingresos.

Mientras que el microcrédito ayudó a que algunos empresarios invirtieran más, la evidencia derivada de los siete estudios no mostró que hubiera un impacto significativo en los ingresos del prestatario promedio. En Marruecos ⑥, se generó un aumento en las ventas y ganancias de los negocios de los prestatarios. Sin embargo, estos redujeron su trabajo asalariado y la venta de bienes del hogar a casi cero, manteniendo inalterados sus ingresos globales. En México ④, aumentaron las ventas de los negocios entre aquellos que accedieron al microcrédito, sin embargo, tanto las ganancias como los ingresos del hogar se mantuvieron en los niveles previos.

Un análisis de consumo (a menudo utilizado como un indicador del bienestar material) revela impactos mixtos similares. En India ③, el consumo total en los hogares de tratamiento no fue diferente al de los hogares en los barrios de comparación.

En Mongolia ⑤, la alimentación y consumo total aumentó en los hogares de las aldeas de responsabilidad colectiva, pero no en las aldeas de responsabilidad individual. En Marruecos ⑥, los ofrecimientos de microcrédito no tuvieron efecto en el consumo global del hogar. En Etiopía ②, los investigadores encontraron evidencia que sugería que los ofrecimientos de microcréditos

podrían en realidad haber generado un aumento de la inseguridad alimentaria. En promedio, los hogares en Etiopía ② ubicados en las comunidades con acceso al microcrédito informaron medio mes adicional de inseguridad alimentaria, por encima de los 1,3 meses informados por los hogares en las comunidades de comparación.

En otra evaluación aleatoria en Sudáfrica, los investigadores colaboraron con una entidad con fines de lucro que concede microcréditos, y relajaron sus criterios de puntuación de forma aleatoria a algunos solicitantes de microcrédito, permitiendo que aquellos que no alcanzaban el puntaje mínimo por muy pocos puntos pudieran acceder igualmente al crédito (similar a los estudios de Bosnia y Herzegovina ① y Filipinas ⑦). A pesar de que estos préstamos se dirigían a personas empleadas, no a emprendedores, y cobraban tasas de interés relativamente altas (alrededor del 200 por ciento TAE), los investigadores encontraron que el acceso a este producto de crédito sí aumentó los ingresos. En este caso, los préstamos contribuyeron a que las personas empleadas pudieran enfrentar contratiempos económicos (p.ej. emergencias de salud familiares), permitiendo que conservaran sus trabajos. Además, no se evidenció ningún impacto negativo en promedio.⁶

⁶ Karlan, Dean y Jonathan Zinman. 2010. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts."



HEATHERONHERTRAVELS.COM | FLICKR.COM

RESULTADOS

TABLA 2 RESUMEN DEL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO SOBRE DISTINTOS RESULTADOS

Resultado Intermedio	Bosnia y Herzegovina	Etiopía	India	México	Mongolia	Marruecos	Filipinas
Propiedad de negocio	↑	—	—	—	↑	—	—
Ingresos del negocio	—	—	—	↑	—	↑	—
Inventario/activos del negocio	↑	<i>no existen datos</i>	↑	<i>no existen datos</i>	↑	↑	—
Costos/inversiones del negocio	—	—	↑	↑	<i>no existen datos</i>	↑	↓
Ganancias del negocio	—	—	—	—	—	↑	—
Ingresos del hogar	—	—	—	—	—	—	—
Gastos/consumo del hogar	—	↓	—	↓	↑	—	—
Bienestar social	—	—	—	↑	—	—	↓

Nota: Las flechas verdes (rojas) representan diferencias positivas (negativas) estadísticamente significativas en los resultados entre los grupos de tratamiento y comparación a un nivel de confianza de un 90 por ciento o más, los guiones representan ninguna diferencia estadísticamente significativa. Etiopía: Mientras que no hubo evidencia alguna de un impacto positivo en los resultados de los negocios individuales, sí se evidenció un impacto positivo en los resultados de una combinación de negocios; un descenso en el gasto/consumo del hogar se mide como un aumento en la inseguridad alimentaria; India: El incremento en activos ocurrió únicamente luego de 3,5 años, mientras que el aumento en los inventarios ocurrió únicamente luego de 1,5 años. México: El consumo familiar se mide como el valor de activos adquiridos en los últimos dos años; el bienestar social se mide como una combinación de los resultados del empoderamiento de la mujer y la confianza en las personas. Mongolia (grupo): Los activos de los negocios que se midieron como un índice de activos enumerados incrementaron, mientras que los activos medidos como activos monetarios no incrementaron. Marruecos: Hubo un aumento en la combinación de ventas en los negocios y consumo familiar, un aumento en los costos de los negocios y no hubo cambios en las inversiones. Filipinas: Hubo un descenso en el número de negocios y número de empleados asalariados; el consumo/gasto del hogar fue medido como cambios en costos y calidad de los alimentos; un índice combinado de bienestar social mostró un efecto negativo.

4. La expansión del acceso al crédito le otorgó a los hogares mayor libertad para optimizar la forma en que ganaban y gastaban su dinero.

A pesar de resultados mixtos en relación a los ingresos y al consumo, la evidencia derivada de seis estudios sugiere que el microcrédito puede jugar un papel importante en la expansión de las formas en las que los prestatarios toman decisiones de empleo, consumen e invierten. En Marruecos ⑥, los prestatarios invirtieron más en sus negocios, aumentando tanto las ventas como las ganancias, pero decidieron al mismo tiempo recortar su trabajo asalariado casual, posiblemente debido a su naturaleza menos estable y menos deseable como fuente de ingreso. De manera similar, en Bosnia y Herzegovina ①, el acceso al microcrédito permitió que los prestatarios aumentaran su auto-empleo. En México ④, el microcrédito ayudó a que las mujeres evitaran la venta de

bienes para pagar sus deudas. En India ③ y México ④, los hogares con acceso al microcrédito disminuyeron el gasto en “bienes comprados por tentación” –bebidas alcohólicas, tabaco y apuestas, por ejemplo – para invertir más en sus negocios. En Mongolia ⑤, cerca de la mitad del total del microcrédito fue usado para el consumo del hogar; en el caso de préstamos de responsabilidad colectiva ⑤b, los hogares consumieron alimentos más saludables y en mayor cantidad. En Filipinas ⑦, el acceso al microcrédito le permitió a los prestatarios enfrentar riesgos, fortalecer lazos dentro de la comunidad y expandir el acceso al crédito informal. De manera colectiva, estos resultados sugieren que, aunque el microcrédito podría no tener una capacidad transformadora para sacar a las personas de la pobreza, puede ofrecer a las personas una mayor libertad para la toma de decisiones (p.ej. de ocupación, bienes financieros) y la posibilidad de ser más autosuficientes.

Diseño de Producto

Evidencia reciente sugiere que cambios relativamente simples a los productos de microcrédito, podrían cambiar sus impactos en términos de pobreza y en el balance final de las instituciones financieras que los otorgan. Las IMF y los bancos deben tomar muchas decisiones sobre las condiciones de sus productos de crédito; deben determinar la tasa de interés, si ofrecerán préstamos de responsabilidad colectiva o individual, si un préstamo debe incluir un período de gracia inicial y la frecuencia de pago para los prestatarios, entre muchas otras cuestiones.

Las evaluaciones aleatorias llevadas a cabo por IPA y afiliados de J-PAL pueden ayudar a resolver estas preguntas de diseño de productos. Por ejemplo, un estudio en Bengala Occidental (India) encontró que el ofrecer un período de gracia de dos meses significó un aumento de un 20 por ciento en los ingresos mensuales de los prestatarios tres años después, al compararlos con los prestatarios que empezaron a realizar sus pagos dos semanas inmediatamente después de recibir el préstamo. Sin embargo, aquellos mismos clientes con un período de gracia mayor eran más de tres veces más propensos a incumplir sus pagos en el corto plazo, e informaron prácticas de negocios más riesgosas a largo plazo. Esto sugiere que el modelo tradicional de reembolso inmediato limitó simultáneamente el incumplimiento y el crecimiento de ingresos.

El reembolso inmediato podría no ser la única forma de reducir la morosidad. En Malawi, la introducción de tecnología costo-efectiva de identificación dactilar incrementó de manera sustancial la tasa de reembolso entre los prestatarios de alto riesgo. En Kenia, una investigación en curso sugiere que el ofrecimiento de préstamos para adquirir tanques de agua (que funcionan a su vez como garantía) podría incrementar las tasas de adopción de los mismos sin retrasar los pagos.

En otra evaluación en Bengala Occidental (India) los investigadores encontraron que al pasar de reembolsos semanales a mensuales, la tasa de pago continuó siendo igual de alta, sin embargo, hubo una reducción dramática en los costos de recaudación de la IMF asociada, así como en el estrés de los clientes.

Dos evaluaciones examinaron las ventajas relativas de préstamos de responsabilidad colectiva versus préstamos de responsabilidad individual. En Mongolia ⁵, tanto los préstamos de responsabilidad colectiva como individual resultaron con tasas de repago similares, brindando evidencia en contra de la hipótesis que sostiene que las tasas de reembolso son altas en los grupos de responsabilidad colectiva debido al monitoreo de los compañeros de grupo y la percepción sobre la exigencia de repago. En otra evaluación llevada a cabo con un banco de Filipinas, los investigadores seleccionaron aleatoriamente centros de entrega de préstamos colectivos existentes para convertirlos en un modelo de responsabilidad individual. No encontraron diferencia alguna en las tasas de reembolso de los dos modelos. Además, aunque los microemprendedores de los centros que entregaban préstamos de responsabilidad individual optaron por préstamos relativamente más pequeños, el aumento general en la cantidad de prestatarios permitió a las IMF mantener niveles de ganancias comparables.

Los investigadores continúan evaluando otros diseños de productos en todo el mundo y sus hallazgos pueden ayudar a informar la futura oferta de microcréditos. Donantes y ONGs también podrían jugar un papel importante, innovando, desarrollando programas piloto y testeando nuevos productos centrados en el cliente en los casos donde podrían no ser comercialmente viables de inmediato.

⁷ Field, Erica, Rohini Pande, John Papp, y Natalia Rigol. 2013. "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India."

⁸ Giné, Xavier, Jessica Goldberg, y Dean Yang. 2012. "Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi."

⁹ Jack, William, Michael Kremer, Joost de Laat, y Tavneet Suri. 2012. "Expanding Access to Micro Credit: The Role of Asset-Collateralized Loans."

¹⁰ Field, Erica y Rohini Pande. 2008. "Repayment Frequency and Default in Micro-Finance: Evidence from India."

¹¹ Giné, Xavier y Dean Karlan. 2014. "Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups."



RESULTADOS

5. Existe poca evidencia que muestre que el acceso al microcrédito haya generado efectos sustanciales en el empoderamiento de las mujeres o en la inversión en la educación de los niños, pero tampoco tuvo efectos perjudiciales.

Los investigadores no encontraron que el acceso al microcrédito generara incrementos sustanciales en el empoderamiento de las mujeres o en inversión en educación. En los seis estudios que midieron dichas variables, el acceso al microcrédito no aumentó la escolaridad de los menores del hogar. Al examinar la educación en India **3**, más de un 90 por ciento de niños y niñas entre los 5 y 15 años de edad asistían a la escuela independientemente de si su hogar había tenido acceso al microcrédito 1,5 o 3,5 años antes. Los resultados de Marruecos **6** fueron similares, mostrando que alrededor de un 45 por ciento de todos los niños y niñas entre los 6 y 15 años de edad asistían a la escuela, independientemente de si sus aldeas habían o no recibido ofrecimientos de microcrédito. En Bosnia y Herzegovina **1** hubo una disminución de 9 puntos porcentuales en asistencia escolar entre adolescentes de 16 y 19 años de edad. En los hogares con niveles de educación relativamente más bajos, estos adolescentes también trabajaban en promedio 1,1 más horas por semana en comparación con hogares similares a los cuales no se les ofreció un préstamo. En contraste, los investigadores no encontraron cambio alguno en el promedio de la carga laboral de los adolescentes en India **3**, y las adolescentes mujeres trabajaban alrededor de dos horas menos por semana en los barrios de tratamiento.

En tres de los cuatro estudios que evaluaron el empoderamiento de las mujeres, el acceso al microcrédito no tuvo efecto alguno. Muchas IMF ofrecen microcrédito exclusivamente a mujeres, creando una oportunidad potencial de aumentar el empoderamiento femenino. Cuatro estudios examinaron el papel del microcrédito en el empoderamiento de las mujeres, y tres de ellos no encontraron efecto alguno sobre el poder de decisión o la independencia de las mujeres.

En México **4**, donde Compartamos puso especial énfasis en el empoderamiento como parte de su producto, las mujeres sí gozaron de un pequeño pero estadísticamente significativo aumento en su poder de decisión. Los receptores de microcrédito en México **4** también reportaron menos depresión y más confianza en los demás. En Filipinas **7**, los hogares que accedieron al microcrédito dijeron tener más confianza en sus barrios, probablemente como resultado secundario de las mayores oportunidades de compartir riesgo con la comunidad.



SERGIO HAYASHI | SHUTTERSTOCK.COM

El acceso al microcrédito no tuvo efectos perjudiciales en el prestatario promedio. Algunos críticos postulan que la expansión del acceso al crédito podría desplazar negocios existentes, generar que los hogares se excedan y caigan en trampas de endeudamiento, o incrementar los niveles de estrés o depresión entre los prestatarios. Existe poca evidencia que respalde estas afirmaciones. En México **4**, el microcrédito se ofreció a una tasa anual equivalente (TAE) del 110 por ciento, lo que significa que solamente en cuatro meses los receptores de microcrédito debían pagar el 28 por ciento de interés por cada peso prestado, así como reembolsar el capital principal del préstamo. Los investigadores no encontraron evidencia de impactos negativos en ingresos del negocio, ganancias o capacidad de toma de decisiones en el hogar, entre los clientes más pobres que recibieron el microcrédito. Además, no observaron diferencias en satisfacción personal o estrés laboral entre aquellos que recibieron y no recibieron un ofrecimiento de microcrédito. En Filipinas **7**, los prestatarios hombres reportaron mayores niveles de estrés, pero los niveles de estrés en general entre los prestatarios no difirieron de los del grupo de comparación. En Etiopía **2**, donde el tamaño promedio de los préstamos equivalía a un 118 por ciento del ingreso anual, no se evidenciaron efectos perjudiciales sobre los negocios, los ingresos, o sobre el trabajo y educación de los jóvenes. En Bosnia y Herzegovina **1** y en Mongolia **5a**, donde los prestatarios tenían préstamos de responsabilidad individual, no se encontró evidencia que sugiera que el microcrédito hubiera perjudicado a los prestatarios.

PREGUNTAS ABIERTAS

Preguntas Abiertas

Los siete estudios presentados en este documento brindan una sólida base de evidencia del impacto del microcrédito, pero aún existen muchas preguntas importantes que los investigadores, los encargados de políticas públicas, y los proveedores de servicios financieros deben considerar:

¿Cómo pueden los cambios simples a productos de microcrédito mejorar efectividad y accesibilidad?

Desde mejorar las tasas de adopción, hasta buscar enfrentar problemas sociales específicos, los productos cada vez más diversificados podrían fortalecer el impacto del microcrédito en algunos contextos. Los investigadores y especialistas han logrado ciertos avances, pero es necesario llevar a cabo más investigaciones con el objetivo de profundizar el conocimiento en torno al diseño eficaz de productos de crédito para informar las decisiones de quienes están en la posición de tomarlas.

¿Cuáles son las políticas de protección al consumidor apropiadas para apoyar la expansión del acceso al crédito, permitiendo a su vez que las personas tomen decisiones informadas sobre su endeudamiento?

Históricamente, las decisiones políticas han habilitado y deshabilitado el rápido crecimiento del microcrédito. Una mayor exploración de los efectos de las políticas de protección al consumidor, instalación de nuevas oficinas de créditos, y la regulación general, así como su supervisión, deben ser examinadas junto a las innovaciones en el diseño de productos.



DANM12 | SHUTTERSTOCK.COM

PREGUNTAS ABIERTAS

¿Cómo afecta el acceso al crédito a poblaciones específicas?

Hay una creciente preocupación entre los encargados de políticas públicas, los defensores del microcrédito y los donantes/financistas frente al hecho de que a cierto tipo de personas adquirir un préstamo les podría hacer más daño que beneficio (p.ej. caer en trampas de endeudamiento). A pesar de que existe poca evidencia que respalde esto, la comprensión de los efectos del microcrédito sobre distintos tipos de prestatarios podría dar luces importantes para la selección de clientes e informar políticas de protección al consumidor.

¿Deberían los encargados de políticas públicas y los bancos trabajar para expandir el microcrédito a más prestatarios en las comunidades que ya tienen acceso a los servicios de microcréditos?

Hay aún poca evidencia sobre los efectos de la expansión del acceso al crédito en las comunidades donde ya existen oportunidades de crédito. Una evaluación aleatoria con Compartamos Banco en México sugiere que incrementar el acceso fue una decisión financieramente sostenible para el banco y, en última instancia, podría haber beneficiado a los prestatarios. Cuando Compartamos redujo las tasas de interés, incrementó la adopción por parte de nuevos clientes sin disminuir sus ganancias. Sin embargo en Mali, los investigadores encontraron que ofrecer un préstamo agrícola inicialmente provocó una auto-selección eficaz. Los agricultores que más se beneficiaron del flujo de capital fueron aquellos que optaron por solicitar préstamos en la primera oportunidad.



GETTY IMAGES (US), INC.

Autor Principal: Justin Loiseau | **Co-autor:** Claire Walsh | **Diseño:** Amanda Kohn

Citación sugerida: J-PAL y IPA Policy Bulletin. 2015. "Where Credit is Due." Cambridge, MA: Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab and Innovations for Poverty Action.

Nota de agradecimiento: Agradecemos a los socios implementadores y fundadores por su apoyo en esta investigación. Agradecemos por país a: Bosnia y Herzegovina: Cowles Foundation European Bank for Reconstruction and Development, European Research Council, y el Institution for Social and Policy Studies de la Universidad de Yale; Etiopía: Amhara Credit and Savings Institute, el David and Lucile Packard Foundation, Family Health International, y Oromiya Credit and Savings Share Company; India: ICICI Bank, J-PAL, Spandana Sphoorty Financial Limited, y el Vanguard Charitable Endowment Program; México: The Bill & Melinda Gates Foundation, Compartamos Banco, y el National Science Foundation; Mongolia: European Bank for Reconstruction and Development, European Research Council, el Institute for Fiscal Studies, y XacBank; Marruecos: Al Amana, Agence Française de Développement, International Growth Centre, y J-PAL. Filipinas: The Bill & Melinda Gates Foundation y el National Science Foundation.

LECCIONES DE POLÍTICA

Si el objetivo principal de los donantes es la reducción de la pobreza, éstos deben facilitar, pero no financiar, préstamos estándar de microcrédito.

Mientras que los siete estudios resumidos en este boletín demuestran que el microcrédito tradicional puede ser un instrumento financiero útil, existe poca evidencia que sugiera que conduce a mejoras sustanciales en los ingresos o en el bienestar social. A medida que la industria del microcrédito ha ido creciendo y recaudando fondos privados, muchos de los donantes que invierten en desarrollo internacional han reducido o dejado de subvencionar a las instituciones de microcrédito. Considerando que el microcrédito no se ha traducido en impactos transformadores en la pobreza, donantes e inversionistas privados interesados en mejorar el impacto social del crédito podrían invertir sus fondos de filantropía en el diseño, piloto y evaluación de productos crediticios más flexibles, que se ajusten mejor a las necesidades de la población (ver lección de política tres). Los donantes y los gobiernos también podrían enfocar sus esfuerzos en la creación de marcos reguladores de apoyo para la oferta de productos financiera y responsablemente viables destinados a aquellos que se encuentran fuera del mercado bancario, o sub-bancarizados.

Es posible que el microcrédito no sea el mejor instrumento para aumentar la rentabilidad de los negocios. Sin embargo, puede servir como una herramienta importante para entregar mayor libertad de elección en términos de ocupación y manejo de sus finanzas a las personas.

En Bosnia y Herzegovina ①, India ③, México ④, Mongolia ⑤, y Marruecos ⑥, el acceso a un microcrédito permitió a algunos microemprendedores iniciar, ampliar o invertir en nuevos bienes para sus negocios. Sin embargo, dichas inversiones no se tradujeron en ganancias o ingresos sustancialmente mayores. Estos resultados no implican que las instituciones de microcrédito o los bancos deberían dejar de ofrecer crédito, o que el crédito no sea un servicio financiero importante para los más pobres, más bien sugieren que el microcrédito convencional, por sí solo, no debería ser el instrumento primario, ni único, para promover el emprendimiento.

En vez de aumentar la rentabilidad o los ingresos del hogar, los siete estudios sugieren que el microcrédito podría resultar más eficaz como mecanismo para entregar libertad para decidir en relación a cómo ganar y gastar el dinero. La libertad financiera se puede observar desde diferentes ángulos, incluyendo la capacidad de los individuos de elegir su ocupación, tomar decisiones de gastos familiares, financiar gastos mayores para sus hogares o negocios, abstenerse de vender sus activos en tiempos de crisis, y gestionar mejor el riesgo. En los diferentes contextos, el microcrédito ha logrado expandir la elección financiera de todas estas formas. La ausencia de impactos transformadores en la pobreza no debería ocultar estos efectos más modestos,

pero potencialmente muy importantes. El rápido crecimiento y el alcance sin precedentes de la industria del microcrédito global apuntan al hecho de que las familias con bajos ingresos alrededor del mundo valoran el crédito como un instrumento que puede ayudarlos a gestionar mejor sus complejas vidas financieras.

La realización de programas piloto y la evaluación de productos de crédito más innovadores podrían conducir a mayores impactos en la pobreza.

A pesar del éxito que reflejan sus cifras, las instituciones de microcrédito podrían innovar más. Testear modelos de crédito que en mayor medida se ajusten al flujo de necesidades de liquidez de los prestatarios podría resultar en el descubrimiento de esquemas con mayor potencial transformador. Tradicionalmente, el microcrédito ha hecho hincapié en la importancia de préstamos pequeños, períodos cortos de reembolso, y reembolsos inmediatos y frecuentes. Estos términos podrían limitar el tipo de inversiones que pueden financiar los préstamos. Evidencia reciente muestra que los cambios pequeños en las características de los préstamos podrían hacer una gran diferencia (ver Diseño de Producto en página 14). En India, pequeños ajustes al cronograma de pago les permitió a las mujeres emprendedoras iniciar más negocios, invertir más en ellos, obtener más ganancias y aumentar los ingresos del hogar, aun cuando en un inicio el producto podría no ser comercialmente viable. En Mali, adaptar el flujo de fondos a las temporadas agrícolas logró que los ganaderos invirtieran más en sus tierras. Estos resultados apuntan a oportunidades para que proveedores y donantes puedan realizar inversiones más focalizadas en programas piloto, su evaluación y la consecuente expansión a escala de nuevos modelos de crédito. Aunque estos nuevos productos podrían no ser comercialmente viables de inmediato, donantes y organizaciones sin fines de lucro podrían jugar un papel importante en el respaldo de productos que podrían mejorar el impacto del crédito en las vidas de los más pobres. Finalmente, es necesario realizar más evaluaciones para comprender mejor cómo los productos de crédito afectan a los diferentes tipos de prestatarios, para así contribuir a las regulaciones de protección al consumidor y estrategias de focalización de las IMF y bancos.

¹² Field, Erica, Rohini Pande, John Papp, y Natalia Rigol. 2013. "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India."

¹³ Beaman, Lori, Dean Karlan, Bram Thuysbaert, y Christopher Udry. 2014. "Self-Selection into Credit Markets: Evidence from Agriculture in Mali."

LECTURAS COMPLEMENTARIAS

- 4 Angelucci, Manuela, Dean Karlan, y Jonathan Zinman. 2015. "Microcredit Impacts: Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 151-82.
- 5 Attanasio, Orazio, Britta Augsburg, Ralph De Haas, Emla Fitzsimons, y Heike Harmgart. 2015. "The Impacts of Microfinance: Evidence from Joint-Liability Lending in Mongolia." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 90-122.
- 1 Augsburg, Britta, Ralph De Haas, Heike Harmgart, y Costas Meghir. 2015. "The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 183-203.
- 3 Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster, y Cynthia Kinnan. 2015. "The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 22-53.

Banerjee, Abhijit, Dean Karlan, y Jonathan Zinman. 2015. "Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 1-21.

Beaman, Lori, Dean Karlan, Bram Thuysbaert, y Christopher Udry. 2014. "Self-Selection into Credit Markets: Evidence from Agriculture in Mali." Documento de Trabajo NBER No. 20387.- 6 Crépon, Bruno, Florencia Devoto, Esther Duflo, y William Parienté. 2015. "Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 123-50.

Field, Erica, Rohini Pande, John Papp, y Natalia Rigol. 2013. "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India." *American Economic Review* 103(6): 2196-2226.

Field, Erica y Rohini Pande. 2008. "Repayment Frequency and Default in Micro-Finance: Evidence from India." *Journal of the European Economic Association* 6(2-3): 501-509.

Giné, Xavier, Jessica Goldberg, y Dean Yang. 2012. "Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi." *American Economic Review* 102(6): 2923-2954.

Giné, Xavier y Dean Karlan. 2014. "Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups." *Journal of Development Economics* 107: 65-83.

Jack, William, Michael Kremer, Joost de Laat, y Tavneet Suri. 2012. "Expanding Access to Micro Credit: The Role of Asset-Collateralized Loans." Documento de Trabajo.

Karlan, Dean y Jonathan Zinman. 2010. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." *Review of Financial Studies* 23(1): 433-464.

- 7 Karlan, Dean y Jonathan Zinman. 2011. "Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation." *Science* 332(6035): 1278-1284.

Karlan, Dean, Adam Osman, y Jonathan Zinman. 2013. "Follow the Money: Methods for Identifying Consumption and Investment Responses to a Liquidity Shock." Documento de Trabajo NBER No. 19696.

Reed, Larry, Jesse Marsden, Amanda Ortega, Camille Rivera, y Sabina Rogers. 2014. *The State of the Microcredit Summit Campaign Report*. Washington, DC: Microcredit Summit Campaign. Accedido diciembre 16, 2014. <http://stateofthecampaign.org/2014-report-executive-summary/>.

- 2 Tarozzi, Alessandro, Jaikishan Desai, y Kristin Johnson. 2015. "The Impacts of Microcredit: Evidence from Ethiopia." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 54-89.

OFICINAS DE IPA & J-PAL ALREDEDOR DEL MUNDO

Innovations for Poverty Action (IPA) es una organización internacional que descubre y promueve soluciones efectivas en la lucha contra la pobreza. www.poverty-action.org

El Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) es una red de profesores afiliados de todo el mundo, unidos por el uso de evaluaciones aleatorias para responder preguntas esenciales para la reducción de la pobreza. La misión de J-PAL es reducir la pobreza garantizando que las políticas públicas estén informadas por evidencia científica.

www.povertyactionlab.org

- Programa País de IPA ● Oficinas Regionales de J-PAL

