



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

El impacto social de las microfinanzas.

El caso de AVANZAR.

Juliette RENAUD
María Florencia IGLESIAS

Documento de trabajo N°18

CENES
CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA

Documento de Trabajo N° 18

El impacto social de las microfinanzas.

El caso de AVANZAR

Juliette RENAUD

María Florencia IGLESIAS

2008

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA (CENES)

El Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES) fue creado en el ámbito del Instituto de Investigaciones Económicas de la UBA cuyo director es el Dr. Julio H. G. Olivera.

Sus objetivos son, en primer lugar, contribuir al debate sobre las posibilidades de transformación económica y social de la economía argentina y latinoamericana a través de investigaciones, seminarios, actividades docentes, publicaciones y proyectos de asistencia técnica. Por otro lado, se orientan a hacia el diseño e implementación de proyectos que permitan mejorar la situación de los sectores sociales más postergados.

Los temas centrales de investigación se vinculan con la reconversión productiva, incluyendo el desarrollo de microemprendimientos para áreas o sectores de menores recursos, y con la inserción internacional de las economías latinoamericanas. El núcleo de investigadores del CENES está integrado por los siguientes docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA:

Directora: Marta Bekerman

Investigadores: Benjamín Hopenhayn
Julio Sevares
Pablo Sirlin
Santiago Rodríguez
Haroldo Montagu
Cecilia Rikap

Becarios
Actuales: Damián Paikin
Nicolás Monti Hughes

Colaboradores: María Florencia Iglesias

Investigadora
Visitante: Juliette Renaud

Secretaria: Marta Rasso

Abstract

El presente trabajo aborda la temática de la evaluación del impacto social en el campo de las microfinanzas.

En primer lugar, analiza las falencias de la evaluación exclusivamente financiera de los programas involucrados para luego introducir el concepto de evaluación de impacto social. El análisis se detiene sobre los problemas metodológicos asociados a dichos estudios, los cuales se deben a la complejidad del concepto de impacto social: ese incluye los cambios que generan las microfinanzas a nivel de todos los distintos ámbitos de interacción del microempresario (unidad doméstica, económica, individual).

Luego, realiza un análisis crítico sobre la forma de potenciar el impacto social, y defiende el enfoque integral en contraposición con el enfoque minimalista. Se ejemplifican los distintos tipos de abordaje del enfoque integral mediante la descripción de estudios de caso internacionales exitosos, no sólo en lo que se refiere a metas económico-financieras, sino también de índole social.

En base a la discusión conceptual desarrollada en la primera parte, la segunda presenta un estudio de caso correspondiente a la Institución de Microfinanzas argentina *Avanzar por el Desarrollo Humano*. Esta evaluación de impacto social se realizó en base a una combinación de datos cuantitativos y cualitativos.

Los resultados permiten alcanzar una comprensión detallada acerca del impacto social que el accionar de la institución señalada genera sobre la situación económica y social de los prestatarios. Así, se encuentran impactos de grados diversos a nivel de la microempresa, e impactos positivos más marcados a los niveles del hogar y del individuo. Además, los resultados revelan que el impacto positivo más importante es la reducción de la vulnerabilidad de los beneficiarios de los microcréditos, lo que constituye un avance decisivo en materia de lucha contra la pobreza.

Índice

INTRODUCCIÓN 12

CAPÍTULO 1. EL POR QUÉ DE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO SOCIAL, Y CÓMO ALCANZARLO 15

1. ¿Por qué encarar una evaluación de impacto social? <i>por María Florencia IGLESIAS y Juliette RENAUD</i>	15
1.1 Una evaluación de las IMF hasta ahora fundamentada en criterios financieros y comerciales	15
1.2 Las motivaciones de los estudios de impacto social: « <i>prove e improve</i> »	17
1.3 ¿Cuáles son las herramientas disponibles para evaluar el impacto social?	20
2. ¿Cómo potenciar el impacto social de las microfinanzas? El enfoque integral vs. El enfoque minimalista. El Rol del Estado. <i>por María Florencia IGLESIAS</i>	24
2.1 La visión minimalista del microcrédito	26
2.1.1. <i>El Banco Rakyat de Indonesia como exponente del enfoque minimalista</i>	27
2.1.2. <i>Debilidades del enfoque minimalista</i>	31
2.2 El enfoque integral de las microfinanzas o “microcredit plus”	32
2.2.1. <i>Formas de llevar adelante el enfoque integral</i>	33
2.3 Estudios de impacto bajo el Enfoque Integral	38
2.3.1. <i>Entrega vinculada: El caso de los SHG en la India</i>	38
2.3.1.1. Resultados del desempeño social de la práctica de SHG	40
2.3.2. <i>Entrega paralela: el caso de PRO MUJER en Bolivia</i>	43
2.3.2.1. La aplicación de la entrega paralela: Servicio Integral de Desarrollo Empresarial	45
2.3.2.2. Impacto social de la práctica de PRO MUJER	47
2.3.3. <i>Entrega unificada: CRECER (Crédito con Educación Rural)</i>	50
2.3.3.1. Metodología de aplicación de la Entrega Unificada y resultados	51
2.4 Lecciones aprendidas	54
2.5 Debate entre profundización del impacto y autosustentabilidad financiera	57
2.6 El rol del Estado como promotor del impacto social de las microfinanzas	60

Conclusiones	65
Bibliografía	69
<u>CAPÍTULO 2. EL IMPACTO SOCIAL DE LAS MICROFINANZAS. EL CASO DE LA ASOCIACIÓN CIVIL AVANZAR POR EL DESARROLLO HUMANO.</u>	73
<i>por Juliette RENAUD</i>	
<hr/>	
1. El contexto del estudio : las microfinanzas en Argentina y la Asociación AVANZAR	73
1.1 Las microfinanzas en Argentina : un caso « subdesarrollado » en América Latina	73
1.1.1 <i>De la emergencia del microcrédito a la oferta actual en Argentina: menos de 20 años de experiencia</i>	73
1.1.2 <i>Población objetivo y demanda potencial</i>	75
1.2 La asociación civil Avanzar por el Desarrollo Humano	77
1.2.1 <i>Historia y filosofía de la organización</i>	77
1.2.2 <i>Población objetivo</i>	78
1.2.3 <i>Productos propuestos actualmente y método de otorgamiento del crédito</i>	79
2. Metodología adoptada y tipo de datos colectados	80
2.1 La herramienta principal: el cuestionario	81
2.2 El muestreo	82
2.3 Herramientas complementarias: entrevistas cualitativas y datos proporcionados por la IMF	83
3. Hipótesis del trabajo y modelos de análisis de los datos	84
3.1 Comparación entre los prestatarios y el grupo control. Modelo econométrico utilizado .	85
3.1.1 <i>Hipótesis y ecuación para medir el impacto a nivel del hogar</i>	86
3.1.2 <i>Hipótesis y ecuación para medir el impacto a nivel de la microempresa</i>	87
3.1.3 <i>Hipótesis y ecuación para medir el impacto a nivel individual</i>	90
3.2 Comportamiento de los prestatarios con respecto a la mora. Hipótesis y modelo econométrico	91

4. Presentación de los resultados	93
4.1 Características de la muestra	94
4.1.1 <i>Características demográficas</i>	94
4.1.2 <i>Características económicas y sociales</i>	95
4.1.3 <i>Características de los préstamos recibidos</i>	96
4.2 Comparación entre los prestatarios y el grupo control: un impacto muy positivo de los microcréditos	97
4.2.1 <i>Diferentes grados de impacto a nivel de la microempresa</i>	97
4.2.2 <i>Un impacto mucho más visible a nivel del hogar</i>	99
4.2.3 <i>Un impacto sensible a nivel individual</i>	101
4.2.4 <i>Impacto muy fuerte en cuanto a la vulnerabilidad</i>	103
4.3 Comportamiento de los prestatarios con respecto a la mora y niveles de satisfacción alcanzados por los mismos.	105
4.3.1 <i>Resultados del análisis econométrico de la mora</i>	105
4.3.2 <i>Explicaciones de las dificultades de pago</i>	108
4.3.3 <i>Algunos elementos sobre la satisfacción de los prestatarios</i>	109
Conclusiones y recomendaciones	111
Bibliografía	115
Anexos	118

Introducción

Este es un estudio que presentamos hoy, con satisfacción, como un nuevo resultante de un trabajo de campo orientado a otorgar microcréditos a sectores carenciados para la realización de microemprendimientos.

Nuestra experiencia con el proyecto llevado adelante a través de la Asociación Civil *Avanzar por el Desarrollo Humano*¹, así como gran cantidad de experiencias alrededor del mundo, demuestran que un programa de microcréditos, realizado con una fuerte decisión de impulsar la capacidad microempresarial de los prestatarios, puede ser un instrumento importante para promover el desarrollo de sus capacidades y avanzar en la lucha contra la pobreza. Es por eso que, en el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, la ONU proclamó al 2005 como Año Internacional del Microcrédito y, en octubre del 2006, el Premio Nobel de la Paz fue otorgado a Muhammad Yunus, y a su banco especializado en microcréditos, el Grameen Bank. Inmediatamente después, en noviembre del 2006, la Cumbre Internacional del Microcrédito, que se realizó en Halifax (Canadá), fijó el objetivo de garantizar el acceso al microcrédito a 175 millones de personas en el mundo para el año 2015.

Pero, más allá del consenso alcanzado acerca del fin último de las microfinanzas y de su potencial impacto, las formas de alcanzar mejores resultados, así como la manera de medirlos, están generando fuertes debates en la literatura especializada. Hasta los años 1990, la evaluación de la efectividad de las Instituciones de Microfinancieras (IMFs) estaba fundamentada en criterios financieros. No obstante, este tipo de evaluación se reveló inadecuado para determinar si estas instituciones alcanzaban o no su meta de reducción de la pobreza. Es por eso que surge la necesidad de llevar adelante estudios de evaluación de impacto social.

A esta temática apunta este trabajo que trata, por un lado, de avanzar con respecto a los problemas metodológicos y a las controversias que se plantean para realizar evaluaciones de impacto social en el campo de las microfinanzas. Es que el concepto de impacto social presenta, como veremos más adelante, ciertas complejidades. Si bien se asocia con mejoras en la calidad de vida de los prestatarios, esas mejoras pueden reflejarse (más allá de la situación de las microempresas) en múltiples aspectos de su vida: beneficios en salud, educación

¹ Se trata de un proyecto de Microcréditos para habitantes de Villas de Emergencia y barrios carenciados de la Zona Sur de la Capital Federal y que nació a principios del 2000 a partir de una iniciativa de docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

propia y de su familia, condiciones básicas de infraestructura e higiene, etc. Por otro lado, el trabajo presenta un estudio de caso. Se trata de una evaluación de impacto social correspondiente a la ya mencionada Asociación Civil *Avanzar por el Desarrollo Humano* (en adelante *AVANZAR*).

Una breve referencia sobre las autoras.

Juliette Renaud es francesa y realizó el estudio de impacto social de *AVANZAR* como tesis de su master en Economía del Desarrollo del Instituto de Estudios Políticos de París (Sciences-Po). Para ello estuvo en Buenos Aires entre los meses de julio y diciembre del año 2006, donde realizó 160 encuestas a prestatarios de *AVANZAR* y a integrantes de un grupo control seleccionado. Su tesis no sólo fue aprobada muy satisfactoriamente, sino que también puede ser considerada como una contribución importante para el conocimiento del impacto social y de las características de la población beneficiaria de *AVANZAR*.

Florencia Iglesias, fue una integrante destacada del equipo de campo de *AVANZAR* durante los meses de marzo del año 2004 al mes de febrero del 2006, por lo que conoce a fondo las características de la institución y ha reflexionado largamente sobre la forma de potenciar el impacto social de los programas de microcrédito. Además, fue becaria de la Universidad de Buenos Aires para estudiar esta temática, bajo mi dirección, durante el período de marzo del año 2005 a marzo del año 2006. Creo que es un excelente ejemplo de combinación de trabajo de campo y de investigación que debe ser incentivado dentro de las aulas universitarias.

El estudio se desarrolla de la siguiente manera: en el primer capítulo se intenta responder a la pregunta de por qué hacer una evaluación de impacto social y cómo alcanzarlo. Para ello se presenta, en primer lugar, cómo evolucionó históricamente la evaluación del desempeño de los programas microfinancieros. Luego, se abordan las controversias existentes en la literatura sobre la forma de potenciar el impacto social presentando dos enfoques alternativos: el integral y el minimalista, y se realiza una evaluación crítica acerca de los mismos. A partir de este punto se ejemplifican los distintos tipos de abordaje del enfoque integral mediante una descripción de estudios de casos internacionales exitosos, no sólo en lo que se refiere a metas económico-financieras sino también en el campo social. Por último, dentro de este capítulo, se presenta el debate existente entre autosustentabilidad financiera e impacto social para luego introducir al Estado y al rol que debe cumplir para posibilitar un desarrollo exitoso del sector de las microfinanzas y lograr un equilibrio entre ambos aspectos.

En base a la discusión conceptual desarrollada en el primer capítulo, el segundo presenta la evaluación de impacto social correspondiente a *AVANZAR*. La

misma se realizó sobre la base de una combinación de datos cuantitativos y cualitativos: la herramienta principal es una encuesta, que se complementó con entrevistas más profundizadas tanto con prestatarios del programa como con oficiales de crédito pertenecientes al equipo de dicha institución. Los resultados encontrados a partir de las encuestas realizadas a los prestatarios fueron comparados con una muestra integrada por un grupo control a los efectos de detectar el impacto diferencial resultante del programa de microcréditos. Por otra parte se efectuó un tratamiento econométrico de las respuestas obtenidas en las encuestas, lo que permite tomar en cuenta otros elementos que pueden influenciar la evolución de la situación económica y social de las personas interrogadas. En la primera sección del capítulo se presenta brevemente el contexto de las microfinanzas en Argentina y de la Asociación *AVANZAR*. La segunda sección profundiza sobre la metodología de trabajo utilizada, mientras que en la tercera se presentan las hipótesis del estudio. La evaluación de impacto propiamente dicha y el desarrollo de los resultados alcanzados se realizan en la cuarta sección.

Considero que este estudio es un aporte importante para entender la necesidad de llevar adelante evaluaciones de impacto social en el marco de los programas de microcréditos y para avanzar sobre los problemas metodológicos que se plantean en su realización.

MARTA BEKERMAN
Abril de 2008

Capítulo 1. El por qué de la evaluación de impacto social, y cómo alcanzarlo

1. ¿Por qué encarar una evaluación de impacto social? *por María Florencia IGLESIAS y Juliette RENAUD*

Si las experiencias en microfinanzas son numerosas y existen en la actualidad en todos los continentes, los estudios de impacto realizados por las instituciones de microfinanzas (IMF) o por organismos externos a ésta no son tan comunes, en particular a causa del tiempo y de los recursos financieros necesarios. En gran parte ello se debe a que una adecuada evaluación de impacto social conlleva una gran cantidad de esfuerzos debido a que con ella se intenta identificar la presencia de mejoras en la calidad de vida del prestatario, producto del paso de éste por la experiencia microfinanciera. Por ende, resulta un término muy amplio, y de difícil medición, ya que la mejora en dicha calidad de vida se refleja en diferentes y múltiples aspectos de la vida del prestatario, como ser beneficios en su salud, educación propia y de su familia, condiciones básicas de infraestructura e higiene, etc., y no sólo a nivel de su microempresa, sobre la cual se dirige las microfinanzas.

Aunque los estudios de impacto social sean relativamente recientes, la evaluación del desempeño de las IMF no es nada nueva. Sin embargo, hasta ahora, estaba fundamentada en otros criterios y se inscribía en una lógica totalmente distinta. Mientras que los primeros estudios apuntaban más a comprobar la viabilidad de las IMF, los estudios de impacto social apuntan más bien a determinar la validez de las IMF como instrumento de lucha contra la pobreza, y a mejorar los servicios propuestos a los prestatarios. Sólo hace unos quince años que esos estudios empezaron a desarrollarse. Por consecuencia, las herramientas disponibles para implementarlos se están definiendo todavía, y son muy debatidas por los especialistas de las microfinanzas.

En este contexto, esta primer sección tiene por objeto explicar por qué y cómo se implementa una evaluación de impacto social en el ámbito microfinanciero. Fundada sobre una síntesis de los debates en la literatura y sobre las primeras pruebas concretas, buscará demostrar la utilidad de los estudios de impacto social.

1.1 Una evaluación de las IMF hasta ahora fundamentada en criterios financieros y comerciales

Las IMF surgieron desde el sector privado, con finalidades, lógicas de intervención y estructuras de propiedad diferentes, pero con un objetivo único

común, modificar las prácticas tradicionales de la banca creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, participación, responsabilidad y creatividad, proveyendo a la población marginada, tradicionalmente excluida de crédito, de éste.

En este contexto, durante las primeras décadas en las cuales se desarrollaron las microfinanzas, el desafío que tenían que enfrentar las IMF era demostrar que prestar a los más vulnerables era posible. En otros términos, tenían que probar que las microfinanzas eran una actividad viable, y posible a largo plazo. Es por eso que la primera generación de evaluaciones de ese tipo de instituciones apuntaba a medir el riesgo y el rendimiento de las IMF, basándose en indicadores institucionales y financieros.

Hoy en día, la utilización de esos indicadores sigue siendo importante, pero por otras razones. Por una parte, las IMF requieren medir su desempeño económico y comercial, a fin de asegurarse la sostenibilidad operativa de sus acciones en el tiempo y por ende, llevan a cabo un seguimiento regular de esos indicadores. Por otra parte, ciertas IMF alcanzaron un tamaño tal que es indispensable apreciar su solidez de manera regular, ya que las consecuencias de eventuales quiebras pueden ser muy importantes, sobre todo desde que numerosas IMF tienen una actividad no despreciable de colecta de ahorros. Así también, las IMF necesitan financiamientos crecientes por lo que gran cantidad de organismos donantes utilizan dichos indicadores a fin de evaluar la eficiencia en la gestión de fondos de la Institución, previo al otorgamiento de un subsidio o un crédito.

Es posible agrupar esos indicadores financieros en diferentes categorías, por ejemplo tomando como referencia la clasificación propuesta por MicroRate y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2003):

- los indicadores de calidad de la cartera,
- los indicadores de eficiencia y productividad,
- los indicadores de gestión financiera,
- los indicadores de rentabilidad.

Entre esas categorías, cabe señalar que los indicadores de calidad de cartera son considerados como primordiales. Así, la fuente de riesgo más importante para una IMF es su cartera de créditos, la cual constituye su activo principal. Según MicroRate y el BID (2003), *“para las instituciones microfinancieras, cuyos préstamos no están típicamente respaldados por alguna garantía realizable, la calidad de la cartera es de crucial importancia”*. El indicador principal es la cartera en riesgo: mide la relación entre el saldo de capital de créditos atrasados por más de treinta días y el saldo total bruto de la cartera. Por ejemplo, la IMF

Avanzar por el Desarrollo Humano, que vamos a estudiar, realiza un seguimiento semanal de este indicador. Otro indicador a menudo usado mide la importancia de los créditos incobrables².

Además, para complementar esos indicadores financieros, las IMF eran evaluadas, hasta hace poco tiempo, sobre criterios comerciales. El desempeño de las IMF era apreciado en particular en función del número de prestatarios, así como en función de la naturaleza y de la variedad de los servicios propuestos. Muy pocos estudios encaraban un análisis más detallado del tipo de prestatarios de las IMF, para evaluar si la institución realmente alcanzaba a los sectores más vulnerables o si los servicios provistos por ésta significaban mejoras en la calidad de vida del prestatario. De una cierta manera, el desempeño social de las IMF parecía a muchos como evidente, y no juzgaban necesario evaluarlo.

En realidad, ciertos consideraban que la evaluación de los resultados financieros, institucionales y comerciales era suficiente para demostrar el impacto positivo de los microcréditos sobre los prestatarios. La lógica era la siguiente: si los prestatarios utilizan los servicios propuestos por la IMF de manera repetida y devuelven el dinero de los préstamos a tiempo, eso significa que valoran el servicio y lo consideran como útil o incluso indispensable. En otros términos, la fidelidad de los prestatarios era considerada como un indicador de impacto positivo, y, como esa fidelidad era una condición necesaria a la rentabilidad de la IMF, la rentabilidad era por consecuencia, indirectamente, una prueba suficiente del impacto positivo. Sin embargo, este enfoque fue muy criticado, y así comenzaron a desarrollarse los estudios de impacto social.

1.2 Las motivaciones de los estudios de impacto social: «*prove e improve*»

La crítica de la generación anterior de evaluación no se refería a su inutilidad como tal, sino a su incapacidad para dar informaciones sobre los efectos de las microfinanzas sobre los prestatarios. Así, Copestake (2002) recalca que la fidelidad de los prestatarios es una prueba necesaria, pero no suficiente, del impacto social positivo. Lo más probable es que la fidelidad se pueda explicar por otros factores, como la ausencia de una fuente alternativa de financiamiento. De la misma manera, Cheston y Reed (1999) añaden que el hecho de proporcionar créditos de una manera eficiente del punto de vista contable no nos brinda ninguna información sobre la evolución de la situación económica y social de los

² En el caso de AVANZAR, a finales de diciembre del 2006, la cartera en riesgo era de 7,8%, y el porcentaje de incobrables era de 1,4%.

prestarios. En el caso particular de las poblaciones pobres, el endeudamiento puede a veces ser fuente de más problemas que de beneficios.

Así, la literatura especializada comenzó a avanzar sobre la idea de que los indicadores basados en el desempeño financiero constituyen miradas parciales y cerradas de la realidad de la IMF y de su población objetivo. Los mismos, si bien útiles para ciertos objetivos ya comentados, no arrojan miradas claras sobre la inserción comunitaria de la Institución, es decir, sobre la forma en que interactúa con el territorio al que alcanza y sobre el reconocimiento de éste por sus actividades cotidianas. Tampoco nos aproximan a la forma en que la IMF identifica y trabaja sobre las necesidades de su población objetivo. De igual forma, no permiten observar si el microcrédito produce mejoras reales sobre el emprendedor que lo recibe, ni reconoce cuales son dichas mejoras ni tampoco las falencias en su alcance.

Es decir, el aceptar el desempeño financiero del programa y el crecimiento del mismo como indicadores de impacto nos dice más sobre la capacidad de gestión de la IMF que sobre el prestatario. En los últimos años se ha difundido la idea de que la sustentabilidad de una IMF es condición necesaria pero no suficiente para la autosustentabilidad de los prestatarios ya que claramente éstos pueden desarrollar estrategias alternativas que les permitan el pago de sus obligaciones y que no provengan de un adecuado desarrollo de su microempresa (endeudamiento con su entorno o prestamista informal a fin de cubrir la deuda original, redirección de ingresos de otra fuente del hogar con el mismo objetivo, etc.). Muchas IMFs han tomado conciencia de ello y emprendieron la tarea de comprender mejor a sus prestatarios identificando, con mayor profundidad, quienes son ellos, cuáles son sus necesidades, como interactúan con los productos y servicios de microfinanzas y de qué forma han sido beneficiados por el programa.

Para lograr esta meta se ha difundido el uso de la Evaluación de Impacto Social como forma de dimensionar los cambios cuantitativos y cualitativos que la IMF produce, mediante su operatoria cotidiana, en su población objetivo, así como forma también de situarse en un proceso de mejora continua evaluando y así rediseñando, fortaleciendo y/o modificando los distintos aspectos de dicha operatoria. Es decir, las evaluaciones de impacto se han implementado no sólo para atribuir a la IMF la consecución de los cambios observados o identificados en sus prestatarios, sino también para identificar las necesidades de los prestatarios lo cual, muy frecuentemente, en el mediano o largo plazo, afecta el grado y la naturaleza de sus impactos.

La evolución de dicha herramienta tomó distintas formas en su desarrollo. Para el campo microfinanciero se volvió necesario crear indicadores para evaluar si las IMF alcanzaban la meta de reducción de la pobreza que se habían asignado.

Más allá de los indicadores financieros e institucionales, centrados sobre la oferta, ahora se trataba de poner el énfasis en la demanda de microcréditos, con el fin de evaluar los servicios propuestos, así como su impacto sobre los prestatarios. Además, se temía que la orientación cada vez más comercial de ciertas IMF llevara a abandonar el objetivo social inicial, es decir que las IMF buscaran la rentabilidad, dejando de lado el alcance a la población más vulnerable.

En un primer tiempo, los estudios de impacto social se justificaban entonces por la necesidad de demostrar que la acción de las IMF conducía a una reducción de la pobreza (« *prove* »). Esos primeros estudios eran financiados, en su mayoría, por donantes que deseaban verificar que los fondos dados o prestados a las IMF eran útiles. En el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, el CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*) creó unos indicadores para evaluar la contribución de las microfinanzas a la realización de esos objetivos³.

Sin embargo, poco tiempo después, esos estudios empezaron a ser criticados por su costo y su complejidad, así como por sus pocas implicaciones concretas en términos de recomendaciones para las IMF. Por consecuencia apareció un segundo tipo de estudio de impacto social, cuya meta era esta vez mejorar los servicios propuestos por las IMF (« *improve* »). Esas evaluaciones, más livianas y operativas, estaban implementadas por los operadores de microfinanzas y no por expertos externos pagados por los donantes. Según CERISE (2003) (Comité de Intercambio, de Reflexión y de Información sobre los Sistemas de Ahorro-crédito), “*eso muestra muy bien que, cada vez más, este tipo de estudios no está siendo percibido y usado por las IMF como un simple elemento de evaluación y de demostración para los donantes, sino como una herramienta de gestión interna*”.

En efecto, la necesidad de este tipo de estudios se basa en la idea según la cual las IMF deben asegurar su perennidad preocupándose constantemente por adaptarse a las necesidades de su población objetivo y a la evolución del mercado microfinanciero. Por una parte, según CERISE (2003), la estandarización de los productos, en ciertas IMF que alcanzaron un gran número de prestatarios, las enfrentó con una situación nueva de salidas de prestatarios, porque esos últimos abandonaban un servicio financiero que ya no les correspondía. Por otra parte, en muchos países con mercados microfinancieros desarrollados, como ser Bolivia, Perú, Bangladesh e Indonesia, la competencia creciente en el sector de los

³ Medían cinco dimensiones principales: proporción de prestatarios alcanzados debajo de la línea de pobreza, mejora de las condiciones económicas y sociales de los prestatarios, aumento de la asistencia escolar de los niños y reducción del analfabetismo, mejora del acceso a los servicios de salud, « *empowerment* » de las mujeres. Cf. Lapenu, C., Zeller, M., Greeley, M., Chao-Beroff, R., Verhagen, K., 2002, p. 60.

microcréditos obliga las IMF a hacer más esfuerzos para conservar sus prestatarios actuales y atraer unos nuevos.

Hoy en día, la distinción clásica entre esos dos tipos de estudios de impacto (« *prove* » e « *improve* ») está cuestionada, por ejemplo por Copestake, Johnson y Wright (2004). Así, las últimas reflexiones buscan más bien conciliar esos enfoques diferentes, implementando estudios que permitirían al mismo tiempo demostrar y mejorar el impacto de las microfinanzas sobre sus prestatarios.

Por fin, cabe señalar que existe ahora una nueva generación de estudios, que no apuntan a medir el impacto, sino a juzgar el desempeño social de las IMF. La motivación principal es ir más allá de los estudios de impacto, y evaluar si las IMF emplean todos los medios necesarios para alcanzar sus metas sociales. En particular, CERISE defiende este enfoque, y creó un cuestionario midiendo cuatro dimensiones del desempeño social: cobertura en pobres y excluidos, adaptación de los productos y servicios a la población objetivo, mejora del capital social y político de los prestatarios, responsabilidad social de la IMF (Zeller, Lapenu, Greeley, 2003). Entonces, la medición del desempeño social es bien diferente de la medición del impacto social, porque no se interesa en los resultados sino en las intenciones y en las acciones de las IMF para obtener esos resultados.

1.3 ¿Cuáles son las herramientas disponibles para evaluar el impacto social?

Si bien se está reconociendo en forma creciente el interés de implementar estudios de impacto social, existen todavía debates intensos en cuanto a las herramientas que hay que utilizar. Así, las discusiones se refieren al tipo de datos (cuantitativos o cualitativos), o también al marco conceptual del estudio (niveles a los cuales los cambios deben ser medidos). Por consecuencia, la expresión « estudio de impacto social » abarca una gran diversidad de tipos de evaluación, diferenciándose, entre otras cosas, por el rigor, la metodología y las dimensiones del impacto estudiadas.

Ello se debe a que, si bien fundamental a los efectos de determinar hasta qué punto las IMFs han logrado mejorar las condiciones de vida de los emprendedores mediante su intervención, una medición correcta de ello puede presentar costos muy significativos y serias dificultades metodológicas debido a la diversidad de variables a las que el microemprendedor y sus unidades doméstica y económica están sujetas. La atribución de los cambios a la IMF y sus productos es el paso más complejo dentro del proceso de Evaluación de Impacto y es por ello que dichas evaluaciones no son todavía una practica generalizada en el campo de las microfinanzas sino que suelen limitarse a las IMF que han alcanzado una cierta

escala y desarrollo. Un paso intermedio, sobre el que se ha avanzado, es la evaluación más abarcativa de la IMF profundizando no sólo sus indicadores de desempeño financiero, sino también aquellos que apuntan a definir la manera en que la Institución se relaciona con sus prestatarios⁴.

Las dificultades mencionadas, sobre la posibilidad de generalización del método de Evaluación de Impacto Social a los prestatarios, se deben a que las microfinanzas no limitan su alcance sólo a **nivel de la microempresa** mediante cambios en los ingresos, el empleo, los activos y el volumen de producción, sino que a través de éstos produce efectos “derrame” en los distintos ámbitos en donde el prestatario y su microempresa se hallan insertos, los cuales son difíciles de identificar y cuantificar:

- **A nivel de la familia/hogar**, el desarrollo del microemprendimiento contribuye a la estrategia de reproducción de la unidad doméstica mediante al aumento neto de los ingresos de la familia/hogar, la acumulación de activos y la productividad laboral. Los ingresos invertidos en activos como los ahorros y la educación aumentan la seguridad económica de la familia/hogar al hacer posible que se cubran las necesidades básicas cuando el flujo de ingresos se interrumpe.
- **A nivel individual**, el cambio se mide en base a la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones y realizar inversiones que mejoren el rendimiento de su negocio así como sus ingresos personales, lo cuál a su vez, fortalece la cartera económica de la familia/hogar y a menudo esto se traduce en un mejoramiento personal.
- **A nivel de la comunidad**, los microemprendimientos pueden proveer nuevas oportunidades de empleo, estimular los vínculos con otras empresas comunitarias, y captar nuevos ingresos de fuentes externas ajenas a la comunidad. En la medida que los hogares carenciados se beneficien del incremento de la actividad económica, las intervenciones a nivel de los microemprendimientos pueden tener impactos adicionales sobre su patrimonio neto.

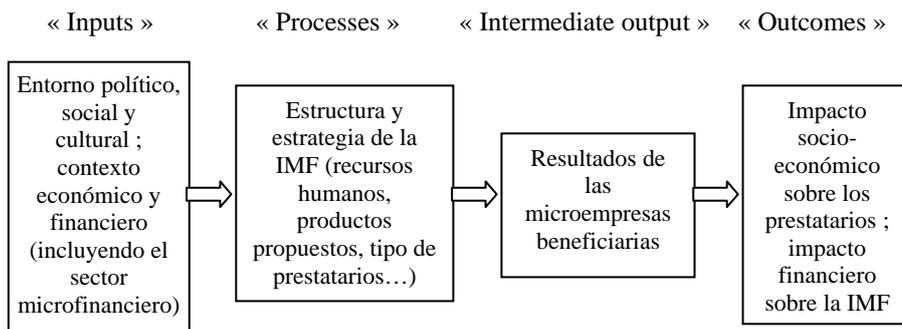
Al principio, los debates pusieron el énfasis sobre la oposición entre datos cuantitativos y datos cualitativos. Los estudios financiados por los donantes eran más bien cuantitativos: la ventaja de este tipo de datos es el rigor científico, ya que los resultados de las encuestas pueden ser comparados y analizados de manera

⁴ El abordaje en la formulación de dichas preguntas a la IMF tienen relación directa al enfoque en que se concibe la concreción del impacto social, es decir, el enfoque minimalista o integral, el cual se analiza en la próxima sección de este capítulo.

estadística ; pero el inconveniente es que no se puede siempre identificar el sentido de la causalidad y las razones por las cuales el impacto se produjo. Al contrario, las evaluaciones llevadas a cabo por los operadores se fundamentaban más en datos cualitativos: gracias a métodos participativos en particular, esos estudios tienen la ventaja de proporcionar informaciones más ricas que ilustran mejor la realidad ; pero no son siempre colectados y analizados con suficiente rigor. Sin embargo, actualmente, se tiende a combinar esos dos tipos de datos, y a proponer estudios de impacto basados en un conjunto de herramientas.

Así, la guía más conocida es la de la red SEEP (*Small Enterprise Education and Promotion*), elaborada en el marco de la iniciativa AIMS (*Assessing the Impact of Microenterprise Services*) financiada por la USAID. Este manual (SEEP, 2001) se fundamenta en tres conceptos : “(1) la evaluación del cliente debe ser relevante, (2) el ejercicio de evaluación debe ser factible para los operadores, y (3) el enfoque debe encarar los retos de una evaluación creíble y de calidad”. Combinando enfoques cualitativo y cuantitativo, SEEP propone cinco herramientas : encuesta de impacto ; encuesta de salida de los prestatarios ; uso de préstamos, utilidades y ahorros a través del tiempo ; satisfacción del prestatario ; facultar al prestatario. Por otro lado, el marco conceptual de esta guía supone lo establecido más arriba, es decir, que el impacto interviene a cuatro niveles: el hogar, la microempresa, el individuo y la comunidad. Este enfoque tiene la ventaja de ser bastante completo y tiene como objetivo demostrar y mejorar el impacto social ; entonces, puede ser útil tanto para los donantes como para los operadores de microfinanzas.

Además, es interesante referirse también a Epstein y Crane (2006), quienes conciben el impacto de los microcréditos como una cadena de vínculos causales. Proponen un modelo de explicación de los factores de éxito de una IMF por un estudio a cuatro niveles diferentes :



La principal falencia de Epstein y Crane (2006) se centra en que los indicadores propuestos para rendir cuentas de esos cuatro niveles son esencialmente de naturaleza cuantitativa. El uso de métodos cualitativos permitiría sin dudas una mejor comprensión de los resultados y de los vínculos causales entre las diferentes etapas del análisis.

Sin embargo, su marco conceptual es muy interesante ya que consideran, en el comienzo de su análisis, ciertos factores del ámbito del microempresario que pueden influenciar sobre las potencialidades de impacto positivo del microcrédito. Dicha idea la retoma Kantis (2004) exponiendo una serie de factores, en muchos casos estructurales de la población objeto, que tienden a construir u obstaculizar el nacimiento y desarrollo de los microemprendimientos, y por ende la potencialidad de las microfinanzas :

- **Condiciones económicas y sociales:** la estructura social incide en el perfil de los hogares de los cuales surgen los potenciales emprendedores. Sociedades con mayor fragmentación social redundará en menores posibilidades de acceso a la educación o a ingresos básicos que les permitan ahorrar para emprender.

Asimismo el nivel de ingreso de las sociedades influye en el desenvolvimiento de los emprendimientos. Hogares con mayor PBI per capita inciden favorablemente tanto sobre el volumen de la demanda como sobre su perfil, ensanchando el espacio de oportunidades para el surgimiento de nuevas empresas basadas en la diferenciación de la oferta y el conocimiento.

Por otra parte, las condiciones macroeconómicas inciden sobre el contexto en el cual los emprendedores identifican oportunidades y deciden si van a emprender.

- **Cultura y sistema educativo:** la familia, el sistema educativo, las empresas en las que trabajaron antes y los medios de comunicación definen contextos especialmente influyentes sobre la cultura e inciden en la formación de la motivación para emprender. Es decir la acumulación de capital humano de un individuo, factor fundamental para el crecimiento de una microempresa, está directamente relacionado con los factores socio-educativos mencionados.

- **Redes del emprendedor:** la existencia de redes sociales, institucionales y comerciales puede facilitar el proceso emprendedor. La carencia de éstas por parte de las microempresas informales, especialmente aquellas denominadas verticales, limitan el acceso a canales de información

- **Estructura y dinámica productiva:** la estructura productiva puede contribuir en diverso grado y forma al desarrollo de competencias emprendedoras en la población trabajadora y en la formación de sus redes de relaciones. Las empresas PyME, por ejemplo, suelen ser consideradas buenos “yacimientos” de emprendedores debido a que en ellas las personas alcanzan una comprensión más global de la función empresarial que en las grandes corporaciones (Mason 1997). Los microempresarios informales tienden a no tener contacto con estas realidades productivas, lo que sumados a factores de carácter estructural (como los anteriormente mencionados) erosiona la capacidad de desarrollo de su unidad económica.

Por este motivo, muchas reflexiones insistieron en la necesidad de utilizar un grupo control en las evaluaciones de impacto social, con el fin de aislar las acciones de la IMF de estas otras variables que influyen en la evolución de la situación de los prestatarios durante el mismo periodo.

2. ¿Cómo potenciar el impacto social de las microfinanzas? El enfoque integral vs. El enfoque minimalista. El Rol del Estado.

Por María Florencia Iglesias

Existe un claro consenso de que las microfinanzas han sido concebidas como un instrumento para mejorar las condiciones socio-económicas de la población en situación de vulnerabilidad social a la que alcanza, generalmente insertas en estrategias de sobrevivencia basadas en el autoempleo precario e informal.

En este sentido, Yunus (2000; 2002) defiende abiertamente la idea de que el microcrédito es una herramienta de movilidad social al dotar de instrumentos a los sectores carenciados que permiten el desarrollo de sus capacidades y habilidades. Esta perspectiva se condice con la visión de Amartya Sen (2000) de que el combate de la pobreza pasa por la dotación a los más vulnerables de capacidades. Así el microcrédito surge como una innovadora respuesta a una realidad que crecientemente margina, basándose en la concreción de las potencialidades de sus receptores y permitiendo el paso así a estrategias de desarrollo inclusivo.

La evidencia empírica en los últimos años apoya la concepción del microcrédito como herramienta para la mejora de la calidad de vida de los sectores carenciados así como la que lo sitúa como componente importante de toda estrategia de desarrollo local. Los datos abundan respecto a experiencias exitosas en el campo de las microfinanzas en relación a la reducción de niveles de pobreza,

vulnerabilidad y exclusión social. En el caso del Banco Grameen de Bangladesh⁵, por ejemplo, la mitad de sus prestatarios ha logrado superar la barrera de la pobreza (Amin, 1994; Wahid, 1994). El ingreso familiar de los miembros del Banco es un 50% mayor que el ingreso de los no miembros en las aldeas donde éste opera (Hossain, 1998), y entre los que pertenecen al programa ha mejorado su nivel alimenticio y su salud, se han reducido el número de nacimientos, han aumentado las condiciones sanitarias de su entorno (acceso a agua potable, letrinas, etc.), y se ha incrementado su autoestima (Jolis, 1996). Anderson, Locker y Nugent (2002) argumentan que el microcrédito, además de esos efectos, lleva a la formación de capital humano y a la ampliación y fortalecimiento del capital social en las comunidades alcanzadas, como externalidades positivas, producto de la existencia y actuación de la garantía social y de otras formas, espontáneas o fomentadas a partir de las IMF's, de asociativismo y cooperación.

Gran cantidad de experiencias alrededor del mundo han demostrado el éxito de las microfinanzas en su desempeño social. Sin embargo, más allá del consenso establecido respecto al fin último de las microfinanzas y de su potencial impacto, son las formas de alcanzar dichos resultados los que acarrearán los mayores debates en la literatura especializada.

De acuerdo a lo expuesto, existe una clara potencialidad de las microfinanzas como herramienta efectiva para combatir la desigualdad y exclusión socioeconómica así como la necesidad de evaluar dicha potencialidad con herramientas acordes a la complejidad que refleja, y no reduciéndolas al desempeño financiero de la IMF (véase **sección 1**).

Partiendo de estas visiones, el debate actual se ha centrado en la forma en que dicha potencialidad y el impacto sobre los distintos aspectos del microempresario mencionados (hogar, microempresa, individual y comunidad) pueden ser concretados por las distintas IMFs que operan en el campo de las microfinanzas.

Prevalece la oposición entre el **enfoque “minimalista”**, el cual reduce la atribución del impacto de las microfinanzas al solo acceso a los servicios microfinancieros (Gonzalez Vega, 2002; Von Pischke, 2002), y el **enfoque**

⁵ El Banco Grameen fue fundado por el Profesor Muhammad Yunus en el año 1976, con el objetivo de prestar a los más pobres de los pobres de Bangladesh, país con altos niveles de desnutrición y pobreza estructural. Bajo la metodología de préstamos a grupos solidarios, la operatoria del Banco Grameen se ha extendido a más de sesenta países, incluyendo a China, África del Sur, Francia y Noruega, Canadá y Estados Unidos (Yunus, 1997). En sus más de 30 años de operatoria, se han otorgado créditos que superan los 2.500 millones de dólares a más de 6 millones de hogares pobres.

integral o “microcredit – plus”, con éste último incorporando una compleja serie de intervenciones a la par de la provisión de servicios microfinancieros, en post del desarrollo con esencial énfasis sobre la capacitación (Yunus, 2002; Mc. Nelly, 2002; Dunford, 2000).

A continuación se exponen las particularidades de ambos enfoques para luego ahondar en las diversas metodologías de aplicación de la concepción integral de las microfinanzas entendida, por este trabajo, como la adecuada herramienta para potenciar los efectos positivos de las microfinanzas tanto a nivel del prestatario como a nivel de sus unidades doméstica y económica.

2.1 La visión minimalista del microcrédito

Existe una visión por la cual se da fundamental importancia al papel de la ONG como proveedora de microcrédito y se le resta relevancia a la necesidad de captación de ahorro para mantener su autosustentabilidad y a todo tipo de servicio no financiero. Supone que la población objetivo valora más el producto crédito que la posibilidad de ahorro y de capacitación.

Si una institución utiliza el **enfoque minimalista** significa que su manejo debe observar el acceso al crédito como la principal forma de asistencia que debería ser provista a los microemprendedores. Y también significa que la metodología crediticia, que ha sido modificada para ajustarse a la situación del grupo meta, supone ser capaz de proveer toda la información necesaria para tomar decisiones de crédito adecuadas. Dichas decisiones redundarán en mejoras tangibles para los microemprendedores, prestatarios de la IMF.

Ya que, de acuerdo a este enfoque, el microcrédito por si solo permite la mejora en las condiciones socioeconómicas de las personas, es éste el que debe alcanzar a la mayor cantidad de potenciales prestatarios posible. De esto se desprende que, según el enfoque minimalista, el impacto positivo de una IMF estará asociado a una mayor escala de la misma.

Quienes sostienen el enfoque minimalista refutan la posibilidad de eficiencia de operación al integrar distintos servicios destinados a la misma población. Esta es una reacción a los problemas de los programas de “desarrollo rural integrado” y otros modelos idealistas de respuestas de intervención múltiple a las necesidades interconectadas de las comunidades de bajos recursos. Según este enfoque, la especialización en un tipo de servicio de desarrollo es necesaria para alcanzar la efectividad del desarrollo, servicio eficiente y sostenibilidad institucional aduciendo que la capacitación, la asistencia y otros servicios no financieros aumentan los costos de las IMFs, recargan las tareas administrativas y encarecen

los costos para los prestatarios, sin que ello se traduzca en beneficios tangibles significativos. *“Dejemos a los banqueros ser banqueros”* y dejemos a otros con distintas aptitudes y experiencias hacerse cargo de las otras necesidades y aspiraciones de una comunidad afirma el enfoque minimalista.

2.1.1. El Banco Rakyat de Indonesia como exponente del enfoque minimalista

Una de las IMFs más reconocidas, representativas del enfoque minimalista, es el Banco Rakyat de Indonesia (BRI).

El sistema del BRI representa la red de microfinanzas más grande y rentable alrededor del mundo. Dicho resultado fue producto de cambios profundos en la operatoria del Banco ocurridos en el año 1984. Hasta allí el BRI representaba alrededor del 90% del sistema financiero formal de Indonesia; se trataba de un inmenso banco estatal con más de 3600 sucursales rurales, cuya misión era otorgar créditos para el desarrollo rural baratos⁶ y mediante escasos análisis⁷, lo cual generaba pérdidas por 24 millones de dólares. La caída de ingresos del petróleo y los consiguientes recortes fiscales del Gobierno Indonesio causó la interrupción de gran parte de los subsidios. El Ministerio de Finanzas animó al BRI a moverse hacia la comercialización del sistema de Unidad para proporcionar servicios básicos bancarios al sector rural. Debido a ello, en el año 1984, las sucursales rurales del BRI fueron reestructuradas: se convirtieron en unidades autónomas orientadas a la prestación del servicio completo y adoptaron una aproximación comercial de las microfinanzas (no acceso a subsidios, tasas de interés sustentables, gestión eficiente, esfuerzos tendientes a movilizar ahorros) que las llevaron a convertirse en unidades sustentables de 1985 en adelante (Robinson, 2004).

⁶ Este esquema junto a otros modelos de crédito de promoción al empresario de pequeña escala promovidos desde el Estado de Indonesia fueron subvencionados, cobrando tasas de interés para prestatarios debajo de las tasas de mercado, e inclusive debajo de las de inflación, y financiados con recursos del Gobierno o del Banco Central a la tasa del 3% anual. Sin embargo, a partir de enero de 1990 con la desregulación bancaria, los esquemas subvencionados se redujeron a sólo unos cuantos que apoyan el desarrollo de cooperativas, mantienen el adecuado stock de alimentos y la autosuficiencia en la producción de alimentos, y el desarrollo de la región Este del país.

⁷ Los procedimientos normales bancarios, tales como el análisis de préstamos individuales, fueron omitidos ya que los funcionarios del Gobierno fueron presionados para alcanzar objetivos de crédito, para que la sucursal rural tuviera una discrecionalidad limitada en la revisión y aprobación de los prestatarios.

El BRI se conforma de cuatro unidades estratégicas de negocio: Banca Minorista, Banca de Inversión, Banca Corporativa y Microbanca. Esta última es la unidad mediante la cual el Banco desarrolla sus actividades microfinancieras, como ser ahorro de fácil acceso, mediante el otorgamiento de cuentas a sus prestatarios que no involucran costo alguno y que permiten la disponibilidad inmediata de los fondos permitiendo al microempresario una posición de total liquidez y el servicio de microcrédito, diseñado para el financiamiento de capital de trabajo o fijo.

El programa microfinanciero se implementa a través de unidades locales autónomas en el territorio, llamadas *Unit Desa*. Si bien las mismas forman parte del BRI, sus características de descentralización (cada unidad es un centro de beneficios separado), estandarización y simplificación, en sus operaciones y sistemas de información, y supervisión local (hecha por la sucursal respectiva a la que la Unidad está adscripta) las distinguen del resto del BRI.

Las *Unit Desa* tienen entre cuatro y diez empleados. Si el crecimiento de la unidad es tal que requiere la incorporación del un décimo empleado, entonces la unidad es escindida en dos. Asimismo, existe lo que se llama “puestos de servicio”, que son centros (que sólo cuentan con dos empleados) ubicados en zonas de tan baja densidad poblacional que no se justifica la apertura de una *Unit Desa*. Estos puestos de servicio dependen de las unidades locales. De hecho, toman ahorro y cobran cuotas, pero no tienen autonomía para aprobar créditos (Bekerman, 2004).

Todos los productos financieros introducidos deben responder a las necesidades de los prestatarios, identificadas a través de encuestas de campo, y ser rentables ya que las Unidades deben cubrir todos sus costos operativos y financieros sin subsidios.

A fin de combinar los principios de descentralización y estandarización las Unidades sólo ofrecen una gama limitada de productos financieros ampliamente comerciales, ubicándose así bajo la órbita del enfoque minimalista. El instrumento concreto de crédito de las *Unit Desa* es un crédito rural de carácter muy general llamado *Kupedes*. El mismo se destina, en la mayoría de los casos, para la financiación de capital de trabajo, maquinarias o herramientas. Los créditos para objetivos de consumo son desalentados, aunque con la necesidad del dinero, algunos son financiados disfrazando su objetivo. Las mejoras a las casas y la educación de los niños, en el pasado se venían clasificando como créditos de consumo, pero en la actualidad son aceptados. Los créditos se reembolsan en

forma mensual y sus montos varían de Rp 52.500 (5 U\$S)⁸ a Rp 63 millones (6.000 U\$S). El BRI desarrolla distintas estrategias innovadoras a fin de asegurar el repago de los prestatarios y por ende, cumplir sus objetivos de sustentabilidad y rentabilidad. El sistema de créditos presenta un esquema de incentivos al pago, que varía desde un esquema de niveles de tasas de interés decrecientes a medida que el prestatario recibe montos mayores, al cobro de un monto (conocido como IPWT e inserto dentro de la tasa de interés) que es devuelto al prestatario si los pagos son efectuados puntualmente durante un período de 6 meses. Si hay retrasos en uno o más pagos, el IPTW de ese período se pierde en favor del banco, como una forma de penalizar el pago tardío. En un préstamo con pagos mensuales, un reembolso de IPTW de seis meses, es igual a cerca del 30 por ciento de un pago mensual; así que hay un incentivo real para los prestatarios para cumplir con sus pagos, aparte de la expectativa de recibir préstamos subsecuentes.

Aunque los préstamos son individuales, se solicita la existencia de un cotitular, que en varias ocasiones es algún titular o el cónyuge. El otorgamiento supone una mínima capacidad de repago medido a través del flujo de ingreso del microempresario y la entrega de algún tipo de colateral, que varía entre activos personales, saldo en cuenta de ahorros, segunda firma, propiedad o recibo de sueldo. Respecto a la supervisión del crédito, la misma es sumamente laxa. No se verifica el uso del microcrédito, ya que se supone que los microempresarios conocen su emprendimiento mejor que el Banco, permitiéndose, por ende, que parte del crédito no sea usado en lo que se especificó en el formulario de solicitud si se considera necesario. Además los oficiales de crédito sólo están obligados a visitar a los prestatarios de su cartera una vez al año. Por ende, el acompañamiento al prestatario, considerado el servicio no financiero fundamental en toda actividad microfinanciera, se reduce al contacto entre el Banco y el prestatario al momento de depositar sus cuotas, una vez al mes.

Respecto al esquema de ahorros rurales, denominado *Simpedes*, ha demostrado significativos resultados. A marzo del 2001 los ahorros acumulados tienen un valor que equivale al doble de los préstamos otorgados por *Kupedes*; su éxito ha roto el mito de que los pobres rurales no ahorran y que no son sensibles a los incentivos que se les puede otorgar para ahorrar (Martowijoyo, 2002).

Para asegurar que las Unidades están correctamente provistas de personal, el BRI ha desarrollado normas de empleo⁹ y reclutamiento¹⁰ como insumo para la

⁸ 1 dólar = 10.500 Rupias Indonesia (Rp) para el año 2000, fecha de estimación de los datos. Debe mencionarse que en el año 2002 la Rupia se apreció significativamente respecto al dólar pasando a ser la relación de un dólar aproximadamente igual a 8,8 Rp.

⁹ Las normas de empleo son una base para determinar el número de personal necesario a nivel de la Unidad y Sucursal. Como ejemplo, una de las normas determina que debe

planificación de personal y su desarrollo. Además, el BRI plantea un esquema de incentivos dinámicos para sus empleados que contribuye a un adecuado y transparente manejo de la Unidad. Se establece que el 10% del beneficio anual de una Unidad se distribuye entre los empleados y supervisores de Unidad. Como casi el 95% de las Unidades son redituables en un 95%, alrededor de 20778 empleados se benefician de este esquema. Hay también una competencia semi-anual de desempeño de todas las Unidades, basada en un conjunto de criterios que incluyen la rentabilidad, la movilización de los ahorros, la calidad de cartera, y el volumen de préstamos. Los empleados y los supervisores de todas las Unidades que se desempeñan bien y que pasan los criterios, consiguen premios en efectivo, y para las mejores diez Unidades, hay premios adicionales.

Siendo un banco comercial estatal grande que conduce una variada gama de servicios bancarios, sobre todo en los sectores rural y agrícola, el BRI ha desarrollado la red más grande de cualquier banco indonesio. Desde febrero 2001, tiene 12 oficinas regionales, cada una de ellas con un departamento micro que supervisa el funcionamiento financiero de la Unidad, en base a reportes a nivel sucursal (órgano de supervisión directo de las *Unit Desa*) tomando acciones correctivas si el caso lo justifica. Las sucursales suman 318, que cubren todas las ciudades principales y capitales de distrito. Debajo del nivel de Sucursal, hay 3,724 Unidades que funcionan en capitales de sub-distrito con sus 286 puestos de servicio asociados para aumentar sus servicios al nivel de los pueblos. Al final del 2000, las Unidades tenían activos totales de Rp 22 trillones (20,952 mil millones U\$) o el 24 por ciento del total de préstamos BRI otorgados eran Rp 7.8 trillones (742 millones U\$) o el 15 por ciento del total del BRI; y empleaban a 24,168 personas, o más de la mitad del empleo total del BRI. El sistema de Unidad ha sido redituable de manera consistente desde 1986 y ha sido el contribuyente principal de las ganancias totales del BRI.

contratarse un oficial de crédito cada 400 prestatarios, reduciendo este límite a 250 en áreas donde el transporte y la comunicación son muy difíciles.

¹⁰ Las normas de reclutamiento establecen los requisitos que deben cumplir los aspirantes a los distintos puestos de trabajo del BRI, que se ofrecen anualmente. Para los trabajos relacionados con las Unidades se prioriza el conocimiento del territorio del postulante mientras que para los puestos relacionados con las Unidades regionales y la central la formación formal académica. Asimismo, las normas estipulan las etapas de formación y capacitación de los elegidos ya que es la inversión en la formación de capital humano lo que el BRI reconoce como fundamental en su éxito.

2.1.2. Debilidades del enfoque minimalista

El BRI ha basado su accionar en el enfoque comercial de las microfinanzas especializando su tarea en la provisión de servicios financieros y desarrollando, como se ha expuesto, distintos instrumentos a fin de asegurar un recupero adecuado de sus créditos. En la descripción de la operatoria del BRI se reconocen varios de aquellos puntos centrales de una adecuada práctica microfinanciera, es decir, la aplicación de montos de microcréditos creciente, territorialidad de sus sedes, aplicación de garantías no tradicionales, evaluación de las distintas estrategias de ingreso del microemprendedor y el reconocimiento a la figura del asesor de crédito en la etapa de formulación del proyecto.

En base a lo descrito, se infiere que si bien las necesidades a cubrir surgen desde el territorio (principio rector de las microfinanzas), la operatoria del BRI se centra en la adecuación de herramientas de rápida efectividad para el recupero de los créditos pero que poco permiten concluir sobre los efectos positivos que las microfinanzas puedan tener sobre los prestatarios involucrados. Es decir, pone énfasis en su planificación estratégica, en la adecuada división de tareas de sus distintos componentes, en políticas de incentivos a sus empleados y Unidades Rurales (fundamentales por su grado de descentralización) así como también incentivos para fomentar el pago oportuno en sus prestatarios pero no toma en cuenta elementos igual de fundamentales en lo que se refiere a las microfinanzas como estrategias de desarrollo, como ser el acompañamiento y seguimiento del prestatario, la capacitación a éstos, etc. El rol del asesor de crédito es totalmente pasivo en lo que a seguimiento respecta, entendiéndose que la sola aplicación adecuada del microcrédito es suficiente para la correcta devolución del mismo.

Debe cuidarse de no confundir el éxito en el desempeño financiero que puede presentar una IMF con el grado de desarrollo de los microemprendedores a los que alcanza. La concepción de que la sola aplicación adecuada del microcrédito es garantía de éxito del mismo no contempla características esenciales como la precariedad y vulnerabilidad de la unidad sujeta de crédito, el microemprendimiento informal.

Si bien se reconocen como sumamente importantes los esquemas planteados para el desarrollo de una IMF, y para su permanencia en el tiempo, también es necesario para una adecuada performance social no perder de vista al demandante de microcrédito al momento de ofrecer los servicios. Inevitablemente toda mejora de éste, mediante medidas que reconocen y abordan adecuadamente sus problemáticas, redundará en altas tasas de recupero. Es decir, la autosustentabilidad del microemprendedor será condición necesaria y suficiente para el desarrollo de la IMF.

Dicha sustentabilidad y fortalecimiento al prestatario posee mayores probabilidades de concretarse mediante la provisión no sólo de servicios financieros, sino también ofreciendo servicios complementarios que permitan potenciar los impactos de los primeros, como ser la capacitación y especialmente el acompañamiento y seguimiento en los momentos previos, durante y luego de la entrega de los servicios microfinancieros. Bajo dicha concepción ha surgido el enfoque integral de las microfinanzas, que se aborda a continuación.

2.2 El enfoque integral de las microfinanzas o “microcredit plus”.

En los últimos años se ha establecido un mayor consenso en la literatura de las microfinanzas así como en un amplio sector académico dedicado a la economía del desarrollo (Fernandez Trillo et al, 2007) de que el enfoque minimalista está basado en una percepción muy limitada de lo que es el empoderamiento, ya que asume que la provisión de un único servicio al microemprendedor, el acceso al microcrédito, es lo que permite la mejora en la calidad de vida de éste y la posibilidad de ascenso social. La evidencia sugiere que donde el enfoque minimalista es aplicado, los prestatarios de los servicios microfinancieros son privados de todo tipo de capacitación específica y por ende terminan abocándose a actividades de subsistencia intensivas en el uso de mano de obra y con escasa capacidad de generación de excedente. Esto generalmente explica la tendencia de éstos a aceptar actividades menos riesgosas las cuales requieren un capital mínimo para su puesta en marcha y por ende menores montos en los créditos solicitados. Como afirma Fernandez Trillo et al. (2007) , *“las limitaciones del enfoque minimalista para reducir la pobreza son evidentes. La escasa vinculación con los procesos sociales y económicos de los beneficiarios finales conlleva cierta debilidad a la hora de adecuar los objetivos de estas instituciones a los problemas y necesidades identificadas en los países beneficiarios receptores del crédito. Al decidir por una lucha contra la pobreza a través de la inyección de capital en los sistemas microfinancieros existentes, que además deben contar con un grado de madurez suficiente, el enfoque está restringido a trabajar únicamente con instituciones fuertes y solventes. Estas entidades no siempre atienden a los sectores más desfavorecidos, ni las microfinanzas necesariamente representan una herramienta adecuada para mejorar las condiciones de vida de los colectivos más vulnerables”*.

Por su parte, el enfoque integral o “microcredit plus” tiene conocimiento de los lazos existentes entre la dinámica dentro de los hogares, la comunidad, el mercado y el Estado y por ende reconoce la necesidad de modificar los factores estructurales (sociales, económicos, políticos y legales) que impiden el acceso de

la población carenciada al mercado microfinanciero y/o que interfieren con sus derechos de control sobre el uso del microcrédito y de los beneficios obtenidos. Se reconoce la naturaleza multidimensional de la problemática de la pobreza, y por ende la necesidad de resolverla mediante el abordaje de distintos aspectos del microempendedor y de sus ámbitos de interacción.

Dicho enfoque reconoce la necesidad de capacitación y asistencia técnica a los prestatarios de las IMFs si el objetivo es generar actividades sustentables y generadoras de excedente económico. En palabras de Seibel (1998) *“las microfinanzas no se deben resumir sólo a una redistribución de recursos financieros sino que debe estimular el mejor uso de éstos y la viabilización de mecanismos de acumulación para la población carenciada”*.

2.2.1. Formas de llevar adelante el enfoque integral

La aplicación del enfoque integral significa otorgar a los prestatarios de las IMFs una combinación coordinada de servicios de microfinanzas y otros servicios de desarrollo para mejorar sus microemprendimientos, ingresos y bienes, salud, nutrición, planificación familiar, la educación de sus niños, redes de apoyo social, etc. Diversas Instituciones han respondido exitosamente al reto de integrar las microfinanzas con los aspectos mencionados, sin comprometer la sostenibilidad de sus operaciones financieras y generales.

La aplicación de la visión “microcredit plus” puede tomar diversas formas siendo los resultados respecto a la más eficiente ambiguos y claramente correlacionados con el contexto específico en donde los servicios de la IMF son desarrollados. La puesta en práctica de estas formas intentan lograr “economías de diversificación”, armando un paquete de dos o más servicios integrados para minimizar los costos de entrega y apoyo administrativo y maximizar la variedad de beneficios para las múltiples necesidades y aspiraciones de la gente.

Hay tres escenarios comunes para la integración del microcrédito con otros servicios (Dunford, 2002):

○ **Entrega vinculada de servicios por dos o más instituciones independientes que operan en la misma área.** Una institución especializada en las microfinanzas ofrece los servicios financieros al mismo tiempo que otra institución independiente, especializada o de tipo general, ofrece los servicios no financieros (posiblemente en el sector salud y otros sectores) al mismo grupo de prestatarios. Cuando existen varios proveedores de servicios de desarrollo en un área objetivo (como es el caso en muchas áreas urbanas y peri-urbanas), es razonable esperar que una institución se especialice en la entrega de servicios microfinancieros. Por su parte, las instituciones que desarrollan otras actividades

en el territorio, de promoción, coordinarían con la IMF la identificación de necesidades por parte de los prestatarios y el abordaje de las mismas, incluyendo servicios ofrecidos en puntos comunes y recomendaciones mutuas. Muchas instituciones especializadas en microfinanzas operan en este tipo de escenario, pero pocas buscan la “ideal” promoción coordinada con los proveedores de servicios no financieros.

Un ejemplo clásico de *entrega vinculada* es la estrecha coordinación del Programa de Desarrollo rural de BRAC (*Comité de Empoderamiento Rural de Bangladesh*) que provee microfinanzas, con el Gobierno de Bangladesh (y el Programa Mundial de Alimentos) que realiza la distribución de alimentos a la población alcanzada por el BRAC. La relación está coordinada mediante el programa intermediario IGVGD (*Income Generation for Vulnerable Groups Development*) (Generación de Ingresos para el Desarrollo de Grupos Vulnerables), administrado en forma conjunta por BRAC y el Gobierno de Bangladesh.

Dentro de esta visión se encuentra también la de varios autores asiáticos, como Bibhudutt Padhi (2002) y Rajesh Chakrabarti (2001), que resaltan la necesidad de asociación entre ONG's y Bancos como forma de potenciar los roles de éstos, al aportar los primeros eficientemente su ingeniería social y los últimos su experiencia en la intermediación financiera. Dicha visión de unión estratégica entre ambos actores se basa en la experiencia de los Self Help Groups (SHG) en la India (véase **apartado 2.3.1**).

Para el caso de Argentina, el Programa FOMICRO del Banco Nación, funciona bajo este enfoque, proveyendo el servicio del microcrédito mientras que las Organizaciones de base con las que se vincula aportan con una diversidad de servicios más allá de éste, como ser asistencia en el armado de los proyectos, acompañamiento, capacitación, contención, etc.

○ **Entrega paralela de servicios por dos o más programas de la misma institución que operan en la misma área.** Una institución de propósitos múltiples (con frecuencia una organización privada de desarrollo que moviliza donaciones en el ámbito local, nacional o internacional) ofrece servicios microfinancieros mediante el personal de un programa especializado en microcrédito al mismo tiempo que ofrece otros sectores de servicio mediante personal de un programa diferente de la misma institución u organización (al mismo grupo de prestatarios). Si hay pocos servicios disponibles en un área y una institución puede adquirir el compromiso a largo plazo de proporcionar dos o más servicios con distinto personal especializado, entonces tiene sentido entregar una variedad de servicios en forma paralela.

PRO MUJER de Bolivia se presenta como un caso reconocido internacionalmente que ilustra este método de entrega de servicios paralelos (véase **apartado 2.3.2**).

o **Entrega unificada de servicios por una misma institución, programa y personal.** Los mismos integrantes de la institución ofrecen tanto los servicios de microcrédito como otros tipos de servicios al mismo grupo de emprendedores. Cuando las personas de bajos recursos tienen poco acceso, si es que tienen alguno, a otros servicios de desarrollo, como ocurre en muchas comunidades rurales, y la institución no tiene los medios para adquirir un compromiso a largo plazo de proveer dos o más servicios mediante personal especializado diferente, es razonable que opte por pedir al mismo grupo de empleados que provea el microcrédito junto con otro servicio. La institución puede incluso recurrir a mantener sus costos a un nivel que pueda sostener mediante los ingresos generados por el servicio unificado mismo. Los proveedores del programa *Crédito con Educación*, como ser CRECER (*Crédito con Educación Rural*) de Bolivia, ofrecen varios ejemplos. Dicha asociación brinda servicios financieros a 37 mil mujeres indigentes en más de mil comunidades rurales y urbanas marginales de su país, basada en el sistema de "banca comunal" o "village banking". Los préstamos están integrados con acciones de capacitación en salud, nutrición, autoestima, negocios y manejo de Asociaciones Comunales (véase **apartado 2.3.3**).

Por supuesto, puede haber híbridos de estos escenarios. Por ejemplo, unos servicios unificados, de sectores múltiples, pueden vincularse con otros servicios complementarios. Un ejemplo incipiente en Bolivia (alrededor del Lago Titicaca) es la planificación y coordinación conjunta de servicios ofrecidos por Crédito con Educación Rural (CRECER), un proveedor de *Crédito con Educación* y el Consejo de Salud Rural Andino (CSRA), un proveedor de servicios rurales de salud.

Según diversos autores, como Dunford (2001) y Navajas (2000), el escenario más prometedor para la **entrega sostenible** de servicios múltiples es el servicio unificado y auto-financiable. Sin embargo, sostienen, es también el más exigente y sólo será útil para aquellas Organizaciones comprometidas con la resolución de las necesidades y aspiraciones múltiples de los hogares de muy bajos recursos. Su puesta en práctica es recomendable para las IMFs cuya metodología se basa en el crédito a grupos. Si bien la formación de capital humano representa un costo adicional para la IMF, el costo marginal de ello se reduce drásticamente si las reuniones periódicas de pago (reuniones de centro en el caso del sistema de Bancos Comunales) sirven como forum para la educación. Contribuye también a la reducción de dicho costo el hecho de que el mismo personal de campo entrega tanto los servicios financieros como los educativos durante las reuniones

periódicas. La entrega unificada también se erige como óptima en aquellas áreas rurales donde el contacto con otras instituciones o con profesionales en temáticas relacionadas al desarrollo del microemprendedor y su negocio resulta difícil de concretar.

Sin embargo, en el caso de áreas urbanas en donde las distintas metodologías basadas en la garantía solidaria no se presentan como una práctica generalizada, la aplicación del modelo unificado no tendría los efectos esperados ya que los costos involucrados en su puesta en práctica (capacitación a los promotores de crédito, convocatoria por éste de su cartera y planificación de las actividades de capacitación, etc.), serían mayores que sus beneficios. Además no se aprovecharían las facilidades con que cuentan las áreas urbanas para contar con profesionales idóneos en temáticas específicas y la potencialidad que poseen, en estas áreas, el armado de redes entre instituciones sociales con distintas funciones pero con objetivos similares, o de éstas con organismos gubernamentales que pudiesen aportar al fortalecimiento del prestatario. Debido a estas razones, las zonas urbanas presentan la ventaja de permitir la aplicación de un sistema híbrido en donde se combinen los tres tipos de escenarios descriptos, quedando ciertos servicios no financieros, como ser la asesoría y dotación de herramientas de gestión básica al microemprendimiento, a cargo de los promotores de crédito mientras que competiría a otro tipo de personal dentro de la Organización la consecución de capacitaciones más específicas que escapasen a las posibilidades del promotor como facilitador de saberes relacionados al desarrollo del prestatario como ser económico y social. Por último, la coordinación con otras Organizaciones, Gubernamentales o No Gubernamentales, permitiría incrementar el impacto y reducir los costos de provisión de los servicios no financieros. Esto último se debe a que este tipo de coordinación en general se enmarca dentro de Convenios o Acuerdos tácitos en donde se produce un intercambio de experiencias entre las partes hacia un objetivo común, la mejora de la población de escasos recursos.

En el caso de la Argentina, en los últimos años, los esfuerzos de muchas de las IMFs operando en áreas urbanas tienden a plantear sus operaciones bajo el enfoque integral. La provisión de servicios no financieros por parte de las IMFs argentinas tienen una amplia difusión. En el trabajo de Bekerman et al (2005), se incluyó un estudio basado en el relevamiento de 120 Instituciones de Micrócrédito de todo el país, donde el 77% manifestó brindar capacitación mientras que un 70% asistencia técnica. Otros servicios no financieros provistos, identificados en el mismo estudio, fueron los relacionados con las tareas de acompañamiento en procesos de promoción humana, asistencia psicológica o legal o derivación a profesionales de estas áreas, acompañamiento en la organización de ferias comunitarias, o capacitación en salud reproductiva. La totalidad de dichos

servicios no financieros son provistos, en la mayoría de los casos, mediante la conjunción de los escenarios paralelos, unificados y vinculados.

Un ejemplo concreto lo provee el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial), organismo Gubernamental quien, a través de su Red de Apoyo al Trabajo Popular¹¹, trabaja con Organizaciones Sociales dedicadas a las microfinanzas proveyendo a los prestatarios de éstas asistencia técnica, comercial y capacitación en técnicas productivas. Las Organizaciones, por su parte, se encargan de la entrega del microcrédito y del acompañamiento y seguimiento de los proyectos, existiendo muchas que realizan otro tipo de aportes al desarrollo del prestatario, como ser servicios de consultorio jurídico, apoyo psicológico, etc.

Otro ejemplo que se acerca en su accionar a lo propuesto por el enfoque integral en la Argentina, mediante un sistema híbrido, es la Asociación Civil *Avanzar por el Desarrollo Humano*¹². La misma funciona desde el año 2000 brindando créditos a villas de emergencia y barrios carenciados de la zona sur de la Capital Federal. A medida que fue creciendo, la Organización incorporó nuevos servicios más allá del microcrédito y de su acompañamiento adoptando un esquema vigente en la actualidad: los promotores de crédito se encargan de transmitir herramientas de gestión básica para el desarrollo de los microemprendimientos, del acompañamiento y seguimiento de éstos mientras que profesionales especializados en la tarea manejan un espacio de consultoría jurídica y otro de apoyo psico-social. Además, y debido a que la experiencia surgió en el seno de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA por un grupo de investigadores, es que estudiantes de la Universidad se vuelcan hacia el proyecto para ofrecer asesoramiento y dictado de cursos de capacitación en gestión y comercialización de los proyectos.

Por último, debe aclararse que la concreción del escenario expuesto para las zonas urbanas sólo puede llevarse a cabo si existen una diversidad de actores privados y gubernamentales interactuando en el territorio. En el caso de Brasil, por ejemplo, la presencia de ONG`s encargadas de la provisión del servicio de las microfinanzas es muy débil y limitada quedando la provisión de éste, en su mayor parte, a cargo de Bancos Estatales de Desarrollo, como ser el BNDES (*Banco*

¹¹ La Red, surgida en el año 2003, constituye una alianza estratégica entre Organizaciones Sociales que promueven a personas de la base social en situación de desempleo con el potencial tecnológico del INTI, el cual actuando como Coordinador Organizativo brinda, entre otros aportes, asistencia tecnológica, microfinanciamiento, capacitación productiva y articulación con otros Programas Gubernamentales.

¹² Dicha asociación se abordará en profundidad en el segundo capítulo al presentar el estudio de impacto desarrollado sobre los emprendedores de la misma durante los meses de agosto a diciembre del año 2006.

Nacional para el Desarrollo Económico y Social) y el BNB (*Banco del Nordeste de Brasil*). Los mismos, debido a cómo está planteada su estructura y funcionamiento, se ven imposibilitados de ofrecer servicios más allá de los financieros apoyándose en organismos sociales locales o en otros Programas Gubernamentales para la provisión de servicios no financieros, quedando por ende su intervención bajo el enfoque integral planteada desde la entrega del servicio en un escenario vinculado.

2.3 Estudios de impacto bajo el Enfoque Integral

En los apartados subsiguientes se presentan una serie de estudios de caso, que pretenden ejemplificar las distintas modalidades abarcadas por el enfoque integral. De los mismos se abarca no sólo la descripción de su funcionamiento, sino también los resultados de evaluaciones de impacto social llevadas a cabo sobre las mismas.

Los casos expuestos son exponentes claros del enfoque integral reconocidos internacionalmente debido a que han logrado un equilibrio entre sus objetivos de autosustentabilidad como Institución y el desempeño social sobre la población a la que alcanzan. Los mismos presentan como punto común la idea de que el microfinanciamiento es capaz de producir impactos significativos sobre la pobreza cuando se complementa con insumos de capacitación y asesoría y facilidades de acceso a servicios básico, como ser la salud, demostrándose así la potencialidad del enfoque integral o “microcredit plus” como herramienta de impacto.

2.3.1. Entrega vinculada: El caso de los SHG en la India

Los Self Help Groups (SHG), o Grupos de Auto-Colaboración, constituyen la forma más típica de desarrollo de las microfinanzas en India. Los mismos utilizan un sistema similar a las ROSCAS ya que son constituidos por veinte personas quienes realizan un ahorro voluntario y consensuado a un fondo común, el cual es depositado en un Banco Rural o Comercial. Dicha Institución Bancaria, a medida que transcurre el tiempo y la capacidad de ahorro del grupo es demostrada, comienza a prestarle al grupo en cuestión recurriendo a los lazos solidarios conformados como forma de garantía.

Los SHG tienden a conformarse sin ayuda externa. Las ONG`s, sin embargo, contribuyen a ello reuniendo personas, organizando las primeras reuniones y contactando a los potenciales microemprendedores con los bancos comerciales. Estas proveen también las herramientas de gestión y liderazgo necesarios para el manejo de los grupos conformados, así como también constituyen el nexo

fundamental entre los SHG y los bancos. Diversos modelos de interrelación SHG – ONG`s – Bancos se presentan actualmente en la India y en diversos países de Asia. Entre ellos cabe destacar:

- El Banco presta directamente a la SHG en cuestión y la ONG se encarga de brindar capacitación y asesoramiento a la SHG.
- La ONG, además de la entrega de capacitación y asesoramiento, se presenta como intermediario entre el Banco y la SHG obteniendo los fondos del primero y otorgándoselos al segundo.
- El Banco presta directamente al microempresario individual y el SHG y ONG se encargan de la asesoría y la capacitación. En este caso la ONG tiende a hacerse cargo del monitoreo y control de los microcréditos entregados.

En los tres casos presentados los roles en el apoyo a la promoción del microempresario se encuentran diferenciados: uno de los agentes, en este caso el Banco Comercial, se encarga de la provisión del microcrédito mientras que el otro, la ONG, presta sus servicios no financieros de acompañamiento y capacitación al interior del SHG. De esta manera los SHG se constituyen como un claro ejemplo de la práctica de microfinanzas basada en la *entrega vinculada*.

En los últimos años, el Gobierno Indio ha centrado su atención en los SHG y su desarrollo. Ha reconocido en ellos una potencial herramienta en la lucha contra la pobreza lanzando en el año 1999 el principal proyecto de fomento a los SHG, el *Swarnajayanti Gram Swarajgar Yojana* (SGSY). En el mismo se sostiene una importante presión sobre las distintas jurisdicciones y sus niveles superiores de administración para fomentar la formación de SHG. Las ONG`s o las Instituciones no financieras de la zona son las encargadas de conectar las nuevas SHG con los bancos comerciales o con oferentes de crédito como el Banco Nacional para el Desarrollo Agrícola y Rural (NABARD) o el Banco de Desarrollo de Pequeñas Industrias de la India (SIDBI). Tanto los primeros como los segundos reciben subsidios gubernamentales tendientes a satisfacer las necesidades de crédito de las nuevas SHG creadas. La estrategia de SGSY incluye la detección de actividades no explotadas en la zona y la consiguiente creación y capacitación de SHG para cubrir las.

Desde el punto de vista de los SHG, el programa SGSY es una excelente fuente de crédito subsidiado. Si un grupo permanece junto por más de seis meses es elegido para recibir un crédito de Rs 25.000¹³ (US\$ 641,03) de un banco comercial participante. De este crédito, Rs. 10.000 (US\$ 256,41) se presentan en

¹³ 1 dólar = 39 Rupias India (Rs)

la forma de subsidio gubernamental y sólo al monto restante el Banco puede cobrarle interés. Luego de seis meses de recibido el fondo, los grupos son testeados en su capacidad de llevar a cabo actividades económicas. Si aprueban la prueba, son elegidos para crédito (y subsidio) para actividades económicas hasta un máximo de Rs. 10.000 por miembro o Rs. 1.25 lakhs (US\$ 32.051,81) por grupo. Se entregan también incentivos para las ONG`s que apoyan y fomentan el desarrollo de las SHG creadas. Durante el período de 2003-04, el banco NABARD ofreció apoyo selectivo a las ONG para cubrir los gastos adicionales de la promoción y fortalecimiento de los nuevos grupos de Auto-Colaboración (Naird; 2005).

En consideración del crecimiento desigual del programa de microfinanzas en varios Estados de la India, el banco NABARD seleccionó 13 Estados (provincias) donde este programa trabajaba a ritmo reducido y donde existían altos niveles de pobreza. Las actividades de fortalecimiento, realizadas en los Estados seleccionados, dieron prioridad al desarrollo de estrategias regionales de promoción de grupos de auto-Colaboración de calidad mediante una sinergia de objetivos entre los distintos actores involucrados y el fomento de calificaciones apropiadas de los SHG por parte de los bancos interesados, así como la construcción de un sistema apropiado de información gerencial.

2.3.1.1. Resultados del desempeño social de la práctica de SHG

Los SHG se han convertido en el programa de microfinanzas más grande y de crecimiento más rápido en el mundo en desarrollo. Implementado desde 1996 a escala nacional, ha alcanzado a más de 1,43 millones de grupos con 21 millones de miembros, cubriendo más de 100 millones de personas de los sectores más carenciados de la población rural (a Marzo 2005).

El notable crecimiento tanto en escala como en alcance fue posible gracias al gran abanico de recursos utilizados – el capital social de India - . Esto incluye el NABARD como la principal agencia de financiación, unas 36.000 sucursales bancarias y cooperativas proveyendo servicios de depósito y crédito, unas 3.100 agencias gubernamentales y no gubernamentales con experiencia en dinámicas grupales para la conformación y/o apoyo de los SHG; El Banco de Reserva Nacional de la India que ha ajustado su marco regulatorio para permitir el trabajo conjunto entre el sistema bancario formal y el sector informal; y el liderazgo político en varios estados y niveles gubernamentales, que proveyeron de legitimidad a la importancia conferida al desarrollo de los SHG en el presupuesto fiscal anual.

Un estudio llevado a cabo en los meses de julio y agosto del 2002 por el **Departamento de Investigación y Análisis Económico** de NABARD en 3 importantes distritos de La India¹⁴ permitió cuantificar los efectos positivos del accionar de los SHG¹⁵. El estudio identificó no sólo el impacto a nivel socio económico de los entrevistados, sino también la profundidad del servicio provisto al mostrar que el 83% de la muestra pertenecía a los sectores más pobres de las zonas bajo análisis. Así demostraba que los SHG cumplían con uno de sus principales objetivos, el alcance a los sectores más desprotegidos de la sociedad India.

En relación al impacto socio económico propiamente dicho, los hallazgos positivos se manifestaron en diversos ámbitos del entrevistado reafirmando así el impacto multifacético implícito en las microfinanzas. Entre los resultados más significativos se encontró que el sistema de SHG permite incrementar la tenencia de activos productivos de los hogares. El 45% de la muestra adujo aumentos en su estructura de activos mientras que el 52% no mostró cambios. Debe aclararse que este último caso se presentó en el 70% de los miembros de aquellas SHG de menor antigüedad. Respecto al valor de dichos activos domésticos, se presentó también un incremento total de los mismos en un 30%, incrementándose a un 95% si se considerasen sólo aquellos miembros de los SHG con más de 5 años de antigüedad. En el caso de los grupos de menor antigüedad este porcentaje se reduce al 20%, lo que denota una tendencia de mayor empoderamiento económico en aquellos con mayor permanencia en el sistema bajo estudio.

Respecto al hábito de ahorro en los entrevistados, se observó un incremento en los niveles de ahorro del 96% con una tendencia creciente correspondiente con la antigüedad de los grupos analizados. El nivel de ingresos promedio de los entrevistados mostró igual comportamiento al observarse un aumento en éstos del 14% para los de menor antigüedad, del 19% para la segunda categoría y del 47% para los más antiguos. Asimismo el análisis por rangos de ingresos arrojó como resultado la tendencia a un ascenso en los eslabones promedio de ingresos una vez

¹⁴ Los distritos bajo estudio fueron Orissa, Jharkhand y Chhattisgarh y se eligieron como representativos del total de la población dedicada a la microfinanzas mediante el sistema de SHG.

¹⁵ De los 5689 SHG presentes en los 3 distritos bajo análisis, se constituyó, mediante un muestreo al azar, un grupo de 60 SHG y 115 prestatarios de los mismos a fin de evaluar el impacto del sistema. La muestra de los SHG se dividió en 3 categorías de acuerdo a su antigüedad: a. Hasta 2 años. b. De 3 a 4 años. c. 5 años y más. La evaluación de impacto se realizó mediante un diseño de corte transversal recurriendo a preguntas de carácter dinámico del tipo “antes y después”.

que el entrevistado formó parte del sistema del SHG. Asimismo se observó una creciente diversificación en las fuentes de ingresos de los entrevistados.

En cuanto al rol del SHG en la reducción de la pobreza de sus entrevistados, el estudio mostró que el 15% de los entrevistados logró superar la barrera de la pobreza, partiéndose de una situación de 87.8% bajo la línea de pobreza previa entrega de crédito bajo la modalidad de SHG a 74.8% luego de esto. Al igual que en casos anteriores, este porcentaje presenta variaciones según se consideren los grupos más antiguos (22%) o aquellos de menor antigüedad (14%).

Respecto a la generación de empleo, las facilidades de acceso al crédito redundaron en mayores oportunidades de creación de puestos de trabajo y, por ende, de aumentos en las tasas de empleo de la población objetivo. Un indicador proxy de ello (la cantidad de días trabajados, estimados por hogar) arrojó un incremento del 35%. Esto se observó en mayor proporción en aquellos SHG más antiguos (43%) respecto a aquellos de antigüedad menor a 4 años (33%) y a los de 2 (20%). Más allá de estos avances, el estudio enfatiza que los niveles de generación de empleo observados son relativamente bajos respecto a la potencialidad del sistema de SHG. Así el estudio deja abierta la puerta para avances en este aspecto, considerado clave para el desarrollo de los sectores rurales empobrecidos de la India.

Por último el trabajo mostró resultados significativamente positivos relacionados con el empoderamiento de los entrevistados. En términos de confianza en sí mismos un 78% mostró un incremento de la misma a partir de su inclusión en los SHG. Asimismo hubo una mejora en el trato de los miembros de su familia en un 85% comparado con un 33% previo al ingreso al sistema. Varias de las actividades impulsadas a partir de los SHG redundaron en una mayor capacidad de toma de decisiones en aspectos relacionados al hogar (85%) así como también en una mejor comunicación en el seno del mismo (65%). Además, el estudio mostró también un mayor compromiso social por parte de los entrevistados ya que un 81% de ellos manifestó un mayor involucramiento en temas como lucha contra la violencia familiar y alcoholismo. En esta primera temática también se observó una reducción al interior del seno del hogar al responder el 49% la existencia de violencia familiar contra un 67% previo a ser participe del SHG. El último aspecto referido al empoderamiento que remarca el estudio es la mayor posibilidad de manejarse libremente con los horarios de los entrevistados al declarar un 67% esto contra un 45% anterior.

Del estudio presentado se concluye que la metodología aplicada por los SHG permite la coordinación sinérgica de distintos niveles organizacionales de la sociedad lo cual redundará en mejoras objetivas para la población meta de las microfinanzas. Asimismo se resalta la potencialidad de desarrollo del presente

sistema ante avances como la formación de Federaciones de SHG y asociaciones, algunas de ellas registradas como Sociedades Cooperativas de Asistencia Mutua (MACS), una nueva categoría legal para las Cooperativas financieras libres del control gubernamental, y a la autorización del Banco Central a la realización de transacciones financieras entre los bancos comerciales y grupos informales de las capas sociales más bajas.

2.3.2. Entrega paralela: el caso de PRO MUJER en Bolivia

PRO MUJER es una organización sin fines de lucro cuya misión es apoyar a la mujer que vive en condiciones de exclusión socioeconómica, a lograr sostenibilidad personal, familiar y comunitaria a través de la prestación de servicios integrales participativos. La institución sostiene que una causa importante por la que los países en vías de desarrollo no han crecido, es la falta de inclusión de la mujer y sus potencialidades en todos los procesos y es por ello que decide focalizar sus acciones en ella.

La implementación de PRO MUJER fue en 1990 y desde esa fecha ha brindado servicios que permiten satisfacer las necesidades de sus prestatarias de manera integral. PRO MUJER ha surgido en Bolivia, en donde alcanza las áreas peri-urbanas y marginales empobrecidas de El Alto, Cochabamba, Sucre y Tarija.

La institución realiza exhaustivos relevamientos a fin de seleccionar las áreas donde la población, la actividad económica y la pobreza justifican la existencia del programa, y donde se evidencia la demanda de sus servicios y que estos pueden alcanzar un nivel de operaciones significativo. Así, PRO MUJER ha ampliado su radio de cobertura a otros países latinoamericanos, como ser Perú, Nicaragua, México y en el año 2005, ha alcanzado la provincia de Salta, en Argentina.

En sus inicios, la organización ofrecía a mujeres pobres de Bolivia programas en “potenciación”, salud, planificación familiar y educación preescolar a sus hijos menores de edad. A medida que se comprendió el rol del microcrédito como instrumento clave para el desarrollo socioeconómico de la población alcanzada, se le dio lugar en la operatoria, y a la capacitación como forma de potenciar su impacto.

Actualmente los servicios que ofrece PRO MUJER se dividen en servicios financieros y servicios no financieros. Los primeros incluyen:

1. **Microcrédito a Asociaciones Comunales:** PRO MUJER otorga créditos a las Asociaciones Comunales -también llamados Bancas Comunales- formadas por 5 ó 6 grupos solidarios de aproximadamente 5 integrantes cada uno. Dichas Asociaciones garantizan los microcréditos y

los administran a través de su Directiva y Comité de Crédito. Se otorgan microcréditos en ciclos de 3 a 7 meses de plazo. Los montos de los préstamos son secuenciales y van de 100 a 1.000 u\$s¹⁶. La frecuencia de pagos es semanal hasta que la organización se consolide, posteriormente estos pagos se realizan cada quincena. Los grupos de 25 a 30 mujeres reciben capacitación en gestión y administración de Asociaciones Comunales¹⁷ creándose así un espacio común que es negociado con las participantes para brindar el servicio. Es decir, las prestatarias se autogestionan, ejercitan un liderazgo, toman decisiones y son responsables de todo el proceso de recepción y el repago de sus créditos.

2. **Ahorro:** El microcrédito a Asociaciones Comunales incluye un componente de ahorro en dos modalidades: ahorro obligatorio o programado y el ahorro voluntario o extra. El ahorro obligatorio o programado es parte importante de la metodología crediticia de PRO MUJER, a cada monto de crédito le corresponde una tasa de ahorro definida en función al ciclo de préstamo en el que se encuentra la clienta y al monto solicitado. Además del ahorro obligatorio, las prestatarias tienen la posibilidad de depositar ahorros voluntarios o extras, es decir, no condicionados al monto de crédito del ciclo. El ahorro extra permite mantener el ahorro obligatorio sin retirarse, porque actúa como colchón a las necesidades coyunturales de las prestatarias.

3. **Microcrédito Individual:** El Microcrédito Individual surge como respuesta a la demanda y necesidades de las prestatarias con mayor historial en la Institución con el fin de ofrecer una opción que cubra la demanda de préstamos mayores a los ofrecidos bajo la metodología de Asociaciones Comunales. Este producto permite otorgar montos desde 150 a 15.000 u\$s. Los plazos están comprendidos entre los 6 y 48 meses, con una frecuencia de pago quincenal o mensual de acuerdo a la capacidad de pago de la clienta. Las garantías pueden ser personales, prendarias o hipotecarias.

Respecto a los servicios no financieros contemplados en la visión integral de la operatoria de la organización, éstos parten de un principio de cambio de conocimientos, actitudes y prácticas incluyendo componentes de capacitación y servicios en desarrollo empresarial y salud básica. También se ofrece asesoría

¹⁶ En el caso de Argentina los microcréditos varían desde los 100 hasta los 2000 pesos.

¹⁷ Antes de recibir sus primeros créditos las prestatarias deben asistir al programa de precrédito que tiene una duración de horas. Se les enseña a coordinar las Asociaciones Comunales y a aplicar las reglas establecidas para recibir las garantías del grupo.

legal para que las integrantes de PRO MUJER tengan conocimiento de sus derechos fundamentales y sepan como obtener ayuda en casos de violencia doméstica.

2.3.2.1. La aplicación de la entrega paralela: Servicio Integral de Desarrollo Empresarial

Más allá de la capacitación inherente al manejo de las Asociaciones Comunales por parte de las propias prestatarias de la Institución, surgió, como resultado de una evaluación de impacto realizada entre las prestatarias de PRO MUJER, la necesidad de contar con un servicio que permitiera mejorar las habilidades empresariales de las prestatarias e indirectamente mejorar el desempeño de sus emprendimientos.

Partiendo de dicha demanda insatisfecha, PRO MUJER buscó, entre los actores locales, al responsable en asumir la tarea de cubrirla. Inicialmente buscó en otras entidades especializadas herramientas para iniciar el servicio o bien desarrollar alianzas estratégicas que permitieran responder a esta demanda. Sin embargo, la búsqueda no tuvo éxito debido a las características socio-económicas de la población con la que se trabaja, considerando que la mayor parte de sus prestatarias han tenido alrededor de 5 años de escolaridad (muchas de ellas son analfabetas totales o funcionales), que tienen poco tiempo de experiencia con su emprendimiento (incluso al iniciar su participación en PRO MUJER el 20% no tenía emprendimiento conformado) y que en su mayoría conforman microempresas de subsistencia, basadas en el uso intensivo de mano de obra familiar .

Esta realidad impulsó a que la propia organización estructurase un servicio adecuado a las necesidades y características de la población, que permitiese desarrollar destrezas en la gestión de sus microemprendimientos.

Así surgió el *Servicio de Desarrollo Empresarial*, con sus dos componentes¹⁸:

La capacitación presenta temas relacionados con la generación de habilidades en cuanto a comercialización y manejo eficiente del negocio. La metodología de

¹⁸ Todo el accionar de PRO MUJER tiene el enfoque de género como transversal, por tanto los temas de capacitación, el contenido de asistencia técnica, y otros materiales de promoción e información favorecen una participación equitativa en la toma de decisiones, manejo de conflicto entre roles, reconocimiento del rol de la mujer, autoestima y otros elementos que favorecen el empoderamiento de la mujer y una generación equitativa de oportunidades.

capacitación es la activo-participativa¹⁹ y se basa en el conocimiento de las participantes y el desarrollo de ideas innovadoras a partir del trabajo grupal.

La Asistencia Técnica consiste en un seguimiento individualizado de los emprendimientos a partir de un diagnóstico inicial, sugerencias de mejora y seguimiento a los cambios. Todo esto se realiza respondiendo a la demanda de las prestatarias y a las necesidades de cada emprendimiento.

El dictado de ambos componentes se realiza en forma paralela, como un complemento fundamental, a la operatoria de microcréditos. Para ello se realizaron convenios institucionales con universidades de los cuatro departamentos de Bolivia donde se desarrolla este proyecto. Los términos de los convenios permiten contar con alumnos de último semestre y egresados de las carreras de Economía, Administración de Empresas y Psicología, que se incorporan como miembros de la organización, brindando los servicios de Capacitación y Asistencia Técnica (*enfoque integral paralelo*), y al mismo tiempo desarrollan trabajos de investigación con el fin de obtener su titulación. De esta forma se logran dos objetivos sociales, brindar un servicio a la población meta que de otra forma no podría cubrir los costos de un servicio de asesoramiento empresarial, y por otro lado, la titulación de alumnos universitarios, (en la mayoría de escasos recursos) por medio de investigaciones u otras modalidades de titulación, que pueden servir para titular a estos estudiantes.

Respecto a la financiación de estos servicios no financieros, además del componente de subsidio implícito al estar a cargo de estudiantes el desarrollo de los mismos, se solventa en su totalidad mediante donaciones²⁰ y una contraparte de PRO MUJER, en diferente cuantía, según la región involucrada. El aporte del beneficiario es de 0.50 cts., del cual un 33% se destina a cubrir los costos de los

¹⁹Debido a sus características educativas (educación básica o analfabetas) la población requería de una metodología diferente a la capacitación tradicional formal. Así, PRO MUJER desarrolló contenidos y material educativo para sus sesiones basadas en la metodología participativa de capacitación. Esta metodología permite a la prestataria participar en forma activa en el proceso de introducción de nuevos conocimientos partiendo de su experiencia y conocimientos propios, planteando alternativas propias para la solución de sus problemas.

En esta metodología el capacitador, se transforma en un facilitador de conocimientos nuevos y un orientador en las soluciones que plantean las prestatarias para sus actividades económicas.

²⁰ Las donaciones son otorgadas por Organismos Internacionales como el BID mediante su Fondo para Operaciones Especiales (FOE), por fuentes nacionales de carácter público, como ser el Programa Gubernamental Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF), o ciertas empresas privadas de la región.

servicios no financieros. Sin embargo, esto no implica perder de vista la autosostenibilidad del proyecto de capacitación. Para ello se ha constituido un Fondo de servicios no financieros para ser usados cuando se pueda prescindir de las donaciones. El reto institucional, según PRO MUJER, en este sentido es que la contraparte de la prestataria, pueda subir hasta cubrir los costos operativos del proyecto y se tenga la posibilidad de mantener el proyecto a lo largo del tiempo. En este sentido la principal condicionante para alcanzar esta sostenibilidad, se centra en brindar un servicio de calidad que permita la satisfacción de la prestataria, de tal forma que se incremente la demanda del servicio y la contraparte de la misma.

El servicio de desarrollo empresarial se implementó primeramente en forma piloto en dos regiones (Tarija y Sucre), una vez identificadas las carencias básicas de los microemprendimientos financiados, mediante distintos instrumentos (evaluaciones de satisfacción del cliente, estudios de impacto, propuestas del equipo e trabajo, etc.). A la luz de la evaluación y rediseño de estas experiencias, se lanzó el servicio en todos los centros regionales de PRO MUJER, realizando previamente ajustes de acuerdo a las características socioeconómicas de la región, pero manteniendo la esencia técnica del servicio.

2.3.2.2. Impacto social de la práctica de PRO MUJER

Para el año 2003, PRO MUJER había brindado sus servicios a 59,524 prestatarios en sus 12 años de operatividad; divididos en créditos 28,239 prestatarios (1,412 varones y 26,827 mujeres); desarrollo empresarial-capacitación 25,195 prestatarios (1,260 hombres y 23,933 mujeres) y desarrollo empresarial-asistencia técnica 6,090 prestatarios (304 varones y 5,786 mujeres).

Un estudio de impacto a cargo de FINRURAL²¹ en el año 2001 permitió reconocer los impactos económicos, sociales y de empoderamiento del Programa PRO MUJER sobre sus prestatarias y los distintos ámbitos en donde éstas interactúan²².

²¹ La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) es una red de Instituciones Financieras que contribuye al desarrollo del mercado de microfinanzas y sus clientes mediante propuestas de innovación, transferencia tecnológica, y desarrollo y difusión de conocimientos. Entre sus socios se encuentran las IMFs bolivianas PRO MUJER, CRECER IDEPRO, FONDECO, y ANED.

²² Se utilizó un diseño de corte transversal mediante comparaciones entre una muestra, representativa, de clientas de PRO MUJER, con al menos 2 años de antigüedad como prestatarias y, un grupo de control conformado por personas que no habían recibido crédito pero con características similares a la clientela meta de la institución. El estudio se basó en

El estudio evidenció impactos económicos a nivel tanto de la unidad económica de los prestatarios entrevistados así como también de su unidad doméstica. En relación a la primera, se resaltó el efecto positivo del servicio de PRO MUJER sobre la inversión en las actividades de sus prestatarios, medida por el valor estimado de sus activos y el incremento del capital de trabajo y activos ocurrido en el último año. Ello se mostró ante un nivel promedio de inversión en activos de las unidades económicas de la muestra de prestatarias, en un 73% superior a la inversión promedio del grupo de control. También se encontraron significativas diferencias entre ambas muestras en lo que se refiere a los niveles de ingresos y ganancias de estas unidades. El monto promedio de ventas de las unidades económicas de la muestra de prestatarias, superaba en 29% al monto promedio de ventas de las unidades económicas del grupo de control. Asimismo, el grado de diversificación de actividades de las microempresas bajo el sistema de PRO MUJER resultó un 30% mayor que aquellas no insertas en el mismo.

Respecto a la unidad doméstica, su comportamiento se encuentra, como rasgo característico de la microempresa informal, ligado al desempeño de ésta y por ende presenta en el estudio resultados también favorables producto de la inserción de la prestataria al programa considerado. El estudio resaltó como principales impactos económicos las diferencias significativas entre ambas muestras en lo que se refiere a ingresos del hogar²³ y la mayor tenencia de activos domésticos al observarse que el valor monetario de los activos de los hogares de la muestra de prestatarios, superaba en 82% al promedio evidenciado en los hogares del grupo de control.

Los impactos sociales del programa PRO MUJER se evidenciaron específicamente sobre la unidad doméstica de los entrevistados. Respecto a la educación, se mostró que los hogares, en los que durante el último año, al menos un adulto asistió a centros educativos o de capacitación, fueron el 47% de los hogares de la muestra de prestatarias y tan sólo el 35% de los hogares del grupo de control. En relación a las condiciones habitacionales, los hogares que en el último año mejoraron las condiciones de su vivienda mediante ampliaciones del espacio, representaron al 20% de los hogares de la muestra de prestatarios y tan sólo al 12% de los hogares del grupo de control. Tres resultados permitieron inferir la importancia de los servicios no financieros provistos por PRO MUJER en relación al impacto social de esta IMF. Ellos fueron:

el supuesto de que las diferencias entre ambas muestras eran atribuibles a su participación o no-participación en PRO MUJER.

²³ El monto promedio del ingreso de los hogares de la muestra de clientes, superó en 36% al monto promedio de ingresos de los hogares del grupo de control.

o La concientización sobre la prevención en salud tanto sobre los niños como los adultos del hogar. Los hogares en los que durante el último año, todos los menores de edad recibieron un control médico de salud, representaron al 55% de los hogares de la muestra de prestatarias y tan sólo al 46% de los hogares del grupo de control. Los porcentajes para los adultos fueron muy similares, el 56% de los hogares de la muestra de prestatarios y tan sólo el 48% de los hogares del grupo de control.

o La mejora en lo que respecta a la seguridad alimentaria del hogar. Los hogares que en el último año no enfrentaron periodos de escasez de alimentos por falta de dinero, representaron al 65% de los hogares de la muestra de prestatarios y tan sólo al 57% de los hogares del grupo de control.

o Por último los impactos de empoderamiento se manifestaron a nivel de la persona en una mayor participación activa en organizaciones sociales y en mejoras en las habilidades empresariales, medidas éstas por el hábito de realizar registros contables, al menos básicos, y, el hábito de administrar de manera separada el dinero de su actividad y su hogar. Respecto a este último indicador se mostró que las mujeres que administran de manera separada el dinero de su negocio y de su hogar, representaban al 72% de las mujeres de la muestra de prestatarios y tan sólo al 54% de las mujeres del grupo de control.

El estudio también resalta el concepto de empoderamiento económico, medido por el incremento en el ingreso personal de las prestatarias producido en el último año, manifestando que las mujeres que en el último año elevaron su nivel de ingreso personal, representaron al 29% de las mujeres de la muestra de prestatarios y tan sólo al 18% de las mujeres del grupo de control.

Luego de los resultados expuestos, el estudio refuerza su análisis y sus conclusiones utilizando dos tipos de instrumentos:

o Distintos tests de correlaciones que permitieron recalcar la correlación directa entre el monto del microcrédito de PRO MUJER y variables como 1) la Inversión, los Ingresos y el Nivel de Empleo de la actividad económica de la prestataria; 2) la Inversión en Activos Muebles e Inmuebles para el hogar de la prestataria, 3) La mejora en los Niveles de Educación de los miembros del hogar de la prestataria; y, 4) la Autoestima de la prestataria, medida por el planteamiento de retos personales. También concluyeron correlaciones entre la antigüedad de la prestataria de PRO MUJER y 1) las Condiciones de Vivienda del hogar de la prestataria, 2) las Prácticas de Prevención de la Salud de miembros del hogar de la prestataria, 3) la Seguridad Alimentaria del hogar de la prestataria; 4) El empoderamiento económico, las habilidades empresariales y la autoestima de la prestataria.

- Encuesta utilizando un grupo de prestatarias de PRO MUJER que permitió cuantificar la percepción de los prestatarios en cuanto a los impactos de la IMF en cuestión. Se identificó que la mayoría de las prestatarias de la institución, tenían opiniones favorables acerca de los cambios que se produjeron en su unidad económica, su hogar y su persona gracias a su participación en PRO MUJER. Desde su perspectiva, los principales impactos de PRO MUJER se produjeron sobre: el capital de trabajo y nivel de ingreso de sus negocios, el nivel de ingreso familiar y la cooperación en sus hogares; y, en su autoestima y habilidades empresariales.

Así no sólo la herramienta de encuesta permitió cuantificar los impactos del programa sino que la percepción de los prestatarios y los test de correlación permitieron atribuir, con mayor seguridad, dichos impactos a la participación del entrevistado dentro de la Institución PRO MUJER.

2.3.3. Entrega unificada: CRECER (*Crédito con Educación Rural*)

"Crédito con Educación" (CRECER) es una estrategia mundial de la organización filantrópica **Freedom from Hunger**, que implementa programas contra el hambre y la pobreza en 16 países.

En 1990 Freedom from Hunger inició CRECER, ahora una organización independiente, en Bolivia, debido a la necesidad de actuar ante los altos índices de precariedad sociales y económicos que presentaba el país²⁴.

CRECER ha surgido con la misión de mejorar la seguridad alimentaria y el bienestar de los prestatarios, sus familias y sus comunidades, al brindar servicios financieros y educativos de alta calidad y accesibles, principalmente a mujeres que viven en áreas rurales. El programa apunta a aumentar la capacidad económica de las mujeres y lograr la inversión de dicha capacidad en áreas importantes desde el punto de vista de la nutrición, tales como alimentos y salud. Su destinataria es la mujer, pues *"los estudios muestran que mejorando el ingreso, la salud, la educación y el estatus social de la mujer se eleva el nivel de vida de toda su familia (...). A través de una combinación de microcrédito en efectivo y educación en salud y nutrición, CRECER permite a las mujeres comprar más y mejores alimentos, invertir en la educación de los niños, controlar la salud de su familia y*

²⁴ Bolivia es el país más pobre de Sudamérica. Tiene 8,3 millones de habitantes, el 83% con necesidades básicas insatisfechas. La mortalidad infantil es de 75 por mil y la materna de 390 por cada 100 mil nacidos vivos. Los mayores índices de indigencia se encuentran en las áreas rurales.

ayudarse entre sí para tener mayor influencia en la comunidad", destaca la institución.

CRECER sitúa a la mujer boliviana en condición de pobreza como centro de su acción, al considerar que se ve "triplemente marginada" por ser pobre, vivir en el área rural (o provenir de ella) y debido al rol que le asigna la sociedad.

La metodología utilizada es la de Banca o Asociación Comunal. Cada una de dichas Bancas está compuesta por 15 a 30 mujeres que se dan su reglamento interno y se organizan para participar de los módulos educativos, administrar los recursos financieros y cumplir con la devolución de los microcréditos, que se otorgan a las Bancas sin garantías reales.

Las socias son garantes solidarias y mancomunadas y seleccionan ellas mismas a sus miembros. CRECER no analiza la capacidad de pago de la socias ni de los grupos. El riesgo de insolvencia o mora se controla comenzando con montos muy bajos (14 dólares). El cumplimiento permite acceder a sumas mayores, con incrementos sucesivos de 50% hasta un máximo de 850 dólares. El microcrédito promedio es de 157 dólares. Los créditos son en moneda local, con plazos de 4 y 6 meses y tasa de interés de 42% anual.

Al solicitar un microcrédito, las socias deben ahorrar el 10%, que es administrado por la asociación y devuelto a la beneficiaria, si ésta lo prefiere, al finalizar el ciclo de crédito. Normalmente, este ahorro se incrementa a medida que la socia permanece en el programa.

La Asociación Comunal paga a CRECER el 50% de su deuda a la mitad del ciclo de crédito y el saldo a su terminación. Las socias pagan su propio microcrédito a la Asociación, en cuotas iguales, semanales o quincenales, que incluyen los intereses y un ahorro obligatorio. La mesa directiva de la Asociación destina el ahorro obligatorio inicial y las cuotas a microcréditos otorgados a las mismas socias, a una tasa que fluctúa entre el 48% y el 60% anual. Las utilidades de estas operaciones -igual que los ahorros- son de propiedad de las socias.

2.3.3.1. Metodología de aplicación de la Entrega Unificada y resultados

El componente de educación de CRECER está diseñado para complementar el componente de crédito, proporcionando las mujeres toda la información, las destrezas y la confianza que necesitan para manejar mejor la salud y la nutrición de ellas mismas y de sus familias. Las reuniones regulares de los Bancos Comunes incluyen sesiones de capacitación que apuntan a tres áreas: salud y nutrición, desarrollo de micro empresas y administración del Banco Comunal. Los mismos promotores que ayudan en el proceso de crédito son quienes se encargan

de estas sesiones de capacitación (**enfoque integral unificado**). Los promotores reciben capacitación en técnicas de educación informal²⁵, así como en la implementación de sesiones de aprendizaje que tratan los siguientes temas:

Temas de salud y nutrición

- Manejo y prevención de la diarrea
- Lactancia materna
- Alimentación de bebés y niños
- Inmunización
- Planificación familiar

Temas de la microempresa

- Selección de una actividad apropiada
- Aumentar las ganancias
- Aumentar las ventas
- Administrar una microempresa

Administración del Banco Comunal

- Formación del grupo
- Análisis de créditos
- Establecimiento y cumplimiento de reglas
- Establecimiento y evaluación de objetivos

En las reuniones se discute la temática de autoestima y se procura que las mujeres sepan fijar sus propias metas, conocer y exigir sus derechos y tomar decisiones. Además, a través de convenios, las socias tienen acceso a atención médica primaria y especializada en centros de salud estatales y privados.

Respecto a la posibilidad de desarrollar otros servicios a las emprendedoras, sin perder de vista la sostenibilidad, CRECER ha respondido satisfactoriamente. En lo que se refiere a su desempeño financiero, el patrimonio de CRECER asciende a 2,7 millones de dólares, procedentes de agencias de cooperación, Freedom from Hunger, Plan Internacional Bolivia, Save the Children y Caritas Nederland. Otras entidades internacionales prestan apoyo económico.

La organización ha sido calificada por **Fitch Ratings**²⁶ y **PlaNNet Finance**²⁷. Con un riesgo crediticio relativamente vulnerable, fue evaluada como una

²⁵ La metodología de educación no formal para adultos utilizada, desarrollada por Freedom from Hunger, se denomina *ORPA: Observación, Reflexión, Personalización y Acción*. Busca que las mujeres aprendan de su propia experiencia y conocimientos de un modo participativo.

²⁶ Agencia de calificaciones líder en el mercado, comprometida a entregar opiniones de crédito precisas, oportunas y prospectivas a los mercados de crédito del mundo. FitchRatings actualmente entrega cobertura a 3.100 entidades financieras, incluyendo 1.600

institución de inversión recomendable, con alto nivel de profesionalismo y técnicamente autosuficiente.

Respecto a los estudios de impacto realizados por *Freedom from Hunger* las conclusiones surgen de tres series de sondeos y recopilación de datos antropométricos (talla y peso): dos encuestas de línea de base en 1994 y 1995 y otra de seguimiento en 1997 -con diferentes pares madre-hijo cada vez-, realizadas en 28 comunidades ubicadas en cinco provincias del Altiplano en el departamento de La Paz. Es decir, se realizó, a fin de identificar los diversos tipos de impacto de CRECER sobre sus prestatarios, un estudio de corte longitudinal tendencial²⁸ tomando muestras diferentes en cada momento del tiempo.

Los estudios mostraron que el programa CRECER había aumentado los ingresos del 67% de las socias. Las participantes usualmente atribuyeron este aumento a la expansión de su actividad generadora de ingresos, la reducción de los costos de materiales como resultado de comprar al por mayor o con efectivo, o las nuevas actividades o productos facilitados por el acceso a crédito, y la posibilidad de vender en nuevos mercados. Las participantes también demostraron impactos positivos en sus ahorros personales. Las participantes eran significativamente más propensas a tener ahorros personales que las no participantes y las residentes en comunidades de control.

También se encontraron mejoras en los hábitos de cuidado de la salud, seguridad alimentaria y nutrición de los niños respecto al grupo control. A nivel de la comunidad, el programa parece haber afectado positivamente la participación de las mujeres en la vida cívica y en reforzar contactos con familiares y amigos.

El estudio reveló que la relación peso por edad de los niño era positivamente asociada con la calidad de los servicios de educación brindados. Este

bancos y 1.400 compañías de seguros. El resto del universo de entidades financieras cubiertas por Fitch se compone de compañías financieras y de leasing y casas de bolsa. Adicionalmente, Fitch actualmente califica más de 1.200 emisores corporativos y 89 soberanos, y monitorea más de 45.000 transacciones municipales. La compañía actualmente tiene más de 8.600 transacciones de finanzas estructuradas bajo monitoreo.

²⁷ ONG internacional, de origen francés, dedicada a la lucha contra la pobreza a través del desarrollo de las microfinanzas. Para ello dedica sus esfuerzos a la asistencia técnica, asesoramiento y formación para los actores de las microfinanzas; notación, evaluación y financiación de las IMFs.

²⁸ El diseño longitudinal implica la realización de la misma encuesta en, al menos, dos momentos diferentes de tiempo, T1 y T2. La misma puede tener un carácter tendencial (diferentes personas entrevistadas en T1 y T2) o de panel (las mismas personas de T1 conforman la muestra de T2). En ambos casos, en T1 la incorporación al sistema de microfinanzas de los entrevistados es reciente.

descubrimiento fundamenta una de las presunciones básicas del diseño de la estrategia de *Crédito con Educación*: que sin mejoras importantes en las prácticas de las madres, los aumentos de ingresos y el potenciamiento no traerán mejoras significativas en el estado nutricional de los niños (Dunford, 1999).

2.4 Lecciones aprendidas

Los resultados positivos de los enfoques analizados se han dado en contextos específicos, de modo que no pueden replicarse sin analizar las limitaciones y las oportunidades que se presentan en tales contextos. Algunos enfoques pueden ser más pertinentes que otros, dependiendo de los contextos socioeconómicos, institucionales y culturales presentes.

Un exponente claro de ello es la referencia a la zona geográfica en donde se desarrollará la experiencia, ya analizada en el **punto 3**. Así también es importante tener en cuenta el entramado interinstitucional presente en la zona a la que se quiere alcanzar, es decir, con qué actores se cuenta, qué potencialidades presentan y a partir de allí definir el tipo de intervención. El caso de Brasil mencionado nos permitía dar cuenta de las limitaciones de aplicación de enfoques como el unificado o el paralelo debido a la debilidad en el desarrollo de organizaciones sociales en el territorio.

Por último debe recalcar también que más allá de la presencia de los actores idóneos en el territorio, debe asegurarse que éstos estén erigidos bajo objetivos comunes de motivar el desarrollo y la inclusión socioeconómica de los sectores más desfavorecidos de su área, localidad o región, según el alcance de su intervención. La falencia en este requisito muchas veces es el causal del fracaso de una intervención integral y, por ende, la organización que lidere el proceso de esta intervención deberá estar atenta a una adecuada política de incentivos que nucleee a los distintos participantes tras una estrategia común. Un ejemplo concreto se muestra en la provisión a través del escenario vinculado. Las ONGs y Bancos involucrados en el caso de los SHG lograron un equilibrio de intereses que les permite interactuar coordinadamente en el territorio. Así también otro caso paradigmático ya citado, basado en igual interrelación, es Brasil.

Sin embargo, a diferencia de los casos expuestos, en Argentina el Programa Público FOMICRO²⁹, si bien aplicando igual esquema de centralización en la

²⁹ El FOMICRO es un programa coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PYME del Ministerio de Economía y Producción, que fue creado en noviembre de 2003 y se encuentra operando formalmente desde abril de 2004. El **objetivo**

administración de los fondos pero descentralización en el acompañamiento y demás tareas vinculadas con las microempresas, no ha obtenido similares resultados en lo que nos compete en este apartado, su impacto social, entendido éste tanto como la mejora en las condiciones de la población objetivo de las microfinanzas como la efectiva llegada a ésta. Para echar luz sobre este punto, se realizó un relevamiento a veinte prestatarios de FOMICRO en el año 2005³⁰. Las respuestas a una encuesta con una serie de preguntas abiertas permiten dar cuenta de las claras deficiencias de las ONG's nexa en lo que se refiere al acompañamiento de los proyectos así como a toda instancia de capacitación previa o post entrega del dinero. La mayoría de los prestatarios aduce que una vez que el dinero les fue entregado, no hubo ninguna instancia de visita posterior y en el caso de que sí la hubo, el contacto se limitó a la verificación del uso del microcrédito otorgado. La percepción de los prestatarios entrevistados, en cambio, es positiva hacia las ONG's intermediarias en lo que respecta a la orientación en el armado de proyectos y en el llenado de formularios. La debilidad en el primer punto y la fortaleza en el segundo puede encontrar su explicación en dos factores: primeramente, en una inadecuada elección de las ONG's participantes del Programa y segundo, en una incorrecta implementación de la política de incentivos dinámicos aplicada a las ONG's o un inadecuado monitoreo de las mismas³¹. Estas políticas, sumado a los altos montos otorgados por el Programa³²,

principal del fondo es el fomento, la creación y consolidación de microemprendimientos a través de una línea de financiamiento especialmente creada dentro de la estructura del BNA. Esta línea de financiamiento incorpora a las organizaciones sociales existentes para desempeñar un rol de acompañamiento y asistencia técnico-profesional para aquellos microemprendedores que deseen tramitar el crédito.

El Programa cuenta con un fondo total de 20 millones de pesos. El total del Fondo fiduciario es del Banco Nación y la Subsecretaría PYME interviene mediante la bonificación de la tasa de interés cobrada a los emprendimientos productivos, a saber; la Subsecretaría PYME bonifica 5 puntos de una tasa del 12% de interés, posibilitando que el Programa cobre el 7% de tasa de interés anual a los emprendimientos financiados. El Fondo es administrado por Nación Fideicomiso S.A (Ozomeck, 2005).

³⁰ Las entrevistas cualitativas se realizaron en el Gran Buenos Aires a prestatarios con una antigüedad mayor a 6 meses. Los contactos fueron facilitados por Organizaciones Sociales que trabajan con el Programa FOMICRO. El estudio se llevó a cabo en el marco de dos investigaciones de las que la autora participó, "El financiamiento de la Economía Social" a cargo de la Licenciada Sabina Ozomeck y "La Situación de las microfinanzas en Argentina" a cargo de un equipo coordinado por Marta Bekerman.

³¹ En el caso del programa FOMICRO existen dos mecanismos de incentivo diseñados para las Organizaciones Sociales: el esquema de acreditación del "Fondo de Asistencia Técnica" y los cupos establecidos en la presentación de proyectos. Por el primero se da un 2,5% del monto total del crédito al momento del otorgamiento del crédito al emprendimiento y 2,5% restante en 12 cuotas mensuales a partir del mes siguiente a la efectivización, dependiendo

pueden también minar el objetivo de llegada a los sectores más carenciados. De hecho, y en base a datos recabados de los ingresos de los prestatarios involucrados, el 68% de ellos se encuentran por encima de la línea de la pobreza.

En conclusión, para la determinación del tipo de escenario a trabajar dentro de la lógica integral debe analizarse el tipo de territorio a alcanzar, relevarse la cantidad de actores dispuestos a trabajar en la propuesta y luego, diseñar los correctos incentivos para que la propuesta realmente alcance los resultados esperados.

No obstante, y más allá de las particularidades expuestas, las experiencias analizadas ofrecen algunas lecciones importantes comunes sobre el suministro de servicios financieros y no financieros en un proceso de desarrollo dentro de una óptica no excluyente:

- En primera instancia las estrategias de reducción de la pobreza analizadas, mediante la provisión de servicios financieros y no financieros, reconocen la interacción entre los distintos aspectos del ser humano bajo la convicción que la promoción de uno de ellos redundara indefectiblemente en la mejora de los otros. Por ejemplo, al mejorar la salud se incrementa la potencialidad de ganar ingresos, una mayor educación permite a los microempresarios informales aprovechar las oportunidades de alto riesgo y de altos rendimientos, y así sucesivamente.

del nivel de morosidad de los emprendimientos presentados por la institución (importancia en la formulación de la propuesta). Sin embargo al aumentar la cantidad de meses desde la efectivización se reduce progresivamente el incentivo planteado por este esquema de retribución. Más aún, existirán diversas cuotas de los préstamos que no contemplan este incentivo, ya que los créditos de FOMICRO cuentan con plazos de hasta 48 meses. A su vez, de entrevistas con Organizaciones Sociales resulta que existe por lo general disconformidad con el monto del incentivo. En segundo lugar, la implementación de cupos no acumulativos de presentación de proyectos (hasta tres por organización por trimestre) que varía de acuerdo al desempeño (medido exclusivamente en los niveles de devolución) de los emprendimientos financiados actúa como incentivo a la Organización Social. Es una medida de reciente aplicación (Junio de 2005) con lo cual no es posible evaluar los impactos de la misma. Sin embargo, se puede visualizar que a fines de que el incentivo cumpla cierta función similar a la de un incentivo dinámico, el Programa deberá clarificar lo que considera como un buen desempeño de la Organización Social y los criterios que se deben cumplir para que una Organización no pueda presentar proyectos a FOMICRO (Ozomek, 2005). Por otro lado, las organizaciones sociales completan planillas de seguimiento de los créditos, pero de estas no existe un análisis sistemático por parte del banco.

³² Los montos otorgados varían desde \$3000 a \$30.000. El monto promedio se encuentra en aproximadamente \$17.000.

o El segundo rasgo común es que la totalidad de las experiencias analizadas basan su operatoria en la participación de los prestatarios en los distintos ámbitos de intervención de la IMF. Estas instituciones demandan la inclusión y participación activa de quienes son sus prestatarios. Así una vez que éstos tienen más que decir en la selección y el diseño de los programas que los incluyen, están más comprometidos en su correcta implementación.

o Se observa también la importancia de la presencia del Estado en lo que respecta a la financiación de los enfoques expuestos. Especialmente en el caso de los SHG y de CRECER, la participación activa de éste es lo que permite que se lleve a la práctica el enfoque integral sin que ello redunde en altos costos absorbidos por los prestatarios a través de altas tasas de interés, o el riesgo de supervivencia de la IMF, producto de dichos costos.

En conclusión, los tres casos reconocen el efecto sinérgico que se produce entre la inversión en formación y acumulación de capital humano, y el microcrédito como recurso productivo esencial para llevar a la práctica dichas potencialidades adquiridas. Las mismas a su vez repercuten sobre el desempeño del primero ya que facilitarán y contribuirán positivamente al proceso de decisión del prestatario respecto a la inversión del monto recibido y los procesos que ello genere. La posibilidad de que el proceso descrito, latente en toda experiencia basada en el enfoque integral, se concrete satisfactoriamente será mediante la interacción de los distintos agentes en la región junto a la continua mirada al territorio y a la participación activa de los prestatarios.

2.5 Debate entre profundización del impacto y autosustentabilidad financiera

Más allá del enfoque elegido, existe en gran medida acuerdo en la acepción más común del concepto impacto social y es, como se expuso, la mejora de las condiciones socioeconómicas de la población objetivo. Es decir, la condición necesaria para la profundización del impacto social de las microfinanzas es la focalización de los servicios provistos por las IMFs en su población objetivo, es decir, y según lo expuesto en el comienzo del presente trabajo, en aquellas personas inmersas en situación de vulnerabilidad social. La concreción de ello lleva implícito ciertos aspectos que tienden a entrar en contradicción con las posibilidades de autosustentabilidad financiera de las Instituciones. Entre ellos se encuentran:

1. El riesgo inherente a la microempresa informal debido a su vulnerabilidad, la irregularidad de sus ingresos y la falta de garantías

formales. Hanning y Nelleita (2000), denominan a este tipo de riesgo, de crédito, referido a la no cancelación de los préstamos. Ellos sostienen que *“aún cuando las tasas de repago observadas (en las microfinanzas) son altas, algunos factores pueden aumentar el riesgo como son: uso de sustitutos de garantía combinados con poderes de cumplimiento de contratos; insuficientes incentivos; otorgamiento de préstamos a clientela homogénea en términos geográficos y/o segmento de mercado, es decir, falta diversificación de la cartera; préstamos de capital de trabajo a corto plazo que pueden ser afectados por desastres climáticos, etc.”*

2. Costos por crédito otorgado altos. La descentralización en las actividades de microfinanzas en las distintas etapas previa, durante y posterior a la entrega del microcrédito implican costos operativos significativos. El tipo de unidad productiva analizada, la microempresa, genera costos alternativos asociados a la falta de información existente sobre ellas como ser, costos de evaluación de proyectos, costos fijos de búsqueda de información, costos de administración de cartera, costos de monitoreo, etc. El sistema de microfinanzas apunta a verificar y acompañar realidades a diferencia de la banca formalizada, que cuenta con sistemas de información de fácil acceso de sus potenciales deudores, lo que inevitablemente se traduce en menores costos.
3. Montos involucrados para alcanzar a los sectores de escasos recursos son pequeños, lo que implica que los costos por crédito resulten una mayor proporción del crédito total otorgado requiriéndose grandes esfuerzos en la generación de ingresos para cubrir dichos costos.
4. Mayores costos de fondeo. Al flexibilizar las condiciones crediticias para que los sectores más carenciados accedan y puedan cubrir sus necesidades más elementales, a las IMF's se las relaciona con la informalidad o ilegalidad en el sentido de ser actividades no regladas por las Leyes de Bancos del país en cuestión (al menos en las primeras instancias de desarrollo). Al no poseer encajes ni regulación de capitales mínimos inevitablemente deben pagar un mayor costo de fondeo cuando recurren al mercado.

La IMF debe enfrentar las cuatro problemáticas mencionadas en su búsqueda de autosustentabilidad sin perder de vista su desempeño social y los posibles costos aparejados al mismo.

En este sentido debe realizarse una distinción de acuerdo al enfoque considerado. El enfoque minimalista no ofrece nuevos aspectos que minan el

objetivo de autosustentabilidad de las IMFs. Es más en su afán de alcanzar una escala considerable implícitamente está intentando resolver las características estructurales del sector de la microempresa informal al que toda IMF se enfrenta. Mediante una rápida escala se pretende alcanzar el punto en que los costos por crédito otorgado comiencen a reducirse así como también una política de subsidios cruzados, en donde los microempresarios más fuertes con su regularidad en los pagos subsidien las pérdidas ocasionadas por los más débiles. Es decir, el enfoque minimalista pretende resolver, mediante instrumentos a partir del propio mercado, los rasgos imperfectos del mercado microfinanciero.

En el caso del enfoque integral, inevitablemente su aplicación involucra nuevos aspectos que tienden a entrar en contradicción con el objetivo de autosustentabilidad en el corto plazo de la IMF. Según este enfoque, la profundización del impacto social entendido tanto como la mejora de las condiciones socioeconómicas de los prestatarios como la llegada a “los más pobres de los pobres” abarcan instancias de capacitación y acompañamiento que se traducen en mayores costos operativos. Los mismos se acentúan frente a la segunda acepción de impacto ya que implica una aproximación mucho más personalizada por parte de los asesores de crédito y/o otras instituciones del territorio.

El acompañamiento, seguimiento, capacitación y asistencia técnica involucrados tras el enfoque integral, implican mayores costos operativos, cualquiera sea el enfoque usado (vinculado, paralelo o integrado). Además si la IMF posee la misión de profundizar su impacto sobre los más pobres de los pobres, es decir, específicamente aquellos que al momento del contacto con la institución no son sujeto de crédito debido a las precarias condiciones socioeconómicas que atraviesa, requiere costos adicionales de evaluación, seguimiento y acompañamiento más personalizados por parte de los asesores de crédito.

Los cuatro factores mencionados para las IMFs, agregándose los costos asociados a un mayor acompañamiento para aquellas que bregan por la visión integral, implican mayores costos operativos que redundan en una menor capacidad de alcanzar la autosustentabilidad financiera de sus actividades o, en su defecto, en el ajuste de ello vía mayores tasas de interés.

Las posiciones respecto a este punto son diversas. Yunus (2002) privilegia el desempeño social de la institución: desde su perspectiva, si las IMFs logran cubrir sus costos estarán en el punto óptimo. González Vega (2001) llama la atención respecto a la otra cara de la moneda: la sustentabilidad es fundamental para las microfinanzas y su continuidad; y por lo tanto las IMFs deben desarrollar la capacidad de ser efectivamente lucrativas. En sus palabras: “*las microfinanzas*

son caras". Otero (2001), comparando las IMFs con los bancos tradicionales, destaca el hecho de que a las primeras les cabe una doble misión: una preocupación en su impacto social, al lado de un buen desempeño financiero.

Este aspecto señalado por Otero es fundamental: las microfinanzas no deben plantear una contradicción entre sus objetivos financieros y sociales. Aunque el cobro de altas tasas de interés, dada la supuesta inelasticidad precio de la demanda de microcrédito, puede ser aplicada, y de hecho es la medida tomada por la mayoría de las IMFs minimalistas, no sería una apropiada solución ya que estaría violando el principal objetivo de las microfinanzas, es decir, la mejora en la condiciones humanas, sociales y económicas de su población objetivo. Los esfuerzos de las IMFs deben concentrarse en una operatoria clara y eficiente con la mirada continuamente enfocada en su demanda, el microempresario informal y sus problemáticas.

Es decir, como afirma la OIT (2002), se está postulando una idea clave en el sentido de que el costo de llegar a la población en situación de pobreza, y en particular a las mujeres pobres, incluyendo servicios *complementarios*, como la capacitación y el asesoramiento gerencial, se puede y se debe aceptar como una inversión social y económica importante. En resumen, no se debería interpretar el concepto de sustentabilidad sólo con criterios financieros estrechos y de corto plazo, sino también en una dimensión de desarrollo socialmente sustentable a largo plazo. En dicho proceso, el peso de los mayores costos derivados de la transmisión de herramientas financieras y no financieras no debe recaer íntegramente sobre la Institución Microfinanciera sino ser compartido con el resto de la sociedad, vía transferencias que beneficien a los distintos actores (IMFs, prestatarios, organizaciones que apoyan procesos en el territorio) que intervienen en post del desarrollo de las capacidades de sus emprendedores en el marco de la lógica microfinanciera. Es en este sentido donde se introduce el papel del Estado como actor fundamental para el adecuado desarrollo de las microfinanzas.

2.6 El rol del Estado como promotor del impacto social de las microfinanzas

El trade off latente entre focalización y autosustentabilidad de una IMF puede ser resuelto mediante distintas vías, la mayoría de las cuales requieren de la acción estatal. El hecho de que los mercados con información incompleta y costosa no funcionen adecuadamente constituye una justificación fundamental para la existencia de posibles acciones gubernamentales tendientes a la provisión de equidad y justicia social que el sistema por sí solo fracasa en alcanzar.

Se ha observado que, como patrón común en los tres estudios de casos, se resalta el rol del Estado como un fundamental actor en el desarrollo del enfoque integral de las microfinanzas, estrategia definida como óptima para potenciar el impacto social de éstas.

El esfuerzo compartido IMFs - Estado produce efectos sinérgicos sobre el desarrollo de los emprendedores y permite que las instituciones no depositen la totalidad de sus energías en la búsqueda de autosustentabilidad sino que encuentren el equilibrio entre los esfuerzos hacia la consolidación de su capacidad de ejecución y la adecuada inserción en la comunidad a la que alcanza.

Dentro de las acciones gubernamentales no sólo se deben fomentar medidas tendientes a, por ejemplo, flexibilizar el contexto regulatorio de las microfinanzas o a desarrollar reglamentación específica, como ser aquella relacionada a la implementación de Burós de Información Crediticia (BICs), sino también intervenciones claras en el campo bajo análisis mediante el financiamiento directo, vía programas gubernamentales, o indirectamente mediante transferencias, transitorias o permanentes, a los actores locales idóneos involucrados en el desarrollo de las microfinanzas.

En relación a la intervención directa del Estado mediante la puesta en marcha de Programas Microfinancieros, gran cantidad de experiencias a nivel internacional han resultado exitosas en lo que se refiere a su desempeño, tanto social como económico-financiero. El aspecto común a las mismas ha sido la aplicación correcta de la metodología de trabajo contemplada bajo el concepto de microfinanzas y la implementación de actividades complementarias a ésta para su fortalecimiento.

A modo de ejemplo cabe señalar las diferencias entre los casos de Argentina y Brasil, dos países latinoamericanos que en los últimos años han avanzado en la conformación de sus respectivos mercados microfinancieros. En el caso de Brasil, la iniciativa estatal, a través del Programa CrediAmigo Banco Do Nordeste³³, se ha presentado como exitosa erigiéndose como el actor que lidera el proceso de

³³ El Banco de Nordeste ha implementado el Programa CrediAmigo en abril de 1998, transformándose en el primer banco público de primer nivel del país con un modelo de actuación crediticia. Desde entonces, el programa ha orientado sus actividades para el desarrollo del sector de microempresas, a través de la oferta de servicios financieros y de asesoría empresarial, de manera sustentable, oportuna, adecuada y de fácil acceso. El programa está presente en 1172 municipios del área de actuación del Banco (Nordeste, Norte de Minas Gerais y Norte de Espírito Santo), siendo que en 850 municipios hay más de 20 clientes activos. La atención se realiza a través de una estructura logística que dispone de 166 agencias y 44 puestos para atender a los clientes, con 857 colaboradores operando el programa desde estas unidades.

conformación y consolidación de las microfinanzas en Brasil, y aquel que mejor atiende, en términos de profundidad, pero también de escala, a su población objetivo.

Desde su creación en 1998, el CrediAmigo viene experimentando un crecimiento en el volumen de préstamos y en el número de prestatarios activos, que es considerablemente superior a los niveles internacionales de crecimiento de los programas de microcrédito. A diciembre del 2005, un estudio llevado a cabo por el Banco Central de Brasil, como consecuencia del Año Internacional del Microcrédito, mostró que la industria microfinanciera en Brasil presenta una cartera activa de más de \$R 262 millones, alcanzando a aproximadamente 311.416 microemprendedores. Más de la mitad de esta cifra es proporcionada por el accionar del Programa CrediAmigo.

Un estudio de impacto realizado por la Fundación Getulio Vargas (2005), muestra que el Programa ha logrado alcanzar la población más vulnerable de la Región Nordeste al reflejar que más del 55% de los prestatarios del Programa recibe menos de R\$1.000 de ingreso familiar mientras que el 66% no alcanza más de cuatro años de escolaridad.

El estudio concluye, sobre análisis empíricos en base al método de grupo control vs. grupo de prestatarios alcanzados por el Programa, que CrediAmigo es una experiencia de alta escala de microcrédito en la región más pobre del país que ha conseguido proporcionar un aumento en el acceso al crédito a los sectores más carenciados, brindándoles mayor capacidad a los pequeños productores de desarrollar sus potencialidades.

Por otro lado, la experiencia de intervención directa del Estado a nivel nacional en la Argentina ha mostrado que sin la adecuación de las políticas a la metodología microfinanciera, los resultados resultan menores a los esperados. Como se ha mencionado la presencia del Programa FOMICRO del Banco Nación (véase **punto 2.4**), ha demostrado debilidades claras en su desempeño. Además de los aspectos anteriormente mencionados, que han minado su objetivo fundacional de fomento y consolidación de microemprendimientos, se encuentran como debilidades los largos períodos de evaluación, producto de la aguda centralización de sus operatorias, las debilidades en la focalización geográfica, es decir, en el alcance a la población con efectivamente rasgos concretos de vulnerabilidad social, escaso acompañamiento a los prestatarios y debilidades de gestión de los distintos actores intervinientes en estos esquemas.

Estos factores han redundado en que términos de desempeño social su acción haya sido mucho más estéril, a pesar de que en términos de escala, y debido

esencialmente a que es un Programa a nivel Nacional, se ha mostrado como exitoso³⁴.

De la diversidad de experiencias de intervención gubernamental directa, se concluye que toda decisión de acción a través de políticas públicas deben partir de un adecuado diagnóstico de la población a la que se atenderá, que permita detectar las características específicas de ésta y sus problemáticas. También se deben observar las experiencias que, espontáneamente, han surgido alrededor de la población a alcanzar y aprender de las mismas.

En relación a la intervención indirecta, el Estado generalmente la realiza a través de:

- Medidas tendientes a asegurar un ambiente propicio para el desarrollo de las IMFs como así también el de su población objetivo, el microempresario en situación de vulnerabilidad social.
- Aportes no reintegrables (subsídios) a las IMFs para que éstas no encuentren las contradicciones mencionadas entre los objetivos sociales y económicos de las microfinanzas.

En relación al primer caso, las acciones tendientes a la promoción de las IMFs desde el Estado se han centrado generalmente en la mejora del contexto regulatorio a las IMFs, la aplicación de exenciones y/o tratamiento impositivo diferencial, la creación de una figura jurídica-legal que contemple las particularidades de este tipo de Instituciones y que norme a partir de las mismas, etc. En este sentido cabe mencionarse las exenciones contempladas en la Ley 26.117 de Promoción al Microcrédito para el caso argentino, la constitución en Brasil de la figura de “sociedades de crédito para microempresas” como un tipo de institución crediticia que puede ser regulada por el Banco Central de Brasil, o como afirma Bekerman et al. (2005) *“Bolivia, país que ha sido pionero, en el establecimiento de figuras especializadas en microfinanzas. Allí se creó en 1992 el primer microbanco del mundo, BancoSol SA y, dos años después, los Fondos Financieros Privados con la forma jurídica de sociedades anónimas. Estos fondos se organizan como corporaciones con requerimientos de capital mínimo muy inferiores a los establecidos para los bancos. Sus préstamos no pueden exceder el 3% del valor neto del fondo privado y no pueden ser otorgados a sus accionistas y gerentes. Estas instituciones pueden aceptar ahorros y depósitos a plazo de instituciones bancarias de segundo piso, captar depósitos a la vista y realizar otro tipo de operaciones (fideicomisos, inversiones en capital de empresas,*

³⁴ El FOMICRO representa el 55% de la cartera activa de microcrédito a nivel nacional para el año 2005 (Bekerman et al, 2005).

administración de fondos de inversión mobiliaria) (Lubiere, 1995. Citado en Ledgerwood, 1998). Otros países, como Perú y la UEMOA (Unión Económica y Monetaria del África del Oeste), están siguiendo enfoques similares”.

Respecto a la promoción del microempendedor, las acciones estatales se han referido, en su gran mayoría, a medidas tendientes a formalizar el desarrollo de sus actividades, a fomentar el acceso a mercados menos precarizados, a lograr el acceso simplificado a servicios financieros y cualquier otro tipo de acción que significase mejoras en los procesos de producción y comercialización del microemprendimiento. Un ejemplo de ello, para el caso argentino, es la implementación del Registro Nacional de Efectores para el Desarrollo Local, comúnmente conocido como el “monotributo social”, a cargo del Ministerio de Desarrollo Social. El mismo tiene por objetivo otorgar un beneficio temporal de una nueva categoría tributaria a la población socialmente vulnerable, lo que le permite la facturación de sus productos y/o servicios y el acceso así a mercados más formalizados (Ministerio de Desarrollo Social, 2007).

En relación al segundo caso expuesto de intervención indirecta, se debe realizar una distinción entre los aportes realizados desde los Gobiernos hacia las IMFs. En este sentido, se deben reconocer dos tipos de éstos al momento de diseñar políticas de apoyo financiero de promoción al sector:

- **Transitorios:** Otorgados hasta que la IMF alcance una suficiente escala.
- **Permanentes:** Otorgados en forma continua debido al riesgo inherente del sector que se trabaja.

Es decir, esta distinción avanza en reconocer la importancia del proceso de aprendizaje de las IMFs. Financiar las primeras instancias de desarrollo de las IMFs y dotar de capacidades a sus equipos técnicos formará fortalezas estructurales en el territorio que producirán mejoras en los indicadores de autosustentabilidad, en sus dos acepciones (financiera y social), al manejar más adecuadamente sus recursos, y provocará efectos derrame hacia otras IMFs que empiecen su accionar en zonas aledañas.

Sin embargo, no se debe perder de vista que las características de vulnerabilidad, inherente al sector microempresarial, es un condicionante que se presenta estructuralmente y es allí donde el apoyo del Estado debe ser constante y prolongado en el tiempo. En caso de no serlo, las Instituciones, cuyo objetivo sea la autosustentabilidad en el tiempo, inevitablemente canalizarán estos costos financieros a la tasa de interés, afectando la sustentabilidad de los prestatarios, o excluyendo a la población más vulnerable, resignando así el objetivo de profundidad en su accionar.

En este sentido, gran cantidad de Gobiernos han comenzado a entender que si sus IMF's no son acompañadas por la acción estatal durante el tránsito por su curva de aprendizaje, se encontrarán con cuellos de botella (contradicción entre objetivos de escala y profundidad, etc.) que no les permitirán continuar motorizando el proceso de desarrollo de las microfinanzas a nivel nacional.

Conclusiones

El presente capítulo ha intentado, en su módulo primero, plantear la visión de la evaluación de impacto social como una metodología superadora de evaluación de las prácticas microfinancieras de las instituciones. Así, en una primera instancia, se avanzó sobre las falencias de la evaluación exclusivamente financiera de la IMF para luego introducir el concepto de evaluación de impacto social, entendida a lo largo del trabajo como el proceso por el cual son determinados los cambios en la situación económica y social de los prestatarios provocados por la intervención de la IMF.

El centrarse, como criterio de análisis, sobre el desempeño financiero y comercial de la IMF implica enfocar la atención específicamente sobre las necesidades de la institución para su sustentabilidad y no toma en cuenta que la sola adecuada gestión de la IMF no es condición suficiente para la mejora de su población objetivo, el microempresario de carácter informal. Por el contrario, el concepto de evaluación de impacto social posa el foco de su análisis sobre la demanda de las microfinanzas y entiende que el microempresario exitoso, prestatario de la IMF, sí ocasionará el éxito de ésta, no sólo en términos sociales sino también en su autosustentabilidad. El concepto de impacto social resalta el fin primordial del microcrédito, es decir, el ser una herramienta efectiva en la lucha contra la pobreza en los sectores más vulnerables y es, en este sentido, que la evaluación de la IMF se plantea en los términos en que ésta camina hacia el cumplimiento de dicho objeto social. Se entiende que la institución no es verdaderamente exitosa si su accionar no conlleva mejoras en la calidad de vida de sus prestatarios.

Luego de detallar las potencialidades de los análisis de impacto social, el análisis se detuvo sobre los problemas metodológicos asociados a dichos estudios. Ello se debe a lo abarcativo del concepto de impacto social ya que incluye los cambios que generan las microfinanzas a nivel de todos los distintos ámbitos de interacción del microempresario (unidad doméstica, económica, individual y a nivel de su comunidad). Evaluar el impacto social, como se ha descrito, significa

lograr aislar de estos cambios, los efectos producidos por los servicios microfinancieros de aquellos producidos por otros factores, como ser el ciclo económico u otras características del ámbito de funcionamiento de la unidad económica bajo análisis. En este sentido, es que se resaltó el rol del grupo control. El mismo debe cuidar de formarse preferentemente por aquellos potenciales prestatarios de la IMF ya que *“Los individuos que sí se convierten en prestatarios probablemente sean diferentes a los individuos que son parte de la población en general. Pueden encontrarse diferencias entre las muestras de prestatarios y no prestatarios, sin poder detectar si éstas se debieron a los efectos del programa o si simplemente reflejan las diferencias inherentes entre los dos grupos. Tomar a los microemprendedores que recién ingresaron como grupo de comparación ayuda a minimizar el sesgo de la auto-selección ya que ellos también decidieron integrarse a la IMF. Se asume, de lo expuesto, que ambos grupos bajo evaluación poseen similares características por lo que toda diferencia que surja de la comparación en las respuestas será asumida – con una probabilidad significativa - como resultado de la exposición al programa de microfinanzas”* (Bekerman et al, 2005).

Por último, en este módulo se abordó el hecho de que el solo acceso a los servicios microfinancieros no resulta necesariamente condición para el éxito de las unidades económicas financiadas, sumidas en estrategias precarias e informales. Ello se debe a que quienes están a la cabeza de ésta poseen características educacionales, laborales, adquiridas a lo largo de su historia, que influyen en el desarrollo de sus unidades y la forma en que invierten sobre ésta, y por ende la potencialidad de las microfinanzas en su desarrollo. En este sentido, es menester destacar que la pobreza es un problema multidimensional (económico, de educación, salud, vivienda, etc.) lo que requiere distintos abordajes para cada uno de sus aspectos. Como se ha mencionado, el acceso al microcrédito es una de las herramientas para combatirla pero no la única ni la más eficaz sino es acompañada con otras acciones que tiendan a abordar las restantes falencias y problemas de los sectores vulnerables.

Con esta concepción, se introdujo el segundo módulo, en donde se comenzó planteando el debate entre el enfoque minimalista, centrado en el microcrédito como LA herramienta primordial para la mejora de la calidad de vida del prestatario y por ende, en la que la IMF debería centrar su atención, en contraposición con el enfoque integral, el cual sostiene una interpretación mucho más compleja de las potencialidades de desarrollo del microemprendedor, y por ende del rol del microcrédito. En el trabajo se tomó posición respecto a los dos enfoques expuestos considerando que el enfoque integral incluye en su análisis las características del emprendedor y su entorno y la necesidad de trabajar sobre éstas en vinculación con la aplicación de los servicios microfinancieros. Ello retoma la

idea expuesta más arriba, de que los sectores pobres presentan ciertas características individuales en una determinada coyuntura que influyen sobre el desarrollo de su actividad así como sobre el uso del microcrédito. Es por ello que el enfoque integral intenta una intervención más compleja entendiendo que hay que trabajar sobre dichos aspectos si se pretende que el instrumento financiero resulte exitoso.

Así, el presente trabajo considera que el microcrédito debe considerarse una herramienta para mejorar la calidad de vida de sus prestatarios, y no un fin en sí mismo, y que por ello deberá ser complementado, en muchas ocasiones, por otros servicios no financieros que pretendan la misma mejora.

Por el contrario, la debilidad fundamental del enfoque minimalista reside en volcar sus esfuerzos sobre el lado de la oferta, asegurándose la adecuada operatoria y desempeño financiero de la IMF, pero perdiendo de vista a su demandante y sus requerimientos para encarar su desarrollo y no girar continuamente sobre su sobrevivencia.

La elección de los casos internacionales expuestos se realizó bajo un doble objetivo: la ejemplificación con casos que cumplieren las características de la exposición conceptual, y la necesidad de que fuesen casos exitosos en términos sociales y financieros a fin de que la exposición de los métodos utilizados se reconociesen como útiles, considerando el contexto en que se desarrollaron.

De los casos expuestos se deriva que la provisión de las distintas formas del enfoque integral está relacionada con la disponibilidad de recursos por la institución, entendidos éstos en un sentido amplio, como ser recursos materiales, humanos, de redes sociales en el territorio, etc.

Asimismo, en los tres casos expuestos se ha resaltado el rol del Estado como apoyo para la motorización de los procesos implicados bajo este enfoque, lo que ha permitido a las *instituciones-caso* no volcar la totalidad de sus esfuerzos hacia el desempeño financiero sino profundizar una mirada más amplia de las problemáticas de sus emprendedores.

Las acciones del Estado en el campo de las microfinanzas deben avanzar sobre el abordaje multidimensional, mediante la toma de medidas que promuevan no sólo a la IMF sino también a sus emprendedores y sus problemáticas. Las mismas pueden ser identificadas por parte de las instituciones mediante evaluaciones de impacto social, más no sea en sus versiones más limitadas, como ser las encuestas “de satisfacción” al prestatario.

Es decir, la acción gubernamental debe realizarse en base a un adecuado diagnóstico de la problemática a abordar, una correcta metodología de trabajo en

el territorio, en concordancia con las necesidades relevadas, y la identificación de los actores pertinentes para trabajarlo. En el caso de las microfinanzas debe prestarse especial atención, en el desarrollo de las políticas de promoción, a la celeridad en la entrega del servicio financiero debido a las necesidades coyunturales de la unidad económica y el énfasis en el acompañamiento a la inversión del prestatario. Así también, debe tenerse en cuenta la heterogeneidad de las instituciones dedicadas a las microfinanzas. Dicha heterogeneidad se plasma en términos de escalas y montos de cartera desiguales, diferencias en la capacidad operativa, de inserción en el territorio como así también de los rasgos de la población a la que alcanza. Es por ello que las políticas de promoción a las microfinanzas deben ser lo suficientemente flexibles como para abarcar todas dichas realidades, incluyendo entre sus líneas herramientas diversas, como ser transferencia de metodología de microcrédito, fondeo, asistencia en la gestión, en abordaje territorial, etc. Así también se debería poder incorporar a las instituciones como participantes activas en los procesos de formulación de los proyectos y lograr así la sinergia entre sus saberes y experiencias, y aquellos de los técnicos gubernamentales.

Por último, dichas actividades de trabajo en el territorio deben acompañarse por medidas indirectas, mencionadas y ejemplificadas a lo largo del trabajo, que permitan un contexto de crecimiento para el microemprendedor y de acción para la IMF.

Bibliografía

➤ *Los estudios de impacto social en microfinanzas*

- AFRANE, Sam, « Impact Assessment of Microfinance Interventions in Ghana and South Africa – A Synthesis of Major Impacts and Lessons », in *Journal of Microfinance*, vol. 4, n°1, 2002, pp. 32-58.
- AROCA, Patricio, « Microcredit Impact Assessment: The Brazilian and Chilean Cases », IDEAR, Universidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile, 2002.
- CERISE, « L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact », in *Techniques Financières et Développement*, n°70, marzo 2003, pp. 52-56.
- CHESTON, Susy, REED, Larry, « Measuring Transformation: Assessing and Improving the Impact of Microcredit », in *Journal of Microfinance*, vol. 1, n°1, 1999, pp. 20-43.
- COPESTAKE, James, « Impact Assessment of Microfinance an Organizational Learning – Who Will Survive? », in *Journal of Microfinance*, vol. 2, n°2, 2000, pp. 119-134.
- COPESTAKE, James, *Management of Development: Notes on Impact Assessment and Microfinance*. Presented at University of Bath, MSc in International Development, 2002. Citado por Landó, M., 2002.
- COPESTAKE, James, JOHNSON, Susan, WRIGHT, Katie, « Impact Assessment of Microfinance: Towards a New Protocol for Collection and Analysis of Qualitative Data », in *Combining Qualitative Methods for Development Research*, ITDG and CDS Swansea, 2004.
- EPSTEIN, Marc J., CRANE, Christopher A., « Alleviating Global Poverty through Microfinance: Factors and Measures of Financial, Economic, and Social Performance », *Working Paper*, Rice University, febrero 2006.
- GUBERT, Flore, ROUBAUD, François, *Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADÉFI à Madagascar*, Notes et Documents n° 19, Paris, Agence Française de Développement, junio 2005.
- KANTIS, H., “Emprendedores de origen humilde: ¿cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina?”, en Universidad General Sarmiento (Buenos Aires), 2004.

- KANTIS, H., P. Angelelli y V. Moori Koenig, “Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional”, en Banco Interamericano de Desarrollo (Washington), 2004.
 - LANDÓ, Marcelo, « Taking Theory into Practice: How Could Microfinance in Rural Argentina be Improved to Reduce Vulnerability of Clients ? », University of Bath, octubre 2002.
 - LAPENU, Cécile, ZELLER, Manfred, GREELEY, Martin, CHAO-BÉROFF, Renée, VERHAGEN, Koenraad, « Performances sociales : une raison d’être des institutions de microfinance... et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes. », in *Revue Monde en Développement*, tome 32, n°126, 2/2004, pp. 51-68.
 - MicroRate, Banco Interamericano de Desarrollo, *Indicadores de desempeño para instituciones microfinancieras – Guía técnica*, MicroRate, BID (Sustainable Development Department - Micro, Small and Medium Enterprise Division), Washington D.C., 2003.
 - RONDINELLA, Tommaso, « Impact Analysis of IIMC’s Microcredit and Microsaving Program », Università degli Studi di Roma « La Sapienza ».
 - SEEP, *Aprendiendo de los Clientes : Herramientas de Evaluación para los Operadores de Microfinanzas*, Washington D.C., AIMS, 2001.
 - SIMANOWITZ, Anton, « Una revisión de herramientas de evaluación de impacto », Imp-act, abril 2001.
 - IMP-ACT Secretariat, *Gestión del desempeño social en microfinanzas – Lineamientos*, Imp-Act, 2005.
 - ZELLER, Manfred, LAPENU, Cécile, GREELEY, Martin, « Measuring Social Performance of Micro-finance Institutions: a Proposal », *Social Performance Indicators Initiative (SPI) Final Report*, CERISE, octubre 2003.
- ***El enfoque integral vs el enfoque minimalista. El rol del Estado***
- Amin, Ruhul; J. Chowdhury, A. U. Ahmed and M. Ahmed 1994. "Poor women’s participation in income-generating projects and their fertility regulation in rural Bangladesh: Evidence from a recent survey”, en *Banco Mundial* (Washington). Volumen 22.

- Arrow, K.J. 1962. "The economic consequences of learning by doing", en *Review of Economic Studies* (Washington). Volumen 29.
- Bekerman M., Rodriguez S., Ozomek S. and Iglesias F. 2005. "La situación de las microfinanzas en Argentina", en PNUD (Buenos Aires).
- Bonilla, W. 2001. "La sostenibilidad versus el alcance a las pobrezas en microfinanzas", en *PROMER* (El Salvador). Disponible en www.promer.org
- Da Silva, S.; Marques Soares, M. 2006. "Microfinanzas: democratización del crédito en Brasil. Papel del Banco Central", en *Banco Central de Brasil* (Brasilia).
- Dunford, C.; Mk. Nelly, B. 1999. "Impacto de Crédito con Educación en las madres y en la nutrición de sus niños pequeños: Programa de crédito CRECER con Educación en Bolivia", en *Freedom from Hunger* (California). Trabajo de Investigación nº 15.
- Fernandez Trillo, M.; Orduna Vela, M; Boedo Vilabella, L.; Alvarez García, B. 2007. "Microcréditos como herramienta incluyente para la reducción de la pobreza", en *IX Reunión de Economía Mundial* (Madrid). Disponible en www.uam.es
- González Vega, C. 2002. « Dificultades de las Transacciones de Microfinanzas, El Reto de las Microfinanzas en América Latina: La visión actual », en *Corporación Andina de Fomento* (Caracas).
- Harper M, Heney J. 2004. "The downside of microfinance" en *Practica Microfinanciera de Rural Finance* (Washington). Lección 3.
- Jolis A. 1996. "The Good Banker" en *Independent* del 5 de Mayo (Londres).
- Locker, L.. Nugent, R., Anderson, C. 2002. "Microcredit, social capital, and common pool resources", en *World Development* (Washington).
- Martowijoyo, S. "Las microfinanzas en Indonesia y el sistema de Unidad BRI: caso del Banco Rakyat", en *Documento de Trabajo Proyecto conjunto INDES-Programa Japón* (Washington). Seri I-40 JP.
- Ministerio de Desarrollo Social, 2007. "La Bisagra" (Buenos Aires).
- Nair, A. 2005. "Sustainability of microfinance self help groups in India: Would federating help?", en *Banco Mundial* (Washington).

- OIT 2002. “Decent work and informal economy”, en *Reporte VI de la 90ª sesión* (Génova).
- Ozomek, S. 2005. *Intervenciones del Estado en el campo de las Microfinanzas. Los casos de FOMICRO y REDES* (Buenos Aires: Fundación Ford, Universidad General de Sarmiento). En prensa.
- PROMUJER. “Desarrollo empresarial: un impulso para los pequeños negocios”, en *PROMUJER* (La Paz).
- Smith, R. 2004. “IMF’s y el sector bancario formal: desarrollando enlaces efectivos”, en *Cumbre de Microcrédito Internacional* (Santiago de Chile). Disponible en www.cumbremicrocredito.cl .
- Wahid, A. 1993. “The Grameen Bank: Poverty Relief in Bangladesh”, en *Westview Press* (Boulder, Colorado).
- Yunus, M. 2002. “Grameen Bank 2 designed to open new possibilities”, en *El Grameen Dialogue* (Dhaka).

Capítulo 2. El impacto social de las microfinanzas. El caso de la Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano. por Juliette RENAUD³⁵

1. El contexto del estudio : las microfinanzas en Argentina y la Asociación AVANZAR

1.1 Las microfinanzas en Argentina : un caso « subdesarrollado »³⁶ en América Latina

Contrariamente a la situación de otros países de América Latina como Bolivia, Colombia y Perú, las microfinanzas son un sector todavía poco desarrollado en la Argentina. Del mismo modo que las políticas de lucha contra la pobreza, la aparición del microcrédito es relativamente reciente, principalmente por el hecho de que se consideraba que no era necesario en la Argentina. Sin embargo, los cambios iniciados durante los años 1990 provocaron un crecimiento de las desigualdades, del desempleo y de la pobreza que contribuyó al incremento de la población marginada y de la demanda potencial de los microcréditos. Además, hubo una restricción creciente del acceso al financiamiento bancario, lo que aumentó del mismo modo el número de demandantes potenciales de microcréditos. Del lado de la oferta, la aparición de este nuevo mercado cautivo motivó entonces la creación gradual de IMF, con el objetivo de responder a esta nueva « emergencia social ».

1.1.1 De la emergencia del microcrédito a la oferta actual en Argentina: menos de 20 años de experiencia

En muchos países latinoamericanos, el desarrollo de las microfinanzas se hizo a principios de los años 1980, procediendo de las experiencias anteriores de cooperativas de crédito o cajas populares de los años 1950-1960. En la Argentina, hubo que esperar el 1987 para que naciera la primera IMF, la fundación *JUNTOS*, cuya actividad sólo duró tres años a causa de la crisis de hiperinflación. Entonces,

³⁵ Agradezco a los integrantes de *Avanzar por el Desarrollo Humano* al momento de realizar este trabajo, sin lo cuales no hubiera sido posible: Amanda Batalla, Ezequiel Carratu, Viviana Cheuquepil Bravo, David Flores, Marcela González, Araselly Limachi, Nicolás Monti, Claudia Sgarlato. También quiero agradecer a todos los prestatarios de *AVANZAR* que tomaron el tiempo de contestar a mis preguntas. Por fin, agradezco especialmente a Marta Bekerman, y también a Mathilde Dupré, a Juan Aguirre y a mis padres por sus comentarios y correcciones.

³⁶ Expresión de Curat, Lombardi y Lupano, 2005.

sólo es a partir de los años 1990 que el sector empezó a desarrollarse en este país, en particular con la fundación *Emprender y Pro Vivienda Social*.

Es importante señalar que el microcrédito es relativamente ausente de las zonas rurales de la Argentina³⁷. Al contrario, como ya dijimos anteriormente, es el incremento de la pobreza y de las desigualdades que empujó la creación de varias IMF en zona urbana³⁸, y alrededor de la mitad de la IMF actuales se ubican en el Gran Buenos Aires y en la Capital Federal. Ciertas no sobrevivieron a la crisis del 2001, como la más importante del momento, la fundación *Emprender*, pero la agravación de la situación económica y social impulsó entonces la creación de otras organizaciones. Por lo tanto, el número de IMF con más de diez años de experiencia es relativamente bajo en Argentina.

En el 2007, el sector microfinanciero sigue siendo poco desarrollado, a tal punto que « apenas permite considerar esta actividad como sectorial » (Curat, Lombardi y Lupano, 2005). Eso explica por qué, la mayoría del tiempo, no se toma en cuenta la Argentina en los estudios sobre las microfinanzas en América Latina. Además, contamos hoy cerca de 200 IMF argentinas (cf. FONCAP), pero ninguna alcanzó todavía una escala significativa. Así, es particularmente revelador ver que en Argentina las IMF son consideradas como « grandes » a partir de 500 prestatarios, y la mayor sólo tenía 3400 prestatarios a finales del 2005 (Curat, Lombardi, Lupano, 2005, y Bekerman, M., 2004). Tomado en su conjunto, el sector microfinanciero sólo totaliza unos 25 000 prestatarios (sobre un total de 4,4 millones de prestatarios en América Latina), por un monto total de créditos de veinte millones de pesos argentinos (Curat, Lombardi y Lupano, 2005). Para darse cuenta mejor del carácter embrionario de las microfinanzas en Argentina, hay que comparar esas cifras con las de otros países de América Latina (véase **Tabla 1**).

Según Curat, Lombardi et Lupano (2005), varios factores explican el desarrollo escaso de las microfinanzas en la Argentina, sólo vamos a presentar los principales. En primer lugar, citan las crisis financieras: tuvieron como consecuencia la restricción del acceso al crédito bancario, pero provocaron también una cierta « aversión al endeudamiento » en la sociedad argentina. Por otro lado, la visión de la pobreza como un fenómeno coyuntural no sólo atrasó la implementación de políticas públicas de lucha contra la pobreza, sino también frenó el desarrollo de las microfinanzas. De hecho, este sector recibió muy poco

³⁷ Según Schreiner (2000), eso se debe a tres factores principales: la baja densidad de población en esas regiones, la falta de diversificación del riesgo de crédito, y la tradición de « créditos-subsidios » en las zonas rurales (créditos otorgados por los bancos públicos, que solían no ser pagados y/o a tasas de intereses reales negativas).

³⁸ En 2002, 80 % de las principales IMF de la Argentina tenían como objetivo la reducción de la pobreza y 87 % la facilitación del acceso al crédito. Cf. Bekerman, M., 2004, p. 83.

apoyo técnico y financiero, que sea de parte del Estado argentino o por las organizaciones de cooperación internacional. Por fin, en la Argentina, la gente ve a las microempresas como actividades « de refugio », es decir que uno sólo elige esta ocupación como último recurso; se les asocia con « *la informalidad, la precariedad y la inestabilidad* »³⁹, el ideal tipo siendo el empleo asalariado formal.

En consecuencia, no sólo las IMF argentinas son relativamente inexperimentadas, sino que además los prestatarios potenciales no tienen una « cultura » de la microempresa.

Tabla 1 – Tamaño del sector microfinanciero en varios países de América Latina (Número total de prestatarios de las IMF, 2004)

País	Número total de prestatarios de microcréditos
Perú	899 196
Colombia	442 109
Bolivia	379 713
México	347 874
Chile	168 799
Salvador	89 427
Paraguay	82 658
Rep. Dominicana	70 602
Guatemala	42 491
Argentina	25 000

Fuente : Marulanda, Otero, 2005 ; y Curat, Lombardi, Lupano, 2005.

1.1.2 Población objetivo y demanda potencial

Según el INDEC, los microemprendedores representan alrededor de 20 % de la población activa argentina. Sin embargo, la población objetivo de las IMF sólo está constituida por microemprendedores de bajos ingresos y muy mayoritariamente una población urbana. Es por eso que de los 2,3 millones de

³⁹ Curat, Lombardi et Lupano, 2005, p. 71.

microemprendedores, solo 1,6 millón puede realmente ser considerado como formando la demanda potencial de microcréditos. Ya que se evalúa a 25 000 el número actual de prestatarios de las IMF, se deduce que una parte ínfima de la demanda potencial está actualmente satisfecha (menos de 2 %) (Curat, Lombardi y Lupano, 2005).

Además, una encuesta reciente de la fundación *ANDARES* estudia las características principales de los prestatarios actuales de las IMF del Gran Buenos Aires (Fundación *ANDARES*, 2007). Es útil presentar sus resultados con vistas a una comparación posterior con la muestra que sirve de base a nuestro estudio.

Tabla 2 - Perfil de los prestatarios y de los créditos de las IMF del Gran Buenos Aires

Género	
Mujeres	61 %
Hombres	39 %
Nivel de educación	
Primario no terminado	13 %
Primario terminado	33 %
Secundario no terminado	29 %
Secundario terminado	19 %
Terciario (terminado o no)	6 %
Nivel de pobreza	
No pobres	82 %
Pobres	17 %
Indigentes	1 %
Sector de actividad	
Comercio	72 %
Producción	20 %
Servicios	8 %

Plazo del crédito	
Entre 1 y 3 meses	37 %
Entre 3 y 6 meses	36 %
Entre 6 y 12 meses	15 %
Más de 12 meses	12 %
Frecuencia de los pagos	
Diaria	1 %
Semanal	56 %
Quincenal	17 %
Mensual	26 %
Uso del crédito	
Mercadería/Materia Prima	70 %
Máquinas	19 %
Otro	11 %

Fuente : Fundación *ANDARES*, 2007.

En lo que concierne las características socio-económicas, los prestatarios son mayoritariamente mujeres (61 %), con un nivel de educación relativamente bajo (un 75 % no terminó la secundaria), poco son considerados como pobres (18%). Por otro lado, el tipo de actividad predominante es el comercio (72 %), seguido por la producción (18 %), y la mitad de las microempresas pertenece al sector

informal. En cuanto a los microcréditos obtenidos, 72 % son de menos de AR\$ 2000, 73 % se pagan en un plazo inferior a 6 meses (37 % en menos de 3 meses), la frecuencia de las cuotas es elevada (56 % de los créditos se pagan en cuotas semanales y 17 % en cuotas quincenales), y sirven a la compra de materia prima o mercadería (70 %) o a la adquisición de máquinas (17 %).

1.2 La asociación civil *Avanzar por el Desarrollo Humano*

El objeto de nuestro estudio es el impacto de los microcréditos otorgados por la IMF *Avanzar por el Desarrollo Humano* (en adelante *AVANZAR*). Es importante presentar sus características para entender cómo esta IMF se posiciona en el contexto argentino de las microfinanzas. Veremos, que bajo ciertos aspectos, *AVANZAR* se aproxima al perfil tipo de las IMF argentinas, y bajo otros aspectos, presenta algunas singularidades.

1.2.1 Historia y filosofía de la organización

El proyecto *AVANZAR* nació a principios del 2000, a partir de una idea de Marta Bekerman, profesora y directora de un centro de investigaciones económicas en la Universidad de Buenos Aires (*CENES, Centro de Estudios de la Estructura Económica*), y gracias a la colaboración de algunos de sus estudiantes y de otros voluntarios. Desde 1998, ya habían conformado un grupo que ayudaba al comedor de Margarita Barrientos, ubicado en la villa de emergencia Los Piletones, pero esta acción, que era esencialmente asistencialista, no les pareció suficiente para participar a la lucha contra una pobreza creciente. En el 2001, el proyecto adquirió personalidad jurídica, bajo el estatuto de asociación civil. Hoy, esta IMF sigue siendo una organización sin fines de lucro.

La misión de *AVANZAR* fue definida de la manera siguiente: « *AVANZAR se propone contribuir al desarrollo de las capacidades y a la mejora del nivel de vida de sectores de bajos recursos a través de la provisión de distintos instrumentos a los que no tienen acceso, tales como el crédito, el acompañamiento continuo y la capacitación* ». Entre sus valores principales, se encuentran primero « la cooperación y la solidaridad », « el respeto », « la confianza ». También podemos hacer referencia a las motivaciones dadas por los oficiales de crédito : dicen que hacen este trabajo para « *ayudar a la gente* », « *para que puedan tener una vida digna* ». Además, consideran que su trabajo no es sólo el otorgamiento

de los créditos, sino también un « *seguimiento de cada emprendimiento, y a veces un seguimiento más personal, de la vida privada* »⁴⁰.

AVANZAR sigue siendo hoy una estructura pequeña, en la cual trabajan una decena de personas. Mientras que el proyecto empezó con la participación exclusiva de voluntarios, AVANZAR tiene ahora varios empleados, de los cuales cinco a tiempo completo. Por otro lado, varios voluntarios participan a la actividad de la IMF, entre los cuales se encuentran estudiantes en economía de la UBA.

Actualmente, esta IMF tiene un poco más de 600 prestatarios, lo que corresponde a una cartera activa de más de AR\$ 630 000. Entre principios del 2000 y finales del 2007, más de 5800 créditos fueron otorgados, por un monto total de unos 4 millones de pesos. En el 2006, AVANZAR tenía cuatro oficiales de crédito, pero el seguimiento de la casi totalidad de los prestatarios está hecho por tres de ellos (asalariados a tiempo completo). A finales del 2006, dos voluntarias nuevas integraron el equipo y están actualmente incorporadas como oficiales de crédito.

1.2.2 Población objetivo

La meta de AVANZAR es alcanzar los segmentos más pobres de la población, por eso el esencial de su actividad se lleva a cabo en villas de emergencias del sur de la ciudad de Buenos Aires. En el 2005, se evaluaba cerca de 130 000 la cantidad de personas viviendo en la veintena de villas de la capital argentina. Se observó un fuerte aumento de esos barrios marginados y de su población: entre 1991 y 2001, ocho villas nuevas aparecieron en Capital Federal, y el número de habitantes de las villas se multiplicó por más de dos desde hace 15 años, y por más de tres desde hace 25 años (37 000 personas en 1980, 52 600 en 1991) (CONICET, 2006).

AVANZAR interviene en varias villas de emergencia. Su actividad empezó en Los Piletones, Fátima (villa 3) y Carrillo, luego se extendió a Ciudad Oculta (villa 15, 16 000 habitantes), Cildañez (villa 6), y, en una medida menor, la villa 1-11-14 y la villa 20. En el 2002, AVANZAR agrandó su población objetivo para integrar a los barrios de « nuevos pobres »: Soldati, Copello y Samoré, Charrua, Bajo Flores, Lugano.

Entonces, en comparación con las IMF del Gran Buenos Aires, los prestatarios de AVANZAR son de más bajos recursos. Así, 55 % se encuentra debajo de la línea de pobreza y 15 % son indigentes. Por otro lado, la casi

⁴⁰ Entrevistas con Araselly Limachi y Viviana Cheuquepil, oficiales de crédito, realizadas en diciembre del 2006.

totalidad pertenece al sector informal (95%) (Bekerman, Iglesias, Ozomek, Rodríguez, 2005). En cuanto a las otras características de los prestatarios de AVANZAR, las estudiaremos en la cuarta sección de este capítulo, al presentar nuestra muestra.

1.2.3 Productos propuestos actualmente y método de otorgamiento del crédito

La actividad principal de AVANZAR es por supuesto el otorgamiento de microcréditos. Sin embargo, esta IMF completa su acción por actividades de capacitación (la principal es un « taller de costos », obligatorio desde el 2006), y por reuniones grupales mensuales que apuntan a reforzar el capital social de los prestatarios y los intercambios de experiencia. Así AVANZAR desenvuelve su operatoria acercándose a un enfoque de tipo integral desarrollando actividades complementarias a la entrega de microcrédito, con el objetivo de contribuir a la mejora de la calidad de vida de sus emprendedores (véase **Capítulo 1**).

Por otro lado, los montos de los microcréditos han variado entre AR\$ 200 y AR\$ 2000 (con un monto promedio de AR\$ 532), hasta el año 2007, en el cual el techo fue aumentado hasta AR\$ 2500. El monto pequeño del primer crédito (máximo AR\$ 400) permite por una parte limitar el riesgo crediticio, y por otra parte asegurar que se alcance la población objetivo. En efecto, los « menos pobres » se excluyen de facto, porque no les interesa un crédito tan pequeño. Además, cabe señalar que AVANZAR no hace una selección muy dura de sus prestatarios: la única condición es vivir en los barrios donde trabaja la IMF, tener un microemprendimiento funcionando o en proyecto. Los casos de negación de otorgamiento de un primer crédito son, entonces, muy pocos.

Mientras que AVANZAR comenzó trabajando bajo la metodología de créditos grupales, hoy la mayoría de los créditos son individuales. Las garantías necesarias para obtener un crédito no son muy importantes: o una garantía « solidaria » (crédito grupal, cada uno haciéndose responsable en el caso de que una de las personas del grupo no pague), o una garantía « efectiva » (lo más común es un electro-doméstico, o una máquina para los créditos más importantes, o en algunos casos más raros un recibo de sueldo).

El otorgamiento de un crédito se hace en varias etapas y toma por lo menos dos semanas para el primer crédito. La primera etapa es una reunión informativa y luego un encuentro con un oficial de crédito para establecer el « diagnóstico inicial ». Se le entrega al solicitante una hoja en la cual deberá indicar sus costos y ventas de la semana. La devolución de esas tablas da lugar a un segundo encuentro con el oficial de crédito, para llenar más formalmente el cuestionario de solicitud

de crédito. El mismo contiene informaciones sobre el solicitante, su hogar, su microempresa, sus necesidades, sus expectativas en cuanto al uso del crédito. Después de eso, el solicitante debe asistir al taller de costos. El oficial de crédito se encarga de verificar la dirección del solicitante, de ver cómo funciona su microempresa, y de tomar las referencias de la garantía cuando es una garantía efectiva. Por fin, si el comité de evaluación de los créditos acepta la demanda, el solicitante puede recibir su crédito.

Para las personas que ya son beneficiarias, este proceso es un poco más rápido (créditos otorgados en una semana): cuestionario de renovación del crédito, visita al domicilio, evaluación por el comité. Así, cada semana se otorgan por lo menos unos cuarenta créditos, la mayoría siendo renovaciones. El crédito se paga en cuotas semanales (o más excepcionalmente quincenales), y el plazo varía entre 4 y 36 semanas (en función de la capacidad de pago, evaluada conjuntamente por el oficial de crédito y el prestatario).

Por fin, el método de AVANZAR se basa en « incentivos dinámicos ». Así el primer crédito tiene un techo de AR\$ 400, y el monto aumenta poco a poco con las renovaciones, pero bajo la condición de que el prestatario haya respetado el plazo y la regularidad de los pagos. Si el prestatario se atrasó (fue « moroso »), se le baja el monto del próximo crédito – o por lo menos se le mantiene al mismo nivel – según la importancia del atraso. Esos incentivos se ejercen también sobre los oficiales de crédito, ya que son premiados por el buen cumplimiento de sus prestatarios (menos de 5 % o de 10 % de morosos).

2. Metodología adoptada y tipo de datos colectados

Nuestra metodología se inspira por parte del manual de SEEP, presentado en el capítulo anterior (véase **apartado 1.3 del Capítulo 1**). El estudio de campo que nos permitió recolectar los datos, se realizó entre agosto y diciembre del 2006, en villas de emergencia y barrios carenciados de la Ciudad de Buenos Aires. El primer mes fue esencialmente dedicado a la planificación y a la observación: entre otras cosas, pudimos comprender mejor el funcionamiento de la IMF *Avanzar por el Desarrollo Humano*, así como establecer un primer contacto con los prestatarios. Eso nos permitió adaptar nuestro enfoque al contexto estudiado. En esta sección, vamos a presentar la metodología que elegimos y el tipo de datos que recolectamos.

2.1 La herramienta principal: el cuestionario

Nuestra herramienta principal es cuantitativa : se trata de un cuestionario de unas cuarenta preguntas⁴¹, inspirado por parte del propuesto por SEEP (2001). Decidimos organizar esta encuesta en cinco módulos:

- Perfil : de la persona interrogada, de su hogar y de su emprendimiento ;
- A nivel del hogar : evolución de los ingresos, bienestar familiar y vulnerabilidad ;
- A nivel del emprendimiento : uso del préstamo, evolución de los excedentes y de las ventas, mejoras y activos, vulnerabilidad;
- A nivel individual : ahorros, aptitudes empresariales y empoderamiento de las mujeres ;
- Dificultades de pago y grado de satisfacción del prestatario.

Nuestro cuestionario revela nuestro marco conceptual, Por una parte, se trata de obtener datos que permiten demostrar el impacto, pero también mejorar los servicios propuestos por esa IMF. Por otra parte, nuestro análisis, en base a lo expuesto en el **punto 1.3 del Capítulo 1**, se efectúa a tres niveles : el hogar, la microempresa y el individuo. Bajo la hipótesis general de una mejora de la situación económica y social gracias a los créditos, buscamos entonces comprobar una serie de hipótesis, que detallaremos en el próximo apartado de esta sección.

Además, es oportuno justificar la elección de este marco conceptual. El estudio al nivel de la microempresa se impone de manera evidente, ya que es sobre esta entidad que se supone que los microcréditos actúan directamente, el dinero prestado debiendo ser invertido en una actividad retributiva. Por otro lado, nos parece importante medir el impacto a nivel del hogar, ya que las actividades financiadas gracias a los microcréditos son por la mayoría emprendimientos familiares, muchas veces realizadas dentro de la casa del prestatario. Además, y sobre todo, eso permite comprobar el vínculo causal entre los dos últimos niveles de análisis propuestos por Epstein y Crane (2006)⁴²: ¿tiene la mejor salud de la microempresa un impacto socio-económico sobre los prestatarios? En efecto, el objetivo que se asignaron las IMF es de luchar contra la pobreza, es decir mejorar las condiciones de vida del prestatario y de su familia. Por fin, el microcrédito siendo otorgado a una persona en particular, la cual beneficia de los otros servicios de la IMF (seguimiento, talleres de capacitación...), parece pertinente medir si la

⁴¹ El cuestionario entero está en anexos.

⁴² Cf. Esquema en el **apartado 1.3 del Capítulo 1**.

acción de la IMF tiene un impacto sobre los individuos, en particular sobre sus aptitudes personales para salir de la pobreza.

Por otro lado, los datos obtenidos gracias a este cuestionario, son, por la gran mayoría, basados en percepciones de las personas interrogadas en cuanto a la evolución de su situación económica y social. Por consecuencia, cabe subrayar que fue una elección nuestra : muchas personas interrogadas ni tenían realmente las aptitudes para evaluar lo que ganaban o gastaban, entonces la fiabilidad de las cifras así obtenidas habría sido discutible. Es por eso que nos pareció más adecuado hacer las preguntas de manera más simple, pidiendo a las personas que compararan su situación actual con su situación pasada (un año antes): ¿empeoró? ¿mejoró? ¿no cambió? Además, otras preguntas apuntaban a obtener detalles sobre esas evoluciones: ¿por qué este cambio? ¿Cómo se produjo?

En cambio, disponemos de informaciones detalladas sobre los créditos obtenidos: número de créditos recibidos, montos, fecha de otorgamiento, plazo, mora.

2.2 El muestreo

Nuestra muestra está constituida por dos grupos: por una parte, 100 prestatarios que reciben créditos desde hace más de un año, y por otra parte, 60 personas formando el grupo control. Nos situamos en un enfoque casi-experimental, ya que deseamos evaluar el impacto de los microcréditos siempre que las demás condiciones no varíen. Por eso, es indispensable utilizar un grupo control, sino sería imposible aislar la acción de la IMF de otros elementos que influencian la evolución de la situación económica y social de los emprendedores.

Para evitar los sesgos de selección, el primer grupo fue elegido de manera aleatoria en la lista de los 324 prestatarios que reciben créditos desde hace más de un año. Entonces, hemos interrogado un poco menos de un tercio de los prestatarios de más de un año (100 de 324), lo que representa 20 % del número total de prestatarios de esta IMF (unos 500). Excluimos a los prestatarios que reciben créditos desde hace menos de un año, porque consideramos que se necesita un cierto tiempo para que los cambios en la situación económica y social ocurran y sean visibles.

Por otro lado, el grupo control está formado por nuevos prestatarios de la IMF, justo antes de que reciban su primer crédito. Esta elección se explica por consideraciones prácticas y metodológicas, y se inspira particularmente de las reflexiones de Mosley (1998) y de la red SEEP (2001).

En primer lugar, esta opción tiene la ventaja de ser la más simple para implementar: es fácil formar el grupo, ya que sólo hay que tomar los nuevos a medida que van llegando. Hubiera sido mucho más complicado formar un grupo control con otras microempresas del vecindario, que no reciben microcréditos. En efecto, no es siempre posible ubicar a esos microemprendimientos, ya que por la mayoría son actividades realizadas en la casa familiar. Además, Mosley (1998) llama la atención sobre los problemas de motivación, que no se pueden ignorar: esas personas siendo totalmente ajenas a la acción de la IMF podrían negarse a participar a la encuesta, y si las indemnizan por su tiempo, podrían dar respuestas sesgadas (contestar lo que piensan que queremos escuchar).

Por otra parte, una de las características del grupo control, es que debe ser formado por personas idénticas a los prestatarios, sólo diferenciándose acá por el hecho de no recibir microcréditos. En el caso presente, esos nuevos emprendedores son probablemente parecidos a los emprendedores actuales de la IMF, en la medida en la cual ellos también vienen a solicitar un crédito. Además, ya pasaron el proceso de selección realizado por la IMF, ya que ya se les aprobó el primer crédito (pero todavía no lo recibieron). Elegir al azar unas microempresas del vecindario podría ser menos eficaz. En efecto, si esas personas no piden microcréditos, a lo mejor es porque tienen características diferentes: se puede pensar que no tienen las mismas necesidades, no se enfrentan con los mismos problemas, tienen otras fuentes de financiamiento, otras estrategias. Por otro lado, esos nuevos emprendedores todavía no recibieron ningún crédito de esta IMF, entonces, por ahora, no hay ninguna influencia del programa sobre su situación económica y social.

Por fin, cabe señalar que este grupo control no es perfecto, porque entre los nuevos emprendedores, por ahí algunos van a dejar el programa en menos de un año. Ahora bien, los emprendedores antiguos interrogados son únicamente los que eligieron seguir pidiendo créditos, y no se toma en cuenta las personas que dejaron la IMF (Karlán, 2001). Sin embargo, no era posible materialmente encontrar a las personas que dejaron de recibir créditos: ciertas se mudaron, otras desaparecieron (algunas porque nunca terminaron de pagar su último crédito). Entonces, de todas formas, las personas que podríamos encontrar eventualmente no serían representativas de los emprendedores que dejaron la IMF.

2.3 Herramientas complementarias: entrevistas cualitativas y datos proporcionados por la IMF

En complemento de la base de datos constituida gracias al cuestionario, reunimos otros datos. Así, realizamos varias entrevistas profundizadas, por una

parte con prestatarios de la IMF, y por otra parte con oficiales de crédito. Esos datos cualitativos sirven principalmente a ayudarnos para interpretar los resultados obtenidos gracias a la encuesta.

Las entrevistas cualitativas con los prestatarios nos permitieron obtener informaciones que resaltan difícilmente con métodos cuantitativos, como las informaciones relativas al empoderamiento de las mujeres. Sobre todo, nos ayudan a entender por qué y cómo ciertos cambios ocurrieron. Preparamos una guía para la entrevista, compuesta de preguntas sobre la situación profesional, personal y familiar del prestatario en diferentes momentos de su vida:

- en el pasado, antes de que reciba créditos (dificultades enfrentadas, razones que lo llevaron luego a pedir créditos);
- en el pasado, desde que recibió créditos (uso de los diferentes créditos, cambios ocurridos);
- en el presente y en el futuro (satisfacción con la situación actual, proyectos para el futuro).

Por otro lado, las entrevistas con los oficiales de crédito nos informan más sobre los cambios que podrían mejorar los servicios de la IMF. Estaban centrados principalmente en las cuestiones relativas al otorgamiento y la renovación de los créditos, así como en las explicaciones de la mora y las acciones implementadas para limitarla.

Por fin, utilizamos datos proporcionados por la IMF: base de datos relativos a los prestatarios, informes semanales sobre la cartera en riesgo (de agosto a diciembre del 2006), base de datos relativos a los créditos cancelados (que nos permite reconstituir la historia crediticia de cada prestatario interrogado).

3. Hipótesis del trabajo y modelos de análisis de los datos

Queremos comprobar una serie de hipótesis, esencialmente gracias a un tratamiento econométrico de los datos de la encuesta. Por una parte, el análisis principal va a consistir en una comparación entre los prestatarios y el grupo control. Por otra parte, haremos una comparación adentro del grupo de los prestatarios, entre los « buenos » y los « malos » pagadores. Esta sección presenta en detalle las hipótesis a los tres niveles (hogar, microempresa, individuo), así como los modelos econométricos elegidos para testear esas hipótesis.

3.1 Comparación entre los prestatarios y el grupo control. Modelo econométrico utilizado .

Este modelo econométrico general apunta a establecer si el hecho de recibir un microcrédito tiene un impacto significativo sobre la situación económica y social de los prestatarios. Realizamos entonces una serie de ecuaciones para testear las diferentes dimensiones de la situación económica y social. El modelo general es el siguiente:

$$Y_{\text{impacto}} = \alpha + \beta \text{benef} + \gamma_i \text{socioeco} + \varepsilon$$

- Y_{impacto} es un cambio en la situación de la persona interrogada. Detallaremos más abajo cada una de las variables explicadas testeadas (ejemplo: evolución de los ingresos).

- benef es una variable dicotómica que vale 1 si la persona ha recibido un crédito y 0 si pertenece al grupo control. El resultado esperado es que esa variable sea significativa y su coeficiente positivo, ya que eso significaría que los prestatarios tienen una mejor situación económica y social que el grupo control, es decir que la acción de la IMF tuvo un impacto positivo.

- socioeco es un vector de variables de control. Las variables de control elegidas no son las mismas según el nivel de impacto estudiado: la situación del hogar, de la microempresa o del individuo. Presentaremos luego las variables elegidas en cada uno de los tres casos.

- α es la constante, y ε es el término de error.

Este modelo econométrico utiliza el método *probit* o *probit ordenado* según la variable explicada. Efectivamente, las variables explicadas son de dos tipos:

Tipo de variable explicada (Y_{impacto})	Valores de esta variable	Modelo econométrico
Variable discreta	= 1 si la situación empeoró = 2 si la situación no cambió = 3 si la situación mejoró	Probit ordenado
Variable dicotómica	= 1 si el evento ocurrió = 0 en el caso contrario	Probit

3.1.1 Hipótesis y ecuación para medir el impacto a nivel del hogar

La medición del impacto de los microcréditos a nivel del hogar apunta a comprobar las hipótesis siguientes:

- Los microcréditos permiten un aumento de los ingresos del hogar;
- Los microcréditos permiten una mejora del bienestar del hogar (alojamiento, dieta);
- Los microcréditos disminuyen la vulnerabilidad de los hogares (aumentan la capacidad a enfrentar momentos difíciles).

El modelo general fue adaptado de la manera siguiente:

$$Y_{\text{impacto}} = \alpha + \beta \text{benef} + \gamma_1 \text{edad} + \gamma_2 \text{educ} + \gamma_3 \text{subsidio} + \gamma_4 \text{activ} + \gamma_5 \text{barrio} + \varepsilon$$

Se trata en realidad de cuatro ecuaciones sucesivas, ya que elegimos cuatro variables explicadas (Y_{impacto}) para testear esas hipótesis:

- *ing_hogar* es una variable discreta que designa la evolución de los ingresos del hogar durante el último año. Vale 1 si disminuyeron, 2 si no cambiaron, 3 si aumentaron.

- *alojamiento* es una variable dicotómica, que vale 1 si hicieron reparaciones o ampliaciones de la vivienda durante los dos últimos años, y 0 en el caso contrario.

- *dieta* es una variable discreta que indica la evolución de la dieta del hogar. Vale 1 si empeoró, 2 si no cambió, 3 si mejoró.

- *crisis_dieta* es una variable dicotómica, que vale 1 si los miembros del hogar tuvieron que restringir su alimentación en un momento dado del año, y 0 en el caso contrario.

Recordamos que la variable explicativa *benef* indica si la persona recibe o no un microcrédito.

Por otro lado, las variables de control (*socioeco* en el modelo general) para el análisis a nivel del hogar son las siguientes:

- *edad* es una variable continua que indica la edad de la persona interrogada.

- *educ* es una variable discreta que indica el nivel de educación alcanzado. Vale 1 para « primaria no terminada », 2 para « primaria terminada », 3 para « secundaria no terminada », 4 para « secundaria terminada », 5 para « terciario terminado o no ».

- *subsidio* es una variable dicotómica, que vale 1 si la persona recibe una ayuda o un subsidio del Estado, y 0 en el caso contrario.

- *activ* es una variable continua que indica el número de personas activas en el hogar, trabajando afuera de la microempresa.

- *barrio* es un vector de 8 variables dicotómicas que indica el barrio en el cual vive la persona interrogada.

La elección de esas variables se justifica por diferentes elementos. En primer lugar, pensamos que la edad de una persona puede tener un impacto sobre su situación económica y social por dos razones principales: se supone que las personas más jóvenes son más dinámicas, y además tienen una mayor capacidad de adaptación y de aprendizaje que las personas mayores.

En cuanto al nivel de educación alcanzado, esperamos que ese ayude a mejorar la situación del prestatario, ya que se supone que dispone de más competencias para manejar su actividad lucrativa, su dinero, sus inversiones.

Luego, es indispensable controlar las diferencias entre los hogares que sólo tienen ingresos proviniendo de la microempresa, de los que tienen varias fuentes de ingreso: por eso incluimos las variables *subsidio* y *activ*.

Por fin, el barrio en el cual vive una persona es también importante. En primer lugar, el barrio puede ser más o menos pobre (en particular, una oposición entre villas y otros barrios). Además, puede ser más o menos dinámico (existencia de una feria donde se pueden vender los productos por ejemplo). Por fin, puede estar más o menos lejos de la IMF (si está más lejos, los contactos con el personal de la IMF son menos fáciles y entonces menos frecuentes).

3.1.2 Hipótesis y ecuación para medir el impacto a nivel de la microempresa

La evaluación del impacto de los microcréditos a nivel del microemprendimiento consiste en testear las hipótesis siguientes:

- Los microcréditos facilitan el crecimiento de la microempresa (excedentes, ventas, tamaño, cantidad de productos o servicios, lugares de venta);

- Los microcréditos permiten reducir los costos soportados por la microempresa;
- Los microcréditos facilitan la acumulación de capital físico;
- Los microcréditos facilitan la contratación de mano de obra suplementaria;
- Los microcréditos permiten a la microempresa superar los periodos de crisis.

El modelo general fue adaptado de la manera siguiente:

$$Y_{\text{impacto}} = \alpha + \beta \text{benef} + \gamma_1 \text{edad} + \gamma_2 \text{educ} + \gamma_3 \text{subsidio} + \gamma_4 \text{sector} + \gamma_5 \text{rubro} + \gamma_6 \text{ing_princip} + \gamma_7 \text{barrio} + \varepsilon$$

De nuevo, se trata de varias ecuaciones sucesivas, las nueve variables explicadas (Y_{impacto}) para comprobar esas hipótesis siendo las siguientes:

- *exced_empresa* es una variable discreta que designa la evolución de los excedentes de la microempresa durante el último año. Vale 1 si disminuyeron, 2 si no cambiaron, 3 si aumentaron.

- *ventas* es una variable discreta que designa la evolución de las ventas en el curso del último año, entonces esta regresión sólo se aplica a las microempresas que tienen una actividad comercial. Vale 1 si disminuyeron, 2 si no cambiaron, 3 si aumentaron.

- *aum_act* es una variable dicotómica que vale 1 si el tamaño de la microempresa aumentó en el último año y 0 en el caso contrario.

- *nuev_lug* es una variable dicotómica que vale 1 si la microempresa aumentó el número de sus lugares de venta en relación con el año anterior, y 0 en el caso contrario. Esta regresión entonces sólo se aplica a las microempresas que tienen una actividad comercial.

- *nuev_prod* es una variable dicotómica que vale 1 si la microempresa aumentó el número de productos o servicios ofrecidos respecto al año anterior, y 0 en el caso contrario.

- *reduc_costos* es una variable dicotómica que vale 1 si los costos fueron reducidos durante el último año gracias a la compra de materia prima/mercadería al por mayor, y 0 en el caso contrario.

- *nuev_maq* es una variable dicotómica que vale 1 si una(s) nueva(s) máquina(s) fue(ron) compradas durante el último año, y 0 en el caso contrario.

Entonces, esta regresión sólo se aplica a las microempresas que tienen una actividad productiva.

- *nuev_trab* es una variable dicotómica que vale 1 si contrataron a una(s) persona(s) suplementaria(s) durante el último año, y 0 en el caso contrario.

- *crisis_act* es una variable dicotómica que vale 1 si hubo una suspensión de la actividad durante el último año (por problemas financieros), y 0 en el caso contrario.

Recordamos que la variable explicativa *benef* indica si la persona recibe o no un microcrédito. Por otro lado, las variables de control (*socioeco* en el modelo general) para el análisis a nivel de la microempresa son las siguientes:

- *edad, educ, subsidio, barrio*⁴³ (ya usadas en las regresiones que miden el impacto a nivel del hogar).

- *sector* es un vector de 4 variables dicotómicas que indica si el sector de actividad de la microempresa es el comercio, la producción, los servicios, o el comercio y la producción al mismo tiempo.

- *rubro* es un vector de 7 variables dicotómicas que indica si el rubro de actividad de la microempresa es textil, alimentación, polirubro, construcción, bijouterie, zapatos, u otro rubro.

- *ing_princip* es un vector de 3 variables dicotómicas que indica si el ingreso principal del hogar es la microempresa, otra actividad de la persona interrogada, o la actividad de otro miembro del hogar.

La elección de esas variables se explica por las consideraciones siguientes. En primer lugar, podemos suponer que el sector y el rubro de actividad de la microempresa pueden influenciar sus resultados: ciertas actividades deben enfrentar más competencia, ciertas tienen entradas de dinero más continuas o al contrario más periódicas, ciertas son más rentables que otras, ciertas necesitan inversiones más importantes. Cabe recalcar que verificamos que no había una correlación entre las variables *sector* y *rubro*, con el fin de poder usarlas en las mismas ecuaciones⁴⁴.

⁴³ Esas variables ya fueron descritas y las razones de sus elección explicadas en el apartado 3.1.1.

⁴⁴ Ninguna de las 4 variables *sector* tiene un coeficiente de correlación superior a 0,4 con las 7 variables dicotómicas *rubro*.

Por otro lado, nos pareció acertado agregar la variable *ing_princip*: si la fuente principal de ingreso no es la microempresa, los esfuerzos dedicados a ésta, en términos de tiempo e inversión financiera, pueden ser menores.

Por fin, conservamos la variable *subsidio* pero no la variable *activ*: consideramos efectivamente que el dinero proviniendo de una ayuda del Estado puede a veces ser invertido en la microempresa, pero que no es el caso de los ingresos de otra persona del hogar.

3.1.3 Hipótesis y ecuación para medir el impacto a nivel individual

A nivel individual, vamos a testear tres hipótesis:

- Los microcréditos facilitan la constitución de ahorros personales;
- Los microcréditos facilitan la acumulación de capital humano (mejores aptitudes empresariales);
- Los microcréditos permiten a las mujeres adquirir una independencia mayor (*empoderamiento*).

Cabe señalar que esta última hipótesis no va a ser comprobada por un tratamiento econométrico de datos, sino que nos apoyaremos sobre herramientas cualitativas. Para las dos otras hipótesis, adaptamos el modelo econométrico general de la manera siguiente:

$$Y_{\text{impacto}} = \alpha + \beta \text{benef} + \gamma_1 \text{edad} + \gamma_2 \text{educ} + \gamma_3 \text{subsidio} + \gamma_4 \text{activ} + \gamma_5 \text{sector} + \gamma_6 \text{rubro} + \epsilon$$

Se trata esta vez de una serie de tres ecuaciones, las variables explicadas (Y_{impacto}) siendo las siguientes:

- *ahorros* es una variable dicotómica que vale 1 si la persona interrogada tiene ahorros, y 0 en el caso contrario.
- *calc_costos* es una variable dicotómica que vale 1 si la persona interrogada mantiene una contabilidad (calcula sus costos y ventas de manera regular), y 0 en el caso contrario.
- *separ_dinero* es una variable dicotómica que vale 1 si la persona interrogada separa el dinero destinado a la microempresa del dinero que sirve a sus gastos personales o a los del hogar, y 0 en el caso contrario.

Recordamos que la variable explicativa *benef* indica si la persona recibe o no un microcrédito. Por otro lado, las variables de control (*socioeco* en el modelo general) para el análisis a nivel individual son los siguientes:

- *edad, educ, subsidio, activ, sector, rubro*⁴⁵ para la ecuación que tiene *ahorros* como variable explicada.

- *edad, educ, sector, rubro* para las ecuaciones que tienen *calc_costos* y *separ_dinero* como variable explicada.

Se sigue justificando la elección de *edad* y *educ* por las mismas razones anteriormente citadas. En cuanto a *subsidio* y *activ*, consideramos que el hecho de tener otras fuentes de ingreso en el hogar puede tener un impacto positivo sobre la capacidad que tiene la persona interrogada para acumular ahorros (porque en el caso contrario, sus ingresos deben satisfacer la totalidad de las necesidades del hogar). Por lo contrario, eso no influencia en nada las aptitudes empresariales de una persona, por eso no incluimos esas dos variables en las otras dos ecuaciones.

La elección de *sector* y *rubro* se justifica de la misma manera que anteriormente respecto a la constitución de ahorros. En relación con las aptitudes empresariales, consideramos que éstas pueden ser diferentes según el sector y el rubro de actividad de la persona interrogada. En efecto, ciertos proveedores imponen un precio de venta a los microemprendedores, entonces ellos no están incitados a pensar sobre la relación entre sus costos y sus ventas. Al contrario, el hecho de tener a la vez una actividad de producción y de comercio puede generar más dificultades, y incitaría entonces tales personas a adquirir nuevas aptitudes empresariales.

3.2 Comportamiento de los prestatarios con respecto a la mora. Hipótesis y modelo econométrico

Este modelo econométrico sirve a determinar que elementos influyen el hecho de pagar su crédito a tiempo o con atraso. Y más allá, se trata de ver también si la IMF aplica las políticas de sanciones de los atrasos que anuncia.

Entonces, las hipótesis testeadas son las siguientes:

- las características del crédito obtenido (monto, plazo...) tienen un impacto sobre el hecho de que el prestatario sea considerado como un pagador « bueno » o « malo »;

⁴⁵ Esas variables ya fueron descritas y las razones de sus elecciones explicadas en los apartados 3.1.1 y 3.1.2.

- la IMF aplica una política de sanciones, en particular bajando el monto otorgado, para castigar los atrasos en los pagos, e incitar así a los prestatarios a respetar sus compromisos.

Esta vez utilizamos una regresión lineal. El modelo que sirve a testear la primera hipótesis es el siguiente:

$$Y_{mora} = \alpha + \beta_1 \text{antigüedad} + \beta_2 \text{antigüedad}^2 + \delta_1 \text{nrocred} + \delta_2 \text{nrocred}^2 + \chi_1 \text{cred_actual} + \chi_2 \text{cred_actual}^2 + \eta \text{plazo} + \gamma_{1i} \text{sector} + \gamma_{2i} \text{rubro} + \gamma_{3i} \text{barrio} + \varepsilon$$

- Y_{mora} es una variable continua de 0 a 21. Indica el número de veces en las cuales el prestatario estaba moroso durante las 21 semanas de la encuesta (agosto a diciembre del 2006);

- *antigüedad* es una variable continua que indica el número de meses de antigüedad como prestatario de la IMF; elegimos incluir también el cuadrado de esta variable (*antigüedad*²), porque es posible que la relación entre *antigüedad* y Y_{mora} no sea lineal;

- *nrocred* es una variable continua que indica el número de créditos recibidos por el prestatario desde su entrada en el programa; incluimos también su cuadrado (*nrocred*²) por las mismas razones;

- *cred_actual* es una variable continua que indica el monto del crédito actual del prestatario; incluimos también su cuadrado (*cred_actual*²) por las mismas razones;

- *plazo* es una variable continua que indica el plazo del crédito actual (en semanas);

- *sector, rubro, barrio* son los mismos vectores de variables que los que fueron usados para la comparación entre los prestatarios y el grupo control⁴⁶;

- α es la constante, y ε es el término de error.

Sin embargo, hay un riesgo de que ciertas variables explicativas estén correlacionadas entre ellas; por ejemplo, es lógico que los prestatarios más antiguos hayan recibido un número mayor de créditos. Por eso, a fin de volver todos los prestatarios más comparables entre ellos, y de comprobar la robustez de

⁴⁶ Esas variables ya fueron descritas y las razones de sus elección explicadas en los apartados 3.1.1 y 3.1.2.

los resultados de la primera ecuación, creamos un segundo modelo de regresión lineal:

$$Y_{\text{mora}} = \alpha + \beta \text{ant_nrocred} + \delta \text{ant_cred_actual} + \chi \text{nro_cred_actual} + \eta \text{plazo} + \gamma_1 \text{sector} + \gamma_2 \text{rubro} + \gamma_3 \text{barrio} + \varepsilon$$

- *ant_nrocred* = *antigüedad/nrocred*, es una variable continua que indica el número de créditos recibidos, controlando por la antigüedad; cuanto mayor es el valor de *ant_nrocred*, menor es el número de créditos recibidos por el prestatario, teniendo en cuenta su antigüedad;

- *ant_cred_actual* = *antigüedad/cred_actual*, es una variable continua que indica el monto del crédito actual, controlando por la antigüedad; cuanto mayor es el valor de *ant_cred_actual*, menor es el monto del crédito actual, teniendo en cuenta la antigüedad del prestatario;

- *nro_cred_actual* = *nrocred/cred_actual*, es una variable continua que indica el monto del crédito actual, controlando por el número de créditos recibidos; cuanto mayor es el valor de *nro_cred_actual*, menor es el monto del crédito actual, teniendo en cuenta número de créditos recibidos por el prestatario.

La inclusión de esas variables es importante ya que permite comprobar la segunda hipótesis, es decir verificar si la IMF aplica la política que anuncia, castigando los atrasos en los pagos bajando el monto del crédito siguiente o tardando más tiempo para otorgar una renovación.

Por fin, es importante señalar que, cómo la proporción de prestatarios en mora es baja (alrededor de 10 % de los prestatarios), no disponemos de un número suficiente de « malos » pagadores en nuestra muestra inicial. Por lo tanto, elegimos completar esta muestra agregando « malos » pagadores sacados de las bases de datos proporcionadas por la IMF. Sin embargo, esas bases de datos no contienen tantas informaciones sobre el perfil socio-económico de los prestatarios como la nuestra, por eso no pudimos incluir más variables de control.

4. Presentación de los resultados

Esta cuarta sección presenta los resultados del tratamiento de los datos recolectados. Es importante poner en perspectiva el análisis de los resultados con el contexto que describimos en la primera sección de este capítulo, en particular en lo que concierne las herramientas de lucha contra la pobreza en Argentina y las características propias de la IMF *Avanzar por el Desarrollo Humano*.

La primera parte presentará las características de nuestra muestra. Luego, la segunda analizará los resultados de las regresiones anunciadas previamente, con el fin de demostrar a que nivel el impacto del microcrédito es más importante («*prove*»), e ilustrará esos resultados con informaciones complementarias sacadas de las entrevistas profundizadas. Por fin, la última parte hará una comparación entre los prestatarios exclusivamente, por un lado para analizar las razones de los atrasos en los pagos, y por otro, para aportar algunos elementos sobre la satisfacción de los prestatarios con el programa.

4.1 Características de la muestra

Recordamos que la muestra estaba conformada por 100 prestatarios de esta IMF, receptores de créditos desde hace más de un año, y por 60 futuros prestatarios que integran el grupo control. En esta sección, presentamos las características demográficas y socio-económicas de la muestra, comparando los prestatarios con el grupo control. Luego indicamos las características de los préstamos recibidos por los prestatarios: son específicas con respecto a las que fueron presentadas en apartados anteriores, en la medida en que nuestra muestra sólo contiene prestatarios de más de un año.

4.1.1 Características demográficas

Las características demográficas de los prestatarios y del grupo control son muy similares (véase **Tabla 3** en anexo). Así, como en las otras IMF del Gran Buenos Aires, se trata mayoritariamente de mujeres (73 % de los prestatarios y 67 % del grupo control).

Además, se encuentra una fuerte proporción de extranjeros, lo cual refleja la composición de los barrios carenciados de Buenos Aires (sobre todo las villas de emergencia): los Bolivianos representan la mayor parte de la muestra (48 % de los prestatarios y 45 % del grupo control), pero hay también Paraguayos (13 % en los dos grupos) y algunos Uruguayos, Chilenos y Peruanos. La segunda nacionalidad más importante es por supuesto la nacionalidad argentina (31 % de los prestatarios y 40 % del grupo control).

Por otro lado, la repartición por edad no sigue exactamente la de la población activa ocupada total, hay muy pocos jóvenes y mayores de 65 años en nuestra muestra: 93 % de los prestatarios y 90 % del grupo control tienen entre 25 y 64 años, mientras que esta categoría es un poco menos importante en la población activa total (78 %).

Por fin, hay que reconocer que hay una diferencia en la repartición geográfica de los dos grupos. No obstante, eso no constituye ningún problema, ya que incluimos las variables *barrio* en nuestras regresiones. Esta diferencia se explica por el hecho de que AVANZAR está desarrollando sus actividades en nuevos barrios, de ahí el abultamiento de la categoría «Otros barrios» (17 % mientras que sólo era de 6 % en el grupo de prestatarios). La gran mayoría de nuestra muestra sigue viviendo en los barrios más cercanos de la IMF, donde empezó a otorgar créditos: 61 % de los prestatarios y 53 % del grupo control viven en las villas de emergencia Fátima, Los Piletones, Carrillo, y en el barrio Soldati.

4.1.2 Características económicas y sociales

Las características económicas y sociales son también bastante parecidas entre los dos grupos que conforman la muestra (véase **Tabla 4** en anexo). Se trata principalmente de personas viviendo en pareja (77 % de los prestatarios y 65 % del grupo control). Por otro lado, se trata de una población con un nivel de educación relativamente bajo: la mayoría no terminó la secundaria (69 % de los prestatarios y 52 % del grupo control) y una parte no despreciable ni siquiera terminó la primaria (13 % de los prestatarios y 10 % del grupo control). El hecho de que se trate de una población vulnerable se ve también en la gran proporción de personas que reciben una ayuda del Estado: 47 % de los prestatarios y 35 % del grupo control.

En cuanto a la microempresa, ésta constituye la principal fuente de ingreso del hogar en la mayoría de los casos (71 % en los dos grupos). Al igual que los prestatarios de las IMF del Gran Buenos Aires, se trata mayoritariamente de actividades comerciales (78 % de los prestatarios y 73 % del grupo control). Entre esas últimas, cabe señalar que un tercio de nuestra muestra combina una actividad productiva y una actividad comercial (32 % de los prestatarios y 35 % del grupo control). Por fin, los rubros de actividad más representados son el textil (42 % de los prestatarios y 43 % del grupo control) y la alimentación (25 % de los prestatarios y 23 % del grupo control). Cabe subrayar que en estos dos rubros, existen actividades de comercio, de producción, o ambos a la vez.

De nuevo, hay diferencias ligeras entre los prestatarios y el grupo control, en particular en cuanto al nivel de educación alcanzado. Sin embargo, las variables en cuestión (*educ, subsidio, sector, rubro*) fueron incluidas en las regresiones cuando podían tener una influencia sobre el tipo de impacto medido.

4.1.3 Características de los préstamos recibidos

Nos pareció importante presentar las características de los préstamos recibidos por los prestatarios de la muestra (véase **Tabla 5** en anexo). En efecto, tenemos datos más detallados que los que fueron presentados en el punto 3.1.3, y por otro lado, sólo se trata ahora de los prestatarios que reciben créditos desde hace más de un año. Por eso, el monto promedio de los créditos es superior al que fue calculado para el conjunto de los prestatarios de esta IMF⁴⁷.

En su mayoría, las personas interrogadas reciben créditos desde hace más de dos años (71 %). Esta información constituye un elemento positivo para nuestro estudio, porque cuanto más tiempo se ejerció la influencia de la IMF, más el impacto de esta acción debería ser visible. En promedio, los prestatarios de más de un año recibieron 8 créditos, pero el número de créditos recibidos varía entre 3 y 17 créditos.

Por otro lado, el monto promedio del crédito actual es de AR\$ 1192, o sea un poco más del doble del crédito promedio para el total de los prestatarios de AVANZAR (AR\$ 532): eso demuestra una diferencia entre los prestatarios de menos de un año, que reciben créditos más pequeños, lo que hace bajar el promedio general. Constatamos sin embargo una gran diversidad entre los prestatarios de más de un año, ya que los créditos cubren todo el abanico de oferta de esta IMF, yendo de AR\$ 250 à AR\$ 2000. Del mismo modo, la diversidad de los plazos (entre 8 y 36 semanas, con un promedio de 18 semanas), muestra una cierta flexibilidad de la IMF y entonces una capacidad a adaptarse a la necesidades de sus prestatarios.

En cuanto al uso del préstamo, encontramos exactamente las mismas tendencias que en las otras IMF del Gran Buenos Aires: sirven por su gran mayoría a abastecerse en materia prima/mercadería (71 %), luego a adquirir capital físico (19 % para máquinas, 8 % para herramientas).

Por fin, la última característica de los prestatarios es bastante sorprendente: sólo 10 % son considerados como « morosos »/« malos pagadores » por la IMF, pero 42 % dicen tener dificultades para pagar el crédito. Cabe relativizar estas dificultades ya que a veces sólo se deben a una falta de tiempo para ir a pagar cada semana (véase **apartado 4.3.2**). Sin embargo, esta cifra puede indicar también un gran sentido de responsabilidad; a pesar de sus dificultades, se sienten comprometidos a pagar el crédito obtenido, en particular con el fin de preservar su

⁴⁷ Es una de las consecuencias de los incentivos positivos presentados en el **apartado 1.1.3**: cuanto más créditos recibió una persona, más elevado es el monto del crédito actual, a condición, por supuesto, de haber pagado los créditos anteriores a tiempo.

accesibilidad a este servicio (poder luego renovar su crédito, por un monto superior si fuese necesario).

4.2 Comparación entre los prestatarios y el grupo control: un impacto muy positivo de los microcréditos

Recordamos que elegimos medir el impacto de los microcréditos a tres niveles: el hogar, la microempresa y el individuo. Presentamos nuestros resultados en esta sección, yendo in crescendo en los grados de impacto medidos, indicados por la significatividad de la variable *benef*. Así, encontramos que el impacto es de diferentes grados al nivel de la microempresa, pero que es mucho más marcado en los niveles del hogar y del individuo. En realidad, es en lo que concierne la vulnerabilidad – del hogar y de la microempresa – en donde el impacto revela ser más fuerte, por lo que trataremos este tema aparte.

4.2.1 Diferentes grados de impacto a nivel de la microempresa

A nivel de la microempresa, las regresiones validan tres hipótesis de cuatro.

En primer lugar, los resultados de nuestro análisis, reproducidos en la **tabla 6a** (en anexo), muestran que los microcréditos no parecen haber tenido un impacto en cuanto a los resultados de la microempresa, rechazamos entonces la primera hipótesis, según la cual facilitaban el crecimiento de la microempresa. Así, la variable *benef* no es significativa en ninguna de esas regresiones. En otras palabras, **las personas que recibieron un microcrédito no muestran una evolución diferente de aquellos que no recibieron: ni los excedentes de su microempresa, ni sus ventas, ni el tamaño de su microempresa, ni el número de productos o servicios que proponen, ni el número de sus lugares de venta, aumentaron más que los del grupo control.** Pero habría que tomar con cautela estas afirmaciones a la luz de los resultados que veremos más abajo.

Por otro lado, observamos que en esas regresiones, casi ninguna de las otras variables es significativa. En el caso de la evolución de los excedentes de la microempresa (*exced_empresa*), constatamos que la variable *activ* es bastante significativa: el hecho de que haya otras fuentes de ingreso en el hogar tiene un impacto positivo sobre el ingreso de la microempresa. La explicación es bastante simple: como la persona interrogada no es la única que satisface las necesidades del hogar, puede más fácilmente reinvertir sus ingresos en la microempresa, lo que aumenta las posibilidades de excedentes futuros de ésta.

En cambio, los resultados de la **tabla 6b** (en anexo) permiten validar las otras hipótesis. En primer lugar, la variable *benef* es fuertemente significativa y su coeficiente es positivo en la regresión que tiene *reduc_costos* como variable explicada. Así, **el hecho de obtener microcréditos permite a los microemprendedores reducir sus costos: pueden comprar la materia prima o la mercadería en mayor cantidad y así beneficiarse por el acceso a precios al por mayor**. Es justamente una de las ventajas principales destacada por una beneficiaria de AVANZAR durante una entrevista: cuando le preguntamos lo que había hecho con su primer préstamo, nos contestó « *Compré más cantidad y así el precio es menor* » ; puso énfasis en eso varias veces en el curso de la entrevista (« *Siempre fui sacando más cantidad* »)⁴⁸. Comparando con el rubro textil, los rubros que benefician más de esta reducción de los costos parecen ser la construcción y la bijouterie, ya que esas dos variables son significativas al 10 %.

Además, podemos también validar la hipótesis según la cual **los microcréditos facilitan la adquisición de capital físico**, ya que la variable *benef* es significativa y su coeficiente es positivo en la regresión que tiene *nuev_maq* como variable explicada. De hecho, una de las dificultades de las personas de bajo ingreso es lograr ahorrar y acumular capital para invertir; el hecho de acceder a microcréditos permite juntar suficiente dinero en un momento dado para poder comprar máquinas nuevas, o renovar las que estaban usadas (véase **Cuadro 1**).

Por fin, **los microcréditos facilitan la contratación de mano de obra**. Se observa una influencia positiva de las variables *educ* e *ing_princip1*, confirmando las hipótesis hechas en relación a estas variables: una mejor educación permite disponer de más competencias para administrar la actividad retributiva, y por otro lado, se tiende a hacer más inversiones en la microempresa si ésta constituye la fuente principal de ingresos para el hogar. Constatamos también que este impacto positivo es más visible en el sector de la producción que en el del comercio: 71 % de las personas que contrataron nuevos empleados ejercen una actividad productiva. Eso es bastante comprensible visto la carga horaria en el sector de la producción, donde 50 % de los microemprendedores trabajan más de 70 horas por semana (26 % en el sector comercial). Sin embargo, cabe reconocer que este impacto es un poco limitado, ya que sólo 17 % de los prestatarios (7 % del grupo control) aumentaron su mano de obra durante el último año.

⁴⁸ Entrevista con A. L., beneficiaria de AVANZAR desde hace 6 años (14 de diciembre de 2006).

Cuadro 1 – El impacto del microcrédito sobre la microempresa : una aplicación concreta

E., 46 años, es boliviana, y vive en Fátima, una villa del sur de Buenos Aires. Desde hace seis años, es beneficiaria de AVANZAR. Antes de tener acceso al microcrédito, vendía productos de limpieza en una feria, y tenía un kiosco. Con los primeros créditos, aumentó la cantidad de mercadería de la cual disponía. Sin embargo, hace tres años, le pareció que no se ganaba bien la vida, y decidió empezar con la costura. Gracias a los créditos, pudo comprarse una primera máquina de coser. « *Empecé con dos máquinas. Ahora tengo tres overlocks, tres rectas, una collareta⁴⁹ y una cortadora. Además, tengo dos empleados, les pago por prenda. Al principio sólo trabajaba con mi marido. Amplió mucho el negocio, estoy contenta* ».

Decidió sola empezar a pedir microcréditos, luego su marido también recibió. « *El crédito es una ayuda. El primero era de AR\$ 200 y ahora tengo AR\$ 1750, ya hace varias veces que recibo este monto. Me gustaría tener más, igual para el negocio, alcanza. Ahora lo uso para mi casa, para arreglarla, ampliarla. Para vivir un poco mejor. También voy a ampliar el taller. Estoy tratando de hacer mejoras, de hacerlo limpiecito. Pero también con el siguiente crédito voy a comprar nuevas máquinas* ».

Entrevista con E. M. C., 19 de diciembre de 2006.

4.2.2 Un impacto mucho más visible a nivel del hogar

A nivel del hogar, está demostrado que los microcréditos otorgados por AVANZAR tienen un impacto positivo: como lo muestran los resultados de la **tabla 7** (en anexo), validamos nuestras hipótesis iniciales.

Así, la variable *benef* es fuertemente significativa y su coeficiente es positivo en lo que concierne **la mejora de los ingresos del hogar**. En esta regresión, la variable *activ* es también bastante significativa y su coeficiente es positivo, mostrando la importancia de las otras fuentes de ingresos del hogar. A primera vista, puede parecer contradictorio que los ingresos del hogar hayan mejorado mientras que los excedentes de la microempresa no hayan aumentado más que en el grupo control. Sin embargo, podríamos explicar esta aparente contradicción de la siguiente manera: puede ser que los ingresos de la microempresa hayan aumentado sin que los excedentes de la misma aumenten, si todo el aumento fue

⁴⁹ Las overlocks, rectas y collaretas son diferentes tipos de máquinas de coser industriales.

invertido (por ejemplo comprando máquinas nuevas). Esto podría estar indicando un crecimiento mayor en el largo plazo.

Sin embargo, el resultado que nos parece ser el más interesante es el de la segunda regresión, en la cual *benef* es muy significativo y su coeficiente es positivo: **los microcréditos** tienen un impacto muy positivo sobre el bienestar del hogar, ya que **facilitan la mejora de la vivienda**. Eso es importante ya que los arreglos o ampliaciones del alojamiento realizados son inversiones, y entonces tienen un impacto a largo plazo. Por una parte, eso mejora las condiciones de vida de las personas del hogar, y por otra parte eso aumenta el valor de su vivienda, en el caso de que la quieran vender en el futuro. De nuevo, el hecho de que haya personas que trabajan fuera de la microempresa (*activ*) tiene también una influencia positiva. Observamos también que esas mejoras de la vivienda conciernen menos las personas viviendo en el barrio de Copello y Samoré (solamente una persona hizo arreglos). Eso se explica por el hecho de que este barrio no sea una villa, y por lo tanto la gran mayoría de los habitantes vive en departamentos y no es dueño de su alojamiento, por lo que no tiene los mismos incentivos y las mismas posibilidades para efectuar cambios.

Por fin, los microcréditos tienen también un impacto positivo sobre el bienestar de los hogares a través de **la mejora de su dieta**. Entre otras cosas, eso les permite comprar más carne y lácteos, bienes alimenticios a los cuales tenían un acceso difícil anteriormente⁵⁰. Sin embargo, constatamos que la variable *benef* es menos significativa que en las otras regresiones. Efectivamente, esta vez, la variable la más significativa es la variable *subsidio*. Eso muestra el impacto fuertemente positivo del programa « *Con todo derecho – Ciudadanía Porteña* », implementado por la ciudad de Buenos Aires, el cual permite a los prestatarios comprar alimentos gracias a una tarjeta acreditada cada mes⁵¹.

⁵⁰ Entre los que mejoraron su dieta en el curso del último año, 62 % de los prestatarios y 67 % del grupo control dicen que lo hicieron comprando más carne y lácteos.

⁵¹ La ciudad de Buenos Aires implementó a principios del 2006 el programa *Con todo derecho - Ciudadanía Porteña*. Gracias a una tarjeta de débito, más de 80 000 hogares pobres pueden ahora comprar alimentos, productos de limpieza y de higiene, y combustible para cocinar, en supermercados y comercios barriales adheridos. El monto acreditado mensualmente en esta tarjeta es por lo menos de AR\$ 300, correspondiendo a 75 % de la canasta básica de alimentos. Además, el monto de esta ayuda varía en función de la composición familiar.

4.2.3 Un impacto sensible a nivel individual

A nivel individual, el impacto de los microcréditos es tan importante como a nivel del hogar, validamos también nuestras hipótesis (véase **Tabla 8**, en anexo).

En primer lugar, los resultados muestran que **los microcréditos facilitan la constitución de ahorros personales**. Así 49 % de los prestatarios poseen ahorros, es el caso de sólo 26 % del grupo control. Observamos que, con respecto al sector de los servicios, a las personas que tienen una actividad comercial (comercio, y sobre todo comercio y producción a la vez) les cuesta más ahorrar. Además, la educación tiene un impacto positivo sobre la constitución de ahorros. Es exactamente lo que habíamos supuesto: las personas que alcanzaron un nivel más alto de educación tienen más capacidades para administrar su dinero y planificar sus gastos.

Por otro lado, los resultados revelan también que **la acción de AVANZAR tiene un impacto positivo sobre las capacidades empresariales de sus prestatarios**. En efecto, la variable *benef* es muy significativa y su coeficiente es positivo en la regresión que tiene *calc_costos* como variable explicada. Esta mejora se produjo gracias al acompañamiento asegurado por el personal de AVANZAR, y sobre todo gracias al taller de capacitación organizado por esta IMF, en el cual los prestatarios aprenden a calcular bien los costos asociados a su actividad con el fin de determinar los beneficios de su microempresa. Unos datos complementarios confirman esta interpretación: 93 % de los prestatarios que asistieron al taller calculan sus costos y ventas (sólo 62 % de las personas que no asistieron al taller lo hacen). Ese último fue provechoso sobre todo para las mujeres ya que solamente 64 % de las que asistieron ya lo hacían antes del taller, y 93 % lo hacen desde entonces⁵². Además, cabe destacar que la capacitación también fue útil para los que ya calculaban sus costos y ventas, ya que 47 % dicen haber mejorado el cálculo que hacían anteriormente. La elección de esta IMF de hacer obligatorio este taller tuvo un impacto positivo. Además, podemos señalar que la variable *edad* es significativa y su coeficiente es negativo en esta regresión, confirmando nuestras hipótesis sobre las capacidades de aprendizaje y de adaptación que se reducen con la edad.

Las aptitudes empresariales se miden también en la regresión siguiente (*separ_dinero*), en la cual la variable *benef* es nuevamente significativa y su coeficiente es positivo: los prestatarios de los microcréditos tienden a separar el dinero destinado a la microempresa del dinero usado para los gastos personales y/o de la casa. Eso muestra una **cierta profesionalización de los**

⁵² 88 % de los hombres que asistieron al taller ya calculaban sus costos y ventas, esta proporción aumenta hasta 93 % después de la capacitación.

microemprendedores, una separación de la actividad retributiva y del consumo. De nuevo, la variable *edad* es significativa y su coeficiente es negativo, mientras que el nivel de educación tiene una influencia positiva. Por fin, observamos que, con respecto al sector de los servicios, las personas que combinan una actividad productiva y una actividad comercial tienen mejores aptitudes empresariales.

Por fin, en cuanto a nuestra hipótesis relativa al empoderamiento de las mujeres, varias entrevistas en profundidad (véase **Cuadro 2**) nos dejan pensar que los microcréditos tienen de hecho una influencia positiva. No obstante, el bajo número de entrevistas realizadas nos impide poder sacar conclusiones generales sobre esta dimensión del impacto.

**Cuadro 2 – El empoderamiento de las mujeres:
el ejemplo de dos beneficiarias paraguayas**

M. E., 36 años, empezó a ser beneficiaria de AVANZAR cuando se creó esta IMF en el 2000. En ese momento, vivía con su marido y su hija en la villa Fátima. Su marido perdió su empleo y M. E. pidió entonces un microcrédito para poder vender productos de belleza. « *Cuando mi marido empezó a trabajar de vuelta, me dijo que deje, y no, yo quería progresar, salir, entrar en contacto con la gente... Porque anteriormente, estuve mucho tiempo encerrada, no trabajaba, no hacía nada, no tenía contactos con nadie...* ».

M. E. no pudo terminar la primaria, y eso la marca mucho: « *Yo no tengo estudio y estoy logrando de a poco (...)* Yo no estoy de todo contenta, me gustaría por lo menos terminar la secundaria, estar en cuarto año, en quinto... (...) *No es lindo no tener estudio... eso me duele más* ». A pesar de todo, su comercio creció mucho, incluso logró vender su casa para mudarse fuera de la villa. « *Gracias a Dios, salí adelante, estoy afuera, estoy mejor* ». Desde entonces, se divorció de su marido y hoy está en pareja de nuevo. « *Cambié bastante. Soy más conversadora (...)* El otro día, estaba con mi novio, porque él tiene reuniones con “escritores”, estuve con ellos, me pidieron mi opinión... *Es muy lindo eso...* ».

Entrevista con M. E. Y., 1^{ero} de noviembre del 2006.

R., 46 años, vive en la villa Los Piletones. Como tiene una discapacidad física, dependía totalmente de su marido para satisfacer sus necesidades. Cuando se divorció, tuvo que empezar a trabajar. Uno de los oficiales de crédito de

AVANZAR le aconsejó pedir un microcrédito: « A mi me dio la idea Viviana, y por eso fue que agarré el coraje para hacer eso... Yo no tenía nada ».

Gracias a los microcréditos, hacía ya un año y medio que R. vendía bebidas en su casa, logró del proveedor que se las traiga a su domicilio. Según ella, eso cambió muchas cosas en su vida. « *Ahora estoy tranquila, gracias a Dios, me siento bien tranquila. Me siento independiente. Cambié un montón. Antes era... en una palabra... muy dejada... debe ser cuando estuve con mi marido. Encerrada estuve. Después me separé... Ahora la gente me mira, porque cambié un montón. ¡Hasta él viene y me miiiiira! No sé si estoy más linda, pero cambié. (...) Yo no quiero ser dependiente. Yo quiero hacer algo, quiero ganar mi plata también. Me gusta comprarme las cosas. No le quiero pedir a nadie.* ».

Entrevista con R. A., 23 de octubre del 2006

4.2.4 Impacto muy fuerte en cuanto a la vulnerabilidad

La vulnerabilidad puede ser definida como « *el riesgo ex-ante que un hogar que no es pobre actualmente caiga debajo de la línea de pobreza, y que un hogar que es pobre actualmente lo siga siendo* » (Holzman, 2001). « *Es importante notar que la vulnerabilidad viene de (i) la exposición a riesgos y choques, y (ii) la incapacidad a manejar esos riesgos y choques a causa de la inadecuación de los activos y de los mecanismos de protección social* » (Tesliuc, Lindert, 2002).

Terminamos nuestra análisis con los resultados presentados en la **tabla 9** (en anexo), mostrando que **los microcréditos tienen un impacto muy fuerte en relación a la vulnerabilidad, es decir que se pueden concebir como un instrumento de protección frente a los riesgos y a los choques que pueden sufrir los prestatarios**. La variable *benef* es muy significativa, pero esta vez su coeficiente es negativo, mostrando que los prestatarios son menos vulnerables que el grupo control. Observamos que los coeficientes de esta variable son mucho más elevados que en todas las regresiones anteriores.

Sólo el 2 % de los prestatarios de microcréditos tuvieron que suspender su actividad en un momento dado del año contra el 30 % en los casos del grupo control⁵³. Además, la duración de esta « crisis » fue mucho más larga en el caso de este último grupo, alcanzando hasta 36 semanas de suspensión de la actividad. Por otro lado, constatamos que el sector de los servicios es menos vulnerable que los otros, lo cual es coherente con nuestros resultados anteriores,

⁵³ Sólo dos prestatarios sufrieron una interrupción de su actividad: uno durante dos semanas, otro durante 18 semanas.

que mostraban que las personas que tenían este tipo de actividad tenían más ahorros. Eso se puede explicar por el hecho de que las personas trabajando en este sector muestran una necesidad menor de realizar inversiones.

Además, la variable *subsidio*, no significativa en la gran mayoría de las otras regresiones, es significativa acá y con coeficiente positivo: eso muestra que, **si bien las personas vulnerables reciben más ayuda de los poderes públicos, esta ayuda es ineficaz para protegerlos de los choques**. Para terminar, las personas que viven en el barrio Soldati son menos vulnerables; se confirma este resultado al reemplazar las ocho variables *barrio* por la variable *villa* que es significativa y cuyo coeficiente es positivo, es decir que las microempresas de las personas que viven en villas muestran una mayor vulnerabilidad.

El fuerte impacto de los microcréditos sobre la vulnerabilidad de las microempresas se puede explicar por el hecho de que el acceso al crédito permite a los microemprendedores adquirir un cierto número de activos, y sobre todo de disponer permanentemente de un capital mínimo, que actúa como fondo de rotación para su actividad.

En cuanto a la vulnerabilidad del hogar, el impacto de los microcréditos revela ser importante también, ya que la variable *benef* es muy significativa y su coeficiente es negativo. Así, **sólo 2 % de los prestatarios tuvieron que restringir su alimentación en un momento dado del año, mientras que 12 % del grupo control sufrieron este choque**. Nuevamente, **la duración de este periodo de crisis es mucho más larga para el grupo control** (16 semanas en promedio, y un máximo de 52 semanas), que para los prestatarios (4 semanas en promedio y como máximo).

Esta vez, observamos que la variable *educ* es muy significativa y su coeficiente es negativo, es decir que cuanto más educación tienen los individuos, menos vulnerable es su hogar. Una vez más, se puede pensar que un mejor nivel de educación permite administrar mejor su dinero.

Al igual que para la vulnerabilidad de la microempresa, la variable *subsidio* es significativa y su coeficiente es positivo, la interpretación de este resultado sigue siendo la misma: no hay que equivocarse en el sentido de la causalidad, no es porque los individuos reciben una ayuda que son más vulnerables, sino que el hecho de que sean más vulnerables los vuelve elegibles para la ayuda del Estado.

Por fin, es sorprendente ver que en la última regresión, la variable *activ* es un poco significativa y su coeficiente es positivo. No obstante, este resultado no es robusto ya que al incluir las ocho variables *barrio* en lugar de la variable *villa*, la variable *activ* pierde su significatividad.

A nivel del hogar, los microcréditos cumplen entonces un rol muy importante ya que permiten a las familias mantener su consumo y preservar la calidad de su dieta durante todo el año. Eso es primordial para la salud de los miembros del hogar, ya sea de los hijos, quienes requieren una dieta sana para su crecimiento, o de los adultos, quienes necesitan tener una buena salud a fin de ser productivos. Efectivamente, una mala alimentación puede acarrear a la larga un estado de salud débil, y mayores gastos de salud, y sobre todos posibles interrupciones del trabajo, lo que es un ejemplo típico de las trampas de pobreza.

La dimensión que acabamos de medir es un indicador esencial de que el microcrédito es una buena herramienta de lucha contra la pobreza, ya que una de las características principales de las poblaciones pobres es su vulnerabilidad. Por definición, al volverse menos vulnerables esas personas pueden salir de las trampas de pobreza, y entonces poder mejorar su situación económica y social de manera perdurable.

4.3 Comportamiento de los prestatarios con respecto a la mora y niveles de satisfacción alcanzados por los mismos.

En esta sección, presentamos nuestros resultados de las comparaciones entre los prestatarios, que permitan aportar elementos para mejorar el impacto de la IMF. Por una parte, estudiaremos las cuestiones relativas a la mora, gracias a los resultados del tratamiento econométrico de nuestros datos y a las entrevistas con los prestatarios y los oficiales de crédito. Por otra parte, comentaremos los resultados del último módulo de nuestra encuesta, que contiene las críticas positivas y negativas de los prestatarios sobre *AVANZAR*.

4.3.1 Resultados del análisis econométrico de la mora

En primer lugar, el primer modelo econométrico relativo a la mora apuntaba a determinar que elementos influyen este fenómeno. A causa de la correlación entre varias variables explicativas (véase **tabla 12**, en anexo), primero hicimos varias regresiones para testear las variables de manera separada (véase **tabla 10**, en anexo, regresiones 1 a 3), antes de testearlas de a dos (véase **tabla 10**, regresiones 4 a 6) y luego todas juntas (véase **tabla 10**, regresión 7).

Recordamos que la variable explicada indica el número de veces en las que el prestatario estuvo atrasado en sus pagos durante un período de 21 semanas de observación. Por lo tanto, las variables explicativas que tienen un coeficiente negativo actúan en contra de la mora, mientras que las que tienen un coeficiente positivo aumentan cuando el atraso aumenta.

En primer lugar, observamos que las variables *antiguedad* y *antiguedad2* son muy significativas en el caso de las regresiones 4 y 7: *antiguedad* tiene un coeficiente positivo, mientras que *antiguedad2* tiene un coeficiente negativo. Eso significa que **no son ni los prestatarios muy antiguos, ni los más nuevos los que suelen atrasarse en el pago de sus créditos, sino los prestatarios medianamente antiguos**. Eso se puede explicar por el hecho de que, en los primeros tiempos, los créditos otorgados son de un monto inferior y entonces más fáciles de pagar. Además, podemos pensar que hay un efecto de aprendizaje: cuando una persona recibe créditos desde hace muchos años, ya integró esta obligación en su presupuesto y se acostumbró a efectuar pagos regulares a la IMF, en particular porque se preocupa por poder obtener créditos de un monto cada vez mayor. Por fin, los prestatarios muy antiguos suelen atrasarse menos que la media de los prestatarios porque se puede suponer que después de un cierto tiempo, sólo quedan « buenos » pagadores, ya que la IMF se niega renovar los créditos de los que están crónicamente en mora.

Por otro lado, observamos que las variables *nrocred* y *nrocred2* son significativas en todas las regresiones. El coeficiente de *nrocred* es negativo: de manera que, **cuanto mayor es el número de créditos, menor es el nivel de atrasos**, lo que podría explicarse por efectos de aprendizaje. Así, mientras que los que recibieron un máximo de 5 créditos representan 13 % de los « buenos » pagadores, corresponden a 41 % de los « malos » pagadores⁵⁴.

Del mismo modo, la variable *cred_actual* es bastante significativa, excepto cuando se testea conjuntamente con la variable *nrocred*, a causa de su correlación. Su coeficiente es negativo, indicando que **cuanto más alto es el monto del crédito actual, menos atraso tiene el prestatario**. Efectivamente, únicamente los prestatarios que demostraron que respetaban sus compromisos al pagar a tiempo tienen acceso a créditos mayores: sólo 20 % de los « malos » pagadores tienen un crédito actual de AR\$ 1500 o más, mientras que 44 % de los « buenos » pagadores recibieron tales créditos.

Además, notamos que la variable *plazo* es bastante significativa en la mitad de las regresiones. Su coeficiente positivo indica que **cuanto más largo es el plazo, más atraso suele tener el prestatario**. Es justamente lo que ya habían observado Bekerman y Ozomek (2003) en un estudio anterior sobre AVANZAR, conduciendo esta IMF a reducir los plazos de los créditos que otorga: “mientras

⁵⁴ Son considerados como « malos » pagadores los que tienen regularmente más de 3 semanas de atraso en su pagos (más de 3 veces sobre las 21 semanas de recolección de los datos). Todas las estadísticas relativas al perfil de los « buenos » y de los « malos » pagadores se encuentran en anexo.

que durante el año 2001, el 64,6 % de los créditos fueron otorgados con un plazo de 24 semanas [o más], en el 2002 esto fue cierto solamente para el 27,6 % de los créditos”. En nuestro estudio, 25,7 % de los créditos alcanzan un plazo tan largo.

En cuanto a las variables relativas a las condiciones socio-económicas de los prestatarios, se observa que **el sector de actividad que registra menos mora es el sector de los servicios**; eso confirma nuestros resultados anteriores, que mostraban que este sector era menos vulnerable. Además, los prestatarios que tienen una microempresa en los rubros textil o alimenticio suelen atrasarse menos que los que tienen productos o servicios diversificados (polirubro).

Por fin, parece muy interesante observar que **hay más morosos en la categoría de personas que viven en « otros barrios »**, y muchos menos en las que viven en la villa Carrillo. Es que los oficiales de créditos hacen muchas más visitas en los barrios donde se concentran los prestatarios, como Carrillo, y se desplazan más excepcionalmente hacia los otros barrios. Por lo tanto, pierden más fácilmente el contacto con las personas que viven en los barrios más alejados de las oficinas de la IMF, y esto vuelve más difícil hacer respetar los plazos de pago.

Nuestro segundo modelo econométrico tenía como objetivo comprobar la robustez de esos primeros resultados, así como verificar si la IMF aplicaba políticas dirigidas a desalentar la morosidad. Los resultados, reproducidos en la **tabla 11** (en anexo), permiten validar esas hipótesis.

Así, las variables *ant_nrocred*, *ant_cred_actual*, *nro_cred_actual* son significativas y sus coeficientes son positivos, lo que significa que AVANZAR aplica efectivamente esas políticas. De hecho, **a iguales niveles de antigüedad, las personas que suelen atrasarse recibieron menos créditos y de un monto inferior. Además, manteniendo igual el número de créditos recibidos, los prestatarios morosos tienen un crédito actual de un monto inferior al de los prestatarios cumplidores**. Se observa que la variable *ant_cred_actual* pierde su significatividad cuando uno la testea al mismo tiempo que la variable *ant_nrocred*: eso se debe a la correlación entre esas dos variables (véase **Tabla 13**, en anexo).

Además, los resultados relativos al plazo, al sector y al rubro de actividad, y a los barrios son los mismos que anteriormente, indicando la robustez de los primeros resultados que obtuvimos.

Además, testeamos la robustez de nuestros resultados al utilizar una muestra mayor para esta regresión (148 observaciones en lugar de 133); con esta muestra, sólo tenemos *barrio* como variable de control (véase **Tabla 14**, en anexo). Nuestros resultados son efectivamente robustos, ya que la única diferencia con los resultados anteriores es que la variable del barrio Piletones se vuelve significativa

y su coeficiente es negativo: se trata, como Carrillo, de una villa cerca de las oficinas de la IMF, concentrando un número grande de prestatarios, lo cual confirma entonces nuestras primeras interpretaciones.

4.3.2 Explicaciones de las dificultades de pago

En cuanto a las razones dadas para las dificultades de pago, parece interesante hacer un análisis cruzado entre lo que piensan los oficiales de crédito y los argumentos más mencionados por los prestatarios.

En entrevistas realizadas a dos de los principales oficiales de crédito de AVANZAR nos explicaron que existen varias razones para los atrasos en los pagos. Las citamos en el orden en que fueron expresados y los comparamos a los resultados de nuestra encuesta:

- el prestatario tuvo problemas personales: salud, problema familiar (respuesta dada para 31 % de los prestatarios);
- la microempresa no era lo suficiente rentable (respuesta dada para 2 % de los prestatarios);
- el prestatario no quiere pagar;
- el prestatario no tuvo tiempo de ir a pagar (respuesta dada para 21 % de los prestatarios).

Es con la experiencia que los oficiales de crédito logran distinguir los que se atrasan porque no quieren pagar, de los que no pueden pagar. « Hay los que no pueden pero quieren pagar. Te das cuenta porque te cuentan sus problemas, siempre te están diciendo sus motivos. A los que quieren pagar, los encontrás siempre »⁵⁵. En caso de grandes dificultades, los oficiales de crédito pueden proponer una « refinanciación », es decir alargar el plazo del crédito, con el fin de bajar el monto de las cuotas semanales. « La persona se siente en un callejón sin salida, y como le doy esta opción, se siente más tranquila, siente que está cumpliendo, y que puede tener acceso a renovar después »⁵⁶.

En cuanto a los que no quieren pagar, el medio de obligarles es ir a verlos lo más seguido posible: « Con los que no quieren pagar, si vos te enojás, no te van a pagar. Tenés que ir despacito, ganarle por cansancio. Los visitás muy seguido »⁵⁷.

⁵⁵ Entrevista con Araselly Limachi, oficial de crédito, diciembre del 2006.

⁵⁶ Idem.

⁵⁷ Entrevista con Viviana Cheuquepil, oficial de crédito, diciembre del 2006.

4.3.3 Algunos elementos sobre la satisfacción de los prestatarios

A lo largo de este capítulo, intentamos determinar por que canales la acción de esta IMF tenía influencia sobre la situación económica y social de sus prestatarios. Es importante saber también lo que piensan los prestatarios: ¿Por qué empezaron a ser prestatarios y lo siguen siendo? ¿Hay elementos que AVANZAR podría cambiar para mejorar su impacto y la adecuación de sus servicios y productos? El último módulo de nuestro cuestionario contenía entonces algunas preguntas que apuntaban a determinar si los prestatarios estaban satisfechos de los productos y servicios ofrecidos por AVANZAR.

En primer lugar, les preguntamos lo que valorizaban más en esta IMF (véase **Tabla 15**). La mitad de las personas interrogadas contestó que **lo más importante era el hecho de que se exigía pocas garantías para tener acceso al crédito**. En efecto, esas poblaciones pobres están totalmente excluidas del sistema bancario tradicional, y por eso el simple hecho de que uno acepte otorgarles un crédito les significa un cambio extraordinario. Las diferentes entrevistas profundizadas confirman este hecho: « *Me gusta AVANZAR porque les dan a gente que no tiene recibo de sueldo como yo. Es algo para la gente que no tiene nada. Además, yo, cuando empecé, no sabía que hacer, y me ayudaron* »⁵⁸. Esta afirmación nos lleva a la segunda respuesta, proporcionada por 46 % de los prestatarios, la atención y la confianza que ofrece el personal de AVANZAR. Así, eso muestra claramente que esta IMF no está percibida como un simple banco para los más pobres, **es una institución que, además del otorgamiento de los créditos, asegura un seguimiento personalizado de sus prestatarios y que les aporta un acompañamiento a fin de ayudarles en la gestión del crédito**. Por fin, 35 % de los prestatarios valorizan **los microcréditos porque proveen una fuente continúa de fondo de rotación**: eso confirma nuestros resultados anteriores, que indicaban que una de las características esenciales de los microcréditos era el hecho de que proporcionaban una protección frente a los choques exteriores, que volvían a los prestatarios menos vulnerables. En una entrevista, una beneficiaria explicaba que los microcréditos aseguraban una cierta estabilidad a su actividad: « *Me da confianza. Sé que termino de pagar y puedo volver a sacar más* »⁵⁹.

⁵⁸ Entrevista con A. E., beneficiaria desde hace un año y medio (12 diciembre del 2006).

⁵⁹ Entrevista con E. M. C., beneficiaria desde hace 6 años (19 de diciembre del 2006).

**Tabla 15 – Lo que les gusta más a los prestatarios de AVANZAR
(Múltiples respuestas posibles)**

1. Pocas garantías exigidas, en relación con las otras fuentes de	50%
2. Atención/confianza del personal de AVANZAR	46%
3. Una fuente continúa de capital/fondo de rotación	35%
4. Tasas de interés inferiores a las de las otras fuentes de crédito	13%
5. Los montos de las cuotas son bajos y se pueden elegir	13%
6. Capacitación y/o ayuda técnica	11%
7. Cercanía de AVANZAR	11%
8. Otros	7%
9. Solidaridad y/o dinámica de grupo	3%
10. Eficiencia, en relación con las otras fuentes de crédito	2%
11. No sabe	2%

Por otro lado, les pedimos a los prestatarios que nos digan lo que no les gustaba o que les gustaría que cambiara en el funcionamiento de AVANZAR (véase **Tabla 16**). La respuesta más común fue « Nada » (34 %). Sin embargo, cerca de un tercio de los prestatarios destacó que **el monto de los créditos no era suficientemente alto** (31 %). Eso se refería especialmente al monto muy bajo del primer crédito, pero explicamos más temprano que eso era parte de los medios implementados por la IMF para llegar a los más pobres (véase **apartado 1.3.1**). Además, cabe señalar que a finales del 2006, el monto del primer crédito pasó de AR\$ 200 a AR\$ 300, y que a principios del 2007, el techo de los créditos subió hasta AR\$ 2500 (AR\$ 2000 anteriormente). Por fin, 20 % de los prestatarios hacen eje en los costos de transacción vinculados a la operatoria de los proyectos de microcrédito: consideran que **la frecuencia de los pagos (semanal) es inconveniente y que preferirían poder pagar en cuotas quincenales o mensuales**. Hay que relacionar esta respuesta con otra crítica hecha por 14 % de las personas interrogadas: sólo es posible ir a pagar las cuotas un día a la semana⁶⁰. Cabe señalar que AVANZAR hace algunas excepciones y permite a ciertos prestatarios pagar cada dos semanas o más raramente cada mes. Desde el momento de la realización de este estudio, la cantidad de prestatarios que realiza pagos más espaciados está aumentando.

⁶⁰ Esto fue determinado por el accionar del banco donde los prestatarios realizan sus pagos. Pero desde hace unos meses, son dos los días de las semana en que se pueden pagar las cuotas.

De manera general, los prestatarios parecen entonces estar satisfechos de los productos y servicios propuestos por AVANZAR. Además, observamos una voluntad de parte de esta IMF de estar a la escucha de sus prestatarios, ya que ya se hicieron algunos cambios para adaptarse mejor a la demanda.

**Tabla 16 – Lo que no les gusta a los prestatarios de AVANZAR
(Múltiples respuestas posibles)**

1. Nada	34%
2. El monto del crédito inicial o de los siguientes no era lo suficiente	31%
3. La frecuencia de los pagos es demasiado alta	20%
4. Otros costos de transacción	17%
5. Hay un solo día de pago	14%
6. Otros	8%
7. Tasas de interés o comisiones muy altas	6%
8. El plazo del crédito no era conveniente	3%
9. No sabe	0%

Conclusiones y recomendaciones

La evaluación del impacto social de una institución de microfinanzas (IMF) tiene dos finalidades principales: demostrar la validez de los microcréditos ofrecidos por la misma como instrumento de lucha contra la pobreza, y mejorar los productos y servicios ofrecidos por la institución considerada a sus prestatarios. Este tipo de estudios debe entonces poder servir a la vez a los donantes, quienes desean evaluar si sus subsidios y/o préstamos son utilizados de manera eficiente, y a los dirigentes de las IMF, quienes trabajan para una mejor adecuación de sus acciones con la población objetivo.

En primer lugar, cabe subrayar que, en su gran mayoría, los cambios en las situaciones económicas y sociales de los prestatarios toman tiempo. Es por eso que es necesario reproducir este tipo de estudio regularmente. El método que adoptamos tiene la ventaja de ser bastante simple en lo que concierne la recolección de datos, ya que el grupo control está constituido por futuros prestatarios. Entonces, es totalmente posible para una IMF realizar tal recolección en forma periódica: la mayoría de las preguntas pueden ser integradas al formulario

de solicitud de un primer crédito para el grupo control, y al formulario de renovación del crédito para los prestatarios de más de un año.

Además, es interesante llevar a cabo tal estudio en el contexto específico de la Argentina. En efecto, se trata de un país fuertemente marcado por la crisis del 2001, y donde la pobreza y las desigualdades aumentan desde hace unos veinte años. Entonces, las herramientas de lucha contra la pobreza son relativamente jóvenes: sólo hace cinco años que se implementan políticas públicas importantes en esta área. Del mismo modo, el sector microfinanciero está todavía muy poco desarrollado en Argentina, la mayoría de las IMF actuales tienen menos de diez años de existencia.

Nuestra evaluación de la Asociación Civil *Avanzar por el Desarrollo Humano* nos autoriza a concluir que la acción de esta IMF contribuye a mejorar la situación económica y social de sus prestatarios. El tratamiento econométrico de los datos cuantitativos nos permitió tomar en cuenta otros factores que podían tener una influencia sobre esos cambios. Además, uno de los aspectos más importantes de nuestro estudio es haber mostrado en detalle a que niveles y por que canales este impacto positivo era más o menos fuerte.

Así, vimos que los microcréditos no tenían el mismo impacto, cuando se lo compara con el grupo control, según los aspectos de la microempresa tomados en cuenta: mientras que no parece haber un impacto significativo sobre ciertos resultados (excedentes y ventas), constatamos en cambio mejoras notables en cuanto a la adquisición de capital físico, la reducción de los costos, y la contratación de mano de obra suplementaria. No obstante, cabe recordar acá que se trata de datos basados en las percepciones que los prestatarios tienen de los resultados de su microempresa, y no en una medida financiera objetiva de esos resultados. Se puede pensar entonces que la subjetividad juega un papel más importante que en las respuestas a las preguntas sobre las inversiones por ejemplo. Luego, observamos que el impacto era mucho más marcado a nivel del hogar y a nivel individual: los microcréditos contribuyen a un aumento de los ingresos del hogar, facilitan la mejora de la vivienda y de la dieta, permiten la constitución de ahorros, y refuerzan las aptitudes empresariales del prestatario. Paralelamente, las entrevistas en profundidad que hicimos parecen demostrar una progresión del empoderamiento de las mujeres; sería necesario sin embargo disponer de más datos cualitativos para profundizar esta cuestión. Por fin, el impacto más importante de los microcréditos revela ser una marcada disminución de la vulnerabilidad de los prestatarios.

Por otro lado, en cuanto a la mora, pudimos constatar que esta IMF aplicaba efectivamente las políticas anunciadas orientadas a su desaliento, y que estas

parecían tener efectos positivos en términos de incentivos y aprendizaje. En efecto, se encuentran menos morosos entre los prestatarios más antiguos y entre los que recibieron más créditos. Una atención especial tendrá que ser dedicada a las personas que viven en barrios alejados de las zonas principales de intervención de la IMF, porque éstas acumulan más atrasos en los pagos que los otros prestatarios. Así, habría que dar más disponibilidad horaria a los oficiales de crédito, de tal manera que ellos puedan visitar más seguido a esos prestatarios, y entonces tener un mejor seguimiento de ellos. En el caso contrario, la IMF estaría obligada a limitar el número de prestatarios situados afuera de sus zonas principales de intervención.

En cuanto a la evaluación de AVANZAR por sus prestatarios, los resultados de nuestro estudio muestran que globalmente están satisfechos de los servicios ofrecidos. En efecto, esas poblaciones pobres, constituidas en gran parte por inmigrantes y que viven mayoritariamente en villas, están acostumbradas a estar excluidas y a sufrir discriminaciones. Por eso, la confianza que les acuerda esta IMF al prestarles dinero sin pedir una garantía real aporta un cambio muy importante en su vida cotidiana. De hecho, los microcréditos les permiten llevar a cabo proyectos e inversiones que, en su ausencia, hubieran sido muy difícilmente realizables. Por otra parte, mencionamos también el hecho de que ciertos prestatarios consideran que el monto de los microcréditos no es lo suficientemente alto. Es verdad que existe un cierto número de prestatarios que alcanzaron el techo de los microcréditos otorgados por esta IMF. Para preservar la fidelidad de esos prestatarios, y acompañar de la mejor manera el crecimiento de su microempresa y de sus necesidades en un contexto de inflación alta, sería necesario que AVANZAR aumente el techo en proporciones realistas. De hecho, eso empezó a ser implementado a principios del 2007, y este cambio debe por supuesto estar acompañado por una evaluación precisa de las capacidades de pago de los prestatarios.

Para terminar, es indispensable poner en perspectiva este estudio de impacto social con la política global de lucha contra la pobreza en Argentina. En efecto, el Estado argentino debe manejar su presupuesto, arbitrando entre sus propias herramientas y el apoyo que brinda por ejemplo al sector microfinanciero. Excepto el éxito del programa de asistencia alimenticia « *Con todo derecho – Ciudadanía Porteña* », nuestros resultados no parecen mostrar un impacto muy significativo de la ayuda pública sobre la vulnerabilidad de sus beneficiarios. Sin duda, esto se debe al bajo monto del plan principal, el de « *Jefes y Jefas de Hogar* » (AR\$ 150), por lo que si bien este tipo de ayuda brindada por los poderes públicos es esencial para luchar contra la indigencia, no es aparentemente el instrumento más eficiente para el desarrollo de las capacidades de sus recipientes.

Por el contrario, nuestra evaluación de la IMF *Avanzar por el Desarrollo Humano* demostró la eficiencia de su acción a varios niveles, lo que debería concitar el interés de las autoridades públicas para apoyar este tipo de proyectos: contribuyendo a proveerlos de financiamiento, a mejorar su capacidad institucional y a reducir los costos de transacción vinculados a los proyectos de microcrédito. Como ya fue señalado, uno de los resultados más importantes, encontrados en el estudio, es la significativa reducción de la vulnerabilidad de los prestatarios. Dicha vulnerabilidad es una de las características principales de las poblaciones pobres: si una persona es vulnerable, el riesgo de suspender su actividad económica – ya sea por causas de salud o por razones financieras – es mayor, y esto provoca una reducción de los ingresos que refuerza esa vulnerabilidad. Por lo tanto, al reducirla, es posible contribuir a reducir los círculos viciosos de la pobreza. Es decir que los microcréditos contribuyen a asegurar la solidez de los microemprendimientos, y a garantizar una fuente estable de ingresos a los microempresarios, haciéndolos más fuertes frente a los choques externos.

Bibliografía

➤ *Las microfinanzas en general*

- HELMS, Brigitte, *Access for All – Building Inclusive Financial Systems*, CGAP, 2006.
- HOLZMANN, Robert, « Risk and Vulnerability: The Forward Looking Role of Social Protection in a Globalizing World », Paper prepared for « The Asia and Pacific Forum on Poverty - Policy and Institutional Reforms for Poverty Reduction », Asian Development Bank, Manila, February 5-9, 2001. Citado por Tesliuc, E. D., Lindert, K., 2002.
- LHÉRIAU, Laurent, *Précis de réglementation de la microfinance – Tome I : Le droit financier et la microfinance*, Notes et Documents n° 20, Paris, Agence Française de Développement, junio 2005.
- LHÉRIAU, Laurent, *Précis de réglementation de la microfinance – Tome II : Le droit technique de la microfinance*, Notes et Documents n° 21, Paris, Agence Française de Développement, junio 2005.
- MARULANDA, Beatriz, OTERO, María, « Perfil de las microfinanzas en Latinoamérica en diez años: visión y características », Acción Internacional, Cumbre del Microcrédito de la Región América Latina y Caribe (LACRMS), Santiago de Chile, 19-22 abril 2005.
- TESLIUC, Emil D., LINDERT, Kathy, « Vulnerability: A Quantitative and Qualitative Assessment », *Working Paper*, Guatemala Poverty Assessment Program, Washington D. C., The World Bank, mayo 2002.

➤ *Las microfinanzas en Argentina*

- BEKERMAN, Marta, OZOMEK, Sabina, « Microcréditos para sectores de bajos recursos en la Argentina: la experiencia del proyecto AVANZAR », *Documento de trabajo n°14*, Buenos Aires, CENES, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2003.
- BEKERMAN, Marta, CATAIFE, Guido, « Las microfinanzas en Argentina: teorías y experiencias », in *Problemas de desarrollo*, vol. 35, n°136, enero-marzo 2004, pp. 115-136.

- BEKERMAN, Marta, *Microcréditos: una estrategia contra la exclusión, cómo implementar un sistema de microcréditos en algunos países en desarrollo*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 2004.
- BEKERMAN, Marta, IGLESIAS, Florencia, OZOMEK, Sabina, RODRIGUEZ, Santiago, *Microfinanzas en la Argentina*, Buenos Aires, PNUD, diciembre 2005.
- CURAT, Pablo, LOMBARDI Javier, LUPANO, Jorge, « Microfinanzas : el subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia latinoamericana », PlaNet Finance Argentina, Conferencia « La lucha contra la pobreza en Argentina : la contribución de las microfinanzas », 6 de diciembre del 2005.
- CURAT, Pablo, LUPANO, Jorge, ADÚRIZ, Isidro, « Estudio de Demanda Potencial de Microcrédito en el Conurbano Bonaerense – Primera Etapa : Entrevistas en Profundidad con Clientes Potenciales, Informe de resultados », Buenos Aires, Fundación ANDARES, octubre 2006.
- CURAT, Pablo, LUPANO, Jorge, ADÚRIZ, Isidro, « Estudio de Demanda Potencial de Microcrédito en el Conurbano Bonaerense – Segunda Etapa : Encuesta con Clientes Actuales de IMF, Informe de resultados », Buenos Aires, Fundación ANDARES, diciembre 2006.
- CURAT, Pablo, LUPANO, Jorge, ADÚRIZ, Isidro, « Estudio de Demanda Potencial de Microcrédito en el Conurbano Bonaerense – Tercera Etapa : Encuesta a Población Ocupada del Conurbano Bonaerense, Informe de resultados », Buenos Aires, Fundación ANDARES, diciembre 2006.
- FONCAP, *Registro de Instituciones de Financiamiento a Microempresas (RIFIM)*, www.foncap.com.ar.
- Fundación ANDARES, « Estudio del perfil de clientes actuales de IMF del Gran Buenos Aires », Presentación de resultados, 28 de febrero del 2007.
- Página web de la Asociación Civil *Avanzar por el Desarrollo Humano*: www.avanzar.org.ar
- SCHREINER, Mark, *Las microfinanzas en la zona rural de Argentina*, Washington University, St Louis, 2000. Citado por Bekerman, M., 2004

➤ *Metodología de los estudios de impacto social en microfinanzas*

- EPSTEIN, Marc J., CRANE, Christopher A., « Alleviating Global Poverty through Microfinance: Factors and Measures of Financial, Economic, and Social Performance », *Working Paper*, Rice University, febrero 2006.
- KARLAN, Dean S., « Microfinance Impact Assessment : The Perils of Using New Members as a Control Group », in *Journal of Microfinance*, vol. 3, n°3, 2001, pp. 76-85.
- MOSLEY, Paul, « The Use of Control groups in Impact Assessments for Microfinance », *Working Paper n°19*, International Labour Office, Genève, 1998.
- SEEP, *Aprendiendo de los Clientes : Herramientas de Evaluación para los Operadores de Microfinanzas*, Washington D.C., AIMS, 2001.

Anexos

1. El cuestionario

**ENCUESTA DE IMPACTO
ASOCIACIÓN CIVIL
AVANZAR POR EL DESARROLLO HUMANO**

Fecha: _____

Cuestionario n°: _____

1. Prestatario de 1 a 2 años de antigüedad
 2. Prestatario de más de 2 años de antigüedad
 3. Grupo control

Barrio:

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Fátima | <input type="checkbox"/> 5. Copello/Samoré |
| <input type="checkbox"/> 2. Piletones | <input type="checkbox"/> 6. Cildañez |
| <input type="checkbox"/> 3. Soldati | <input type="checkbox"/> 7. Ciudad Oculta |
| <input type="checkbox"/> 4. Carrillo | <input type="checkbox"/> 8. Otro |

Información del Prestatario (no llenar nada para el grupo control):

Fecha que ingresó al programa: _____ (día/mes/año)

No. total de meses en el programa: [_____]

Cantidad de préstamos que ha sacado: [_____]

¿El prestatario está atrasado en sus pagos? (coloque un círculo): S N

% de cuotas con mora superior a 3 semanas del préstamo actual: [_____]

Monto del 1er préstamo del programa: [_____]

Monto del préstamo actual: [_____]

Número de cuotas del préstamo actual: [_____]

Valor acumulativo de los préstamos obtenidos: [_____]

MÓDULO UNO: Perfil del Prestatario, del Hogar y del Emprendimiento

A Nivel Individual

1. (para los prestatarios) ¿Desde hace cuanto tiempo es usted prestatario de AVANZAR? (Verifique que la información sea la observada en cuanto a la

situación del prestatario.)

1 = Desde hace 1 año

2 = Desde hace 2 años o más

1bis. (para el grupo control) Ha recibido o solicitado algún crédito anteriormente?

1 = Sí (*especificar*) _____

99 = No sabe

0 = No

2. Género del prestatario

1 = Masculino

2 = Femenino

3. De que nacionalidad es usted?

1 = Argentino/a

4 = Uruguayo/a

2 = Boliviano/a

5 = Otro (*especificar*) _____

3 = Paraguayo/a

4. ¿Cuántos años tiene usted? Especifique el número de años 99 = No sabe

5. ¿Actualmente está usted ...?

1 = Casado(a)/concubino(a)

3 = Viudo(a)

2 = Separado(a)/divorciado(a)

4 = Soltero(a)/nunca se ha casado

6. ¿Cuál es su nivel de educación?

1 = Primaria incompleta

4 = Secundaria completa

2 = Primaria completa

5 = Terciaria

3 = Secundaria incompleta

99 = No sabe

A Nivel del Hogar

7. ¿Cuántas personas hay en su hogar—las personas que viven juntas y comparten la misma comida por lo menos una vez al día—son...

Adultos—de 18 años de edad o mayores:

Niños—de 17 años de edad o menores:

8. ¿Cuántas personas en su hogar están trabajando por afuera de su emprendimiento?

Número de personas económicamente activas:

9. Usted recibe algún subsidio o plan del Estado?

1 = Sí (*especificar*) _____

99 = No sabe

0 = No

10. ¿Quién es la cabeza de su hogar— la persona que toma las decisiones?

1 = Usted

2 = Un pariente varón (esposo, padre, hermano, tío, abuelo, suegro, cuñado)

3 = Una pariente mujer (madre, hermana, tía, abuela, suegra)

4 = Usted y su cónyuge

11a. ¿Cuántos niños de su hogar están en edad escolar (5-17 años de edad)?

Número total de niños en edad escolar:

11b. ¿Cuántos de esos niños asisten actualmente a la escuela?

Número total de niños que asiste a la escuela:

12. ¿Cuántos niños le ayudan en su actividad productiva?

Menores de 10 años de edad:

De 11 a 17 años de edad:

13. ¿Durante las últimas 4 semanas, cuál de esas actividades le brindaron mayores ingresos?

1 = Su emprendimiento

2 = Otra actividad con sueldo fijo

3 = Otra actividad sin sueldo fijo

4 = La actividad de otro miembro del hogar

99 = No sabe

A Nivel del Emprendimiento

14a. ¿Que tipo de actividad productiva tiene usted?

1 = Comercio

2 = Producción

3 = Servicios

4 = Producción y comercio

14b. ¿Cuál es el rubro de actividad de su microempresa?

1 = Textil

2 = Alimenticio

3 = Polirubro

4 = Construcción

5 = Bijouterie

6 = Zapatos

7 = Otro (*especificar*) _____

15. ¿ Cuántas horas trabaja usted por semana?

Número de horas:

23a. ¿Durante los últimos 12 meses, los ingresos que usted en particular logró ganar...?

1 = Disminuyeron (Ir a la #23b.)

3 = Aumentaron (Ir a la #23c.)

2 = Se mantuvieron iguales (Ir a la #24a.)

99 = No sabe (Ir a la #24a.)

23b. (Si disminuyeron) ¿Por qué disminuyeron los ingresos que usted ganó?
(No lea. Hay múltiples respuestas posibles. Luego vaya a la #24a.)

1 = Yo o un miembro del hogar ha estado enfermo(a)

4 = Cerré mi actividad

2 = Las ventas bajaron

5 = Otros (especificar) _____

3 = No pude conseguir insumos

99 = No sabe

23c. (Si aumentaron) ¿Por qué aumentaron los ingresos que usted ganó? (No lea. Hay múltiples respuestas posibles.)

1 = Subieron las ventas y/o amplió el emprendimiento existente

precio más bajo

2 = Inicié un nuevo emprendimiento

4 = Vendí en mercados nuevos

3 = Pude comprar insumos a un

5 = Otros (especificar)___

99 = No sabe

24a. ¿En los últimos 6 meses, cómo cambiaron sus ventas?

1 = Bajaron (Ir a la #24b.)

3 = No cambiaron (Ir a la #25)

2 = Subieron (Ir a la #24c.)

99 = No sabe

24b. (Si bajaron)¿Por qué? (No lea. Hay múltiples respuestas posibles.)

1 = Disminuyeron los clientes

2 = Los clientes compran menos a causa de la tarjeta "con todo derecho"

3 = Los clientes compran menos por otra razón

4 = Hay más competencia

5 = Sus precios son más altos

6 = Ofrece menos productos/ servicios

7 = Cerró una actividad

8 = La gente tiene menos dinero

9 = Otros (especificar)_____

24c. (Si subieron) ¿Por qué? (No lea. Hay múltiples respuestas posibles.)

1 = Aumentaron los clientes

5 = Ofrece más productos/ servicios

2 = Los clientes compran más

6 = Agregó nueva actividad

3 = Hay menos competencia

7 = La gente tiene más dinero

4 = Sus precios son más bajos

8 = Otros (especificar)_____

Mejoras y Activos

25. ¿Durante los últimos 12 meses, realizó usted alguno de los siguientes cambios en su actividad? (Lea la lista de cambios posibles.) 1 = Sí 0 = No 99 = No sabe

- a. ¿Amplió el tamaño de su negocio?
- b. ¿Añadió productos nuevos?
- c. ¿Contrató más trabajadores?
- d. ¿Redució los costos comprando insumos en volúmenes mayores o a precios al por mayor?
- e. ¿Empezó una nueva actividad?
- f. ¿Vendió en nuevos mercados/lugares?

26. Durante los últimos 12 meses, compró o invirtió usted en cualquiera de los siguientes activos para su actividad? (Lea la lista de cambios posibles.) 1 = Si 0 = No 99 = No sabe

- a. ¿Compró herramientas o máquinas para su actividad? (especificar)
- b. ¿Hizo mejoras en el lugar donde produce?
- c. ¿Hizo mejoras en su lugar de ventas?
- d. Otros cambios (especificar)

27. Durante los últimos 12 meses, aumentó el número de horas que usted trabaja por semana?

1 = Sí (especificar número de horas trabajadas anteriormente)

0 = No

99 = No sabe

Vulnerabilidad

28. Desde que recibió el crédito, ¿piensa que su negocio se tornó.....?

1 = Más débil

3 = Más fuerte

2 = No cambió

99 = No sabe

29a. Durante los 12 últimos meses, hubo algún momento cuando no tenía suficiente dinero para seguir adelante con su actividad productiva?

1 = Sí (Ir a la #29b.)

99 = No sabe (Ir a la #30)

0 = No (Ir a la #30)

29b. ¿Cuánto duró ese período? Especifique el número de semanas 99 = No sabe

MÓDULO CUATRO: A NIVEL INDIVIDUAL: Ahorros, Aptitudes Empresariales y Empoderamiento de las Mujeres

Ahorros y Habilidades Empresariales

30. ¿Tiene usted actualmente ahorros personales en efectivo que guarda para casos de emergencia o porque usted piensa realizar una compra o inversión importante?

1 = Sí (*Ir a la #31*)

99 = No sabe (*Ir a la #32a.*)

0 = No (*Ir a la #32a.*)

31. ¿Durante los últimos 12 meses, sus ahorros personales en efectivo...?

1 = Disminuyeron

3 = Aumentaron

2 = Se mantuvieron iguales

99 = No sabe

(*para los prestatarios*) **32a. Asistió usted al taller de costos que se da en AVANZAR?**

1 = Sí (*Ir a la #32b.*)

0 = No (*Ir a la #33*)

32b. El taller le pareció...?

1 = Difícil de entender

3 = Fácil de entender

2 = Más o menos

32c. Antes del taller, usted ya calculaba sus costos y ventas?

1 = Sí

0 = No

32d. Después del taller, usted cambió algo?

1 = Empezó a calcular sus costos y ventas (*Ir a la #34a.*)

2 = Mejoró el calculo que hacía (*Ir a la #34a.*)

3 = No cambió nada (*Ir a la #32e.*)

99 = No sabe

32e. (Si no cambió nada) ¿Por qué?

1 = No tiene tiempo

3 = No le parece necesario

2 = No lo sabe hacer bien

4 = Otro (*especificar*) _____

33. (Si no asistió al taller de costos + para el grupo control) ¿Calcula usted sus

ganancias basándose en registros de sus costos y ventas?

1 = Sí

99 = No sabe

0 = No

34a. Al administrar su actividad productiva... (Lea toda la fila ítem por ítem.)	(Marque la respuesta apropiada con una X)			34b. (para los prestatarios) ¿Es esta una práctica que usted ha adoptado desde que es prestatario de AVANZAR?	
a. ¿Mantiene usted el dinero de su empresa separado del dinero que tiene para sus gastos personales y del hogar?	1 = Sí	0 = No	99 = NS	1 = Sí	0 = No
b. ¿Sabe usted cuáles son los productos que le producen las mayores ganancias?					
c. ¿Tiene usted un puesto o lugar fijo protegido del sol y la lluvia para vender sus productos, como una tienda, puesto de venta o kiosco?					

Empoderamiento de las Mujeres

35. (Solamente para mujeres no solteras) ¿Quién de los miembros de su hogar toma decisiones con respecto al negocio que les reporta mayores ganancias ...? (Para cada ítem, leas las cuatro respuestas posibles en las columnas. Marque la respuesta con una "X".) Marcar la casilla Horizontalmente

¿Quién decide...?	<i>El cónyuge solamente</i>	<i>El cónyuge y usted por igual</i>	<i>Solamente usted.</i>	<i>Otro</i>
A. ...sacar un préstamo?				
B....cómo usar los préstamos que usted ha				

obtenido?				
C...cómo se vende su producto?				
D...cómo usar las ganancias de su negocio?				

36. Cuando usted desea o necesita comprar cosas como comida o ropa para usted o para los miembros de su familia, cuál de las siguientes respuestas describe mejor su situación?

1 = Usted tiene su propio dinero

2 = Usted tiene que pedirle dinero a su cónyuge o a alguna otra persona de su hogar

99 = No sabe

*****Fin del cuestionario para el grupo control*****

MÓDULO CINCO: Grado de Satisfacción del Prestatario con el Programa

37a. ¿Tuvo alguna dificultad para pagar las cuotas de su último préstamo?

1 = Sí (Ir a la #37b.)

99 = No sabe (Ir a la #38)

0 = No (Ir a la #38)

37b. (Si la respuesta es afirmativa) ¿Por qué tuvo problemas de pago? (No lea las respuestas. Hay múltiples respuestas posibles.)

1 = El negocio no era rentable

2 = Yo u otras personas de mi familia estuvieron enfermos

3 = Usé parte del dinero del préstamo para gastos personales/del hogar

4 = Vendí a crédito y no me pagaron a tiempo

5 = No tuve tiempo para ir a pagar

6 = Otro (especificar) _____

99 = No sabe

38. Ahora, ¿tiene más o menos confianza en el futuro que antes de tener el crédito?

1 = Menos

2 = Igual

3 = Más

99 = No sabe

39. ¿Desde que está en AVANZAR, usted decidió retomar algún tipo de estudios o cursos?

1 = Sí (*especificar*) _____

99 = No sabe

2 = No

40. Mencione tres cosas que más le gustan/gustaron de AVANZAR (*No lea las respuestas.*)

1 = Tasa de interés más baja que en otras fuentes de crédito (como los prestamistas informales)

2 = Una fuente continua de capital operativo

3 = Solidaridad y/o dinámica del grupo

4 = Capacitación o ayuda técnica

5 = Eficiencia, comparada con los bancos y otras fuentes de crédito

6 = Garantías más fáciles que otras alternativas de crédito

7 = Atención/confianza del personal de AVANZAR

8 = Cuotas flexibles y/o chicas

9 = Proximidad física de AVANZAR

10 = Otros (*especificar*) _____

99 = No sabe

41. Mencione tres cosas que le disgustan/disgustaron de AVANZAR. (*No lea las respuestas.*)

1 = Tasas de interés o comisiones muy altas

2 = El monto del préstamo inicial o de los préstamos subsecuentes era muy pequeño

3 = El plazo para el préstamo era muy largo o muy corto (*especificar*)

4 = Las modalidades de pago (*frecuencia, monto*)

5 = Las políticas de garantías

6 = Los costos de transacción para el prestatario (como desembolsos muy lentos o el hecho de tener que cobrar cheques, ir a pagar las cuotas en el banco...)

7 = Hay un solo día de pago

8 = Comportamiento/actitud del oficial de créditos o de otros integrantes del personal de AVANZAR

9 = Otros (*especificar*) _____

10 = Nada

99 = No sabe

42. ¿Qué tipo de talleres de capacitación AVANZAR podría dar par ayudarle en su actividad?

43. Si usted pudiera cambiar algo en AVANZAR para mejorarlo, ¿Qué cambiaría?

2. Las características de la muestra (Módulo 1 del cuestionario)

Tabla 3 - Características demográficas de la muestra
(Comparación entre los prestatarios y el grupo control)

	Prestatarios (n=100)	Grupo control (n=60)
Género		
Mujeres	73,0 %	66,7 %
Hombres	27,0 %	33,3 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Nacionalidad		
Argentina	31,0 %	40,0 %
Boliviana	48,0 %	45,0 %
Paraguay	13,0 %	13,3 %
Uruguay	3,0 %	0,0 %
Otro (Peruana o Chilena)	5,0 %	1,7 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Edad (años)		
Media	42,9	39,4
Mediana	40,5	39,5
Mínimo	21	18
Máximo	76	62

	Prestatarios (n=100)	Grupo control (n=60)
Edad (repartición)		
Entre 15 y 24 años	2,0 %	10,0 %
Entre 25 y 40 años	48,0 %	46,7 %
Entre 41 y 64 años	45,0 %	43,3 %
65 años y más	5,0 %	0,0 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Barrios (* = villas de emergencia)		
Fátima*	14,0 %	5,0 %
Piletones*	23,0 %	21,7 %
Soldati	15,0 %	23,3 %
Carrillo*	9,0 %	3,3 %
Copello/Samoré	5,0 %	3,3 %
Cildañez*	4,0 %	1,7 %
Ciudad Oculta*	24,0 %	25,0 %
Otros barrios	6,0 %	16,7 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>

**Tabla 4 - Características económicas y sociales de la muestra
(Comparación entre los prestatarios y el grupo control)**

	Prestatarios (n=100)	Grupo control (n=60)
Estado civil		
Casado(a)/Concubino(a)	77,0 %	65,0 %
Separado(a)/Divorciado(a)	13,0 %	16,7 %
Viudo(a)	2,0 %	1,7 %
Soltero	8,0 %	16,7 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>

	Prestatarios (n=100)	Grupo control (n=60)
Nivel de educación alcanzado		
Primario no terminado	13,0 %	10,0 %
Primario terminado	32,0 %	18,3 %
Secundario no terminado	24,0 %	23,3 %
Secundario terminado	23,0 %	33,3 %
Terciario (terminado o no)	8,0 %	15,0 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Número de personas en el hogar (promedio)		
Total	5,1	4,8
Niños	2,1	2,1
Adultos	3,0	2,8
Personas activas afuera de la microempresa	1,0	1,1
Educación de los hijos (promedio)		
En edad de ir a la escuela	1,7	1,5
Yendo a la escuela	1,7	1,5
Trabajo de los niños		
Menos de 10 años ayudando en la microempresa	2,4 %	2,4 %
Entre 10 y 17 años ayudando en la microempresa	15,8 %	8,1 %
Que no trabajan	81,8 %	89,4 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Ayuda/Subsidio del Estado		
No recibe ninguna ayuda	53,0 %	65,0 %
Recibe la « Tarjeta con todo derecho »	20,0 %	16,7 %
Recibe el « Plan Jefes & Jefas de hogar »	6,0 %	8,3 %
Recibe ambos	12,0 %	6,7 %
Recibe otro tipo de ayuda estatal	9,0 %	3,3 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Cabeza del hogar (toma las decisiones)		
Una mujer	36,0 %	36,7 %
Un hombre	25,0 %	30,0 %

	Prestatarios (n=100)	Grupo control (n=60)
Los dos juntos	39,0 %	33,3 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Principal ingreso del hogar		
Microempresa de la persona interrogada	71,1 %	71,2 %
Otra actividad de la persona interrogada	2,1 %	1,7 %
Actividad de otro miembro del hogar	26,8 %	27,1 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Sector de actividad de la microempresa		
Comercio	46,0 %	38,3 %
Producción	11,0 %	15,0 %
Servicios	11,0 %	11,7 %
Comercio y producción	32,0 %	35,0 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Rubro de actividad		
Textil	42,0 %	43,3 %
Alimenticio	25,0 %	23,3 %
Polirubro	13,0 %	11,7 %
Construcción	5,0 %	5,0 %
Bijouterie	2,0 %	1,7 %
Zapatos	2,0 %	3,3 %
Otro	11,0 %	11,7 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Horas de trabajo por semana		
Media	56	60
Mediana	56	63
Mínimo	8	8
Máximo	100	100

Tabla 5 – Características de los préstamos recibidos por los prestatarios de más de un año

Antigüedad como prestatario	
Entre uno y dos años	29 %
Entre dos y tres años	35 %
Entre tres y cuatro años	26 %
Más de cuatro años	10 %
<i>Total</i>	<i>100 %</i>
Antigüedad como prestatario (meses)	
Media	32
Mediana	30
Mínimo	13
Máximo	78
Número de créditos recibidos	
Media	8,4
Mediana	8
Mínimo	3
Máximo	17
Monto del préstamo actual (AR\$)	
Media	1192
Mediana	1100
Mínimo	250
Máximo	2000
Monto acumulativo de los préstamos recibidos (AR\$)	
Media	6818,6
Mediana	5825
Mínimo	900
Máximo	20125
Plazo del préstamo actual (semanas)	
Media	17,8
Mediana	16
Mínimo	8
Máximo	36

Uso del préstamo (Múltiples respuestas posibles)	
Mercadería/Materia prima	71 %
Herramientas	9 %
Máquinas	20 %
Gastos personales/de la casa	13 %
Otro	9 %
Dificultades de pago	
« Malos » pagadores ⁶¹	10 %
Dicen haber tenido dificultades para pagar	42 %

Nota: Muestra de 100 personas, sobre un total de 324 prestatarios de más de un año.

3. El perfil de los « buenos » y de los « malos » pagadores

	Cumplidores	Morosos
	(n=90)	(n=59)
Antigüedad como prestatario		
Entre uno y dos años	28,9 %	33,9 %
Entre dos y tres años	34,4 %	39,0 %
Entre tres y cuatro años	25,6 %	18,6 %
Más de cuatro años	11,1 %	8,5 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Número de créditos recibidos		
Menos de 5	13,3 %	40,7 %
Entre 5 y 10	70,0 %	47,5 %
Más de 10	16,7 %	11,8 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Monto del crédito actual		
500 AR\$ o menos	7,8 %	23,7 %
Entre 501 AR\$ y 999 AR\$	20,0 %	37,3 %

⁶¹ Son considerados como « malos » pagadores los que tienen regularmente más de 3 semanas de atraso en su pagos (más de 3 veces sobre las 21 semanas de recolección de los datos).

	Cumplidores	Morosos
	(n=90)	(n=59)
Entre 1000 AR\$ y 1499 AR\$	27,8 %	18,6 %
1500 AR\$ o más	44,4 %	20,4 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Plazo del crédito actual		
8 semanas	1,1 %	5,1 %
12 semanas	32,2 %	18,6 %
16 semanas	21,1 %	27,1 %
20 semanas	22,2 %	18,6 %
24 semanas	15,6 %	18,7 %
28 semanas o más	7,8 %	11,9 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Barrio (*= villa)		
Fatima*	12,2 %	13,5 %
Piletones*	24,4 %	10,2 %
Soldati	15,6 %	13,6 %
Carrillo*	10,0 %	3,4 %
Copello/Samoré	5,6 %	8,5 %
Cildañez*	4,4 %	8,5 %
Ciudad Oculta*	21,1 %	22,0 %
Otros barrios	6,7 %	20,3 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Género		
Mujeres	71,1 %	72,9 %
Hombres	28,9 %	27,1 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
	(n = 90)	(n = 35)
Sector de actividad de la microempresa		
Comercio	46,7 %	66,7 %
Producción	13,3 %	15,6 %
Servicios	12,2 %	4,4 %

	Cumplidores	Morosos
	(n=90)	(n=35)
Comercio y producción	27,8 %	13,3 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Rubro de actividad		
Textil	42,7 %	26,7 %
Alimenticio	25,8 %	20,0 %
Polirubro	12,3 %	24,4 %
Construcción	4,5 %	0 %
Bijouterie	2,3 %	4,4 %
Zapatos	2,3 %	2,3 %
Otro	10,1 %	22,2 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Nacionalidad		
Argentina	31,1 %	56,3 %
Boliviana	50,0 %	22,9 %
Paraguay	11,1 %	12,5 %
Uruguay	3,3 %	2,1 %
Otro (Peruana o Chilena)	4,5 %	6,2 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Estado civil		
Casado(a)/Concubino(a)	76,7 %	72,3 %
Separado(a)/Divorciado(a)	12,2 %	12,8 %
Viudo(a)	2,2 %	4,3 %
Soltero	8,9 %	10,6 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>

4. Resultados del análisis econométrico

- *Cómo leer los resultados de una regresión econométrica*

En primer lugar, recordamos que la descripción de todas las variables se encuentra en la sección 3 del Capítulo 2.

En **columna** se encuentran **las variables explicadas**, es decir el tipo de impacto que queremos evaluar. Los resultados se leen entonces columna por columna. Ej: *exced_empresa* es la evolución de los excedentes de la microempresa en el último año.

En **línea** se encuentran **las variables explicativas**, es decir los elementos que influyen el impacto que estamos midiendo. **Sólo hay que mirar los coeficientes en rojo**, es decir las cifras de las variables significativas. Las estrellitas indican el grado de significatividad, es decir si el impacto es más o menos fuerte. Cuando los coeficientes están en negro, las variables no son significativas: no se puede decir que esas variables influyen de alguna manera el impacto medido. Ej: si la variable *benef* es significativa, nos indica que el hecho de recibir un microcrédito tiene un impacto sobre la variable explicada.

En las tablas de resultados, **referencia** significa que se toma dicha variable explicativa como referencia para compararla con las otras variables del mismo vector (grupo). Los diferentes vectores (grupos) de variables son: sector de actividad, rubro de actividad, ingreso principal de hogar, barrio. Ej: en el grupo “sector de actividad”, si la variable de referencia es *producción*, y que la cifra de *comercio* es significativa - en rojo - y **positiva** (negativa), significa que hubo **más** (menos) impacto en el sector *comercio* que en el sector *producción*.

Por fin, **no usada** designa aquellas variables explicativas que no fueron usadas puntualmente. Ej: para evaluar el impacto sobre la evolución de las ventas, no se usó la variable *producción* porque las microempresas de este rubro no tienen una actividad de venta.

Tabla 6a – A nivel de la microempresa (1)

	exced_empresa	ventas ⁶²	aum_act	nuev_lugar ⁶³	nuev_prod
benef	0,21	0,20	0,01	0,05	0,28
edad	0,00	- 0,02*	0,02	0,01	0,01
educ	0,09	0,13	- 0,02	0,23*	0,01
subsidio	- 0,10	0,23	- 0,32	0,33	- 0,00
comercio	0,23	0,36	0,75	- 0,12	1,00**
producción	referencia	no usada	0,30	0,40	- 0,12
servicios	0,07	0,42	referencia	referencia	referencia
com+produc	- 0,06	referencia	0,16	0,48	0,59
textil	0,08	- 0,02	0,08	- 0,05	- 0,73
alimenticio	0,16	0,01	- 0,15	- 0,62	- 0,58
polirubro	0,64	0,35	0,07	- 0,14	- 1,23
construcción	0,30	0,06	0,09	- 0,01	0,17
bijouterie	8,37***	8,27	referencia	- 0,60	referencia
zapatos	referencia	referencia	0,04	referencia	-0,65
otros	0,16	0,47	- 0,51	0,39	- 1,58*
ing_princip1	0,54**	0,27	- 0,20	0,26	- 0,21
ing_princip2	0,84	0,68	- 0,40	0,47	- 0,21
ing_princip3	referencia	referencia	referencia	referencia	referencia
Fatima	- 0,02		0,16	0,40	- 0,63
Piletones	0,43		0,99	- 0,29	0,03
Soldati	0,34		0,93	- 0,35	0,28
Carrillo	0,12		0,45	referencia	0,24
Copello/Sam.	referencia		referencia	0,49	referencia
Cildañez	0,53		1,03	no usada	- 0,46
C. Oculta	0,53		0,71	- 0,15	0,35
otros barrios	0,47		0,65	- 0,06	- 0,09
villa		0,24			
constante	_____	_____	- 1,15	- 2,19**	- 0,37
Pseudo R2	0,0652	0,0727	0,0801	0,1118	0,1437
Nro. de obs.	152	125	146	138	146
Regresión	oprobit	oprobit	probit	probit	probit

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 %.

⁶² En esta regresión, solamente se toma en cuenta las personas que tienen una actividad comercial. Además, las 8 variables *barrio* fueron reemplazadas por la variable *villa*, que vale 1 si la persona vive en una villa (Fátima, Piletones, Carrillo, Cildañez o Ciudad Oculta), y 0 en el caso contrario.

⁶³ En esta regresión, solamente se toma en cuanto las personas que tienen una actividad comercial.

Tabla 6b – A nivel de la microempresa (2)

	reduc_costos	nuev_maq ⁶⁴	nuev_trab
benef	0,98***	0,62**	0,93**
edad	- 0,04***	0,00	0,02
educ	- 0,27*	- 0,05	0,47***
subsidio	- 0,13	- 0,25	- 0,23
comercio	- 0,56*	no usada	- 0,88*
producción	- 0,79	referencia	referencia
servicios	- 0,94	0,16	- 0,37
comer.+produc.	referencia	- 0,10	- 0,60
textil	referencia	0,87	0,04
alimenticio	0,31	1,13	- 0,55
polirubro	0,36	referencia	- 0,93
construcción	1,28*	2,06	- 0,54
bijouterie	1,81*	no usada	referencia
zapatos	- 0,12	1,26	no usada
otros	- 1,00**	1,27	no usada
ing_princip1	- 0,13	0,20	0,92*
ing_princip2	no usada	0,36	0,92
ing_princip3	referencia	referencia	referencia
Fatima	0,48		no usada
Piletones	0,94		- 0,94*
Soldati	0,89		- 0,50
Carrillo	0,08		referencia
Copello/Samoré	- 0,41		no usada
Cildañez	referencia		no usada
C. Oculta	1,18		- 1,45**
otros barrios	0,77		- 1,36*
villa		- 0,00	
constante	1,81	- 1,14	- 2,9**
Pseudo R2	0,2601	0,0987	0,3116
Nro. de observ.	129	85	109
Regresión	probit	probit	probit

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 %.

⁶⁴ En esta regresión, solamente se toma en cuenta las personas que tienen una actividad productiva. Además, las 8 variables *barrio* fueron reemplazadas por la variable *villa*, que vale 1 si la persona vive en una villa (Fátima, Piletones, Carrillo, Cildañez o Ciudad Oculta), y 0 en el caso contrario.

Tabla 7 - A nivel del hogar

	ing_hogar	alojamiento	dieta ⁶⁵
benef	0,68***	0,72***	0,42*
edad	- 0,03***	0,02**	- 0,02**
educ	0,11	- 0,15	- 0,02
subsidio	0,13	0,30	0,93***
activ	0,22**	0,37***	0,10
Fatima	referencia	- 0,35	0,20
Piletones	0,50	- 0,25	0,72
Soldati	0,96**	0,24	0,92*
Carrillo	0,52	- 0,24	0,36
Copello/Samoré	0,40	- 1,75**	0,75
Cildañez	- 0,18	referencia	referencia
Ciudad Oculta	0,74*	- 0,02	0,88*
otros barrios	1,22**	- 0,18	0,67
constante	_____	- 0,96	_____
Pseudo R2	0,0888	0,1601	0,1170
Nro. de observ.	156	159	159
Regresión	oprobit	probit	oprobit

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 %.

⁶⁵ Para esta regresión, la variable *subsidio* fue reemplazada por la variable *tarjeta*, que vale 1 si las personas benefician del programa « *Con todo derecho* » y 0 en el caso contrario, es decir que no se cuentan las personas que reciben otro subsidio de parte de los poderes públicos. El programa « *Con todo derecho* » fue descrito en la sección 2.1 (p. 28).

Tabla 8 - A nivel individual

	ahorros	calc_costos	separ_dinero
benef	0,81***	1,07***	0,38*
edad	- 0,02*	- 0,02**	- 0,02*
educ	0,19*	- 0,01	0,18*
subsidio	0,09		
activ	- 0,04		
comercio	- 0,77*	0,58	0,41
producción	-0,59	0,73	0,10
servicios	referencia	referencia	referencia
comer.+produc.	- 1,11**	0,63	1,04**
textil	0,48	- 0,49	0,19
alimenticio	1,01*	- 0,71	0,79
polirubro	0,25	- 0,17	0,43
construcción	0,96	0,59	1,21
bijouterie	1,08	no usada	no usada
zapatos	referencia	referencia	referencia
otros	- 0,02	0,31	0,09
constante	- 0,36	0,58	- 0,47
Pseudo R2	0,1501	0,1439	0,1285
Nro. de observ.	159	156	156
Regresión	probit	probit	probit

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 % .

Tabla 9 - La vulnerabilidad (microempresa y hogar)

	crisis_act (1)	crisis_act (2)	crisis_dieta (1)	crisis_dieta (2)
benef	-2,45***	-2,07***	-1,71***	-1,67***
edad	-0,01	-0,00	-0,03	-0,02
educ	-0,22	-0,23	-0,83***	-0,75***
subsidio	0,82**	0,77**	2,09***	1,67***
activ			0,28	0,24*
comercio producción servicios comer.+prod.	2,20*** 3,11*** referencia 2,50***	1,61** 2,38*** referencia 2,03**		
textil	0,26	0,38		
alimenticio	-0,13	0,17		
polirubro	-0,37	0,32		
construcción	3,35**	2,38*		
bijouterie	no usada	no usada		
zapatos	referencia	referencia		
otros	2,04	1,49		
ing_princip1	0,05	-0,19		
ing_princip2	no usada	no usada		
ing_princip3	referencia	referencia		
Fatima	0,69		no usada	
Piletones	-0,39		referencia	
Soldati	-1,91**		0,23	
Carrillo	-0,56		no usada	
Copello/Sam.	no usada		no usada	
Cildañez	no usada		no usada	
C. Oculta	-0,18		0,37	
otros barrios	referencia		1,10	
villa		0,71**		-0,58
constante	-1,94	-0,12	0,72	0,96
Pseudo R2	0,4525	0,3906	0,4223	0,3716
Nro. de obs.	137	147	120	160
Regresión	probit	probit	Probit	Probit

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 % .

Tabla 10 – Atrasos en los pagos (1)

	1	2	3	4	5	6	7
antigüedad	0,14			0,57***	0,33		0,55**
antigüedad ²	- 0,00			- 0,01**	- 0,00		- 0,01**
nrocred		- 2,21***		- 2,70***		- 1,47*	- 2,09**
nrocred ²		0,10**		0,10**		0,08*	0,08**
cred_actual			- 1,15**		- 1,26**	- 0,73	- 0,48
cred_actual ²			0,03		0,03	0,02	0,01
plazo	0,15	0,12	0,22**	0,03	0,21**	0,20*	0,10
comercio	7,09***	6,88***	6,42***	6,20***	5,93***	6,44***	5,81**
producción	8,92***	8,50***	8,44***	7,22**	7,81**	8,38***	7,15**
servicios	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.
comer.+prod.	5,76**	5,22**	5,49**	4,80*	5,22**	5,18**	4,77*
textil	- 4,31**	- 2,96	- 3,72**	- 2,93	- 3,96**	- 3,21*	- 3,07
alimenticio	- 4,93**	- 3,95**	- 4,56***	- 3,98**	- 4,94***	- 4,26**	- 4,22**
polirubro	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.
construcción	0,43	1,63	1,64	0,07	1,04	2,14	0,68
bijouterie	1,00	2,20	1,16	1,95	0,24	1,38	1,27
zapatos	- 0,74	- 0,05	- 1,49	- 2,20	- 2,77	- 0,80	- 2,70
otros	2,23	1,77	1,74	2,09	1,95	1,64	1,92
Fatima	- 1,72	- 1,30	- 1,77	- 2,93	- 3,11	- 1,79	- 3,34
Piletones	- 3,14	- 2,88	- 1,87	- 3,16	- 2,34	- 2,47	- 2,81
Soldati	- 2,38	- 2,24	- 2,06	- 2,31	- 2,06	- 2,07	- 2,16
Carrillo	- 4,43**	- 3,75*	- 2,65	- 3,27*	- 2,33	- 2,88	- 2,55
Copello/Sam.	- 4,64	- 2,94	- 3,25	- 4,59	- 4,55	- 2,97	- 4,49
Cildañez	0,27	0,31	- 0,04	- 0,62	- 0,68	0,00	- 0,86
C. Oculta	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.
otros barrios	4,70*	5,15*	5,87**	4,95*	5,72**	5,65**	5,48**
constante	- 3,24	9,51*	5,64	4,25	1,10	9,61*	4,11
R ² ajustado	0,1938	0,2548	0,2579	0,2887	0,2680	0,2614	0,2918
nro de obs.	133	133	133	133	133	133	133
regresión	lineal	lineal	lineal	lineal	lineal	lineal	lineal

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 %.

Tabla 11 – Atrasos en los pagos (2)

	1	2	3	4	5
ant_nrocred	0,73***			0,59**	1,12***
ant_cred_actual		0,64***		0,23	0,55
nro_cred_actual			1,90		4,98**
plazo	0,12	0,21**	0,21**	0,14	0,18*
comercio	6,23***	6,23***	6,95***	6,07***	5,90***
producción	7,58***	7,96***	8,94***	7,46**	7,38*
servicios	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.
comer.+prod.	4,73**	5,25**	5,83**	4,73*	4,73*
textil	- 3,33*	- 3,98**	- 4,30**	- 3,42*	- 3,46*
alimenticio	- 4,68**	- 5,28***	- 5,08***	- 4,87***	- 4,85***
polirubro	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.
construcción	0,09	0,59	1,07	0,15	0,58
bijouterie	1,20	0,46	0,78	0,94	0,71
zapatos	- 1,27	- 3,19	- 0,99	- 2,12	- 1,13
otros	1,57	2,06	2,19	1,65	1,48
Fatima	- 2,30	- 3,01	- 1,87	- 2,70	- 2,62
Piletones	- 2,92	- 2,89	- 2,97	- 2,90	- 2,85
Soldati	- 1,84	- 2,14	- 2,37	- 1,86	- 1,81
Carrillo	- 3,60*	- 3,42*	- 4,02*	- 3,40*	- 2,95
Copello/Sam.	- 4,15	- 4,37	- 4,19	- 4,23	- 4,11
Cildañez	0,12	- 0,64	0,15	- 0,20	0,12
C. Oculta	refer.	refer.	refer.	refer.	refer.
otros barrios	5,15*	5,18*	2,00*	5,22*	5,49**
constante	- 2,80	- 3,06	- 3,12	- 3,19	- 7,52**
R ² ajustado	0,2681	0,2443	0,2058	0,2651	0,2750
nro de observ.	133	133	133	133	133
regresión	lineal	lineal	lineal	lineal	lineal

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 %.

Tabla 12 – Coeficientes de correlación entre las variables explicativas (1)

	antigüedad	nrocred	cred_actual	plazo
antigüedad	1,0000			
nrocred	0,5717	1,0000		
cred_actual	0,2759	0,5546	1,0000	
plazo	0,0068	-0,2937	0,1697	1,0000

Tabla 13 – Coeficientes de correlación entre las variables explicativas (2)

	ant_nro cred	ant_cred_actual	nro_cred_actual
ant_nrocred	1,0000		
ant_cred_actual	0,6074	1,0000	
nro_cred_actual	-0,0653	0,6656	1,0000

Tabla 14 – Atrasos en los pagos (3)
(muestra mayor)

	1	2	3	4	5
ant_nrocred	0,83***			0,75***	1,40***
ant_cred_actual		0,63**		0,13	0,8**
nro_cred_actual			1,68		6,09***
plazo	0,14	0,24**	0,24**	0,16	0,20*
Fatima	-2,04	-2,60	-1,41	-2,28	-2,23
Piletones	-3,35*	-3,32*	-3,44*	-3,42*	-3,12*
Soldati	-2,29	-2,58	-2,68	-2,31	-2,18
Carrillo	-3,65**	-3,73**	-4,24**	-3,56**	-2,85*
Copello/Samoré	-1,76	-1,71	-1,52	-1,78	-1,64
Cildañez	1,21	0,78	1,86	1,02	1,48
Ciudad Oculta	referencia	referencia	referencia	referencia	referencia
otros barrios	6,98**	6,04**	5,84**	6,12**	6,42***
constante	-0,18	-0,20	0,56	-0,51	-5,93*
R ² ajustado	0,2286	0,1914	0,1564	0,2241	0,2385
nro de observ.	148	148	148	148	148
regresión	lineal	lineal	lineal	lineal	lineal

Nota : Las variables en rojo son significativas al: *=10 % ; **=5 % ; ***=1 %.

El presente trabajo aborda la temática de la evaluación de impacto social en el campo de las microfinanzas. En primer lugar, analiza los problemas metodológicos asociados a dichos estudios, asociados a la complejidad del propio concepto de impacto social.

Luego realiza un análisis crítico sobre la forma de potenciar el impacto social, y defiende el enfoque integral en contraposición con el enfoque minimalista. Se ejemplifican los distintos tipos de abordaje del enfoque integral mediante la descripción de estudios de caso internacionales exitosos, no sólo en lo que se refiere a metas económico-financieras, sino también de índole social.

En base a la discusión conceptual desarrollada en la primera parte, la segunda presenta un estudio de caso correspondiente a la institución *Avanzar por el Desarrollo Humano*. Esta evaluación de impacto social se hizo en base a la combinación de datos cuantitativos y cualitativos, principalmente una encuesta que compara una muestra de prestatarios a un grupo control.

Los resultados permiten alcanzar una comprensión detallada acerca del impacto social que el accionar de la institución señalada genera sobre la situación económica y social de los prestatarios. Así, se encuentran impactos de grados diversos a nivel de la microempresa, e impactos positivos más marcados a los niveles del hogar y del individuo. Además, los resultados revelan que el impacto positivo más importante es la reducción de la vulnerabilidad de los beneficiarios de los microcréditos, lo que constituye un avance decisivo en materia de lucha contra la pobreza.

JULIETTE RENAUD tiene un Master en Economía del Desarrollo del Instituto de Estudios Políticos de París (Sciences-Po), y es Investigadora Invitada del CENES.

MARÍA FLORENCIA IGLESIAS es Licenciada en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y Colaboradora del CENES.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES