



Universidad de
San Andrés

Departamento de Economía

Trabajo Final de Licenciatura en Economía

***Logros y desafíos de las Instituciones Microfinancieras: un análisis
de la evidencia empírica.***

Autor: Aguilar Subiabre, Eliana Beatriz

Legajo: 23004

Mentor: Ruzzier, Christian

Co- mentora: Pavón, Lucia Florencia

Buenos Aires, Octubre de 2018

**“Someday our grandchildren will have to go to a museum
to see what poverty looked like”**

Muhammad Yunus



Universidad de
San Andrés

Índice

Introducción	4
Capítulo 1	5
Marco teórico	5
Clasificación de las Instituciones Microfinancieras	5
Los microcréditos	7
Diferencias entre microfinanzas y banca tradicional	8
Eficiencia vs alcance	9
Capítulo 2	11
Datos globales	11
Capítulo 3	13
Microfinanzas y género	13
Microfinanzas y su efecto en la reducción de la pobreza	25
Microfinanzas e informalidad	34
Conclusión	42
Bibliografía	45
Notas	48



Universidad de
San Andrés

Introducción

En los últimos años, las Microfinanzas se han convertido en un tema de gran interés para varios investigadores, fundamentalmente por su rol inclusivo: brindar a las personas de bajos recursos sin acceso al sistema financiero formal la posibilidad de formar, emprender o impulsar pequeños negocios a fin de generar sus propios ingresos.

El presente trabajo se propone determinar, a partir del análisis de documentos empíricos, si los logros que se le atribuyen a las microfinanzas y que fueron los impulsores de su desarrollo, se observan en la práctica o si aún son una asignatura pendiente. En este sentido, nos referimos a la reducción de la pobreza, al empoderamiento de la mujer y a la reducción de la informalidad financiera.

En el primer capítulo presentaremos el marco teórico: vamos a definir conceptos relacionados con las microfinanzas y a comentar cuál fue su origen. A continuación vamos a exponer algunos criterios utilizados en la clasificación de instituciones microfinancieras (IMFs) y los microcréditos, y a plantear las diferencias principales entre las microfinanzas y la banca tradicional. Por último, vamos a exponer si existe o no un *trade off* entre la búsqueda de eficiencia de las IMFs y el alcance a los más pobres.

En el segundo capítulo vamos a exponer algunos datos recientes de la base Mix Market sobre cuántas IMFs existen, con cuántos prestatarios operan y qué volumen de cartera de préstamos manejan.

En el tercer capítulo vamos a desarrollar tres temas que se debaten en la literatura: si el acceso a los servicios microfinancieros aumenta el empoderamiento de las mujeres, si es una herramienta que alivia la pobreza, y si contribuyen en la reducción de la informalidad. Debido a que la región del Sur de Asia concentra gran parte de las IMFs del mundo y un 92% de prestatarias mujeres, hemos decidido focalizar parte del análisis en esta región.

Los trabajos que se revisarán en esta sección son los de Garikipati (2011) y Holvoet (2005) para medir el empoderamiento de las mujeres, Donou-A con Sylwester (2015) y Attanasio et al (2015) para medir efectos en los indicadores de pobreza, e Islam, Nguyen y Smyth (2014) sobre el impacto de las IMFs en la informalidad.

Por último vamos a concluir sobre los desafíos que deberán enfrentar las IMFs hacia el futuro y sobre los logros obtenidos hasta el momento.

Capítulo 1

Marco teórico

En los últimos años, las Microfinanzas se han convertido en un tema de gran interés en varios países de América Latina, fundamentalmente por su rol inclusivo: brindar a las personas de bajos recursos sin acceso al sistema financiero formal la posibilidad de formar, emprender o impulsar pequeños negocios a fin de generar sus propios ingresos.

Sus inicios se atribuyen al programa impulsado por Muhammad Yunus, un economista y banquero bangladesí condecorado con el Premio Noble de la Paz en el año 2006 por ser el creador del Banco Grameen, que ofrecía microcréditos a las personas más desfavorecidas de las zonas rurales de Bangladesh. Además de su rol financiero, el “Banco de los Pobres” tenía un rol social inclusivo aún más importante.

El mantra de Yunus fue premiar el espíritu empresarial asociativo, rechazando los subsidios como forma de vida, propio de los programas gubernamentales. El disparador de su proyecto fue la carencia de garantías de la población más pobre; él mismo otorgaba créditos sin garantías, que funcionaban con la presión de un grupo asociativo que vigilaba el cumplimiento comunitario de la deuda. Sus prestatarios fueron desde un principio las mujeres y jóvenes emprendedores.

Podemos definir a las microfinanzas como servicios y productos financieros orientados a atender una necesidad insatisfecha en los sectores más pobres de la economía. Esta necesidad encuadra tanto cuestiones financieras (demanda de crédito) como económicas (ingresos insuficientes), que desencadena malos indicadores de bienestar relacionados con la salud, la educación, vivienda, etc. Estos servicios son ofrecidos a través de Instituciones Microfinancieras (IMFs), que conforman una opción para aquellas personas que no pueden obtener un crédito o una cuenta en instituciones financieras convencionales, como bancos comerciales, debido a que no reúnen ciertos requisitos, fundamentalmente los relacionados con las garantías.

Por este motivo, y como sostienen Delfiner, Pailhe y Perón (2006), las IMFs utilizan otras metodologías crediticias, generalmente intensivas en trabajo e información, y dependen de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.

Clasificación de las IMFs

Las Instituciones Microfinancieras (IMFs) pueden clasificarse bajo diferentes criterios. Uno de ellos es el que se basa en la formalidad y regulación, como el planteado por Ledgerwood (1999):

Instituciones formales: serían aquellas que están sujetas no solamente a las leyes y regulaciones generales sino, además, a supervisión y regulaciones bancarias específicas;

Instituciones semiformales: son entidades registradas sujetas a todas las leyes relevantes, incluyendo la ley comercial, pero son informales porque, con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión bancaria;

Instituciones informales: son proveedores a los que no aplican ni leyes específicas bancarias ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse recurriendo al sistema legal.

Como sostiene Gutierrez (2009), podemos considerar que las microfinanzas son aquellas que se sitúan un paso por delante de la informalidad, pero que cubren las necesidades a las que el mercado financiero tradicional no da respuesta.

Existe otro tipo de clasificación, planteado por Salomón (2011): las IMFs llamadas “up grading” y “down grading”. La primera es la opción de las organizaciones no bancarias, como las ONGs, que buscan ofrecer servicios financieros a sectores excluidos y reúnen ciertos requisitos de manera tal que pueden ser reguladas por un órgano oficial y pueden acceder a los ahorros del público. La segunda, en cambio, busca que las instituciones ya reguladas desarrollen metodologías y tecnología que les permitan atender las necesidades de los sectores tradicionalmente no atendidos por ellos.

Sin embargo, la clasificación más utilizada es la proporcionada por el *Microfinance Information Exchange* (MIX), que establece cinco categorías para clasificar las instituciones: Bancos, Bancos Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Instituciones Financieras no Bancarias y ONGs:

Bancos: Intermediario financiero regulado por un supervisor bancario estatal. Puede dar uno o varios servicios financieros entre los que se incluyen depósitos, préstamos, servicios de pago y transferencias.

Bancos rurales: instituciones bancarias orientadas a clientes que viven y trabajan en áreas no urbanas, y que en general desarrollan actividades relacionadas con la agricultura.

Cooperativas de ahorro y crédito: intermediario sin ánimo de lucro con base en sus miembros. Puede ofrecer una amplia gama de servicios financieros incluyendo depósito y préstamo para sus participantes. Aunque no esté regulado por una agencia supervisora estatal, puede estar bajo la supervisión de un consejo regional o nacional de cooperativas.

Institución financiera no bancaria (IFNB): instituciones que ofrecen servicios similares a los de los bancos, pero están clasificadas en otra categoría. La diferencia en la licencia puede deberse a menores requerimientos de capital, limitaciones a la oferta de servicios financieros, o a la supervisión por parte de una agencia estatal diferente. En algunos países corresponde a una categoría especial creada para las instituciones microfinancieras. Suele tratarse de instituciones que proceden de una ONGD y se han sometido a regulación al crecer de escala y profesionalizarse.

ONG: organización registrada como no lucrativa a efectos fiscales. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, sin incluir habitualmente los depósitos. Estas instituciones no están por lo general reguladas por una agencia supervisora bancaria.

Las instituciones microfinancieras toman su forma según la zona geográfica en la que se encuentren, sus actividades, los servicios que ofrecen, sus destinatarios y su objetivo inicial, y con el transcurso del tiempo algunas cambian su morfología.

Microcréditos

Los microcréditos son el componente más importante de las microfinanzas, puesto que ellos son la esencia de su cartera de préstamos y son los que motivaron su nacimiento. Son pequeños créditos otorgados en plazos acotados con pagos acordados de manera semanal, quincenal o mensual, con tasas de interés menores a las utilizadas en el sistema informal. Sin embargo, es importante tener presente los demás servicios que acompañan estos créditos, para no invisibilizar las posibilidades de ahorro, medios de pago y seguros (Gutiérrez, 2009).

La metodología utilizada en el otorgamiento de los créditos también define la forma que toman las IMFs. Si bien en un principio la modalidad utilizada fue la del grupo solidario, con el paso del tiempo, se buscaron nuevas opciones que también podían funcionar, incluso ante la ausencia de garantías reales. Las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros son los grupos solidarios y los préstamos individuales (Lacalle, 2008).

Los préstamos grupales tienen como objetivo ofrecer un servicio de crédito a los más pobres con una garantía muy especial: la presión social, y siempre con la finalidad de alcanzar la autosuficiencia financiera institucional (Lacalle et al, 2010). Consiste en un grupo de entre cinco y ocho personas unidas por un vínculo común (vecindad, amistad, etc.) que se organizan en grupo con el fin de acceder a un servicio de crédito (Otero, 1988). De esta manera se unen para solicitar juntos cada uno su crédito. Una vez reunidos, reciben capacitación y asistencia del promotor designado por la entidad para ayudarles a constituir formalmente el grupo, designar un coordinador, explicarles los términos y condiciones del préstamo, hacerles entender la responsabilidad del compromiso que están adquiriendo, etc. Superado el proceso de revisión, se concede el préstamo entregando a cada miembro la cantidad que ha solicitado.

Las características principales que presentan estos tipos de crédito son: se basan en una garantía mutua, los receptores de estos préstamos deben tener una microempresa en funcionamiento o demostrar que tienen la suficiente capacidad para poner en marcha una actividad económica, intentan reducir los costos, operan de manera descentralizada, se ajustan a las necesidades del cliente y se componen, en su mayoría, por mujeres (Lacalle et al, 2010).

Los préstamos individuales conforman la metodología más sencilla y también la más común. Casi todas las instituciones que existen en el mundo la han utilizado alguna vez. En este tipo, el préstamo es solicitado por una única persona, única responsable de responder ante la devolución de los fondos. La ventaja más importante de este tipo de préstamos es que se pueden adaptar a la capacidad de pago y a las características del cliente (Almeyda, 1996). Por regla general, este tipo de metodología concede préstamos más cuantiosos que en el caso de los grupos solidarios o los bancos comunales.

El tipo de microcrédito que otorgue una institución y el contexto en el que lo hace va a determinar un elemento financiero fundamental: el rendimiento. Los préstamos grupales trabajan con un gran número de personas, en su mayoría mujeres, y con montos menores a los préstamos individuales. Suelen enfocarse más en el rol social de las microfinanzas y esto influye directamente en los márgenes que obtiene cada institución. En la literatura solemos encontrar opiniones que sostienen que los préstamos grupales tienen menores costos que los individuales (Giné y Dean, 2014); sin

embargo, esto puede depender de una suma de características y no simplemente de la metodología utilizada.

Microfinanzas vs Banca Comercial Tradicional

Como detallamos anteriormente, la falta de garantías y de documentación formal es un elemento distintivo de las microfinanzas. Pero hay una serie de aspectos que las diferencian de las finanzas tradicionales. En el Cuadro 1 se pueden observar los rasgos distintivos de las Microfinanzas que adaptaron Delfner, Pailhe y Perón (2006) sobre la metodología crediticia utilizada, la cartera de préstamos, los costos operativos, la estructura de la organización, el fondeo y la clientela.

Cuadro 1

Rasgos distintivos de las microfinanzas

Área	Finanzas tradicionales	Microfinanzas
Metodología crediticia	Basada en una garantía Requiere documentación formal Poco intensiva en mano de obra Amortización mensual, semestral o anual	Basada en las características personales Escasa o nula documentación Requiere muchas horas- hombre por préstamo Amortización semanal o quincenal
Cartera de préstamos	Préstamos con montos variables, algunos con montos muy significativos Garantía física Cartera diversificada Atraso de la cartera comparativamente estable	Cartera compuesta por montos pequeños Se emplean técnicas que generan garantías implícitas Cartera con baja diversificación Cartera con atrasos volátiles
Costos operativos	Relativamente bajos Gastos operativos variados: infraestructura, personal, servicios, publicidad, etc.	Altos, cuadruplica en promedio los costos de las finanzas tradicionales Principalmente gastos de personal
Estructura del capital y organización	Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro Institución privada autorizada por el órgano regulador existente Organización centralizada con sucursales en las ciudades	Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro Surgen generalmente por conversión de una ONG Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil
Fondeo	Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc.	Principalmente subsidios o préstamos con facilidades; capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (de bajo monto)
Clientela	Empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio-altos	Empresarios e individuos de bajos ingresos, firmas familiares; sin documentación formal

Fuente: Delfner, Pailhé y Perón (2006)

Una diferencia que amerita ser detallada es el tipo de garantía utilizada. La eliminación de la exigencia de garantías tradicionales, como los inmuebles, o de pruebas de solvencia basadas en documentos que resultan inaccesibles para quienes se mueven en el ámbito informal (nóminas, contratos, títulos de propiedad) fue un elemento fundamental en los inicios de las microfinanzas. Por este motivo, y dado que el objetivo primordial de las IMFes es atender a un sector excluido de sistema financiero, las entidades microfinancieras se vieron obligadas a encontrar un mecanismo que les permita disminuir el riesgo y aun así seguir atendiendo al sector más pobre de la economía. Una de las alternativas utilizadas fue el uso de contratos de responsabilidad solidaria (préstamos a un grupo de personas donde el incumplimiento de uno de ellos afecta a todos los miembros).

Inicialmente, la presión grupal se veía como un sustituto de la falta de garantías. Con el tiempo, y especialmente por la preferencia hacia los tratos individuales de la mayoría de la población, se fueron haciendo necesarias otro tipo de medidas que permitan a las IMF evaluar y controlar el riesgo de sus carteras. Sin embargo, el enfoque individual tiene algunas limitaciones: supone un estudio que puede ser complicado y costoso caso por caso, no siempre los préstamos se piden para un desarrollar un negocio y la asimetría de información es más difícil de resolver.

Cuando se presentan clientes que implican un mayor riesgo para la institución financiera, aumenta la probabilidad de observar fenómenos de selección adversa y riesgo moral. Vista la falta de garantías y de información, las entidades aumentan la tasa de interés para compensar posibles pérdidas por clientes que no paguen. El aumento de la tasa genera que clientes con buenos proyectos se aparten y queden solo los más riesgosos. Este efecto se conoce como Selección Adversa. Así también, estos proyectos más riesgosos tienen altos índices de incumplimiento y no repago, y sus incentivos a tomar mayores riesgos se acrecientan. De esta forma se incurre en el Riesgo Moral.

Más allá de la garantía utilizada, el aspecto que dio origen a las microfinanzas y las apartó de las instituciones financieras tradicionales fue su rol social. Las microfinanzas son consideradas una herramienta fundamental en la lucha a favor de la inclusión social y financiera. Robinson (2001) manifestó que los servicios microfinancieros en general ayudan a personas de bajos ingresos a mejorar capacidades administrativas, aumentar la productividad, obtener mayores retornos a sus inversiones, aumentar sus ingresos y mejorar la calidad de vida de las familias.

Eficiencia vs alcance

Proveer créditos a los pobres es una actividad costosa debido a que se trata de pequeños préstamos con altos costos de transacción; concentrarse en la divulgación y expansión de los servicios financieros puede entrar en conflicto con la búsqueda de sustentabilidad. Recientemente se observa un cambio de enfoque de IMFs del rol social a la eficiencia, que se conoce como *mission drift*, debido a la necesidad de cubrir los costos de prestar dinero fuera del ingreso generado de la cartera de créditos (Mersland y Storm, 2009).

Los desarrollos de la competencia y las nuevas tecnologías también indujeron a las IMFs a cambiar su comportamiento y ampliar sus servicios y actividades. Esto podría contribuir mejorando la eficiencia y generando más recursos financieros para los pobres. De esta manera, los dos objetivos podrían ser compatibles bajo ciertas condiciones.

El *trade-off* entre rendimiento (sostenibilidad) y alcance es un tema muy debatido en la literatura. Un estudio interesante fue desarrollado por Hermes, Lensink y Meesters (2011), quienes intentaron determinar si existe o no este *trade off* y, a partir de evidencia empírica, encontraron que la llegada a los pobres está negativamente relacionada con la eficiencia de las IMFs. A su vez, descubrieron que las IMFs con mayor cantidad de prestatarias mujeres son menos eficientes.

Estos autores utilizan una medición de eficiencia en base al costo por préstamos comparado con el costo de la mejor práctica de IMFs. El costo de eficiencia mide la reducción de costo que podría

lograrse si una IMF fuera eficiente. Utilizan datos de MIX (Microfinance Information Exchange) de 435 IMFs del mundo en un largo período de tiempo, que va del año 1997 al 2007.

En sus resultados, encontraron que el coeficiente de monto de préstamo promedio es negativo y significativo en la eficiencia: es decir, las IMFs que otorgan préstamos de menores montos, en promedio, son menos eficientes. El coeficiente de género femenino es negativo y significativo: esto implica que las IMFs que se concentran en prestar dinero a mujeres, son menos eficientes. En cuanto a la metodología utilizada, el coeficiente de préstamo grupal también fue significativo pero positivo, demostrando que no necesariamente los préstamos grupales son más costosos. El coeficiente de edad resultó negativo y significativo, indicando que las IMFs más antiguas son menos eficientes.

Estas parecen no ser muy buenas noticias, considerando que apuntar a una mejora en la eficiencia implicaría concentrarse menos en los pobres. Algunos autores consideran que no es estricta responsabilidad de las IMFs abocarse en la reducción de la pobreza, y que las mismas deben velar por sus intereses y su sustentabilidad.

Nair (2011) sostiene que, en los últimos años, las microfinanzas han dejado un poco de lado el objetivo social para centrarse más en el financiero y considera que esto hace necesario que este ciclo vaya seguido de un período de moderación, consulta adecuada y racionalización política, y no sólo sobre los pros y los contras de las microfinanzas, sino también sobre los pros y los contras de confiar tan ciegamente en una estrategia de reducción de la pobreza basada únicamente en el crédito, dejando de lado soluciones estructurales e institucionales más críticas.

Capítulo 2

Datos globales

MIX Market es la plataforma de datos líder en la industria para inversores centrados en finanzas inclusivas en mercados emergentes. La plataforma MIX Market contiene datos esenciales para comparar el rendimiento de una amplia gama de proveedores de servicios financieros en más de 100 economías en desarrollo.

En 2015, se reportaron 1033 instituciones microfinancieras a MIX (ver Tabla 2). Estas manifestaron un alcance de 116.6 millones de prestatarios que tienen acceso a productos de crédito con una cartera de préstamos de USD 92.4 billones. Estos proveedores de servicios financieros también tomaron depósitos de 98.4 millones de depositarios por la suma de USD 58.9 billones.

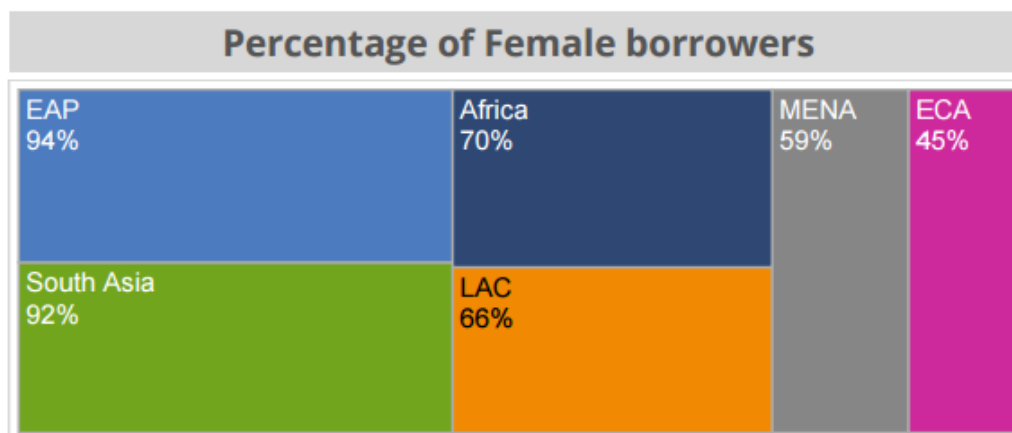
La región del Sur de Asia continúa siendo el área de mayor cobertura en el sector microfinanciero. Si bien en los últimos años el ritmo de crecimiento disminuyó levemente, a nivel global, las IMF registraron un crecimiento anual de 8.6% en la cartera de préstamos y 13.5% en los prestatarios.

Tabla 2
Alcance global y medidas financieras

Región	Cantidad de IMF	Cantidad de prestatarios activos('000)	% del total de prestatarios	Crédito promedio (USD)	% del total de créditos	Cantidad de depositarios ('000)	% del total de depositarios	Depósitos (USD) m	% del total de depósitos
África	193	5778,2	5%	8489,5	9%	17928	18%	9212,1	16%
Este de Asia y Pacífico	136	16257,5	14%	15063,7	16%	16117,9	16%	7687,2	13%
Este de Europa y Asia Central	136	3082,6	3%	9899,6	11%	5091	5%	7664,3	13%
Latinoamérica y El Caribe	345	22495,3	19%	38843,2	42%	23708,6	24%	27293,1	46%
Medio Este y Norte de África	27	2148,4	2%	1352,9	1%	465,1	0%	251	0%
Sur de Asia	196	66929,3	57%	18794,1	20%	35109,2	36%	6885,8	12%
Total	1033	116691,3	100%	92442,9	100%	98419,8	100%	58993,6	100%

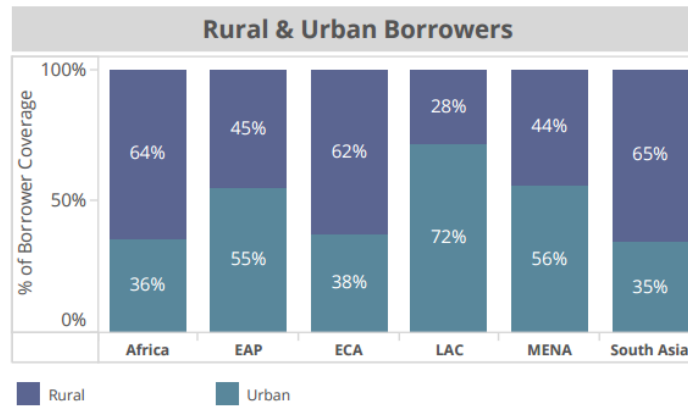
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mix Market

Gráfico 1



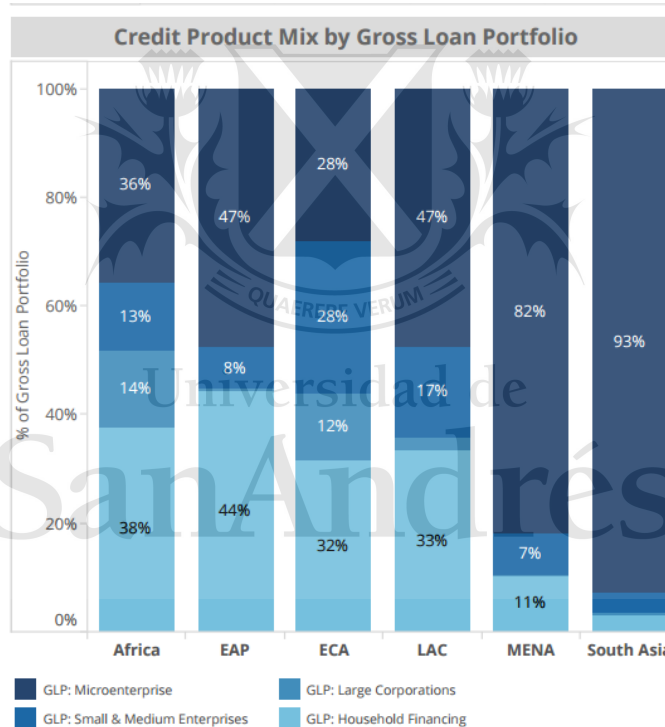
Fuente: MIX Market

Gráfico 2



Fuente: MIX Market

Gráfico 3



Fuente: MIX Market

A simple vista observamos que el Sur de Asia estaría representando los mayores índices de inclusión financiera. Posee el 57% de los prestatarios a nivel mundial, con un 92% de prestatarias mujeres (ver Gráfico 1) y un 65% de prestatarios rurales (ver Gráfico 2). También es el área con menores montos de préstamos en promedio (USD 246). Estos resultados resultan razonables considerando que fue el lugar de origen de las microfinanzas.

Un indicador que no debemos obviar es el considerable porcentaje de préstamos destinados a micro emprendimientos que se observa en la región del Sur de Asia: el 93% de los créditos que otorgan las IMFs en esta zona se destinan a desarrollar pequeños negocios, un resultado que muchos relacionan con la mejora del empleo y la reducción de la pobreza (ver Gráfico 3).

Capítulo 3

Microfinanzas y el empoderamiento de la mujer

En varios países en vías de desarrollo, y principalmente en la región del Sur de Asia, se observan grandes desigualdades estructurales históricas. Hay jerarquías determinadas por condiciones étnicas, castas y religiones, y desigualdades de género que se observan en diferentes estratos sociales.

Tal como sostiene Kabeer (2005), en un marco de pobreza, la incapacidad económica genera tanta tensión en los integrantes del hogar que derivan en violencia doméstica, altos niveles de alcoholismo y abandono de sus familias y responsabilidades. Según la autora, es en este contexto que surge la necesidad de los servicios financieros, que permitan transformar pequeños pagos en grandes retiros cuando estos sean necesarios. Los pagos toman la forma de contribuciones regulares de ahorro y los usan, al igual que los préstamos, en caso de emergencia, escasez, etc.

La mayoría de las IMFs del Sur de Asia lidian permanentemente con mujeres, adoptando diferentes modalidades de crédito y con diferentes objetivos. Es de esperar que su intervención genere algún impacto económico en la vida de las mujeres pobres y también social, ya que, en su mayoría, las IMFs generan una acción colectiva que les permite conseguir resultados que no podrían lograr por sí solas. Estas instituciones las motivan a iniciar una rutina con personas que sufren la misma marginalidad y ganan conocimiento sobre su entorno.

A continuación vamos a exponer algunos estudios realizados en la zona del Sur de Asia sobre el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres. Decidimos enfocar el análisis en esta región debido a que, según datos del Mix Market, en el año 2015 el 92% de los prestatarios de las instituciones analizadas eran mujeres.

Garikipati y el caso de la India

Supriya Garikipati (2011) examina el impacto del microcrédito en hombres y mujeres de zonas rurales de la India, cuál es el uso que le dan con el paso del tiempo y si el otorgamiento de los mismos empodera o no a las mujeres. Este estudio a lo largo del tiempo le permite observar si hay efectivamente una mejora en la calidad de vida de los prestatarios.

Encuentra que mientras los microcréditos tienen poco impacto en las mujeres con el paso del tiempo, estos ayudan a sus esposos a pasar de empleos asalariados a empleos independientes. Esto sucede, según su opinión, debido a que los préstamos que toman las mujeres son típicamente utilizados en aumentar el patrimonio del hombre, principalmente para activos productivos del hogar. Sus hallazgos indicaron que solo las mujeres que utilizan el crédito en emprendimientos que son dirigidos por ellas mismas, pueden asignar más de su tiempo a trabajo independiente.

El apoyo a las mujeres pobres a través de microcréditos se convirtió en algo muy importante para las estrategias de reducción de la pobreza. Según Ackerly (1995), respaldar esta tendencia es una manera implícita de darle poder a las mujeres que invierten dinero en un emprendimiento exitoso, que usan su ingreso para mejorar la nutrición de su familia, educan a sus hijos y participan en más decisiones del hogar. Tal como sostiene Harris (2007), esta construcción ideológica se ha vuelto tan

fuerte que varias IMFs solo le prestan a mujeres y cerca del 85% del total mundial de prestatarias son mujeres.

El programa de microcréditos de la India fue lanzado en 1992 y, como otros programas alrededor del mundo, su objetivo principal era atender a mujeres de zonas rurales pobres. Utilizaban la metodología de préstamos grupales SHG (Self- Help Groups), compuestos por mujeres provenientes de similares contextos socio- económicos. Luego de algunos meses de ahorros regulares se elegían los grupos y se otorgaban los créditos bancarios.

NABARD, el banco rural de la India, proveía el financiamiento a las instituciones prestatarias. Las tasas de repago eran mayores al 95%. Como sostiene Garikipati, con cerca de 40 millones de clientes y un crecimiento anual promedio de 112% entre 1999 y 2007, es el esquema de microcrédito más grande y con mayor crecimiento del mundo.

En la literatura se encuentran diversas opiniones sobre el impacto de las microfinanzas en la economía del hogar. Garikipati sostiene que el acceso a los servicios microfinancieros por sí solo no empodera a las mujeres, sino cómo los mismos son utilizados. Es por ello que este trabajo examina el impacto del microcrédito en las decisiones de hombres y mujeres a través del tiempo. Se observaron hogares rurales pobres de la India, donde aproximadamente el 40% de los mismos tenía a mujeres como cabecera del hogar participando del programa de microcréditos.

Los datos considerados es su análisis comprenden el período de 2001 a 2003, dividido en tres rondas. Parten de un estudio que investiga la participación femenina en el mercado laboral. En todas las zonas encuestadas el programa SHG estaba activo. Entre 2001 y 2002 encuestaron a 302 hogares, donde el 60% ganaba un ingreso mensual que los ubicaba por debajo de la línea de pobreza. Aunque había algo de diversificación, la mayoría de las familias tenían ingresos provenientes de la agricultura.

Para este estudio se categorizaron cuatro actividades: empleo independiente, empleo asalariado, trabajo del hogar y ocio. En las tablas 2ª y 2b se puede ver cómo distribuye cada grupo sus horas diarias:

Tabla 2ª

Uso del tiempo de hombres y mujeres (horas por día)

Activity	Male-respondents, n=142	Female-respondents, n=135	t-statistic
<i>Self-employment</i>	6.00 (4.05)	2.66 (3.25)	7.60***
<i>Wage-work</i>	2.33 (3.19)	3.48 (3.09)	-3.51***
<i>Housework</i>	0.50 (0.92)	4.30 (1.84)	-21.64***
<i>Leisure</i>	9.94 (2.04)	8.82 (1.32)	5.45***

*** Significant at the 1% level.

Notes: Standard deviations are given between parentheses.

t-statistic compares mean values of variables for men and women in the sample.

Source: Author's calculations based on household surveys conducted in *Kharif* 2001 and *Rabi* 2002.

Note that the total hours do not add up to 24 because time spent on routine tasks like eating and personal care have not been included.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Tabla 2b

Uso del tiempo por género y por participación en el programa (horas por día)

Activity	Male-respondents, <i>n</i> =142			Female-respondents, <i>n</i> =135		
	SHG <i>n</i> =61	Non-SHG <i>n</i> =81	<i>t</i> -statistic	SHG <i>n</i> =50	Non-SHG <i>n</i> =85	<i>t</i> -statistic
<i>Self-employment</i>	6.97 (4.35)	5.27 (3.66)	2.47**	2.70 (3.05)	2.64 (3.37)	0.10
<i>Wage-work</i>	1.77 (3.13)	2.77 (3.40)	-1.91*	3.58 (3.31)	3.42 (2.96)	0.29
<i>Housework</i>	0.47 (0.83)	0.52 (0.99)	-0.32	4.50 (1.92)	4.19 (1.79)	0.93
<i>Leisure</i>	9.55 (2.06)	10.23 (1.98)	-1.99**	8.73 (1.61)	8.87 (1.17)	-0.59

* Significant at the 10% level, ** Significant at the 5% level, *** Significant at the 1% level.

Notes: Standard deviations are given between parentheses.

t-statistic compares mean values of variables for men and women in the sample.

Source: Same as Table 1a.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Se puede observar que los hombres utilizan más horas en empleo independiente y en ocio que las mujeres. Las mujeres realizan prácticamente todo el trabajo en el hogar y, generalmente, trabajan en relación de dependencia.

Al clasificar los resultados por participación en el programa SHG, para el caso de las mujeres, no encontró grandes diferencias entre aquellas que forman parte del programa y las que no participan en el mismo. Sin embargo, para el caso de los hombres, aquellos cuyas mujeres participan del programa, pasan más tiempo trabajando de manera independiente y menos horas en empleos asalariados que aquellos cuyas esposas no tomaron créditos del programa SHG. Estas diferencias se acentúan cuando los individuos pasan más tiempo dentro del programa. Por lo tanto, la participación en el programa parece no ayudar a las mujeres a inclinarse hacia el empleo independiente pero sí a sus esposos, incrementando la brecha de oportunidades entre hombres y mujeres.

Para ver si los microcréditos modifican esta situación inicial con el paso del tiempo, la autora compara un conjunto de hogares que participan del programa de SHG contra otros que no formaron parte del mismo. La siguiente tabla describe las variables utilizadas por género y por participación en el programa SHG:

Tabla 3

Variable	Male-respondents, <i>n</i> =142			Female-respondents, <i>n</i> =135		
	SHG <i>n</i> =61	Non-SHG <i>n</i> =81	<i>t</i> -statistic	SHG <i>n</i> =50	Non-SHG <i>n</i> =85	<i>t</i> -statistic
INDIVIDUAL CHARACTERISTICS						
<i>Age</i>	38.46 (8.96)	36.99 (9.41)	0.95	35.84 (6.62)	37.89 (8.88)	-1.42
<i>Education</i>	0.77 (0.92)	0.53 (0.88)	1.57	0.14 (0.45)	0.06 (0.28)	1.28
<i>Sons</i>	1.23 (1.19)	0.99 (0.99)	1.32	1.78 (1.22)	1.56 (1.15)	1.03
<i>Daughters</i>	1.08 (1.14)	1.33 (1.39)	-1.15	1.00 (1.07)	0.92 (0.99)	0.45
<i>H-land</i>	2.74 (4.84)	2.27 (3.05)	0.66	1.92 (2.57)	2.01 (2.19)	-0.23
<i>W-fallback</i>	0.38 (0.49)	0.30 (0.46)	1.01	0.32 (0.47)	0.27 (0.45)	0.61
HOUSEHOLD CHARACTERISTICS						
<i>F-head</i>	0.00 (0.00)	0.01 (0.11)	-0.87	0.10 (0.30)	0.16 (0.37)	-1.04
<i>O-loans</i>	0.21 (0.41)	0.25 (0.43)	-0.47	0.30 (0.46)	0.20 (0.40)	1.32
<i>Dependency</i>	17.18 (12.27)	17.03 (9.33)	0.08	14.95 (7.70)	19.25 (11.06)	-2.42**
<i>Dwelling</i>	0.21 (0.41)	0.16 (0.37)	0.80	0.12 (0.33)	0.15 (0.36)	-0.53
<i>Caste</i>	0.31 (0.47)	0.26 (0.44)	0.68	0.36 (0.48)	0.29 (0.44)	1.24
<i>Market</i>	0.59 (0.50)	0.47 (0.50)	1.43	0.68 (0.47)	0.37 (0.48)	3.69***

* Significant at the 10% level, ** Significant at the 5% level, *** Significant at the 1% level.

Notes: Standard deviations are given between parentheses.

t-statistic compares mean values of variables for men and women in the sample.

Source: Author's calculations based on household surveys conducted in *Kharif* 2001 and *Rabi* 2002.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Se observa que las estadísticas para la mayoría de las variables incluidas en el modelo empírico no difieren mucho al comparar miembros de SHG con no miembros, sugiriendo que los grupos de tratamiento y control son comparables entre sí. La única diferencia significativa se da para las mujeres en las variables Dependencia y Mercado, indicando que aquellas que no formaron parte del programa vivían en familias numerosas con menor cantidad de personas en el mercado laboral y, a su vez, viven en zonas alejadas de los mercados.

Las siguientes tablas muestran los resultados una vez aplicada la variación en el tiempo. Cada columna representa una manera de utilizar el tiempo, que examina si la membresía del programa de crédito afecta el tiempo utilizado por el encuestado en esa actividad en particular. El resultado central que obtuvo Garikipati (2011) fue que los préstamos otorgados a mujeres afectan el uso del tiempo de su esposo, que ocupan mucho más tiempo en un empleo independiente mejor remunerado y socialmente respetable, y menos tiempo en trabajo asalariado.

Tabla 4a

	3-1 <i>Self-employment</i>	3-2 <i>Wage-work</i>	3-3 <i>Housework</i>	3-4 <i>Leisure</i>
PROGRAM RELATED VARIABLE				
<i>Duration (est)</i>	0.494 (3.30)***	-0.214 (-2.24)**	0.007 (0.22)	-0.192 (-2.53)**
INDIVIDUAL CHARACTERISTICS				
<i>Age²</i>	0.0001 (1.75)*	-0.001 (-3.23)***	-0.0001 (-0.99)	0.0001 (1.52)
<i>Education</i>	-0.237 (-0.59)	-0.258 (-1.91)**	-0.129 (-1.36)	0.531 (2.60)***
<i>Sons</i>	-0.148 (-0.44)	0.017 (0.05)	0.008 (0.11)	0.270 (1.56)
<i>Daughters</i>	-0.011 (-0.04)	0.055 (0.24)	0.076 (1.12)	-0.024 (-0.17)
<i>H-land</i>	-0.007 (-0.08)	-0.075 (-1.71)*	0.008 (0.36)	0.004 (0.09)
<i>W-fallback</i>	-0.797 (-1.08)	0.297 (0.50)	-0.114 (-0.65)	0.138 (0.37)
HOUSEHOLD CHARACTERISTICS				
<i>O-loans</i>	-0.512 (-0.64)	0.021 (0.03)	-0.158 (-0.84)	0.086 (0.21)
<i>Dependency</i>	-0.071 (-1.93)*	0.053 (1.79)*	0.004 (0.46)	0.016 (0.88)
<i>Dwelling</i>	0.739 (0.81)	0.282 (0.38)	-0.204 (-0.94)	-0.351 (-0.75)
<i>Caste</i>	0.061 (0.08)	-0.391 (-0.62)	0.048 (0.26)	-0.176 (-0.44)
<i>Market</i>	0.720 (1.07)	-0.662 (-1.22)	0.107 (0.67)	0.346 (1.01)
<i>Constant</i>	5.078 (3.84)***	4.234 (3.97)***	0.596 (1.91)*	8.738 (13.01)***
Wald chi-squared (12)	26.37	25.47	5.68	16.09
Root MSE	3.799	3.066	0.900	1.932

* Significant at the 10% level, ** Significant at the 5% level, *** Significant at the 1% level.

Note: *t*-statistics are given between parentheses.

The variable *F-head* was dropped from the male models due to lack of variation.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Tabla 4b

	3-5 <i>Self-employment</i>	3-6 <i>Wage-work</i>	3-7 <i>Housework</i>	3-8 <i>Leisure</i>
PROGRAM RELATED VARIABLE				
<i>Duration (est)</i>	0.037 (0.27)	0.042 (1.16)	0.011 (0.14)	-0.046 (0.82)
INDIVIDUAL CHARACTERISTICS				
<i>Age²</i>	0.001 (2.28)**	-0.001 (-2.18)**	-0.000 (-0.13)	0.000 (0.42)
<i>Education</i>	1.23 (1.75)*	-1.945 (-2.59)**	0.251 (0.58)	0.858 (2.68)**
<i>Sons</i>	-0.287 (-1.12)	0.073 (0.30)	0.258 (1.83)*	0.033 (0.32)
<i>Daughters</i>	0.290 (0.93)	-0.337 (-1.13)	0.015 (0.09)	0.013 (0.11)
<i>H-land</i>	-0.060 (-0.48)	0.023 (0.20)	0.134 (1.93)*	-0.055 (-1.09)
<i>W-fallback</i>	0.345 (0.56)	-0.216 (-0.36)	0.287 (0.83)	0.0003 (0.00)
HOUSEHOLD CHARACTERISTICS				
<i>F-head</i>	0.694 (0.87)	-0.215 (-0.28)	-0.197 (-0.45)	0.039 (0.12)
<i>O-loans</i>	-0.165 (-0.25)	-0.191 (-0.30)	0.246 (0.67)	0.272 (1.00)
<i>Dependency</i>	-0.010 (-0.31)	-0.016 (-0.53)	0.029 (1.73)*	0.013 (1.00)
<i>Dwelling</i>	0.932 (1.12)	-0.688 (-0.87)	0.277 (0.60)	-0.340 (-1.00)
<i>Caste</i>	-0.796 (-1.31)	0.312 (0.54)	0.135 (0.40)	0.255 (1.03)
<i>Market</i>	-0.143 (-0.25)	-0.193 (-0.35)	0.985 (3.09)**	0.087 (0.37)
<i>Constant</i>	1.381 (0.89)	5.724 (3.88)***	2.426 (2.84)**	8.373 (13.34)***
Wald chi-squared (13)	15.03	15.03	23.32	16.01
Root MSE	3.060	2.917	1.690	1.242

* Significant at the 10% level, ** Significant at the 5% level, *** Significant at the 1% level.

Note: *t*-statistics are given between parentheses.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Los resultados obtenidos coincidieron con las expectativas de la autora. La edad afecta a hombres y mujeres de manera similar: tiene un efecto positivo en el tiempo empleado en el trabajo independiente, pero un efecto negativo en el tiempo empleado en el trabajo asalariado. La educación tiene un efecto negativo en la cantidad de trabajo asalariado que realizan hombres y mujeres, sugiriendo que individuos mejor educados pueden tener otras oportunidades de trabajo. A su vez, tiene un efecto positivo en el tiempo que las mujeres ocupan en trabajo independiente, lo que sugiere que la educación puede mejorar la capacidad de las mujeres para buscar nuevas oportunidades de trabajo.

La propiedad de la tierra tiene un efecto negativo en el tiempo que ocupan los masculinos en trabajo asalariado. Tener hijos y la cantidad de tierras que posee el hogar tiene un efecto positivo en el tiempo que las mujeres dedican a las tareas domésticas, lo que sugiere que la asimetría en torno a compartir el trabajo doméstico de hombres y mujeres aumenta con el hecho de tener hijos y más propiedades.

Para entender en profundidad los efectos, se debe analizar para qué destino utilizó cada individuo el préstamo. Solo un 15,32 % del total de mujeres utilizó el crédito para su propio emprendimiento. El 87,3% de estas mujeres mostraron ser más independientes. Solo el 5% de las que reportaron utilizar el crédito para activos del hogar, eran independientes. Esto se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 5

Loan use	Own enterprise	Family farm or business	Household assets	Consumption	Number of cases
<i>Market-work</i>					
<i>Self-employment</i>	48 (13.37)	11 (3.06)	2 (0.56)	2 (0.56)	63 (17.55)
<i>Wage-work</i>	7 (1.95)	209 (58.22)	34 (9.47)	46 (12.81)	296 (82.45)
Total numbers	55 (15.32)	220 (61.28)	36 (10.03)	48 (13.37)	359 (100)

Notes: In case of multiple loan uses (9.32%), the primary use is recorded.

Percentages are given between parentheses.

Source: Author's calculations based on household surveys conducted in *Kharif* 2001 and *Rabi* 2002.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Garikipati (2011) observó que las mujeres que utilizaron el crédito para su emprendimiento, ocuparon más tiempo en el mismo, formaron parte del programa de SHG por más tiempo, sus hogares mejoraron y también su status.

Universidad de
San Andrés

Tabla 6

	Own-use (n=55)	SHG women (n=359) Household-use (n=304)	t-statistic
DEPENDENT VARIABLE			
<i>Self-employment</i>	0.87 (0.34)	0.05 (0.22)	23.53***
PROGRAM RELATED VARIABLE			
<i>Duration</i>	3.61 (1.32)	5.29 (3.73)	-6.05***
<i>Peer-effect</i>	35.64 (20.61)	10.08 (16.56)	8.70***
INDIVIDUAL CHARACTERISTICS			
<i>Age</i>	34.49 (10.67)	30.08 (9.19)	2.87***
<i>Education</i>	0.15 (0.40)	0.14 (0.37)	0.07
<i>Son</i>	0.89 (0.31)	0.87 (0.34)	0.46
<i>H-land</i>	0.97 (1.62)	0.44 (0.95)	2.34**
<i>W-fallback</i>	0.47 (0.504)	0.24 (0.426)	3.27***
HOUSEHOLD CHARACTERISTICS			
<i>F-head</i>	0.13 (0.34)	0.04 (0.20)	2.53**
<i>O-loans</i>	0.11 (0.315)	0.09 (0.290)	0.39
<i>Dependency</i>	15.90 (9.89)	12.69 (6.70)	2.31**
<i>Dwelling</i>	0.31 (0.466)	0.13 (0.311)	2.80**
<i>Caste</i>	0.27 (0.45)	0.28 (0.45)	-0.06
<i>Market</i>	0.62 (0.49)	0.57 (0.50)	0.68

** Significant at the 5% level, *** Significant at the 1% level.

Notes: Standard deviations are given between parentheses.

Fuente: Garikipati, S. (2011)

Una reflexión interesante que realiza la autora es que las mujeres pobres de las zonas rurales en países como la India tienen sus oportunidades limitadas tanto por la pobreza como por el patriarcado. Las oportunidades que tienen a su alcance se asocian a malos empleos con malas remuneraciones. La posibilidad de tomar un crédito podría beneficiar a estas mujeres excluidas, permitiéndoles invertir en activos y mejorando el valor de sus horas de trabajo.

Los resultados de este estudio demostraron que el acceso al crédito por sí solo no mejora el valor del uso del tiempo de las mujeres; lo importante es cómo utilizan el crédito. Para que su tiempo sea más valioso deben invertir el dinero de manera tal que ejerzan un control sobre los bienes productivos que adquieren.

Este programa demostró que, si bien algunos créditos se utilizaron para invertir en bienes productivos del hogar, los hombres terminan siendo los beneficiarios del programa, ya que ellos son generalmente los propietarios de estos bienes. Los hombres terminan ocupando más tiempo en empleos independientes, y solo cuando las mujeres ocupan el crédito en emprendimientos liderados por ellas mismas tienen una mejora en el uso de sus horas de trabajo que puede empoderarlas. Por todo esto, es importante que se piensen estrategias que puedan influenciar el uso de los créditos más que el acceso por sí solo.

Empoderamiento de mujeres: ¿A través de microcréditos o de generación de empleo?

Mahamuda Khan (1999) realiza un estudio en Bangladesh sobre el uso de los microcréditos en mujeres asalariadas y los beneficios que obtienen de los mismos. Realizó encuestas a 341 mujeres pobres de zonas rurales elegidas al azar para describir la disponibilidad, acceso y atracción del crédito para ellas.

Bangladesh nos presenta un escenario de pobreza con desnutrición crónica, baja expectativa de vida y discriminación por género, que se observa desde el nacimiento y continúa durante el transcurso de toda la vida, donde el acceso a recursos productivos y a oportunidades económicas se ve limitado por creencias y prácticas religiosas. Las mujeres son social y económicamente dependientes de los hombres, su educación es considerada irrelevante y son empujadas a aceptar la discriminación como algo natural.

Khan (1999) sostiene que mientras los programas microfinancieros se volvieron populares en el alivio de la pobreza y la promoción del empoderamiento de la mujer, se demostró que las mujeres valoran más un salario que un crédito, por su estabilidad y el beneficio material del ingreso. El 50% de los créditos que tomaron las mujeres de su estudio, fueron utilizados por otros individuos. Para ella, sin embargo, esto no implica necesariamente que no se beneficien o necesiten estos servicios financieros.

Comparando con los resultados que obtuvo Garikipati, estas mujeres pueden estar ocupando el crédito en un destino que no les genera un ingreso lo suficientemente atractivo y rentable que les permita abandonar sus empleos asalariados para enfocarse en un emprendimiento propio. Ya vimos que muchas lo utilizan en consumo o en incrementar los bienes de sus esposos. Esto enfatiza la importancia de influenciar el uso de los microcréditos en lugar de enfocar todas las estrategias en el alcance.

Holvoet y la toma de decisiones como medida de empoderamiento

Hay diversos resultados sobre si la participación en actividades microfinancieras ha implicado un empoderamiento de la mujer. La toma de decisiones es un indicador de empoderamiento comúnmente investigado. Según Hashemi y Schuler (1994), ser miembro del Grameen Bank y la duración de la membresía tuvo importantes efectos positivos en la participación en decisiones importantes dentro de la familia y en aquellas relacionadas con el consumo. Murthy et al (2005) informaron que los miembros del *South Asia Poverty Alleviation Programme (SAPAP)*, en el caso de la India, eran muchos más propensos que los no miembros a reportar decisiones sobre una amplia gama de temas relacionados con derechos reproductivos.

Holvoet (2005) realizó uno de los estudios de impacto mejor diseñados sobre esta variable. Comparó patrones de toma de decisiones para tres grupos de Tamil Nadu, utilizando datos de la encuesta de hogares de la India. Exploró diferentes agencias de toma de decisiones utilizando cuatro categorías diferentes: mujeres dominan la toma de decisiones, hombres dominan la toma de decisiones, la norma rige la toma de decisiones, negociación en la toma de decisiones.

Si bien existen varias diferencias entre cada IMF, hay un elemento que comparten: el género de sus prestatarios. Algunos autores sostienen que las prestatarias tienen mejores registros de pago (Hulme y Mosley, 1996; Sharma y Zeller, 1997), lo que mejora la auto sostenibilidad financiera de la organización, y otros han demostrado que los retornos parecen estar mejor repartidos entre todos los miembros del hogar cuando son ellas quienes toman el crédito (Pitt y Khandker, 1998).

A pesar de las altas expectativas, la evidencia sobre el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento femenino es mixta. Algunos creen que el acceso del crédito podría potenciar su

efecto cuando se combina con otros servicios financieros, como el ahorro y los seguros, y con capacitación (Ackerly, 1995). Holvoet (2005) intenta evaluar la importancia del género del prestatario para los bancos directos, tanto bajo la modalidad individual como la grupal, bajo diferentes horizontes temporales y prácticas organizativas.

Holvoet (2005) planteó siete áreas de toma de decisiones: uso del préstamo, gastos, administración del dinero, asignación de tareas, asuntos familiares, negocios agrícolas e industria artesanal. Las respuestas se clasificaron en una variable dependiente categórica "Mecanismo de toma de decisiones" con cuatro niveles: "la esposa" (etiquetada más adelante "Toma de decisiones femenina"), "el marido" (etiquetado como "toma de decisiones masculina"), "Conjuntamente" (etiquetado como "negociación") y "siguiendo la norma". La última categoría implicaba respuestas como "nadie" o "como todo el mundo lo hace" u otra persona toma las decisiones como la abuela, el abuelo, etc.

En la Tabla 7 se muestran los resultados. Aunque las decisiones sobre el gasto a menudo se realizan a través de la negociación (alrededor del 39%), hombres y mujeres frecuentemente toman decisiones individuales, en alrededor del 25% y 28% de los casos respectivamente. La toma de decisiones individuales está ausente en gran medida en el campo de asignación de tareas, donde el comportamiento guiado por la norma es dominante. Decisiones sobre si se deben agrupar los recursos, quién guardará y administrará el dinero son, en su mayoría, tomadas solo por esposos (alrededor del 74% de los casos). Asuntos familiares y de negocios agrícolas son generalmente decididos en conjunto. El uso del préstamo generalmente se decide "siguiendo la norma" o por parte de otros miembros de la familia, aunque también de manera conjunta.

Tabla 7 (%)

AREAS OF DECISION-MAKING	DECISION-MAKING MECHANISM			
	Female Decision-Making	Male Decision-Making	Bargaining	Norm-Following
Loan Use (total), N (number of decisions taken) = 1605	16.8	17.8	25.1	40.3
IRDP Male	0.9	38.8	18.6	41.6
IRDP Female	7.9	28.4	16.1	47.6
TNWDP Myrada Young	20.9	8.4	30.3	40.3
TNWDP Myrada Old	31.3	7.7	28.2	32.8
TNWDP Rido Old	22.8	5.6	32.2	39.4
Expenditure (N = 1144)	27.8	24.5	39.2	8.5
Control Group	18.8	36.5	29.7	15.1
IRDP Male	14.1	27.6	53.6	4.7
IRDP Female	23.9	29.8	34	12.2
TNWDP Myrada Young	29.1	15.3	50	5.6
TNWDP Myrada Old	49.4	11.7	31.7	7.2
TNWDP Rido Old	32.7	25.5	35.7	6.1
Money Management (N = 593)	10.5	74.2	5.2	10.1
Control Group	3	86	1	10
IRDP Male	0	94	4	2
IRDP Female	1	69	4	26
TNWDP Myrada Young	12	74	6	8
TNWDP Myrada Old	27	55	11	7
TNWDP Rido Old	20.4	66.7	5.4	7.5
Kinship and Family Matters (N = 4266)	15.5	18.5	34	32
Control Group	5.5	22.2	39.4	32.9
IRDP Male	8.9	23.6	37	30.5
IRDP Female	10.7	20.9	29.4	39
TNWDP Myrada Young	16.7	11.1	36.7	35.6
TNWDP Myrada Old	29	10.1	30.2	30.6
TNWDP Rido Old	21.6	22.8	31.2	24.4
Time and Task Allocation (N = 4506)	5.5	19	11.4	64.1
Control Group	1.8	26.4	5.7	66.1
IRDP Male	1.5	24.8	9.3	64.4
IRDP Female	2.2	18.7	8.9	70.2
TNWDP Myrada Young	8.8	13.2	16.6	61.4
TNWDP Myrada Old	12.5	15.3	15.5	56.7
TNWDP Rido Old	5.6	16.3	12	66.2
Cottage Industry (N = 285)	29.5	25.6	21.4	23.5
Control Group	27.3	27.3	21.2	24.2
IRDP Male	9.7	45.6	18.4	26.2
IRDP Female	13.9	25	30.6	30.6
TNWDP Myrada Young	41.2	23.5	5.9	29.4
TNWDP Myrada Old	56	2.2	24.2	17.6
TNWDP Rido Old	40	40	20	0
Agricultural Business (N = 707)	19.5	25.3	30.7	24.5
Control Group	1.6	62.5	10.9	25
IRDP Male	5.3	43.4	28.9	22.4
IRDP Female	12	46.7	18.7	22.7
TNWDP Myrada Young	24.9	13	40.5	21.6
TNWDP Myrada Old	29.2	23.3	30.8	16.7
TNWDP Rido Old	23	10.2	33.2	33.7

Fuente: Holvoet, N. (2005)

Holvoet (2005) utiliza una estrategia mixta con estadísticas de control para corregir cualquier sesgo de selección. Las instituciones que instrumentaron el experimento son el Programa de Desarrollo Rural Integrado (IRDP) y el Programa de Desarrollo de la Mujer de Tamil Nadu (TNWDP), ambos otorgan créditos a una tasa de interés del 12% anual para actividades productivas para los hogares que se encuentran por debajo de la línea de pobreza. Los elementos principales en el TNWDP es el uso de grupos de mujeres para canalizar préstamos individuales, la capacitación sobre desarrollo empresarial y servicios de bienestar social para miembros del grupo. Las ONGs locales desempeñaban un papel crucial, movilizándolo a los miembros del grupo y actuando como intermediarios financieros y sociales una vez que los grupos están establecidos. Las involucradas en su investigación fueron la Agencia de Desarrollo (Myrada) y la Organización de Desarrollo Rural Integrado (Rido) del distrito Morappur.

En este estudio se restringió aún más la muestra, excluyendo a los hogares que ya habían recibido algún préstamo a través de IRDP y TNWDP, y limitando la población de estudio a aquellos hogares que al momento de la encuesta, tenían al menos un marido y mujer presentes. Una vez que seleccionaron las seis sub-muestras de cincuenta hogares, hicieron un perfil detallado de cada uno sobre temas relevantes del hogar.

Los datos demostraron que la mayoría de los hogares pertenecían a las castas más atrasadas, carecían de tierras, la mayoría de las mujeres eran analfabetas, mientras que, en promedio, el 50% de los esposos podía leer y escribir.

Sus datos parecen respaldar la evidencia de estudios anteriores (Agarwal, 1994) que indican una relación inversa entre la posición de la mujer dentro y fuera del hogar: los hogares que tienen una mejor posición social tienden a aplicar normas de género más estrictas. A su vez, la mayoría de las beneficiarias del programa no decidieron por sí mismas unirse al grupo, más bien fueron “forzadas” por sus maridos.

La siguiente tabla muestra los resultados de la regresión:

Tabla 8

	Importance of Borrower's Gender		Importance of Group Membership	
	Null-hypothesis: effect of IRDP Female = effect of IRDP Male		Null-hypothesis: effect of TNWDP Myrada Young = effect of IRDP Female	
	Failure to reject	Rejection	Failure to reject	Rejection
Female Decision-Making/Norm-Following	EXP (0.919) FAMKIN (1.407) TIMTASK (1.078) AGRBUS (2.35) COTIND (1.171) MONMAN (1.948)	LOAN (7.35)**	EXP (1.866) FAMKIN (1.931) AGRBUS (2.311) COTIND (3.082)	LOAN (3.162)** MONMAN (80.31)** TIMTASK (6.073)**
Male Decision-Making/Norm-Following	EXP (0.757) TIMTASK (0.717) AGRBUS (1.061)	MONMAN (0.058)** LOAN (0.642)* FAMKIN (0.696)* COTIND (0.475)*	EXP (0.751) TIMTASK (0.803) COTIND (0.968)	LOAN (0.349)** MONMAN (2.966)* FAMKIN (0.671)* AGRBUS (0.292)**
Bargaining/Norm-Following	EXP (0.502) FAMKIN (0.731) TIMTASK (1.052) AGRBUS (0.639) COTIND (1.581) LOAN (0.757)	MONMAN (0.076)**	EXP (1.836) FAMKIN (1.296) AGRBUS (2.288)	LOAN (2.215)** MONMAN (2.855)* TIMTASK (2.217)** COTIND (0.200)**

	Importance of Membership Duration		Importance of Organizational Practice	
	Null-hypothesis: effect of TNWDP Myrada Old = effect of TNWDP Myrada Young		Null-hypothesis: effect of TNWDP Rido Old = effect of TNWDP Myrada Old	
	Failure to reject	Rejection	Failure to reject	Rejection
Female Decision-Making/ Norm-Following	EXP (1.716) MONMAN (3.568) FAMKIN (2.089) TIMTASK (1.394) AGRBUS (1.760) COTIND (3.035)	LOAN (1.84)*	EXP (0.719) MONMAN (0.491) FAMKIN (0.756)	LOAN (0.609)* TIMTASK (0.369)** AGRBUS (0.311)*
Male Decision-Making/ Norm-Following	LOAN (1.113) EXP (0.450) MONMAN (0.817) FAMKIN (0.862) TIMTASK (1.307) AGRBUS (2.338)	COTIND (0.149)**	LOAN (0.613) EXP (3.023) MONMAN (1.177) TIMTASK (0.907)	FAMKIN (2.798)** AGRBUS (0.215)**
Bargaining/Norm-Following	LOAN (1.144) EXP (0.415) MONMAN (2.176) FAMKIN (0.862) TIMTASK (1.146) AGRBUS (0.997) COTIND (4.205)		LOAN (0.948) EXP (1.529) MONMAN (0.436) FAMKIN (1.412) AGRBUS (0.535)	TIMTASK (0.600)*

Notes:

a. T-tests were performed: * differences significant at 0.05; ** differences significant at 0.01.

b. The following abbreviations have been used: 'loan use' (LOAN), 'expenditure' (EXP), 'money management' (MONMAN), 'family and kinship matters' (FAMKIN), 'time and task allocation' (TIMTASK), 'agricultural business' (AGRBUS); 'cottage industry' (COTIND).

Fuente: Holvoet, N. (2005)

La comparación del impacto en mujeres y hombres de IRDP ilustra que la canalización del crédito a través de las mujeres les permite obtener una mayor participación en la toma de decisiones que están directamente relacionadas con el uso del préstamo. En comparación con las esposas de los beneficiarios masculinos del IRDP, las mujeres que reciben el crédito por su cuenta tienen aproximadamente siete veces más probabilidad de tomar decisiones solas.

Para los asuntos relacionados con los familiares, negocios agrícolas y la industria artesanal, si canalizan el crédito a través de las mujeres, aumenta la probabilidad de su participación en la toma de decisiones. Sin embargo, los efectos no son suficientemente significativos. También encuentra evidencia de que los hombres que reciben el crédito son más propensos a tomar las decisiones solos que a seguir las normas.

Holvoet (2005) observó que la membresía de mujeres que reciben el crédito por sí sola no es suficiente para producir un impacto sustancial en los patrones de toma de decisiones.

Los datos expuestos muestran que la forma en que el crédito ingresa al hogar no es muy relevante para modificar los patrones de toma de decisiones. Las mujeres ganaron una mayor participación en asuntos directamente relacionados con el uso del préstamo, pero no fueron capaces de traducir este efecto en otras decisiones domésticas.

Cuando los préstamos se canalizan a través de grupos de mujeres y se combinan con intermediación social, se observan cambios sustanciales: se dejan las decisiones tomadas por los hombres o a partir de las normas para decidir de manera conjunta o con toma de decisiones femenina. Estos efectos se refuerzan cuando aumenta el tiempo de membresía de las mujeres.

Holvoet (2005) sostiene que la intermediación de grupos sociales se ha ido incrementando, generando un gran cambio institucional. Las mujeres participantes de los préstamos grupales fueron involucrándose en temas de la comunidad y fortaleciendo su posición individual dentro del hogar. En un contexto donde se incrementan los fondos de los donantes, es importante poner en perspectiva el supuesto de que cualquier IMF empodera a las mujeres. Los hallazgos de la autora indican que la intermediación intensiva de grupos sociales potencia los efectos del programa.

Microfinanzas y su efecto en la reducción de la pobreza

A continuación vamos a describir tres trabajos que intentan explicar los efectos del acceso a los servicios microfinancieros en la pobreza y otros indicadores de bienestar. Uno de ellos se enfoca en la zona del Sur de Asia y resume varios estudios empíricos: es el caso de Naila Kabeer (2005). Por otro lado tenemos el estudio de Donou-A y Sylwester (2016) que utilizan una muestra de 71 países en vías de desarrollo en un amplio período de tiempo. Por último, Attanasio et al (2015) focaliza su análisis en el tipo de préstamo e intenta descubrir cuál es la metodología crediticia que genera mayor impacto en la reducción de la pobreza en la zona rural de Mongolia.

Naila Kabeer (2005) sobre el Sur de Asia

La provisión de servicios financieros representa un abanico de oportunidades más que un conjunto predeterminado de resultados. Los pobres son un sector más vulnerable que los demás porque se enfrentan a una mayor variedad de riesgos con menos recursos para hacerles frente. Ellos son vistos como poco confiables y no bancarizables, y esta exclusión del sistema financiero formal los obliga a solicitar asistencia en la informalidad, con tasas exorbitantes que los envuelven en un ciclo vicioso de deuda y mayor pobreza.

Kabeer (2005) realiza una síntesis sobre los resultados empíricos obtenidos de diferentes estudios en el Sur de Asia para determinar si el acceso a los servicios microfinancieros tiene o no un impacto en la reducción de la pobreza.

Una pregunta fundamental que Kabeer se realiza es quién realmente gana el acceso a los servicios microfinancieros. Según gran parte de la literatura, la mayoría de las organizaciones no alcanza, y a veces excluye, a los extremadamente pobres (Hulme y Mosley, 1996).

Los hallazgos del Programa Imp-Actⁱ proporcionan evidencia sobre el impacto económico en el sur de Asia. Estos estudios confirmaron que el acceso a los servicios financieros generalmente mejora la posición económica de los hogares: mejora la base de activos y la diversificación hacia profesiones de mayores retornos en miembros de SHARE en Andhra Pradesh (Todd 2001); promueve la adopción de nuevas prácticas agrícolas y genera aumentos significativos en los ingresos entre los miembros de SHG en Orissa (Dash y Kabeer 2004); promueve el uso de nuevas prácticas agrícolas, aumenta la propiedad de ganado y niveles de ahorro y reduce la dependencia de prestamistas informales entre los miembros de PRADAN SHG en Jharkhand (Kabeer y Noponen 2004). En la India, el estudio de SHARE de Todd informó que la gran mayoría de sus clientes generó mayores ingresos a través de la inversión en ganado y un aumento en su actividad económica.

Las IMFs pueden jugar un papel importante como conducto hacia nuevas formas de conocimiento e información. Esto es particularmente importante en zonas rurales donde las IMFs se desenvuelven. Dash y Kabeer (2004) encontraron que los miembros más antiguos de CYSD (Centre for Youth and Social Development) tenían más probabilidades de saber cómo realizar transacciones bancarias y cómo lidiar con agencias gubernamentales que los miembros nuevos. También encontraron que los miembros más antiguos fueron más propensos a realizar agrupamiento de tierras, a utilizar abono biológico, semillas HYV, a realizar cultivo comercial de hortalizas y cultivos múltiples que los miembros más nuevos, sugiriendo que parte de la información proporcionada por CYSD fue llevada a la práctica. PRADAN jugó un papel similar en Jharkhand. Kabeer y Noponen (2004) encontraron que los miembros de la IMF tenían mayores habilidades que los no miembros para contar billetes de gran moneda, para firmar con su nombre y para calcular las tasas de interés.

Kabeer (2005) expone resultados del impacto social de las IMFs, relacionados con la salud, la nutrición y la educación, como los obtenidos por Morduch y Haley (2001). Tanto en los miembros de PRADAN como SHARE, se observaron mejoras nutricionales y de vivienda. Murthy et al (2005) encontró que los miembros de los grupos SAPAP en Andhra Pradesh reportaron mayor regularidad en las comidas, mejoras en la nutrición infantil y menores niveles de mortalidad infantil en los últimos años. Respecto a la educación, los resultados son diversos. Kabeer (1999) encontró que los hijos de mujeres que tomaron préstamos del SEDP tenían mayores probabilidades de asistir a la escuela que los hijos de prestatarios hombres. Para el caso de la India, Todd (2001) y Cortijo y Kabeer (2004) encontraron que la membresía de SHARE tuvo un efecto positivo en la educación de los niños pero casi no tuvo efecto en la de las niñas.

Kabeer (2005) concluye que los efectos de las IMFs en la reducción de la pobreza obligan a analizar cada organización en particular en determinados contextos. Sostiene que independientemente del ritmo y alcance del efecto que provocan, las microfinanzas ofrecen un medio importante y eficaz para generar cambios en varios frentes económicos, sociales y hasta políticos. Sin embargo, no se debe quitar el foco de las políticas públicas, que deben ampliarse para promover el desarrollo económico a favor de los pobres.

En su resumen de literatura se encuentra que si bien los servicios microfinancieros realizan importantes aportes a la productividad económica y al bienestar social de los hogares pobres, no generan automáticamente un empoderamiento en la mujer.

Una pregunta que debe ser respondida refiere al impacto de las microfinanzas en el largo plazo. En la literatura que la autora revisó no se encontraron estudios en períodos de tiempo considerables que pudieran determinar el efecto en el largo plazo. Por este motivo, a continuación vamos a describir un estudio posterior que introduce el efecto temporal.

Donou-A y Sylwester (2016) y su enfoque agregado

La importancia de estudiar las IMFs reside en que fueron promovidas para un propósito: proveer servicios financieros a los pobres, especialmente el crédito, para aliviar la pobreza.

Los autores analizan una base de datos de 71 países en desarrollo entre 2002-2011. Quieren determinar en qué medida los bancos y las IMFs reducen la pobreza. Aplican un enfoque de variables instrumentales utilizando al PBI como el principal indicador de desarrollo financiero para obtener resultados robustos. Encuentran que el efecto de los bancos reduce la pobreza cuando la misma es medida por el índice de recuento (proporción de personas pobres) y la brecha de pobreza. Sin embargo, las IMFs parecen no impactar en la pobreza independientemente de la medida utilizada.

Según datos del MIX, entre 2002 y 2011 el número de prestatarios activos de IMFs aumentó un 400%, y la cartera de préstamos aumentó un 1700% en países en desarrollo. Tal como sostienen los autores, las IMFs han sido más prevalentes en el Sur de Asia, especialmente comparando con otras regiones pobres como Africa y Latinoamérica, y suelen hallarse en comunidades rurales, donde usualmente no se encuentran bancos comerciales.

El objetivo de su estudio es comparar los bancos tradicionales con las IMFs, y determinar cómo contribuye cada uno en la reducción de la pobreza. Estudios como Khandker (2005) y Mahjabeen (2008) han considerado hasta qué punto las microfinanzas han reducido la pobreza a nivel local. Donou-A y Sylwester (2015) encontraron que el crecimiento de los préstamos microfinancieros aumenta el crecimiento económico y la productividad de los factores en países en desarrollo.

Donou-A y Sylwester (2016) consideran el potencial que tienen las IMF para generar impactos macroeconómicos reales, especialmente por su rápido crecimiento, y examinan en qué medida este aumento ha sido capaz de reducir la pobreza a nivel nacional. Puesto que las IMFs complementan el rol de los bancos alcanzando a los más excluidos del sistema financiero, deberíamos pensar que las IMFs reducen más la pobreza que los bancos, pero también utilizan mayores tasas de interés.

Algunos estudios han examinado los efectos de las IMFs en mejorar la calidad de vida de los pobres. Los autores citan a algunos que encontraron efectos beneficiosos sobre el consumo o los ingresos (Khandker, 2005; Kondo et al., 2008; Berhane, 2009; Collins et al., 2009; Imai y Azam, 2011; Berhane y Gardebroeck, 2011), condiciones de vivienda (Berhane, 2009; Berhane y Gardebroeck, 2011), salarios a nivel aldea e inversión en agricultura (Kaboski y Townsend, 2012), ahorro (Dupas y Robinson, 2009), y salud y seguridad alimentaria (Stewart et al., 2010).

Chowdhury (2009) arroja dudas sobre la eficacia de las microfinanzas como herramienta de alivio de la pobreza dada la naturaleza lucrativa de las instituciones financieras. Argumenta que las microfinanzas, aunque proporcionan una red de seguridad y pueden ayudar a suavizar el consumo, necesitan que sus prestatarios tengan habilidades empresariales e Información de marketing para expandir negocios y crear empleo. Del mismo modo, Copestake y Williams (2011) argumentan que las IMF por sí solas no pueden generar un crecimiento sostenible y reducción de la pobreza, debido a que obstáculos como el sesgo de selección debilitan los efectos positivos de las IMF en el bienestar de los hogares.

Estos estudios empíricos que citan Donou-A y Sylwester (2016), examinan los efectos de las IMF en el nivel local, pero ellos se preguntan en qué medida las IMF pueden influir en la pobreza a nivel nacional. Buera et al. (2012) construye un amplio modelo económico de emprendimiento en donde las IMFs ayudan a los pobres que no pueden ser atendidos en el sector financiero tradicional. Exploran hasta qué punto las IMF influyen en la producción, el capital, la productividad total de los factores, los salarios y las tasas de interés, encontrando en algunos casos que las IMF disminuyen las disparidades entre ricos y pobres. Ahlin y Jiang (2008) también encontraron que las IMF promueven el desarrollo a mayor escala.

La medida utilizada por Donou-A y Sylwester (2015) para capturar los roles de los bancos y las IMF son sus respectivos créditos privados como porcentaje del PIB, desde que los préstamos representan el servicio financiero clave ofrecido por la mayoría de las instituciones, especialmente en los países en desarrollo. Por lo tanto, los niveles más altos de crédito implican mayores niveles de servicios financieros y, por lo tanto, mayores niveles de intermediación financiera.

Observaron que el crédito bancario promedia el 27.34% del PIB, mientras que los microcréditos el 1.12%. La razón de esta gran diferencia radica en la diferencia entre los clientes de las dos instituciones. Los bancos generalmente financian grandes empresas con mayores capacidades de apalancamiento, mientras que las IMFs financian pequeñas empresas con menores habilidades de influencia. Utilizan otra unidad de medida, la relación de activos sobre PBI, como un control de robustez. Activos con PIB, contrariamente al crédito privado con PIB, incluye también el crédito al sector público. Para cada una de estas variables, consideraron una medida para los bancos y otra medida para las IMF. Una posible debilidad en el enfoque es que MIX utiliza la etiqueta microcrédito, y en ella puede agrupar préstamos de IMFs y bancos tradicionales. Sin embargo los autores no consideran que esto sea tan importante.

En cuanto a las variables que miden el alcance de la pobreza, Donou-A y Sylwester (2016) utilizan las siguientes: el índice de recuento de pobreza, la brecha de pobreza y la brecha de pobreza al cuadrado. Las dos primeras variables provienen de la base de datos del Banco Mundial y la última del PovcalNet, también publicada por el Banco Mundial.

En primera instancia se mostrarán los resultados de efectos fijos sin el uso de instrumentos. La primera columna muestra los resultados solo para créditos bancarios, la segunda solo para microcréditos y la tercera incluye a las dos variables.

Controlando por ingreso per cápita y coeficiente de Gini, los resultados indican que los créditos bancarios reducen la pobreza cuando es medida por el índice de recuento de pobreza y por la brecha

de pobreza. En cambio los microcréditos otorgados por IMFs parecen no tener ningún efecto en la pobreza independientemente de la unidad de medida utilizada.

Tabla 9

OLS estimates of the effects of financial development (measured by private credit/GDP) on poverty.

	Poverty headcount			Poverty gap			Squared poverty gap		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Per capita GDP	-1.732*** (-4.17)	-2.396*** (-4.32)	-1.707*** (-3.46)	-2.444*** (-6.45)	-2.907*** (-5.70)	-2.449*** (-5.49)	-2.006*** (-3.77)	-1.753** (-2.17)	-1.992** (-2.63)
Gini index	4.593*** (4.24)	4.516*** (3.88)	4.581*** (4.18)	4.245*** (4.87)	4.098*** (4.63)	4.247*** (4.84)	3.374*** (3.60)	3.444*** (3.63)	3.366*** (3.60)
Credit bank	-0.531** (-2.61)	-	-0.529** (-2.57)	-0.326* (-1.67)	-	-0.326* (-1.66)	0.151 (0.61)	-	0.154 (0.64)
Credit MFI	-	-0.026 (-0.45)	-0.006 (-0.12)	-	-0.009 (-0.18)	0.001 (0.03)	-	0.010 (0.09)	-0.005 (-0.04)
Constant	1.157 (0.19)	5.498 (0.8)	0.974 (0.16)	6.787 (1.42)	10.308* (1.75)	6.827 (1.32)	4.277 (0.72)	2.301 (0.28)	4.170 (0.56)
Within R ²	0.49	0.46	0.49	0.53	0.51	0.53	0.22	0.22	0.22
# of countries	68	68	68	68	68	68	66	66	66
# of obs.	309	309	309	299	299	299	270	270	270

Note: All variables are expressed in logs. The estimation is based on the fixed-effects method for which we report the within R-squared. *t*-statistics in parentheses are based on standard errors that are robust to heteroskedasticity. ***, **, and * denote significance at 1%, 5%, and 10%, respectively. The number of observations is reduced in the table because of missing values for poverty variables (see summary statistics for details).

Fuente: Donou-A y Sylwester (2016)

Sin embargo, estos resultados podrían estar sesgados. Es por eso que realizan una regresión de segundo nivel, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 10

2SLS estimates of the effects of financial development (measured by private credit/GDP) on poverty.

	Poverty headcount			Poverty gap			Squared poverty gap		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Per capita GDP	-2.052*** (-4.13)	-2.842*** (-5.03)	-2.265*** (-3.94)	-2.327*** (-5.07)	-2.971*** (-5.68)	-2.547*** (-4.81)	-0.987 (-1.60)	-1.410** (-2.10)	-1.155* (-1.68)
Gini index	3.398*** (4.04)	3.809*** (4.41)	3.472*** (4.07)	4.112*** (5.19)	4.508*** (5.56)	4.193*** (5.22)	3.74*** (4.18)	3.966*** (4.30)	3.860*** (4.16)
Credit bank ⁽¹⁾	-0.648*** (-3.30)	-	-0.685*** (-3.31)	-0.552*** (-2.88)	-	-0.585*** (-2.91)	-0.256 (-1.08)	-	-0.312 (-1.13)
Credit MFI ⁽²⁾	-	-0.003 (-0.05)	0.053 (0.73)	-	0.007 (0.10)	0.054 (0.80)	-	0.019 (0.14)	0.075 (0.51)
Constant	8.775 (1.51)	12.038* (1.87)	10.559* (1.67)	7.014 (1.29)	9.360 (1.56)	8.806 (1.49)	-4.648 (-0.68)	-2.558 (-0.35)	-3.341 (-0.46)
Within R ²	0.42	0.39	0.41	0.50	0.47	0.50	0.26	0.26	0.25
# of countries	58	58	58	58	58	58	57	57	57
# of obs.	214	214	214	206	206	206	185	185	185
Sargan-Hansen <i>p</i> -value	0.178	0.703	0.271	0.061	0.721	0.177	0.386	0.623	0.503

Note: All variables are expressed in logs. The estimation is based on the fixed-effects 2SLS method for which we report the within R-squared. *t*-statistics in parentheses are based on standard errors that are robust to heteroskedasticity. ***, **, and * denote significance at 1%, 5%, and 10%, respectively. The number of observations is reduced in the table because of missing values for poverty variables (see summary statistics for details). The sample is further reduced because ICRG does not report data for some countries like Benin, Cambodia, Nepal, etc. (1) Credit bank is instrumented using Rule of law, Ethnic tensions, 1st and 2nd lags of credit bank, Per capita GDP, and Gini index as instruments. (2) Credit MFI is instrumented using Rule of law, Ethnic tensions, 1st and 2nd lags of credit MFI, Per capita GDP, and Gini index as instruments.

Fuente: Donou-A y Sylwester (2016)

Nuevamente los resultados indican que los créditos bancarios reducen la pobreza utilizando las medidas de recuento de pobreza y brecha de pobreza. Dado que se utilizan logaritmos tanto para pobreza como para crédito bancario, se puede interpretar la relación como una elasticidad. Para el índice de recuento de pobreza, un aumento del 10% en los créditos bancarios reduce la pobreza entre 6.5% y 6.9%, y utilizando la brecha de pobreza, el mismo porcentaje de aumento de los

créditos bancarios reduce la pobreza entre 5.5% y 5.9%. En esta segunda regresión, los resultados se volvieron estadísticamente más fuertes (1% de significancia) y mayores en magnitud. Para el caso de los créditos otorgados por IMFs, se repiten los resultados anteriores: siguen sin tener un efecto significativo en la pobreza bajo ninguna de las tres medidas utilizadas.

Donou-A y Sylwester (2016) plantean tres posibles razones a estos resultados. En primer lugar, los bancos tradicionales son los que otorgan créditos a empresas de gran tamaño que a través de las obras que realizan favorecen a los más pobres, como es el caso de una constructora. En segundo lugar, los bancos tradicionales también se han involucrado en microcréditos para los sectores más pobres, incluso con tasas menores a las utilizadas por las IMFs, como lo demostró Thanvi (2010). Por último, no se debe obviar el gran tamaño de los bancos comparados con las IMFs, tanto por sus activos como por su cartera de préstamos. Si bien una IMF puede favorecer localmente a una comunidad, es más difícil que logre un impacto a nivel nacional.

El último control de robustez que realizan es utilizar como medida de desarrollo financiero los activos sobre el PBI, que incluyen los créditos al sector público. Los resultados no sufren grandes modificaciones: las elasticidades mencionadas anteriormente son mayores, y los créditos de IMFs siguen sin impactar en las medidas de pobreza.

En este trabajo se comparó en qué medida contribuyen los bancos tradicionales y las IMFs en la reducción de la pobreza. Los resultados indicaron que los préstamos bancarios tienen un efecto significativo en la reducción de la pobreza cuando la misma es medida por el índice de recuento de la pobreza y por la brecha de pobreza, sin encontrar impactos significativos al medir por la brecha de pobreza al cuadrado. Por otro lado, los préstamos de las IMFs no reducen significativamente la pobreza en ninguna de las medidas analizadas. Estos resultados son robustos cuando se mide el desarrollo financiero como porcentaje de activos sobre PBI e, incluso, los efectos son mayores.

A nivel agregado, los bancos parecen generar un mayor efecto en la pobreza que las IMFs, aunque estas últimas hayan demostrado lograr un impacto a nivel local.

Attanasio et al (2015) y el efecto de los microcréditos grupales en el alivio de la pobreza

Estos autores presentan un experimento aleatorio en la zona rural de Mongolia que calcula el impacto en la pobreza de un programa de microcréditos con responsabilidad solidaria (préstamos grupales) dirigido a mujeres. Analizan un grupo de 1148 mujeres pobres de 40 aldeas rurales de Mongolia.

El objetivo de su experimento es medir y comparar el impacto de diferentes tipos de crédito en varias mediciones de pobreza. Toman aldeas aleatorias que tienen acceso a préstamos individuales y grupales. Bajo la modalidad grupal, todo el grupo de prestatarios es responsable del pago de los préstamos de cada integrante. El grupo se considera en default cuando al menos uno de los integrantes no paga, y en consecuencia al resto de los miembros se les deniega el préstamo. Esto los obliga a monitorearse entre sí y reduce los problemas entre las IMFs y sus prestatarios.

El estudio se realiza en un área donde ya estaban disponibles los microcréditos para parte de la población. Al menos existía una IMF activa en cada aldea. Los préstamos que otorgaba el programa

eran relativamente pequeños, orientados a mujeres y de carácter progresivo: cuando muestran un buen cumplimiento en los pagos, pueden acceder a otros créditos con menores tasas de interés.

Attanasio et al (2015) realizan un experimento a través del XACBANK, el segundo prestamista más grande de Mongolia. Si bien esta institución presta a ambos géneros, el análisis se centró en mujeres aldeanas pobres. Los únicos préstamos disponibles para ellas eran los informales y pequeños montos a los que accedían para la compra de celulares o electrodomésticos. El propósito del XACBANK era ampliar el acceso al crédito a mujeres excluidas que quieran desarrollar un nuevo negocio.

En la metodología grupal, antes de aplicar para el crédito, las mujeres debían ahorrar el 20% del monto que querían solicitar. En cada grupo había un líder que monitoreaba y cobraba los pagos que posteriormente entregaba al oficial de crédito.

Los préstamos individuales fueron similares a los subpréstamos proporcionados a los miembros de grupos, aunque más grandes en promedio. XACBANK no usó estrictos requisitos de garantía, pero sí las tomó en caso que hubiese alguna disponible. Como resultado, el 91 por ciento de los préstamos individuales fueron garantizados.

Los préstamos colectivos tenían un vencimiento algo más corto (192 días en promedio) que los individuales (245 días), reflejando su menor tamaño.

De las 40 aldeas del experimento, 15 serían designadas a préstamos grupales, 15 a préstamos individuales y 10 para el grupo control. Las mujeres interesadas en participar debían inscribirse y formar grupos potenciales de 7 a 15 personas. Varios indicadores mostraron que los hogares del estudio se encontraban por debajo del promedio de Mongolia tanto en ingresos como en estatus social y activos. El total de mujeres entrevistadas fue de 1148, y se midieron algunas variables de estándares de vida de los hogares que se espera se vean modificados luego del experimento: ingresos, consumo, ahorro, actividad laboral, composición del hogar, educación, transferencias informales, propiedad de activos e indicadores de pobreza más específicos como propiedad del ganado y calidad y tamaño de la vivienda.

Se comenzó por el armado de los grupos de manera aleatoria. Una vez que cada grupo designó a su líder y reunió los ahorros necesarios, se lanzaron los créditos individuales. El período del experimento fue de Marzo de 2008 a Septiembre de 2009.

En un principio, Attanasio et al (2015) exponen las estadísticas descriptivas para el grupo control y las aldeas con préstamos grupales, obteniendo resultados muy similares en cuanto a la composición del hogar, el empleo y los patrones de consumo. Hay una pequeña diferencia no muy significativa en el acceso al financiamiento del hogar. La mayoría de los hogares tenía al menos un préstamo al momento de la encuesta, y los hogares tratamiento el indicador fue apenas más alto (valor de $p = 0.06$). Alrededor del 75% de los préstamos tomados previamente fueron utilizados para consumo. A pesar de esta diferencia, el proceso de asignación aleatoria del experimento parece haber sido exitoso.

En la siguiente tabla observamos los resultados de la regresión. La primera columna confirma que hay mayor actividad de préstamos en el grupo tratamiento de XACBANK que en el control, y la cuarta columna demuestra que en las aldeas de tratamiento hay mayor probabilidad de recibir cualquier

tipo de préstamo que en las de control (76% contra 50%). Las últimas cuatro columnas proporcionan información sobre el pago tardío y default, observando que los incumplimientos en los préstamos de XACBANK son mínimos.

Tabla 11

	XacBank (1)	Other bank or MFI (2)	Informal loans (3)	Any loan (4)	Default XacBank loan (admin data) (5)	Default XacBank loan (sur- vey data) (6)	Delay XacBank repayment (admin data) (7)	Delay XacBank repayment (survey data) (8)
<i>Panel A. Credit access†</i>								
Treatment	0.508*** (0.051)†††	-0.135*** (0.044)‡	0.009 (0.008)	0.257*** (0.041)†††	0.071** (0.026)	0.011 (0.010)	0.119*** (0.030)	0.073*** (0.017)
Observations	611	611	611	611	609	611	609	611
Control mean follow-up	0.0615	0.454	0.004	0.504	0.000	0.015	0.000	0.015
<i>Panel B. Loan amounts (in MNT)††</i>								
Treatment	365,932*** (44,233)†††	-74,130 (79,611)	10,714 (6,317)	361,034*** (43,585)†††				
Observations	611	611	611	611				
Control mean follow-up	37,204	486,436	19.23	53,075				

Notes: Outcome at follow-up is regressed on treatment indicator, baseline covariates, and baseline measure of outcome variable to measure the impact of providing access to group loans on borrowing (upper panel) and borrowing amounts (lower panel). All variables measured at the household level. All regressions include a set of unreported pre-treatment covariates. Standard errors are clustered at the village level and reported in parentheses. The exchange rate at baseline was US\$1 to tögrög 1,150. We conduct multiple hypothesis testing, including the variables in columns 1 to 4 of both panels A and B. Critical values refer to the final step (two steps at most) that allows us to still reject any of the hypotheses. Delay XacBank repayment: delayed loans are those that were at least 30 days late at any point in time. Table A1 provides the definitions and sources of all variables.

***Significant at the 1 percent level.

**Significant at the 5 percent level.

*Significant at the 10 percent level.

(based on p -values unadjusted for multiple-hypothesis testing).

Fuente: Attanasio et al (2015)

Un objetivo del programa de microcréditos era alentar a las mujeres a invertir en sus propios negocios para reducir la pobreza y mejorar el bienestar. Para averiguar en qué medida esto pudo lograrse, los autores observaron el efecto en la creación y crecimiento de la empresa y la generación de ingresos. Luego estimaron el efecto sobre el consumo doméstico como medida de bienestar.

La tercera columna de la siguiente tabla muestra el impacto de los microcréditos grupales en la probabilidad de que un hogar administre una pequeña empresa; la probabilidad fue un 7.7% mayor para el grupo tratamiento. Esto también se reflejó en una mayor propiedad de activos de negocios, como se ve en la segunda columna. Sin embargo, no se encontró ningún impacto significativo en el valor total de estos activos (primera columna). También se observó un impacto positivo en los emprendimientos de mujeres: al final del experimento, tenían una probabilidad 31% mayor de manejar un negocio en comparación con las de las aldeas control. Por otro lado, no se encontró que el acceso al crédito diera como resultado empresas más rentables (columnas 5 y 7). Esto puede deberse a los altos pagos de intereses sobre el saldo pendiente de los préstamos.

Tabla 12

	All household businesses					Respondent business		
	Assets (stock in '000s MNT) (1)	Business asset index (2)	Has a self-employment activity (3)	No. self-employment activities (4)	Profit ('000s MNT) (5)	Has a self-employment activity (6)	Profit ('000s MNT) (7)	Business started (8)
Treatment	-29.292 (249.636)	0.137* (0.077)	0.077** (0.033)	0.021 (0.031)	-4.789 (5.302)	0.085** (0.038)	-7.852* (4.230)	0.014 (0.018)
Observations	611	611	611	611	611	611	611	611
Control mean follow-up	2236	-0.165	0.585	0.331	-26.85	0.392	-12.11	0.0654

Notes: Outcome at follow-up is regressed on treatment indicator, baseline covariates, and baseline measure of outcome variable. Coefficients and standard errors (in parentheses). Columns 1 to 5 are at the household level and columns 6 to 8 at the respondent level. All regressions include a set of unreported pre-treatment covariates. Standard errors are clustered at the village level. The exchange rate at baseline was US\$1 to tögrög 1,150. We conduct multiple hypothesis testing, including the variables in columns 1 to 8. Critical values refer to the final step (two steps at most) that allows us to still reject any of the hypotheses. Business asset index: Calculated for a list of four key business assets: tools and machinery, riding equipment, lorry or tractor, and unsold stock. Each asset is given a weight using the coefficients of the first factor of a principal-component analysis. The index, for a household i , is calculated as the weighted sum of standardized dummies equal to 1 if the household owns the durable good. Business started = 1 if the respondent at the time of the follow-up survey had a business that was less than 20 months old. Table A1 provides the definitions and sources of all variables.

***Significant at the 1 percent level.

**Significant at the 5 percent level.

*Significant at the 10 percent level.

(based on p -values unadjusted for multiple-hypothesis testing).

Fuente: Attanasio et al (2015)

A su vez, se encontró evidencia de que el acceso a los préstamos grupales, permitió a mujeres adultas establecer nuevas empresas de pequeña escala y dedicar significativamente más horas de trabajo a estos negocios. Respecto a los resultados en escolarización y trabajo infantil, no encontraron efectos muy claros, y tampoco para la informalidad financiera.

En la Tabla 13 se muestran los resultados obtenidos para el consumo: se encontró evidencia sólida de que el acceso a los préstamos grupales condujo a mayor consumo de alimentos y más saludables (cuarta columna). El consumo de alimentos fue un 14% más alto por hogar para los hogares de aldeas del grupo tratamiento que los del grupo control.

Tabla 13

	Total per capita (1)	Durables (2)	Non-durables (3)	Food (4)	Education (5)	Temptation goods and entertain- ment (6)	Savings (7)	Household asset index (8)
Treatment	0.109* (0.061)	0.020 (0.072)	-0.071 (0.093)	0.144** (0.069)	-0.179 (0.124)	0.213 (0.363)	0.003 (0.003)	0.007 (0.038)
Observations	611	609	584	609	611	611	611	611
Control mean follow-up	10.95	10.82	10.73	10.34	1.079	1.056	0.0176	0.304

Notes: Outcome at follow-up is regressed on treatment indicator, baseline covariates, and baseline measure of outcome variable. Coefficients and standard errors (in parentheses). All variables measured at the household level. All regressions include a set of unreported pre-treatment covariates. Standard errors are clustered at the village level. We conduct multiple hypothesis testing, including the variables in columns 2 to 8. Columns 1 to 4 show logs of monthly HH expenditures in tögrög. Columns 5 to 6 show amounts scaled by the mean amount for the control group at baseline. Column 7: log of the stock of household savings. Column 8: the index is based on a list of electrical appliances where each asset is given a weight using the coefficients of the first factor of a principal-component analysis. The index is calculated as the weighted sum of standardized dummies equal to 1 if a household owns the durable good.

***Significant at the 1 percent level.

**Significant at the 5 percent level.

*Significant at the 10 percent level.

(based on *p*-values unadjusted for multiple-hypothesis testing).

Fuente: Attanasio et al (2015)

Los resultados hasta aquí descriptos han demostrado que los préstamos colectivos fueron relativamente efectivos en aumentar las actividades empresariales y mejorar el bienestar del hogar.

El último análisis que se realizó, compara los préstamos grupales de los individuales. Attanasio et al (2015) observaron que los préstamos individuales también conducen a un aumento significativo en la demanda de crédito. Sin embargo, este efecto fue mayor en los préstamos grupales (51% contra 42%). Para el tratamiento con créditos individuales no se observó ningún impacto positivo en el empleo independiente o el consumo, a diferencia de los hogares tomadores de créditos grupales.

En conclusión, los autores encontraron un incremento en los emprendimientos con el acceso a los préstamos grupales. En los hogares que tomaron estos préstamos, aumentó un 10% más que en las aldeas de control el deseo de tener un emprendimiento. También encontraron un efecto positivo en la alimentación y el consumo total, aunque no en los ingresos. El programa de créditos individuales introducido en simultáneo no generó grandes efectos en la pobreza, prácticamente no se utilizaron para la expansión de un negocio y no generó gran impacto en el bienestar de los prestatarios. Estas diferencias pueden deberse a que el programa grupal proyecta una mejor disciplina en sus prestatarios que pueden desarrollarse en el largo plazo.

Microfinanzas e informalidad

Los autores Islam, Nguyen y Smyth (2014) investigaron si el acceso a las microfinanzas reduce la propensión a solicitar préstamos de fuentes informales. Utilizan una base de datos de un amplio período de tiempo que va de los años 1987 a 2008, de la zona rural de Bangladesh.

Si bien hace algunos años comenzó a reconocerse la incidencia de las IMFs en la pobreza, el estudio en economías rurales es relativamente reciente. Uno de los objetivos de las microfinanzas que fue

enunciado en los documentos del Grameen Bank es reducir la dependencia de los pobres de prestamistas informales, que cobran tasas de interés exorbitantes y envuelven en un círculo vicioso a los prestatarios.

La evidencia sobre el tema es mixta. Algunos autores como Besley (2012) sostienen que las IMFs pueden proveer otra opción para prestatarios pobres y reducen la explotación por parte de prestamistas informales. Khandker (2000) encontró que ser miembro de una IMF reduce la incidencia de pedir préstamos de una fuente informal para el caso de los hombres pero no en mujeres. Por otro lado, Sinha y Matin (1998) sostienen que los hogares que integran IMF no reducen la cantidad de préstamos de fuentes informales.

Islam, Nguyen y Smyth (2014) plantean cinco hipótesis:

- H1: la provisión de servicios microfinancieros reduce la dependencia de los hogares a fuentes informales de préstamos.
- H2: la provisión de servicios microfinancieros aumenta la demanda de préstamos informales en hogares con altas probabilidades de iniciar un nuevo negocio.
- H3: la provisión de servicios microfinancieros reduce la demanda de préstamos informales en hogares menos pobres, pero aumenta la demanda en los hogares más pobres.
- H4: Los efectos identificados en H1 y H3 serán mayores en el largo plazo que en el corto plazo.
- H5: La provisión de servicios microfinancieros aumentará la demanda de préstamos informales en el caso de las mujeres.

Los datos son representativos de la zona rural de Bangladesh, obtenidos del Instituto de Estudios de Desarrollo de Bangladesh (BIDS). Incluyen a 1240 hogares de 62 zonas rurales, cubriendo a 57 de 64 distritos de Bangladesh. Dentro del período de estudio se realizaron tres rondas de observaciones a fin de observar el efecto en el largo plazo: 1987, 2000 y 2008. La base incluye hogares que no eran miembros de las IMFs en el primer periodo de estudio pero si lo fueron cuando los IMFs estuvieron disponibles en sus comunidades. Aquellas aldeas que tenían varios miembros de IMFs (más de 5) fueron eliminadas para el análisis, y en los casos en que eran pocos prestatarios (menos de 5), los mismos fueron eliminados pero no las aldeas.

Islam, Nguyen y Smyth (2014) analizan un posible desvío por deserción. Dado que algunos hogares se modifican según el periodo, analizan si esto influye en los resultados, y encontraron que el efecto no era significativo. También descubrieron un alto porcentaje de nuevos hogares que surgen de otros en el último periodo: un 40% de los originales se dividen en más de un hogar en el segundo periodo y un 8% se divide para el tercer periodo. Se realizó un control de robustez excluyendo los hogares divididos y el efecto fue similar.

Los datos de la Tabla 14 muestran los resultados descriptivos en cada horizonte temporal:

Tabla 14

No. of observations	Round 1 All		Round 2 MF non borrower in R2		MF borrower in R2		Difference (MF borrower-non borrower)		Round 3 MF non borrower in R2		MF borrower in R2		Difference (MF borrower-non borrower)	
	Mean	Std	Mean	Std	Mean	Std	Mean	Std	Mean	Std	Mean	Std	Mean	Std
Years of microfinance membership	0	-	0.15	0.91	3.13	3.37	2.97***	0.12	0.28	1.48	4.61	3.81	4.33***	0.14
% households with loan	0.34	0.47	0.22	0.41	1.00	0.00	0.78***	0.03	0.18	0.38	1.00	0.00	0.83***	0.02
% households with bank loan	0.09	0.29	0.08	0.27	0.03	0.17	-0.05***	0.02	0.07	0.26	0.02	0.14	-0.05***	0.01
% households with microfinance loan	0	-	0	-	1.00	-	1.00	-	0	-	1.00	-	1.00	-
% households with informal loan	0.29	0.45	0.14	0.35	0.09	0.29	-0.05**	0.02	0.11	0.31	0.05	0.21	-0.06***	0.02
Total loan amount (taka)	2,619	9,331	2,706	15,187	6,389	8,534	3,691***	971	5,142	28,634	8,941	14,435	3,837***	1,419
Bank loan amount (taka)	563	3,067	1,313	12,393	567	4,285	-733	775	1,315	9,911	339	3,317	-966**	475
Microfinance loan amount (taka)	0	-	0	-	5,425	6,135	5,408***	184	0	-	7,312	7,744	7,309***	255
Informal loan amount (taka)	2,056	8,686	1,393	8,837	397	1,934	-982.8*	548	3,827	26,869	1,290	11,160	-2,507*	1,307
For borrowers only:														
Total loan amount (taka)	7,689	14,731	12,412	30,668	6,389	8,534	-6,045***	1,980	29,375	63,181	8,941	14,435	-20,441***	3,170
Bank loan amount (taka)	6,463	8,396	16,423	41,122	18,366	17,414	1,944	14,714	18,491	32,845	17,089	17,351	-1,403	11,204
Microfinance loan amount (taka)	-	-	-	-	5,425	6,135	-	-	-	-	7,312	7,744	-	-
Informal loan amount (taka)	7,235	15,118	9,707	21,584	4,282	4,959	-5,425	4,433	34,981	74,547	26,625	44,498	-8,356	16,537

This table presents descriptive statistics for households' borrowing for round 1 (1987), round 2 (2000) and round 3 (2008) of the survey. The table presents the mean and standard deviation for each of the percentage of households with a loan, bank loan, informal loan and microfinance loan. The table also presents the mean and standard deviation of the total loan amount, bank loan amount, microfinance loan amount and informal loan amount for each of the full sample and for borrowers. The difference in the mean and standard deviation between borrowers and non-borrowers in each of round 2 and round 3 is given. * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%.

Fuente: Islam, Nguyen, Smyth (2014)

A simple vista podemos ver que en el primer periodo ningún hogar participa en IMFS. Definimos préstamos informales a aquellos obtenidos de prestamistas, dueños de campos, amigos, etc., que cobran intereses mayores a los de las IMFs (48% vs 15%). Observamos que el 29% de los hogares tenía préstamos de fuentes informales en R1 y el monto promedio de préstamo era de USD 70 (2056 taka). Solo el 9% de los hogares tenían préstamos de fuentes financieras formales. Para el segundo y tercer round (R2 y R3) los miembros de IMFs fueron menos propensos a tomar, e incluso menores montos, de fuentes informales, comparado con los no miembros de IMFS (en R2 -5% y en R3 -6%).

En la siguiente tabla se muestran los resultados descriptivos al inicio y las diferencias que se observan en los siguientes períodos para miembros y no miembros de IMFs. El número de observaciones difiere en cada ronda debido a la división de hogares. Se observan algunas diferencias significativas entre miembros y no miembros de IMFs: en educación del jefe de familia, la tierra y los activos no terrestres.

Tabla 15

No. of observations	Round 1		Round 2 Difference (MF borrower-non borrower)		Round 3 Difference (MF borrower-non borrower)	
	Mean	Std	Mean	Std	Mean	Std
Head age	41.74	14.14	-3.09***	0.94	-3.72***	0.82
Female head	0.06	0.24	-0.04**	0.02	-0.11***	0.02
Head education	3.13	3.93	-1.08***	0.30	-0.80***	0.25
Household size	5.95	2.79	-0.19	0.17	0.10	0.13
No of disabled/unwell members	0.20	0.48	-0.10	0.07	-0.10***	0.04
No of children	2.26	1.60	0.04	0.09	-0.01	0.07
Cultivable land (ha)	0.38	0.87	-0.14***	0.04	-0.10***	0.02
Agricultural assets (taka)	7,124	13,935	-1,684**	707	-1,133	894
Max female education	2.45	3.16	-0.62**	0.26	-0.17	0.22
No of female members	2.91	1.63	-0.11	0.10	0.01	0.08

This table reports the mean and standard deviation for household characteristics for round 1 (1987) of the survey and the difference between microfinance borrowers and non-borrowers for each of round 2 (2000) and round 3 (2008) of the survey. * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%.

Fuente: Islam, Nguyen, Smyth (2014)

Los hogares del grupo tratamiento tienen menos tierra y activos agrícolas. Por lo tanto, los hogares de tratamiento también tienen menos probabilidades de trabajar en la agricultura doméstica. Los jefes de hogares tienen menos educación en el grupo tratamiento que en el grupo control. Esto podría anticipar un sesgo de selección en el programa. Tanto la decisión del hogar de participar en un programa de microcrédito como su endeudamiento de fuentes informales, podría estar impulsado por diferencias entre los casos observados. Por este motivo, para la regresión utilizan un método (PSM) que compara participantes con no participantes emparejados mientras controla por estas variables que son determinantes potenciales de la participación en IMFs.

Los resultados de la regresión se pueden observar en la Tabla 16:

San Andrés

Tabla 16

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)
	LOAN INCIDENCE		LOAN AMOUNT	
(A) effect of microfinance borrowing				
microfinance borrower	-0.074*** (0.018)		-155.7 (587.8)	
microfinance borrower*business		-0.16*** (0.046)		-1734.3* (966.1)
microfinance borrower*agriculture		-0.070*** (0.023)		-809.7** (409.7)
microfinance borrower*wage labour		-0.045 (0.030)		1429.4 (1160.1)
Observations	3705	3703	3705	3703
Adjusted R-squared	0.221	0.222	0.060	0.062
(B) effect of membership years				
membership years	-0.0086*** (0.0029)		52.4 (82.7)	
membership years*business		-0.021*** (0.0054)		-38.0 (128.4)
membership years*agriculture		-0.010** (0.0041)		-127.4 (96.0)
membership years*wage labour		-0.0010 (0.0048)		276.5* (161.5)
Observations	3705	3703	3705	3703
Adjusted R-squared	0.219	0.220	0.060	0.062

This table shows regression results with the probability of having an informal loan (columns 1 & 2) or the amount of informal loan (columns 3 & 4) as the dependent variable. The main independent variables are microfinance membership (panel A) or number of membership years (panel B). Interaction terms between these independent variables and household's occupation are added in columns 3 & 4. All specifications include other covariates: household head's age, gender and education, household size, number of children, number of unwell members, total household assets, total household owned land, number of female members, maximum education of female members. All specifications control for household fixed effects and village trends and correct standard errors for household clusters. The corrected standard errors are in parentheses. * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%.

Fuente: Islam, Nguyen, Smyth (2014)

En la primera columna se puede observar que tomar préstamos de IMFS reduce la incidencia de tomar préstamos de fuentes informales en el mismo año, un efecto que se mantiene con el paso del tiempo. En la tercera columna observamos que no hay un efecto significativo de las IMFS sobre los montos de los préstamos informales.

Tomar préstamos de IMFS aumenta la necesidad de fondos para poder pagarlos, dadas las modalidades de pago y que los tiempos para observar los rendimientos de una inversión pueden ser largos. Esta situación demuestra que los efectos pueden variar según la base de ingresos y la actividad de cada individuo.

En la columna 2 observamos la incidencia por actividad: las IMFS pueden reducir la demanda de préstamos informales en hogares dedicados a negocios y agricultura pero no en aquellos asalariados. En R2 disminuyó un 16% para aquellos dedicados a los negocios, y 7% para agricultura. En R3 un 2.1% y 1% respectivamente.

En la columna 4 observamos efectos similares para los montos; las IMFS si generan un efecto negativo en los montos de préstamos informales de hogares dedicados a los negocios y a la agricultura. Para los asalariados el efecto es el contrario.

Islam, Nguyen y Smyth (2014) también estudian la tendencia de la transición ocupacional de miembros y no miembros de IMFs entre 1987 y 2008. Los resultados se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 17

		2000					
		non borrower			microfinance borrower		
		Business	Agriculture	Labour	Business	Agriculture	labour
1987	business	42.62	25.41	31.97	43.59	25.64	30.77
	agriculture	12.9	64.3	22.8	19.87	56.29	23.84
	Labour	16.49	32.26	51.25	29.27	26.02	44.72
		2008					
		non borrower			microfinance borrower		
		Business	Agriculture	Labour	Business	Agriculture	labour
2000	business	31.78	24.3	43.93	48.31	24.58	27.12
	agriculture	6.82	63.52	29.66	7.85	68.59	23.56
	Labour	7.17	24.22	68.61	13.41	21.95	64.63
		2008					
		non borrower			microfinance borrower		
		Business	Agriculture	Labour	Business	Agriculture	labour
1987	business	22.55	17.65	59.8	50	21.95	28.05
	agriculture	10.06	50.7	39.24	14.94	51.04	34.02
	Labour	9.62	28.08	62.31	15.98	31.96	52.06

Fuente: Islam, Nguyen, Smyth (2014)

En todos los períodos, los prestatarios de IMFs tuvieron mayores probabilidades de iniciar un negocio que los no prestatarios, independientemente de su ocupación al inicio. Sin embargo, la diferencia es mayor en los hogares que partieron de empleos asalariados (29%).

Así, la demanda de crédito aumentó para los miembros de IMF en comparación con los no miembros, quienes eran menos propensos a iniciar un negocio e invertir en nuevas actividades productivas. Los miembros de IMFs que tenían algún negocio tenían mayores chances de permanecer en el programa que los no miembros (50% contra 22,5%), que sí mostraron mayor probabilidad de mudarse hacia empleos asalariados.

Mientras que los prestatarios de IMFs tenían más probabilidades de permanecer activos en sus negocios y necesitaban fondos para inversiones a largo plazo, los no prestatarios tenían más probabilidades de convertirse en trabajadores asalariados y reducir su demanda de crédito para invertir en actividades productivas. Estos hallazgos muestran que los hogares que se mudan a un negocio, en general, necesitan más crédito, y los prestatarios de microfinanzas que eran asalariados en la línea de base tenían más probabilidades de abrir su propio negocio por la segunda y tercera ronda. Estos resultados sugieren que el aumento del endeudamiento informal de los hogares que realizan trabajos asalariados en la línea de base se genera, probablemente, debido a su aumento en la demanda de crédito para realizar nuevas oportunidades de negocios. De esta manera, los autores encuentran apoyo de su segunda hipótesis: la provisión de servicios microfinancieros aumenta el endeudamiento informal en los hogares que, en la línea de base, tenían una alta propensión a iniciar un nuevo negocio.

En la siguiente tabla se observan los resultados diferenciando hogares pobres y menos pobres.

Tabla 18

VARIABLES	(1)	(2)	(3)
	LOAN INCIDENCE	LOAN AMOUNT	
(A) effect of microfinance borrowing			
microfinance borrower*poorer	-0.088*** (0.024)	40.4 (836.6)	
microfinance borrower*less poor	-0.052** (0.025)	-450.3 (406.7)	
Observations	3703	3703	
Adjusted R-squared	0.221	0.060	
(B) effect of membership years			
membership years*poorer	-0.0075** (0.0035)	179.0 (114.3)	270.0* (139.6)
membership years*less poor	-0.011** (0.0046)	-191.9** (77.4)	-171.5** (83.7)
membership years*poorer*multi-membership			-357.2** (142.6)
membership years*less poor*multi-membership			-104.7 (145.7)
Observations	3703	3703	3703
Adjusted R-squared	0.218	0.062	0.062

This table presents regression results in which the dependant variable is the same as table 3. The independent variables are microfinance membership interacted with poverty status (panel A) or number of membership years interacted with poverty status or poverty status and if one is a member of more than one MFI (panel B). All specifications include other covariates: household head's age, gender and education, household size, number of children, number of unwell members, total household assets, total household owned land, number of female members, maximum education of female members. All specifications control for household fixed effects and village trends and correct standard errors for household clusters. The corrected standard errors are in parentheses. * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%.

Fuente: Islam, Nguyen, Smyth (2014)

La participación en IMFS reduce la propensión a tomar préstamos informales, tanto en hogares pobres como en los menos pobres. Sin embargo, solo tienen un efecto negativo en los montos de los préstamos informales de los menos pobres, que también se mantiene con el paso del tiempo.

También existe la posibilidad de que los hogares sean miembros de más de una IMF. Los autores controlan este efecto y los resultados se observan en la tercera columna. Encontraron que los hogares pobres tomaron más préstamos de fuentes informales cuanto más largo es el período durante el cual permanecieron miembros de las IMFs (cada año de membresía adicional aumentó el préstamo informal en 270 taka (\$ US 9.2)), pero sí reducen los préstamos informales si cruzan el financiamiento a través de IMFs (por 357 taka (\$ US 12.2)), lo que se puede observar en la columna 3. No se encontró un efecto similar para los hogares menos pobres. Estos hallazgos apoyaron la tercera hipótesis de los autores: la provisión de servicios microfinancieros reduce el endeudamiento informal para hogares menos pobres, pero lo aumenta para hogares más pobres.

Otros resultados interesantes se encontraron respecto a los efectos en el mediano y largo plazo. El efecto de IMFS en préstamos informales es negativo pero no significativo en el corto plazo. Aunque el efecto es mayor en el largo plazo, sigue siendo insignificante, pero sí lo es para hogares menos pobres y agricultores. Respecto a la cuarta hipótesis de los autores, se comprueba que los efectos se vuelven más fuertes con el paso del tiempo.

Por último Islam, Nguyen y Smyth (2014) analizan los efectos en los préstamos informales tomados por mujeres, que siempre toman menos cantidad y montos de préstamos informales que los hombres. Cuando las mujeres toman el préstamo de IMFS se logra un efecto negativo en los

informales tomados por hombres del mismo hogar, mientras que el efecto es positivo para las mujeres, tanto en cantidad como en monto. Las IMFS aumentaron en un 1.8% la propensión de mujeres a tomar préstamos informales, y estos préstamos fueron utilizados para fines no productivos como el consumo. Esto apoya su quinta hipótesis: la provisión de servicios microfinancieros aumenta la demanda de préstamos informales de mujeres, que son utilizados generalmente para consumo.

En resumen, Islam, Nguyen y Smyth (2014) encontraron que el acceso a las microfinanzas redujo la propensión de los hogares a solicitar préstamos de fuentes informales, pero no los montos de los préstamos. Por lo tanto, hay un apoyo parcial a su primera hipótesis. Encontraron que los efectos son dispares según los niveles de pobreza y que aquellos hogares que inician un negocio piden más créditos, independientemente de la fuente. Los efectos se acentuaron con el paso del tiempo. Por último, el acceso a servicios microfinancieros aumentó el endeudamiento informal en las mujeres destinado a consumo.

Se observó que los hogares más pobres y asalariados no reducen los préstamos informales con el acceso a las IMFS. Mientras más crédito toman de las IMFS, más necesitan de fuentes informales. La única excepción se encuentra cuando toman créditos de otras IMFS.

Khandker (2013) encontró que los beneficios obtenidos de micro emprendimientos son 115% mayores cuando toman préstamos de IMFS comparados con los que toman de fuentes informales.

Es muy importante observar la heterogeneidad en los resultados. En el estudio de Islam, Nguyen y Smyth (2014) se encontró un efecto favorable para los menos pobres pero no para los más pobres y para las mujeres. En este sentido, Pytkowska y Spannuth (2012) abogan por la necesidad de mejorar la educación financiera de los prestatarios, para evitar que se envuelvan en un círculo vicioso de endeudamiento cada vez más difícil de sostener que derive en más inconvenientes económicos. En cuanto al rol de la mujer, sin el acceso a las microfinanzas, la mayoría no participaría en las decisiones financieras del hogar.

Conclusión

En el presente trabajo se plantearon determinadas temáticas comúnmente debatidas en la literatura sobre las microfinanzas y sus efectos en los sectores más pobres. Diversos estudios han arribado a resultados muy heterogéneos sobre los beneficios del acceso a los servicios microfinancieros.

Las Instituciones del Sur de Asia lidian permanentemente con mujeres pobres, principalmente de zonas rurales, adoptando diferentes modalidades de crédito. Muchos suponen que su intervención debería generar algún impacto económico y social en la vida de las mujeres pobres.

Garikipati (2011) midió el empoderamiento femenino en términos de horas de trabajo destinadas a empleo independiente y activos obtenidos para desarrollar sus propios negocios. Encontró que, mientras los microcréditos tienen poco impacto en las mujeres con el paso del tiempo, estos ayudan a sus esposos a pasar de empleos asalariados a empleos independientes. Esto sucede, según su opinión, debido a que los préstamos que toman las mujeres son típicamente utilizados en aumentar el patrimonio del hombre, principalmente para activos productivos del hogar. Sus hallazgos indicaron que solo las mujeres que utilizan el crédito en emprendimientos que son dirigidos por ellas mismas, pueden asignar más de su tiempo a trabajo independiente. Si bien hay un pequeño efecto sobre el empoderamiento de las mujeres, el mismo se ve contrarrestado con casos en que los microcréditos aumentan el empoderamiento de los hombres, agrandando aún más la brecha.

Holvoet (2005) utilizó la toma de decisiones como medida de empoderamiento de la mujer. Demostró que la forma en que el crédito ingresa al hogar no es muy relevante para modificar los patrones de toma de decisiones. Las mujeres ganaron una mayor participación en asuntos directamente relacionados con el uso del préstamo, pero no fueron capaces de traducir este efecto en otras decisiones domésticas. Cuando los préstamos se canalizan a través de grupos de mujeres y se combinan con intermediación social, se observan cambios sustanciales: se dejan las decisiones tomadas por los hombres o a partir de las normas para decidir de manera conjunta o con toma de decisiones femenina. Estos efectos se refuerzan cuando aumenta el tiempo de membresía de las mujeres.

Holvoet (2005) sostiene que la intermediación de grupos sociales se ha ido incrementando, generando un gran cambio institucional. Las mujeres participantes de los préstamos grupales fueron involucrándose en temas de la comunidad y fortaleciendo su posición individual dentro del hogar. En un contexto donde se incrementan los fondos de los donantes, es importante poner en perspectiva el supuesto de que cualquier IMF empodera a las mujeres. Los hallazgos de la autora indican que la intermediación intensiva de grupos sociales potencia los efectos del programa.

Mahamuda Khan (1999), por su parte, sostiene que mientras los programas microfinancieros se volvieron populares en el alivio de la pobreza y la promoción del empoderamiento de la mujer, se demostró que las mujeres valoran más un salario que un crédito, por su estabilidad y el beneficio material del ingreso. El 50% de los créditos que tomaron las mujeres de su estudio, fueron utilizados por otros individuos.

Comparando con los resultados que obtuvo Garikipati (2011), estas mujeres estudiadas pueden estar ocupando el crédito en un destino que no les genera un ingreso lo suficientemente atractivo y rentable que les permita abandonar sus empleos asalariados para enfocarse en un emprendimiento propio. Ya vimos que muchas lo utilizan en consumo o, indirectamente, en incrementar los bienes de sus esposos. Esto enfatiza la importancia de influenciar el uso de los microcréditos en lugar de enfocar todas las estrategias en el alcance, y fomentar el acompañamiento y capacitación en el desarrollo de los emprendimientos como lo ha demostrado Holvoet (2005).

Kabeer (2005) concluye que los efectos de las IMFs en la reducción de la pobreza obligan a analizar cada organización en particular en determinados contextos. Sostiene que independientemente del ritmo y alcance del efecto que provocan, las microfinanzas ofrecen un medio importante y eficaz para generar cambios en varios frentes económicos, sociales y hasta políticos. Sin embargo, no se debe quitar el foco de las políticas públicas, que deben ampliarse para promover el desarrollo económico a favor de los pobres.

Otra temática muy debatida en la literatura es el efecto de las IMFs en la reducción de la pobreza. Donou-A y Sylwester (2015) compararon en qué medida contribuyen los bancos tradicionales y las IMFs en el alivio de la pobreza. Sus resultados indicaron que los préstamos bancarios tienen un efecto significativo en la reducción de la pobreza cuando la misma es medida por el índice de recuento de la pobreza y por la brecha de pobreza, sin encontrar impactos significativos al medir por la brecha de pobreza al cuadrado. Por otro lado, los préstamos de las IMFs no reducen significativamente la pobreza en ninguna de las medidas analizadas. Estos resultados son robustos cuando se mide el desarrollo financiero como porcentaje de activos sobre PBI e, incluso, los efectos son mayores. A nivel agregado, los bancos parecen generar un mayor efecto en la pobreza que las IMFs, aunque estas últimas hayan demostrado lograr un impacto a nivel local.

Por su parte, Attanasio et al (2015) demostraron que los préstamos colectivos, a diferencia de los individuales, fueron relativamente efectivos en aumentar las actividades empresariales y mejorar el bienestar del hogar relacionado con el consumo y la alimentación pero no con los ingresos. Según su opinión, estas diferencias pueden atribuirse a que el programa grupal proyecta una mejor disciplina en sus prestatarios que pueden desarrollarse en el largo plazo.

Los estudios de Donou-A y Sylwester (2015) y Attanasio et al (2015) pueden haber arribado a conclusiones diferentes debido al enfoque que utilizó cada uno: Donou-A y Sylwester parten de un estudio a nivel agregado de varios países del mundo que incluye bancos comerciales e IMFs, mientras que Attanasio et al estudian el efecto únicamente en las zonas rurales de Mongolia de las IMFs. Estos resultados dispares pueden deberse a que, si bien una IMF puede favorecer localmente a una comunidad en múltiples segmentos, es más difícil que logre un impacto a nivel nacional.

Islam, Nguyen y Smyth (2014) estudiaron los efectos de las IMFs en la informalidad y encontraron que el acceso a las microfinanzas redujo la propensión de los hogares a solicitar préstamos de fuentes informales, pero no los montos de estos últimos. A su vez, los efectos observados fueron dispares según los niveles de pobreza y género, y se acentuaron con el paso del tiempo. Los hogares más pobres y asalariados no reducen los préstamos informales con el acceso a las IMFs y, para el caso de las mujeres, aumentó el endeudamiento informal destinado a consumo. Sin embargo, la

provisión de servicios microfinancieros reduce el endeudamiento informal para hogares menos pobres.

Es muy importante observar la heterogeneidad en los resultados en cada tema analizado. Los efectos de las IMFs son diferentes según el contexto en el que actúan, la metodología que utilizan y las características de sus prestatarios. Si bien en algunos casos no se ha encontrado evidencia suficiente que confirme un efecto importante en la reducción de la pobreza y el alejamiento de la informalidad, sí se obtuvieron importantes resultados en otros segmentos como el consumo o la propiedad de activos del hogar. Aunque el efecto en el desarrollo de emprendimientos y en la toma de decisiones para el caso de las mujeres es acotado, si ellas no contaran con el acceso a los servicios microfinancieros, emprender un negocio probablemente no sería una alternativa para ellas, y su participación en las decisiones del hogar sería aún más reducida.

Los desafíos que se presentan a partir de estos estudios se centran en la necesidad de mejorar el acompañamiento y la educación financiera de los prestatarios, para evitar que se envuelvan en un círculo vicioso de endeudamiento cada vez más difícil de sostener que derive en más inconvenientes económicos. Las novedades tecnológicas deben convertirse en una herramienta que mejore el alcance de las instituciones en vez de atentar contra su sustentabilidad.

Se debe tener presente que las IMFs por sí solas difícilmente puedan combatir problemáticas tan complejas como la pobreza y la desigualdad de género, pero si se acompañan de políticas públicas de largo plazo que apoyen este segmento que aún está en desarrollo y que trae aparejados múltiples beneficios, probablemente los efectos que se analicen a futuro nos brinden mejores resultados.

Bibliografía

Ackerly, B.A. (1995). "Testing the Tools of Development: Credit Programmes, Loan Involvement and Women's Empowerment". *IDS Bulletin* 26(3): 56–68.

Agarwal, B. (1994). "A Field of One's Own. Gender and Land Rights in South Asia". Cambridge: Cambridge University Press.

Ahlin, C., Jiang, N. (2008). "Can micro-credit bring development?" *Journal of Development Economics* 86 (1), 1–21 April.

Almeyda, G. (1996). "Money Matters. Reaching women microentrepreneurs with financial services". Interamerican Development Bank, Washington.

Attanasio, O; Augsburg, B.; De Hass, R.; Fitzsimons, E; Harmgart, H. (2015). "The impacts of Microfinance: evidence from Joint-Liability in Mongolia" *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 90-122.

Berhane, G. (2009). "Econometric Analysis of Microfinance Group Formation, Contractual Risks and Welfare Impacts in Northern Ethiopia". Wageningen University.

Berhane, G., Gardebroeck, C. (2011). "Does microfinance reduce rural poverty? Evidence based on household panel data from Northern Ethiopia". *Am. J. Agric. Econ.*, 93 (1), pp. 43-55.

Besley, T.; Burchardi, K.; Ghatak, M. (2012). "Incentives and The De Soto Effect". *Quarterly Journal of Economics* 127, 237-282.

Buera, F.; Kaboski, J.; Shin, Y. (2012). "The Macroeconomics of Microfinance". Working Paper (17905), NBER.

Chowdhury, A. (2009). "Microfinance as a Poverty Reduction Tool – A Critical Assessment". United Nations, Department of Economic and Social Affairs (DESA) Working Paper (89).

Copestake, J.; Williams, R. (2011). "What is the Impact of Microfinance, and What Does this Imply for Microfinance Policy and for Future Impact Studies?" Oxford Policy Management, Oxford.

D. Collins, J. Morduch, S. Rutherford, O. Ruthven (2009). "Portfolios of the Poor: How the world's poor live on \$2 a day". Princeton University Press, Princeton.

Dash, A.; Kabeer, N. (2004). "From Social Exclusion to Citizenship: Analysing the Impacts of CYSD SHG Strategy in Koraput, Oriss". Draft paper, Imp-Act Programmes.

Delfiner, M.; Pailhé, C.; Perón, S. (2006). "Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación". BCRA, Buenos Aires.

Donou-Adonsou, F.; Sylwester, K. (2015). "Macroeconomic effects of microfinance: evidence from developing countries". *J. Econ.* 41 (1), 21–35.

Donou-Adonsou, F.; Sylwester, K. (2016). "Financial development and poverty reduction in developing countries: New evidence from banks and microfinance institutions". *Review of Development Finance* 6, 82-90.

Dupas, P., Robinson, J. (2009). "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya". NBER Working Papers (14693). National Bureau of Economic Research.

Garikipati, S. (2011). "Microcredit and Women's Empowerment: Through the Lens of Time Use Data from Rural India". Management School, University of Liverpool.

Giné, X., Dean K. (2014). "Group versus Individual Liability: Short and Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups". *Journal of Development Economics*, 107: 65-83.

Gutierrez Goiria, J. (2009). "Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas". Hegoa, Bilbao.

Harris, D. (2007). "Report of the microcredit Summit campaign". Washington DC.

Hashemi, S.; Schuler, S. (1994). "Credit Programs, Women's Empowerment and Contraceptive Use in Rural Bangladesh". *Studies in Family Planning* 25(2): 65-76.

Hermes, N.; Lensink, R.; Meesters, A. (2011). "Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions: is there a trade-off?". *World Development* Vol. 39, N° 6, pp. 938-948.

Holvoet, N. (2005). "The impact of microfinance on decision-making agency: Evidence from South India", *Development and Change*, Vol. 36 (1), pp. 75-102.

Hulme, D., Mosley, P. (1996). "Finance against Poverty: Effective Institutions for Lending to Small Farmers and Microenterprises in Developing Countries". London, Routledge.

Imai, K., Azam, M. (2011). "Does Microfinance Reduce Poverty in Bangladesh? New Evidence from Household Panel Data". Discussion Paper DP2010-24, Kobe University.

Islam, A., Nguyen, C., Smyth, R. (2014). "Does microfinance change informal lending in village economies? Evidence from Bangladesh". Monash University, Australia.

Kabeer, N. (1999). "Resources, agency, achievements: reflections on the measurement of women's empowerment", *Development and Change* 30 (3): 435- 64.

Kabeer, N. (2005). "Gender equality and women's empowerment: A critical analysis of the third millennium development". *Economic and Political Weekly*, Vol. 40, N° 44/45 pp. 4709-4718.

Kabeer, N.; Noponen, H. (2004). "Social and Economic Impacts of PRADAN's Self-Help Group Microfinance and Livelihoods Promotion Programme: Analysis from Jharkhand, India". Imp-Act Working Paper No 11, IDS, Brighton.

Kaboski, J., Townsend, R. (2012). "The impact of credit on village economies". *American Economic Journal: Appl. Econ.*, 4 (2), pp. 98-133.

Khan, M. (1999). "Microfinance, wage employment and housework: A gender analysis". *Dev Pract.*, 9(4): 424-36.

Khandker, S. (2000). "Savings, Informal Borrowing, and Microfinance". *The Bangladesh Development Studies*, 49-78.

- Khandker, S. (2005). "Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh". *World Bank Econ. Rev.* 19 (2), 263–286.
- Khandker, S., Samad, H. (2013). "Are microfinance participants in Bangladesh trapped in poverty and debt?". *World Bank Policy Research Working Paper* 6404.
- Kondo, T., Orbeta, A., Dingcong, C., Infantado, C. (2008). "Impact of microfinance on rural households in the Philippines". *IDS Bull.*, 39 (1), pp. 51-70
- Lacalle, M. (2008). "Microcréditos y pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz". Turpial, Madrid.
- Lacalle, M., Rico, M., Márquez, J., Jayo, B., Durán, J., Jiménez, I., Orden, M.C., Rodríguez, P., Moreno, J., Fisac, R., González, A. (2010). "Glosario Básico sobre Microfinanzas", *Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno Monográfico nº 12*, Madrid.
- Ledgerwood, J. (1999). "Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera". Banco Mundial, Washington.
- Mahjabeen, R. (2008). "Microfinancing in Bangladesh: impact on households, consumption and welfare". *J. Policy Model.* 30, 1083–1092
- Mersland, R., Storm, R. (2009). "Microfinance mission drift?" *World development* Vol. 38, N°1, pp. 28-36.
- MIX Market. The Microfinance Information Exchange: series estadísticas. <https://www.themix.org/mixmarket/countries-regions/latin-america-and-caribbean>
- Morduch, J., Haley, B. (2001). "Analysis of the effects of microfinance in poverty reduction". CIDA, Ottawa.
- Murthy, K.; Raju, K.; Kamath, J. (2005). "Towards Women's Empowerment and Poverty Reduction: Lessons from the participatory impact assessment of South Asian Poverty Alleviation programme in Andhra Pradesh, India". World Bank.
- Nair, T. (2011). "Microfinance: Lessons from a Crisis". Gujarat Institute of Development Research, Vol XLVI N° 6.
- Otero, M. (1988). "Programas de los Grupos Solidarios". Editorial Nueva Sociedad, ILDIS, Caracas.
- Pitt, M.; Khandker, S. (1998). "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter". *Journal of Political Economy* 106(5): 958–96.
- Pitt, M.; Khandker, S.; Chowdhury, O.; Millimet, D. (1998). "Credit Programs for the Poor and the Nutritional Status of Children in Rural Bangladesh". *Population Studies and Training Center Working Paper* N° 98-01. Providence, RI: Brown University.
- Pytkowska, J. Spannuth, S. (2012). "Indebtness of microcredit clients in Kosovo: results from a comprehensive field study". Microfinance Centre, Finance in Motion.
- Robinson, M. (2001). "The Microfinance Revolution : Sustainable Finance for the Poor". Washington, D.C., World Bank.

SALOMÓN, R. (2011). "Historia y perspectivas de los Bankomunales en Venezuela". Revista Venezolana de Economía Social Nº 21, pp. 97-111. Universidad de los Andes (ULA), Trujillo, Venezuela.

Sharma, M.; Zeller, M. (1997). "Repayment Performance in Group-Based Credit Programs in Bangladesh: An Empirical Analysis", World Development 25(10): 1731-42.

Sinha, S., Matin, I. (1998). "Informal Credit Transactions of Microcredit Borrowers in Rural Bangladesh". IDS Bulletin, 29(4), 66-80.

Stewart, R., cVan Rooyen, C., Dickson, K., Majoro, M., De Wet, T. (2010). "What is the impact of microfinance on poor people? A systematic review of evidence from Sub Saharan Africa". Technical Report, EPPI-Centre Social Science Research Unit. University of London.

Thanvi, R. (2010). "Microfinance Outreach: Comparing Banks and MFI (Bandhan) in Cooch Behar District". Centre for Microfinance Research. Bankers Institute of Rural Development.

Todd, H. (2001). "Paths Out of Poverty: The Impacts of SHARE Microfin Ltd in Andhra Pradesh". Imp-Act report.

Notas

ⁱ Imp- Act se refiere a un programa financiado por la Fundación Ford, que reunió a 30 organizaciones y redes de microfinanzas de todo el mundo y un pequeño equipo académico del Instituto de Estudios de Desarrollo, Sussex, Bath University y Sheffield University. BRAC de Bangladesh y SHARE, CYSD y PRADAN de India fueron las principales organizaciones del contexto del sur de Asia que participaron en el programa.

Universidad de
San Andrés