



Universidad de
San Andrés

Departamento de Economía

Licenciatura en Economía

***Microcréditos: una alternativa para economías
subdesarrolladas***

Alumno: Vicente Diego De Stefano

Legajo: 27059

Mentor: Jorge Baldrich

Contenido

Abstract:	3
Agradecimientos	4
Introducción	5
Microcréditos y pobreza	6
Origen y evolución de las instituciones microfinancieras	8
Caso insignia: Grameen Bank, Bangladesh	10
Economías en Desarrollo	12
Caso Argentina	12
Tabla 1. Comparación de microcréditos en Argentina vs demás países de la región.....	12
Economías desarrolladas	16
Caso Estados Unidos	16
Tabla 2. Índices de paridad de género en Bangladesh, Bolivia y Estados Unidos.....	17
Conclusiones del caso	17
Críticas al sistema de microcréditos	19
Tabla 3a.....	21
Tabla 3.b.....	21
Tabla 3.c.....	22
Tabla 4. El impacto de la participación de microcréditos en el trabajo infantil según el paper (Tra Pham y Nguyen, 2019).....	23
Tabla 5. El impacto de la participación de microcréditos en la escolarización infantil (Tra Pham y Nguyen, 2019).....	25
Conclusión	27
Bibliografía:	29

Abstract:

Los créditos tanto para viviendas como para consumo, aumentan el consumo, la inversión, el empleo, la productividad y favorecen el crecimiento de las economías. Los países que cuentan con una mayor inserción financiera son los que tienden a tener economías más estables y a crecer más en el tiempo. El crecimiento es clave para sacar gente de la línea de pobreza pero para sostenerlo en el tiempo es necesaria la estabilidad monetaria, equilibrio fiscal e instituciones que mantengan reglas claras consistentes en el tiempo. El crédito es entonces una herramienta necesaria pero no suficiente para garantizar el crecimiento y la salida de la pobreza.

Sin embargo, el acceso al crédito no es posible para toda la población y es más complejo en economías emergentes. El mismo está limitado por diversos factores tales como disponer de un empleo formal y de un colateral. Un colateral es un activo que se ofrece como garantía del crédito. Esto, dificulta el acceso al crédito para las personas con menos ingresos. Es por esto que surge la necesidad de financiar a los sectores con menos ingresos y sin colateral, para ayudarlos a salir de su situación de pobreza y robustecer el crecimiento económico.

El objetivo de esta Tesis es realizar una indagación de los microcréditos, analizar qué planes de microcréditos funcionaron y qué aspectos contribuyen o no a que sean eficaces para facilitar el desarrollo. También se intenta indagar casos modelo y analizar el impacto en economías desarrolladas y en desarrollo.

Agradecimientos

En especial a Jorge Baldrich por su excelente disposición, ayuda y apoyo incondicional que me permitió llevar a cabo el siguiente trabajo. A mis padres por haberme brindado la oportunidad de estudiar en la Universidad de San Andrés y a mis compañeros y demás profesores de la Licenciatura en Economía por haberme formado durante estos años.



Universidad de
SanAndrés

Introducción

Los microcréditos son una rama de las microfinanzas que nacen como alternativa para las personas que quedaban fuera de los créditos tradicionales por diversas razones tales como no contar con calificación crediticia, carecer típicamente de algún colateral que los respalde, no tener empleo formal o alguna combinación de las anteriores.

Los microcréditos no solo se diferencian de los préstamos bancarios por los montos de los préstamos. Marbán Flores (2006) da varias razones al respecto. En primer lugar, mientras los bancos prestan a las personas con poder adquisitivo y de ahorro, los microcréditos prestan a los pobres. En segundo lugar, los microcréditos suelen prestarle más a las mujeres ya que estas tienden a ser más pobres. Los microcréditos no necesitan garantías, y mientras los bancos requieren trámites interminables, las organizaciones que trabajan con microcréditos tienen fáciles trámites porque los prestatarios son, generalmente analfabetos.

Los microcréditos son relevantes porque constituyen una herramienta de corto plazo que puede mejorar los ingresos de las personas. A modo de ejemplo, si un pequeño emprendedor de un barrio carenciado tiene acceso al mismo, puede invertir el préstamo en ampliar su producción y así producir más, vender más, repagar y mejorar su nivel de ingresos. Son, además, una esperanza para la gente, ya que les permite soñar con progresar y tener una vida mejor para ellos y para sus hijos, que de otra manera no lo lograrían.

Existen diferencias de género en los que respecta al cumplimiento del pago. Yunus (2004), afirma que las mujeres tienden a cumplir más con el repago de sus deudas que los hombres y por ello tienen mayor asignación de microcréditos en relación al género masculino. Tra Pham y Nguyen (2019) refieren que en algunos lugares en los que se llevaron adelante programas de microcréditos, se vieron afectados negativamente los niveles de escolaridad de los miembros de la familia, dado que los involucran en el trabajo, para poder cumplir con las obligaciones y ello produce deserción escolar.

Microcréditos y pobreza

Desde que la economía nace como ciencia, los economistas se han preocupado fundamentalmente por explicar los motivos de “la riqueza de las naciones” y el porqué del crecimiento (Lacalle Calderón, 2002). No obstante, solo recientemente los economistas se han ocupado de estudiar la pobreza y de analizar y buscar herramientas prácticas con las cuales se pueda reducir la misma en el mundo. En esta lucha para reducir la pobreza han tenido mucho que ver instituciones sin fines de lucro como Organizaciones No Gubernamentales (ONG), Fundaciones, etc.

En los últimos cuarenta años, se ha puesto en funcionamiento para el desarrollo, el uso de microcréditos, lo cuales ofrecen una oportunidad económica a los más desfavorecidos entre los pobres.

Los microcréditos no son programas asistenciales tradicionales que conocemos como la AUH (Asignación Universal por Hijo) o cualquier tipo de transferencia fija y solidaria sino, por el contrario, son planes de financiamiento de pequeños créditos que ayudan a las personas a producir más a través de una pequeña inversión y así poder repagar lo adeudado. Como se dice en la jerga económica, “no se le da el pescado, sino la caña para que pesque”.

Los países más pobres tienden a tener un sector informal de la economía que representa gran parte del producto bruto interno de sus economías. En el caso de Argentina, en la actualidad, el porcentaje de economía informal ronda el 45% de la actividad¹. Dentro del sector informal se encuentran muchos cuentapropistas o microempresarios, todos ellos posibles demandantes de microcréditos.

El financiamiento es, en muchos casos, lo que la gente más pobre necesita para poder producir más y así mejorar la situación económica en la que se encuentran.

No obstante esta clara demanda y necesidad social, los bancos tradicionales no acceden a “prestarles” o más bien, ellos no acceden a préstamos comunes. Existen diversas razones por las cuales no acceden al crédito. La principal razón es que no poseen garantías colaterales, por lo que el riesgo en el que se incurre al prestar es alto. En segundo lugar,

¹ <https://idesa.org/el-45-de-las-familias-viven-de-la-informalidad/> Informe IDESA Marzo 2020

los costos administrativos de prestar montos pequeños a individuos o pequeñas empresas son mayores, por lo cual es más beneficioso para un banco realizar pocos préstamos de montos grandes a pocos clientes que viceversa. Además, es una realidad el hecho de que no se encuentran preparados ni cuentan con las metodologías apropiadas para manejar múltiples microcréditos, ya que no tienen sistemas de control eficientes para este tipo de carteras, ni los recursos humanos especializados para hacer el seguimiento correspondiente.



Origen y evolución de las instituciones microfinancieras

Durante las últimas décadas han surgido numerosas iniciativas, originadas tanto por instituciones privadas sin fines de lucro como ONGs y diferentes organismos gubernamentales e internacionales, con el objetivo de poner en marcha diversos mecanismos de financiación para las microempresas o micro emprendedores en situación de pobreza.

Los primeros programas modernos para los sectores de pobreza eran simples adaptaciones técnicas de la banca comercial. Los mismos datan de la década de los setenta. Estas instituciones funcionaban con fondos concesionales ofrecidos a las microempresas, sin ninguna pretensión de que fueran devueltos y con unas tasas de interés inexistentes o cercanas a cero. Dado el grave problema de falta de acceso a la población, la prioridad era asegurar el acceso al crédito a aquellos que estaban al margen del sector formal. Así, durante los años setenta, el objetivo fue tratar de adaptar a los microempresarios al sector financiero existente. Es decir, se intentó crear una imagen de microempresario que pudiera ser aceptada por los bancos. De esta forma se les concede la oportunidad de obtener financiación más barata que a la que ellos normalmente tenían acceso: la financiación informal (Lacalle Calderón, 2002).

Como dice (Lacalle Calderón, 2002), los resultados de los primeros programas no fueron buenos por tres razones. En primer lugar, porque al basarse en fondos subsidiados, por diversos motivos de ineficiencia, eran incapaces de ser repuestos y terminaban en la descapitalización, quedando así nuevamente sujetos a la voluntad de los donantes. Además, como se pensaba que los clientes no podían pagar elevadas tasas de interés, los programas funcionaban con tasas por debajo de las de mercado, lo que hacía imposible la autosuficiencia financiera. En tercer lugar, enfrentaban grandes costes de transacción en las que incurrían debido precisamente a las especiales características de la clientela. Los procesos para estudiar y aprobar nuevos créditos eran muy complicados, poco ágiles y demasiado burocráticos. Por último, el problema que tuvieron fue la especialización en la concesión de créditos. Estos programas consideraban que los pobres nunca demandarían este tipo de servicios, dado que ellos no podían ahorrar, motivo por el cual nunca ofrecieron depósitos de ahorro. Estas características dieron lugar a una elevada morosidad y a la rápida descapitalización de las instituciones.

Los programas supusieron un gran avance hasta que comenzaron a surgir las verdaderas instituciones dedicadas a las microfinanzas conocidas como Sistemas Financieros Descentralizados (SFD). Durante la década del 80 surgieron organizaciones cuyo principal problema fue adaptar el sistema financiero a las necesidades de los microempresarios.

“Habiendo aprendido de los errores de los programas tradicionales, se puso de manifiesto la necesidad de simplificar las operaciones, de tal forma que los costes del préstamo fueran proporcionales al reducido tamaño de los créditos. Al mismo tiempo, estas nuevas instituciones también se dieron cuenta de que las personas a las que los microcréditos iban dirigidos estaban dispuestas a pagar tasas de interés que cubrieran los costes más altos asociados a la concesión de pequeños créditos. Más aún, los prestatarios podían y deseaban pagar tasas superiores a las del mercado con el fin de poder tener acceso a un recurso que les estaba limitado: el capital.” (Lacalle Calderón, 2002 pág. 50).

La viabilidad económica y financiera de los programas de microcréditos, ha sido demostrada por la experiencia exitosa en los últimos años de instituciones como el Banco Grameen de Bangladesh, el Banco Raykat de Indonesia o Acción Internacional en América Latina. Se trata de nuevos mecanismos de financiación, que bajo bases comerciales utilizan técnicas innovadoras, no basadas en los mecanismos de la banca tradicional, sino copiando muchas de las formas de operar de los intermediarios financieros informales, agentes que llevan cientos de años sirviendo en este mercado (Lacalle Calderón, 2002).

Caso insignia: Grameen Bank, Bangladesh

El Banco Grameen es, sin dudas, el caso más emblemático en la historia de los microcréditos modernos. Un banco creado exclusivamente para incluir a todas las personas con menos recursos que quedaban fuera del sistema financiero por no tener colaterales ni empleos formales estables, es decir, enfocado para los más pobres. El crédito es una herramienta muy valiosa para las personas ya que les permite planificar a futuro, cambiar su patrón de consumo intertemporal y así, poder progresar en sus proyectos de vida y superar la pobreza.

La inquietud de Muhammad Yunus, fundador del banco, nació al ver tanta gente fuera del sistema crediticio sin la posibilidad de acceder al financiamiento. En primer término, decidió financiar créditos locales a mujeres pobres. Se dio cuenta de que, para llevar adelante sus proyectos, se necesitaba muy poca plata, entre 27-42 dólares por crédito a otorgar. Es así que fue a un banco para obtener un préstamo para estas personas, pero el banco lo rechazó, ya que no tenían colaterales. Entonces, se puso él mismo como garante y con el paso del tiempo y éxito en su programa, formó el Banco Grameen (Yunus 2001).

Las actividades a las cuales se dedican los tomadores de préstamos como los que se propuso brindar el Banco Grameen, se vinculan principalmente con el agro (comercio de arroz, el cultivo, el riego, la agricultura, la cría de vacas lecheras, el engorde de vacas, de ovejas, apicultura y las creaciones de pequeñas tiendas de comestibles), aunque también, destinan préstamos para la educación de los hijos.

El Banco Grameen contaba con más de 9,6 millones de clientes a diciembre 2019, de los cuales 97% eran mujeres. El banco tiene como política dejar ir a los bancos tradicionales a sus clientes que superan la línea de pobreza, pero aun así, muchos de ellos deciden quedarse en el Banco Grameen.

Este es un banco de los trabajadores pobres y trabaja en exclusividad para ellos. El Banco Grameen tiene seis principios básicos (Yunus, 2004):

- 1- La pobreza no es creada por los pobres sino por las instituciones y políticas que las rodean. Para eliminar la pobreza se deben realizar cambios apropiados en las instituciones y políticas.

- 2- La caridad no es la respuesta correcta a la pobreza. Únicamente sirve para generar dependencia y así perpetuar a la gente en la pobreza ya que la misma quita la iniciativa individual que se necesita para salir de la pobreza.
- 3- No existen diferencias en las habilidades de una persona pobre con cualquier otra persona, los pobres simplemente no tuvieron la oportunidad de explorar y ver su potencial. Si se les da esta oportunidad, sus vidas cambian.
- 4- Cuanto más pobre es la persona, mayor prioridad a la hora de asignar los créditos.
- 5- Firme creencia que la gente siempre termina pagando sus obligaciones. A veces les puede llevar más tiempo, pero terminan repagando.
- 6- Prestarle a las mujeres trae más beneficios para sus familias que prestarle a los hombres.

Es a raíz de estos principios que no solo pasó de ser una iniciativa local a un banco, sino que se extendió a 43 países donde replica lo hecho desde sus comienzos en Bangladesh. De esta forma, podemos concluir que el Banco Grameen es la iniciativa moderna que tuvo mayor impacto en las microfinanzas a través de microcréditos, ayudando así a salir de la pobreza a muchas personas que se encontraban “atrapadas” en lo que conocemos como pobreza estructural.

Economías en Desarrollo

Caso Argentina

Argentina es uno de los pocos países con una inflación alta, lo que dificulta el desarrollo de las líneas de crédito y las microfinanzas ya que la alta volatilidad de la moneda impacta en los contratos. A pesar de esta gran dificultad, existe una demanda de microcréditos tanto para mejoras de vivienda, como para fines productivos o simplemente consumo.

En Argentina, durante los últimos años, los sectores más pobres se acostumbraron a recibir asignaciones o planes sociales típicamente de suma fija tales como la Asignación Universal por Hijo (AUH). Esta asignación, se otorga a desocupados, empleados informales o todos aquellos que ganen menos que el salario mínimo vital y móvil. Se entrega por cada hijo menor de edad o con discapacidad y tiene los siguientes requisitos: asistir a la escuela, cumplir los controles sanitarios y de vacunación obligatorios.

Las falencias crediticias dan lugar a la aparición de “usureros”. Hasta en las localidades más aisladas es habitual la existencia de los mismos. Estos se manejan con procedimientos mafiosos. La gente recurre a esta fuente de financiación por carecer de alternativas prácticas y posibles a su alcance.

El sector financiero argentino se encuentra muy poco desarrollado con respecto a otros países de la región. Países con menores ingresos que Argentina tales como Ecuador, Bolivia, Perú y Paraguay, tienen 200 veces más microcréditos per cápita.

Tabla 1. Comparación de microcréditos en Argentina vs demás países de la región.

Países	Cantidad de IMFs	Prestatarios Activos	Cartera de Préstamos (USD)	Población *	Prestatarios **	N veces el ratio Arg.
Argentina	5	20.875	29.197.423	42.980	49	--
Venezuela	1	57.224	360.518.941	30.694	186	4
Uruguay	1	7.210	10.050.193	3.420	211	4
Costa Rica	14	25.872	73.940.925	4.758	544	11
Guyana	1	4.235	13.519.239	764	554	11
Jamaica	1	18.259	11.344.690	2.783	656	13
Panamá	5	45.157	182.131.075	3.868	1.168	24
Guatemala	18	207.294	199.320.142	16.015	1.294	26
Brasil	23	2.917.198	2.811.430.841	206.078	1.416	29

Haití	5	169.150	87.079.621	10.572	1.600	33
Chile	4	293.610	1.897.323.946	17.763	1.653	34
El Salvador	14	144.323	404.004.034	6.108	2.363	48
Honduras	22	209.647	342.134.234	7.962	2.633	54
México	50	4.263.368	4.337.252.237	125.386	3.400	69
Nicaragua	24	259.343	370.114.400	6.014	4.312	88
Colombia	21	2.742.062	6.390.107.690	47.791	5.738	117
República Dominicana	14	605.415	830.849.003	10.406	5.818	119
Ecuador	48	1.632.433	4.709.947.829	15.903	10.265	209
Bolivia	22	1.253.104	5.446.146.244	10.562	11.864	242
Perú	48	4.094.488	10.054.378.484	30.973	13.219	270
Paraguay	5	890.800	1.593.834.553	6.553	13.595	277
Total		19.861.067	40.154.625.744	607.353		
Promedio					3.270	67
* en miles						
** cada 100 mil habitantes						
IMFs = Instituciones Microfinancieras						
N veces el ratio de Argentina = cuantas veces cada país multiplica los microcrédito per cápita de Argentina						
Fuente: Mix Market (2016), UNDESA (2016)						

En Argentina, el sector microfinanciero se encuentra subdesarrollado y principalmente limitado al microcrédito. Entre las principales limitantes se encuentran:

“...los problemas de información asimétrica, la falta de fondeo a las instituciones que otorgan microcréditos, el tratamiento impositivo discriminatorio a los microprestatarios informales, los elevados costos laborales que enfrentan las IMFs (Instituciones Microfinancieras), la escasa o nula regulación de las entidades que operan en el sector, la ausencia de colateral o garantías en los demandantes y los altos costos operativos que enfrentan las IMFs al monitorear los préstamos.” (Carballo et al., 2016 pág.3).

En (Carballo et al., 2016) se identificaron como potenciales demandantes de microcréditos a aquellas personas o grupos familiares que percibían como tope dos sueldos mínimos a valores de 2011. Investigaron también, si esta demanda era reincidente y qué características laborales poseían, es decir, si eran empleados formales, cuentapropistas informales, si se encontraban en zonas rurales o urbanas, si estaban

bancarizados o no, su nivel educativo, si eran propietarios de alguna vivienda y, por último, si recibían algún tipo de plan social. Los autores encontraron que un 47% demandaría un crédito para vivienda o mejora de la misma, un 32% para consumo personal y un 21% para fines productivos. Estimaron entonces, que 2.080.187 de personas demandarían un crédito de ser posible en el próximo año y que estos, a su vez, se agrupaban en un 45% informales, 45% formales y 10 % desempleados.

Ahora bien, si la demanda para los microcréditos existe, surge el interrogante de cuáles son las limitaciones que enfrenta Argentina, y por qué éstas limitan el avance de los créditos y reflejan la poca inserción financiera.

(Ahnen, 2017) refiere que las limitaciones que tiene Argentina se dan en gran parte por las políticas llevadas adelante. En todo el mundo el éxito de los programas de préstamos depende del marco regulatorio que se crea para llevarlos adelante. La administración gobernante entre 2003 y 2015 impuso un modelo centrado en el Estado con el fin de contrarrestar los resultados negativos del mercado y forjar una sociedad más justa. El autor investigó acerca de las políticas del kirchnerismo, y midió el impacto que tuvieron las políticas populistas de izquierda sobre el mercado de microcréditos.

En el primer mandato del expresidente Néstor Kirchner bajo la ministra de Desarrollo Social, Alicia Kirchner se llevó adelante la “Promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social” y crearon la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI). Este programa nacional de microcréditos se diferencia del de los demás países de la región por diferentes razones. En primer lugar, diferencian microcrédito de microfinanzas, marcando que los microcréditos hacen referencia exclusiva a la provisión de micro préstamos de manera subsidiada por el Estado a los emprendedores que cumplen los siguientes parámetros:

- 1- Los acreedores no tienen colaterales o el mismo es insignificante.
- 2- Se repagan los micro préstamos entre 6 a 24 meses.
- 3- Uso de grupos solidarios para garantizar los préstamos.
- 4- Se basan en entrevistas personales y no en una calificación crediticia objetiva.

En segundo lugar, en Argentina no hay una gran cantidad de bancos o agencias de microcréditos en comparación con los demás países latinoamericanos donde prosperan las IMFs que se especializan en microcrédito. El CONAMI (Comisión Nacional de

Microcrédito) subsidia microcréditos proporcionando capital de trabajo para servicios de microcréditos a un costo cero para la organización de préstamos. Tanto los gobiernos locales como provinciales financian esta política de estado a los prestadores de crédito que son reconocidos como “sujetos de derecho”. En Argentina, los microcréditos también se dan a través de un banco llamado Banco de la Buena Fe el cual presta servicios a distintas ONGs, que a su vez ofrecen otros servicios a los pobres y quieren agregar los microcréditos a sus servicios.

La principal limitación de los microcréditos es que estas mismas organizaciones necesitan siempre del financiamiento del Estado. No se pueden autofinanciar ya que establecen un techo de la tasa de devolución muy bajo (6% en 2012) cuando sus costos de reposición varían en niveles muy superiores (25-35% anual). Al ser los préstamos más pequeños que los tradicionales deberían tener una tasa más alta, para cubrir estos costos más altos (mayor riesgo), pero la combinación de tasas de interés bajas aplicadas a montos pequeños a través de una metodología de procesamiento costosa, hace que el modelo sea económicamente inviable. La sustentabilidad del mismo se potencia con dos problemas tradicionales de Argentina: una alta inflación y un costo relativamente alto de mano de obra formal versus informal.

El programa fue originalmente diseñado para permitir a las organizaciones utilizar hasta un 50% de la subvención para los costos operativos, pero se redujo por razones políticas, cuando Muhammad Yunus criticó el sistema argentino, debido a sus ineficiencias al utilizar gran parte de su financiamiento de microcrédito para la administración burocrática del sistema (Anhen 2017).

En resumen, el diseño del programa nacional de microcrédito de Argentina, lleva claramente una impronta ideológica, con un trasfondo político de Estado presente, que inhabilita el cumplimiento del objetivo. A diferencia de otros casos de países desarrollados como Estados Unidos, donde casi el 90% de los fondos son para emprendedores, en Argentina los porcentajes están invertidos con el 20% aproximado.

Economías desarrolladas

Caso Estados Unidos

Si bien el enfoque de los microcréditos tiene más sentido en los países más pobres, en los países desarrollados también hay gente que, en menor proporción, queda fuera del sistema crediticio. Analizamos el caso estadounidense porque parece pertinente ver como un país con gran inserción financiera, puede incluir a la gente que está fuera del mismo, a través de los microcréditos como instrumento de inclusión financiera.

El estudio llevado adelante por (Santandreu y López Pascual, 2019) investigaron si las IMFs en Estados Unidos debieron replicar las políticas llevadas adelante en los países más pobres o no. También estudiaron diferencias de género en el de repago, como se da en los países subdesarrollados.

Los autores observaron que menos del 1% de los micro emprendedores americanos recibieron un microcrédito.

Los microcréditos en Estados Unidos son en promedio, considerablemente mayores respecto de los países pobres. Para diciembre de 2014, el promedio era de unos 12.400 dólares. En 2016, en 50 estados, el 45% de las firmas que pidieron acceso a créditos menores a 100.000 dólares, lo obtuvieron.

En su investigación, (Santandreu y López Pascual, 2019), analizan organizaciones que operan en 32 estados, las cuales alcanzan a 264 millones de personas, cubriendo aproximadamente el 90% de la población total de Estados Unidos. En promedio, encontraron que las IMFs, tienen 19,6 años de edad, siendo la más antigua de unos 39 años y la más reciente de 5 años.

La composición de portfolios de las IMFs estudiadas fue la siguiente: 13 son muy chicas (menos de un millón de dólares), 13 son chicas (entre 1 y 5 millones de dólares), 5 son medianas (entre 5 y 10 millones de dólares) y 5 grandes (más de 10 millones de dólares)

Los fines para los cuales se otorgaron los microcréditos en EEUU fueron los siguientes: el 88,89% microcréditos con fines productivos (business purposes), 8,33% para consumo y el 2,78% microcréditos personales. El 86,11% de los contratos, fueron mayores a dos

años, marcando así una tendencia más a largo plazo con respecto a los microcréditos que los que se otorgan en países más pobres.

La cantidad de microcréditos y el nivel educativo son las variables que más afectan la puntualidad de pago. El sexo de los solicitantes muestra una ligera prevalencia de mujeres con respecto a hombres. En cambio, el origen étnico es el factor menos importante tanto en mujeres como en hombres.

En los Estados Unidos, la alta participación de la mujer en el empleo refleja que tienen más oportunidades que en países más pobres y desiguales. En países como Bolivia y Bangladesh, las mujeres se encuentran culturalmente en inferioridad de condiciones con respecto a los hombres, por lo que las políticas de crédito enfocadas hacia ellas son políticas de empoderamiento de la mujer que son más significativas en esos países que en Estados Unidos, Canadá o los países más desarrollados en donde el nivel de educación adquirido es semejante.

Tabla 2. Índices de paridad de género en Bangladesh, Bolivia y Estados Unidos.

Factor	Bangladesh	Bolivia	EEUU
Participación económica y oportunidades	0,465	0,692	0,776
Logros educativos	0,954	0,956	1
Salud y supervivencia	0,966	0,976	0,973
Empoderamiento político	0,493	0,408	0,124
Fuente: The Global Gender Gap Report (World Economic Forum, 2018)			

Conclusiones del caso

No existen importantes diferencias en el repago de los microcréditos entre hombres y mujeres en Estados Unidos. La puntualidad del pago del microcrédito se ve afectada por la edad, etnia, nivel educativo, status marital, así como por las cantidades, el propósito y los términos de sus microcréditos.

En Estados Unidos, existe un mercado para ser explotado para otorgar microcréditos y que podría tener un importante impacto a nivel nacional. El destino con el cual son entregados los microcréditos es, en su gran mayoría, para realizar microemprendimientos a diferencia de lo que sucede en Argentina.

Naturalmente, al tratarse de un país del primer mundo, los montos de financiación son mayores que en los países pobres. Además, al ser mayormente utilizados para fines productivos tienen de todas maneras el impacto esperado en la población.



Críticas al sistema de microcréditos

Si bien podemos identificar casos de éxito como los mencionados, el sistema de microcréditos tiene sus falencias y no siempre el impacto es el deseado.

Las principales críticas que les hacen a las instituciones microfinancieras que brindan este tipo de servicios son principalmente cuatro. En primer lugar, enfrentan demasiados riesgos. En segundo lugar, la población a la que van dirigidos los microcréditos no es la adecuada. En tercer lugar, son muy elevados los tipos de interés que son necesarios para hacer sostenible el modelo y, por último, el impacto económico no siempre es el deseado originalmente².

Riesgos que enfrentan

Existen una serie de riesgos que pueden poner en peligro la integridad financiera de las instituciones, los objetivos de las mismas y, por lo tanto, su potencial para incidir sobre el bienestar y el nivel de vida de las personas.

Lacalle en su libro “Microcréditos de pobres a microempresarios” identifica los más importantes:

Riesgo de crédito: se define como la probabilidad de que el prestatario no devuelva el capital inicial más los intereses acordados en el contrato. Este riesgo también lo corren los bancos y entidades financieras tradicionales, pero al no requerir garantías colaterales el riesgo es todavía mayor en las instituciones microfinancieras.

Riesgo de la especialización o de la covarianza: en general, las carteras de microcréditos trabajan con una población de gente muy homogénea y, por lo tanto, los riesgos están muy sincronizados. En numerosos casos esto se debe a que la mayoría trabajan en el mismo sector productivo, generalmente la agricultura, o a que viven en una misma área geográfica. Cualquiera sea el caso, están sujetos muchas veces a factores externos tales como el clima para repagar el préstamo.

Riesgo de liquidez: aparece cuando la institución no tiene efectivo suficiente para satisfacer la demanda de crédito. Las instituciones microfinancieras son propensas a sufrir este tipo de riesgo, particularmente el riesgo de liquidez estacional.

² Lacalle Calderón, Maricruz (2002)

Además, existen otros tipos de riesgos tales como riesgo de fraude y de control interno de las entidades microfinancieras.

Por otra parte, existen riesgos que exceden a las instituciones financieras tales como la decisión de los padres de familia de mandar sus hijos al colegio o trabajar para repagar el préstamo. Los autores (Tra Pham y Nguyen, 2019) justamente plantean esta suerte de trade off que se dio en algunas familias rurales vietnamitas.

El trabajo infantil enfrenta serios problemas relativos a garantizar los derechos de los niños. En primer lugar, limita el bienestar presente de los niños ya que el tiempo dedicado a trabajar debería compensarse con otros usos del tiempo infantil, como el ocio y la escuela, tanto para el desarrollo cognitivo sano como para el acceso a la educación y socialización. En segundo lugar, la participación laboral impide que los niños accedan a educación posterior, porque suelen terminar en deserción escolar y así desechar la oportunidad de acceder a una educación superior, acceso a un mejor trabajo y calidad de vida. En definitiva, al no adquirir la educación que necesitan en el presente porque trabajan para repagar los microcréditos, en lugar de convertirse en una solución, pasa a convertirse en un problema.

En la siguiente tabla (Tabla 3) Tra Pham y Nguyen (2019), presentan una descripción del trabajo infantil y el estado escolar de su muestra. Hallaron que, en promedio, un niño pasa 33 horas semanales (4,7 horas diarias) en cualquier tipo de trabajo. Esta cifra es más alta que el nivel límite de 14 horas por semana en el que la Organización Internacional del Trabajo define a un niño como trabajador económicamente activo. Se puede ver una clara diferencia entre el grupo de niños que trabajan y los que no.

Tabla 3. Trabajo y estatus escolar, de acuerdo con la participación familiar en el programa de microcréditos VBSP (Vietnam Bank for Social Policies).

Tabla 3a

Resultados Año 2010

	Toda la muestra	Sin Préstamos	Con Préstamos
Tasa de participación de trabajo (%)			
Trabajo contratado	2.00	2.06	0.96
Trabajo Autónomo	12.7	11.34	25.96
Total de trabajo	13.9	12.58	25.96
Intensidad de trabajo de niños (horas promedio/día)			
Trabajo contratado	6.83	7.20	3.00
Trabajo Autónomo	4.57	4.22	4.38
Total de trabajo	4.79	4.23	4.37
Escolaridad por niños			
Asistencia Escolar (%)	97.20	96.70	95.19
Brecha escolar promedio	1.53	1.33	1.53

Tabla 3.b

Resultados Año 2012

	Toda la muestra	Sin Préstamos	Con Préstamos
Tasa de participación de trabajo (%)			
Trabajo contratado	1.50	1.21	2.00
Trabajo Autónomo	10.2	8.67	17.00
Total de trabajo	11.2	9.48	18.00
Intensidad de trabajo de niños (horas promedio/día)			
Trabajo contratado	7.12	6.83	5.50
Trabajo Autónomo	4.33	4.09	4.18
Total de trabajo	4.60	3.68	3.89
Escolaridad por niños			
Asistencia Escolar (%)	97.30	97.78	96.00
Brecha escolar promedio	1.56	1.67	1.77

Fuente: Tra Pham, Nguyen 2019

Tabla 3.c
Resultados Año 2014

	Toda la muestra	Sin Préstamos	Con Préstamos
Tasa de participación de trabajo (%)			
Trabajo contratado	1.30	0.85	0.97
Trabajo Autónomo	7.50	4.02	7.77
Total de trabajo	8.30	4.44	8.74
Intensidad de trabajo de niños (horas promedio/día)			
Trabajo contratado	6.63	5.50	5.00
Trabajo Autónomo	4.42	4.11	4.38
Total de trabajo	4.65	4.19	4.44
Escolaridad por niños			
Asistencia Escolar (%)	97.60	97.25	96.06
Brecha escolar promedio	1.43	2.06	2.07

Fuente: Tra Pham, Nguyen 2019

Los resultados (Tabla 4) indican un impacto significativo sobre los que toman el trabajo por cuenta propia y el trabajo total de los niños. Específicamente, los hijos de los beneficiarios de los microcréditos dedican 1269 horas más al trabajo por cuenta propia y 1257 horas más al trabajo total en comparación con los niños de hogares no prestatarios. Precisamente, una unidad de crédito adicional recibida por miembro dentro del hogar induce al niño a dedicar 1,0002 horas más al trabajo por cuenta propia y 1,00018 horas más al trabajo total, *ceteris paribus*, en comparación con sus pares.

El resultado que demuestran (Tra Pham y Nguyen, 2019) hace hincapié en que los niños trabajan más tiempo por día cuando se otorga más crédito al hogar, y principalmente en el trabajo por cuenta propia, no en el trabajo por cuenta ajena.

Tabla 4. El impacto de la participación de microcréditos en el trabajo infantil según el paper (Tra Pham y Nguyen, 2019)

Variables	Trabajador Contratado (2)	Trabajador Autónomo (3)	Trabajo Total (4)	Trabajador Contratado (5)	Trabajador Autónomo (6)	Trabajo Total (7)
Monto del crédito/ miembro (miles VND)	-0.000008 (0.00002)	0.000201*** (0.00005)	0.000184*** (0.00005)			
Participación del crédito (1/0)				-0.021214 (0.03017)	0.238371*** (0.06443)	0.228851*** (0.06707)
Género (1/0)	0.090615*** (0.02249)	0.038761* (0.04978)	0.088447* (0.05145)	0.086992*** (0.02235)	0.046209* (0.04773)	0.093039* (0.04969)
Edad (años)	0.024039*** (0.00422)	0.104147*** (0.00934)	0.119509*** (0.00965)	0.024063*** (0.00417)	0.099837*** (0.00891)	0.115567*** (0.00927)
Etnia	-0.000062 (0.00216)	0.033914*** (0.00478)	0.029541*** (0.00494)	0.000494 (0.00210)	0.036203*** (0.00448)	0.031806*** (0.00466)
Hogares (1/0)	-0.003122** (0.00129)	-0.003201* (0.00285)	-0.004877* (0.00294)	-0.000736** (0.00030)	-0.000580 (0.00065)	-0.000983 (0.00067)
Tierra por miembro (m²)	0.005130** (0.00223)	0.014624*** (0.00493)	0.016916*** (0.00509)	0.005012** (0.00219)	0.016902*** (0.00468)	0.018918*** (0.00487)
Madre como jefa de hogar (1/0)	-0.004526 (0.04621)	-0.119111 (0.10229)	-0.135787 (0.10573)	-0.009341 (0.04589)	-0.149709 (0.09801)	-0.165529 (0.10203)
Madre con trabajo (1/0)	0.026585 (0.06263)	0.017989 (0.13863)	0.061048 (0.14328)	0.025313 (0.06241)	0.008914 (0.13328)	0.052390 (0.13876)
Edad Padre (años)	-0.003312** (0.00154)	-0.006967** (0.00341)	-0.011190*** (0.00353)	-0.002959* (0.00153)	-0.007354** (0.00327)	-0.01129*** (0.00341)
Año 2012	-0.021206 (0.02737)	-0.170179*** (0.06058)	-0.176360*** (0.06261)	-0.021928 (0.02720)	-0.147798** (0.05808)	-0.155611** (0.06047)
Año 2014	-0.038409 (0.02833)	-0.400218*** (0.06270)	-0.415621*** (0.06481)	-0.040830 (0.02753)	-0.34679*** (0.05880)	-0.36703*** (0.06122)
Constante	-2.560155*** (0.08568)	-3.334800*** (0.18966)	-3.397469*** (0.19603)	-2.56431*** (0.08497)	-3.33206*** (0.18147)	-3.40126*** (0.18892)
Primera etapa de regresión						
Ubicación*	764.271*** (106.756)	764.271*** (106.756)	764.271*** (106.756)	1.271053*** (0.10259)	1.271053*** (0.10259)	1.271053*** (0.10259)
Hogar pobre	41.166*** (10.905)	41.166*** (10.905)	41.166*** (10.905)	0.060357*** (0.00824)	0.060357*** (0.00824)	0.060357*** (0.00824)
Ubicación*	33.925*** (4.038)	33.925*** (4.038)	33.925*** (4.038)	0.008798*** (0.00098)	0.008798*** (0.00098)	0.008798*** (0.00098)
Etnia	317.27 (254.357)	317.27 (254.357)	317.27 (254.357)	-1.77222*** (0.06897)	-1.77222*** (0.06897)	-1.77222*** (0.06897)
Tierra por miembro	1761	1761	1761	1761	1761	1761
Constant						
No obs						
Test de Sargan-Hansen de sobreidentificación	0.737 0.7125	0.820 0.0000	0.776 0.0001			
LR test condicional	0.0964	0.0002	0.0017			
Test de Anderson-Rubin	0.7147	0.0000	0.0010			
Puntaje prueba LM						
Wald chi2 (1er etapa)				411.050 0.000	411.050 0.000	411.050 0.000
Pro>chi2						
Bonferroni-ajuste (chi-cuadrado)				487.640	731.610	753.890
Bonferroni-ajuste (P-valor)				0.000	0.000	0.000

Notas: Las variables dependientes son el logaritmo de las horas de trabajo infantil por día. Las columnas (2) - (4) informan las estimaciones IV dentro de efectos aleatorios Baltagi-Chang GLS, las columnas (5) - (7) informan las estimaciones IV dentro de un GSEM con probit de primera etapa; Las últimas cuatro filas muestran el P valor de las pruebas de instrumentos válidos y relevantes y la prueba de la endogeneidad del crédito. Los errores estándares están en parentesis; ***, **, * denotan la importancia a nivel 1, 5, 10 por ciento, respectivamente.

Los resultados de la Tabla 5 muestran que el crédito amplía la brecha escolar entre los hijos de los beneficiarios de ambas medidas de participación crediticia. Este varía según la categoría de brecha escolar. Las columnas 5 y 6 incluyen el efecto marginal del monto del crédito y la participación crediticia en cada categoría de brecha escolar. Manteniendo todo lo demás constante, una unidad adicional de ingesta de microcréditos induce una reducción de 5,6 puntos porcentuales en la probabilidad de que el niño respectivo tuviera un año menos de la calificación esperada.

Ahora bien, a medida que los hijos de beneficiarios de microcréditos encuentran problemas tempranos en su escolaridad, es decir, están en su primera brecha escolar, se produce el efecto de bienestar del crédito y por lo tanto, un mayor acceso al microcrédito reduciría la probabilidad de deserción escolar.



Tabla 5. El impacto de la participación de microcréditos en la escolarización infantil (Tra Pham y Nguyen, 2019)

Variables	El modelo estimado			El efecto marginal de microcrédito en la brecha escolar	
	Monto de crédito	Participación de crédito	Brecha	Monto de crédito	Participación de crédito
	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Monto del crédito/ miembro (miles VND)	0.000189*** (0.000052)				
Participación del crédito (1/0)		0.423743*** (0.15228)	1	-0.000056*** (0.0000140)	-0.131304*** (0.045245)
Género (1/0)	0.146225*** (0.05049)	0.151622*** (0.05151)	2	0.000031 *** (0.0000079)	0.071283*** (0.024443)
Edad (años)	0.099466*** (0.00969)	0.102271*** (0.00966)	3	0.000020*** (0.0000052)	0.047649*** (0.016968)
Etnia	0.017846*** (0.00541)	0.017011*** (0.00574)	4	0.000008*** (0.0000024)	0.018384** (0.007255)
Hogares (1/0)	-0.003715 (0.00282)	-0.003394 (0.00296)	5	0.000005*** (0.0000016)	0.009619** (0.004023)
Tierra por miembro (m ²)	0.003059 (0.00513)	0.003336 (0.00527)	6	0.000002* (0.0000008)	0.003364* (0.001913)
Edad Madre (años)	-0.040320 (0.09345)	-0.043678 (0.09596)	7	0.000001* (0.0000007)	0.002372 (0.001485)
Madre como jefa de hogar (1/0)	-0.280824** (0.12317)	-0.292513** (0.12783)	8	0.000001 (0.0000007)	0.001881 (0.001338)
Madre con trabajo (1/0)	-0.006198* (0.00334)	-0.006456* (0.00341)	9	0.000001 (0.0000006)	0.001319 (0.001048)
Edad Padre (años)	0.534261*** (0.07729)	0.534972*** (0.07760)	10	0.000001 (0.0000011)	0.002090 (0.001445)
Año 2012					
Año 2014	1.215217*** (0.07769)	1.223079*** (0.07580)			
Primera etapa de regresión					
Ubicación*	810.380011*** (168.05528)	1.279832*** (0.10619)			
Hogar pobre	31.424945* (16.86168)	0.061491*** (0.00963)			
Ubicación*	32.748563*** (4.77029)	0.039657*** (0.00422)			
Etnia	98.906830*** (21.66073)	-1.782537*** (0.05224)			
Ubicación*					
Tierra por miembro					
Constante					
Número de obs	1761	1761			
Primera etapa					
F static	92.730	492.570			
Pro>F	0.000	0.000			
R-cuadrado	0.137	0.302			
Modelo completo ajustado					
Wald chi-cuadrado	701.540	995.060			
Pro>chi-cuadrado	0.000	0.000			

Notas: La variable dependiente es la variable de categoría ordenada: brecha escolar. La columna (2) informa las estimaciones IV dentro del modelo probit recursivo ordenado con la primera etapa sin censura; la columna (3) informa las estimaciones IV dentro del modelo probit recursivo ordenado con probit de primera etapa. Los errores estándares están en paréntesis, ***, **, * denotan la importancia a nivel 1, 5, 10 por ciento respectivamente.

A partir de estos datos, se entiende que el efecto de ingreso que generan los microcréditos no es un tema menor a tener en cuenta, pero tampoco alarmante ya que al parecer si bien afecta intertemporalmente el rendimiento de los estudiantes, estos, al tener mayores

ingresos y más capital, difícilmente tengan que dejar su escolaridad y los estudios como aquellos que carecen de cualquier tipo de financiación y no les queda otra opción que salir a trabajar para ayudar a sus familias.



Conclusión

El objetivo de esta tesis fue analizar el sistema de microcréditos, sus diferentes implementaciones en distintas partes del mundo, considerar si es pertinente para las economías desarrolladas, pero por sobre todas las cosas, si puede ser una alternativa viable y exitosa para las economías subdesarrolladas.

Después de analizar la información y los casos estudiados, se concluye que si bien los microcréditos tienen sus limitaciones (tanto internas en cuanto a riesgos que toman las entidades microfinancieras, como externas, tales como afectar los niveles de escolaridad), son un instrumento financiero que puede ser controlado para ayudar a las personas más pobres a salir de la pobreza estructural en la que muchos se encuentran.

Los microcréditos son una herramienta válida que permite a muchas personas tener la capacidad de proyectar, producir, crecer, salir de la pobreza y soñar con un futuro mejor para sus hijos y las próximas generaciones. Esto último es clave para la dignidad de cada persona: tener más herramientas implica tener más oportunidades y más oportunidades implica ser más libres. Y no se puede ser libre si se encuentra inserto dentro de lo que se conoce como “trampa de la pobreza” o pobreza estructural.

En Argentina, dada la situación macroeconómica actual, la alta incertidumbre e inflación, es complejo llevar adelante este tipo de herramientas válidas para ayudar a los más pobres a salir de su situación por sus propios medios, en lugar de tener que recurrir a un plan o asistencia social del estado que puede servir de paliativo, pero nunca como una solución de fondo a los problemas. Además, muchas veces, dada la gran burocratización que conllevan los programas, estos terminan siendo más una herramienta que aumenta el gasto público y no una ayuda de fondo a los emprendedores. A los distintos gobiernos de turno, no les ha interesado hasta el momento explotar esta herramienta y prefirieron recurrir a planes de asistencia de suma fija, tales como la Asignación Universal por Hijo, que son un paliativo en el corto plazo y tienen gran rédito político.

En cuanto a los países desarrollados, se observó que si bien manejan montos significativamente mayores para microcréditos, el concepto y la finalidad sigue siendo la

misma del progreso y el desarrollo. Si bien no tiene el enfoque tanto en la pobreza, lo tiene en los pequeños microemprendedores y en la creación de nuevas oportunidades que ayuden tanto al desarrollo individual de las personas como colectivo de la sociedad.

En lo que hay más consenso es que, para salir de la pobreza, en los países subdesarrollados deberían darse ciertas condiciones tales como: equilibrio fiscal, estabilidad monetaria, reglas claras y consistentes en el tiempo y marcos laborales flexibles y favorables a la generación de empleo. Los microcréditos pueden funcionar, tanto como iniciativas privadas como estatales, aunque puede ser vista como una herramienta necesaria pero no suficiente para salir de la pobreza.



Universidad de
San Andrés

Bibliografía:

- Anhen, R. (2017). Leftist Politics and the Limits of Microcredit in Argentina. *Journal of Politics in Latinamerica*, 2 (41-62)
- Carballo, I., Grandes, M. y Molouny, L. (2016). Determinantes de la demanda potencial de microcrédito en Argentina. *Cuadernos de Administración*, 29 (52), 199-228
- De la Fuente, I. (18 de Marzo de 2004). El 46% de nuestros clientes salen del umbral de la pobreza. Recuperado el 27 de Julio de 2020 de https://elpais.com/diario/2004/03/19/sociedad/1079650805_850215.html
- Lacalle Calderón, M. (2002). *Microcréditos de pobres a microempresarios*. Recuperado el 7 de Junio de 2020 de <https://elibro-net.eza.udesa.edu.ar/es/ereader/udesa>
- Marbán Flores, R. (2006). Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh. *Revista de Economía Mundial*, 16 (108-125)
- Santandreu, R., López Pascual, J. (2019). Microfinance institutions in the USA: the glocalization of microcredit policies in relation to gender. *Enterprise Development and Microfinance*, 30 (73-96)
- Tra Pham, T.T., Nguyen, K.S. (2019). Does Microcredit influence parent's decision to send a child to school or to work? Evidence from Vietnamese rural households. *The Journal of Developing Areas*, 53 (199-210).
- Yunus, M. (2001) The Grameen Bank Experiment: Providing Affordable Credit To The Poor. *World Affairs: The Journal of International Issues*, 5 (14-25)
- Yunus, M. (2004). Grameen Bank, Microcredit and Millennium Development Goals. *Economic and Political weekly*, 39 (4077-4080)