

Evaluación de impacto de los servicios microempresariales (AIMS)

Management Systems International

600 Water Street, S.W.

Washington, D.C. 20024-2488

Tel: 202 484-7170 · Fax: 202 488-0754

E-mail: aims@msi/inc.com

**CLIENTES EN CONTEXTO:
LOS IMPACTOS DE LAS MICROFINANZAS EN TRES PAÍSES**

SÍNTESIS

ENERO DE 2002

Preparado para:

Monique Cohen, Ph.D.

Office of Microenterprise Development

Global Bureau, USAID

Preparado por:

Donald R. Snodgrass

Harvard University

Jennefer Sebstad

Management Systems International

El Proyecto AIMS es un esfuerzo colaborativo de Management Systems International (contratista principal) y la Universidad de Harvard, la Universidad de Missouri y la Small Enterprise Education and Promotion Network. El Proyecto es un recurso técnico de la Oficina para el Desarrollo de la Microempresa del Centro para el Crecimiento Económico del Buró Global de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (Contrato No. PCE-C-00-95-00036-00).

AGRADECIMIENTOS

Este informe es una síntesis del trabajo de muchas personas. Queremos agradecer a nuestros colegas J. Gordon Arbuckle, Carolyn Barnes, Marty Chen y Elizabeth Dunn por dirigir y conducir los tres estudios en el terreno de AIMS y por redactar los informes de país que se citan más adelante. También deseamos dar las gracias a todas las personas que les colaboraron y a las cuales se reconoce en cada informe de país. A los tres colegas ya citados y a Monique Cohen de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional va nuestra nota de gratitud por sus comentarios a un borrador anterior. Finalmente, con gran placer reconocemos el liderazgo y las continuas contribuciones sustantivas de Monique Cohen, quien concibió el Proyecto AIMS, consiguió la financiación necesaria para el mismo y lo guió activamente a lo largo de su existencia. Sin ella el presente informe hubiera sido literalmente imposible.

Índice

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

Principales hallazgos

Conclusiones

Temas principales

INTRODUCCIÓN

LOS ESTUDIOS LONGITUDINALES DE AIMS

EL CONTEXTO DE LOS TRES ESTUDIOS

Entorno económico y social

Estructura y diseño del programa

Características de los clientes

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

PRINCIPALES HALLAZGOS

Hallazgos descriptivos

Impactos en los hogares

Impactos en las empresas

Impactos en los individuos

Resumen de hallazgos

TEMAS EMERGENTES

El contexto del programa marca la diferencia

Las características del programa marcan la diferencia

La duración en el programa marca la diferencia

Principales hallazgos de los estudios en el terreno de AIMS

¿DE QUÉ MANERA PUEDEN MEJORAR EL IMPACTO LOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS?

¿Cuánto impacto es susceptible de ser demostrado?

¿Pueden los programas de microfinanzas tener más impacto?

Algunas implicaciones básicas para programas y políticas

REFERENCIAS

Recuadros, cuadros y figuras

Recuadros

Recuadro 1: Dimensiones de la pobreza e indicadores centrales de evaluación de impacto de AIMS

Recuadro 2: Hipótesis de investigación para las evaluaciones de impacto centrales

Recuadro 3: Variables moderadoras claves usadas en el análisis de ANCOVA para comprobar los impactos

Recuadro 4: Resumen de los hallazgos a nivel del hogar

Recuadro 5: Resumen de los hallazgos a nivel de la empresa

Recuadro 6: Perfiles de la deuda

Recuadro 7: Utilidad de los estudios de impacto

Cuadros

Cuadro ES1: Resumen de hallazgos a nivel del hogar

Cuadro ES2: Resumen de hallazgos a nivel de las empresas

Cuadro 1: Indicadores socioeconómicos para India, Perú y Zimbabue (1998)

Cuadro 2: Cambios en medidas de ingreso entre las rondas del estudio

Cuadro 3: Principales shocks financieros para los participantes del estudio AIMS

Figuras

Figura 1: Distribuciones de grupos de pobreza para la población nacional y los clientes de microfinanzas estudiados

Figura 2: Áreas de impactos positivos a nivel del hogar por país

Figura 3: Áreas de impactos positivos a nivel de la empresa por país

RESUMEN

Las microfinanzas constituyen una atractiva estrategia de desarrollo para un amplio espectro de actores, pues combinan los valores de la prestación de servicios orientada por el mercado, el espíritu empresarial, la autoayuda y la asistencia a los pobres. El potencial para llegar a un gran número de hogares y asistirlos en forma sostenible hizo de las microfinanzas una inversión de desarrollo popular en la década de los años noventa. Hoy en día existen miles de programas de microfinanzas que se han beneficiados de los recursos del desarrollo.

Los financiadores se encuentran cada vez más presionados para que prueben que sus inversiones en el campo de las microfinanzas han llegado a los pobres y contribuido a la lucha contra la pobreza. USAID quiso responder a este reto comisionando estudios de evaluación longitudinales. A través de tres estudios en el terreno conducidos en Perú, India y Zimbabue se buscó responder a una serie de preguntas pendientes en materia de impacto:

- ?? ¿Quién se beneficia de las microfinanzas?
- ?? ¿Cómo se benefician los clientes de las microfinanzas?
- ?? Los beneficios de las microfinanzas ¿se concentran en la empresa o llegan también al hogar?
- ?? ¿Existe un cierto tipo de cliente que tenga posibilidades de beneficiarse más?
- ?? ¿De qué manera utilizan los clientes los servicios microfinancieros en el contexto más amplio de la economía del hogar y dentro del entorno de oportunidades y limitaciones existentes?

Los estudios fueron diseñados en el contexto del debate actual en torno a las metodologías de evaluación de impacto. Un problema clave que persiste es el del “sesgo de selección”. Dado que los clientes se autoseleccionan y son seleccionados por los propios programas, quienes participan en ellos pueden diferir sustancialmente de los no clientes. Por lo tanto, los distintos resultados se pueden atribuir a las diferencias que existen entre la gente más que a la participación en el programa como tal. También se presenta controversia alrededor de la fungibilidad del crédito en efectivo. Esto quiere decir que los fondos solicitados en préstamo para un propósito determinado pueden terminar siendo utilizados para algo completamente diferente. Algunos críticos sostienen que estos problemas de medición invalidan los hallazgos de las evaluaciones de impacto. Si bien es cierto que tanto el “sesgo de selección” como la “fungibilidad” pueden limitar al analista en lo que se refiere a atribuirle cambios directamente al cliente como resultado de su participación en el programa, no necesariamente tienen que reducir la posibilidad de extraer conclusiones relativas a la fuerte asociación entre factores.

Estas preguntas y temas metodológicos condujeron a que la investigación AIMS tuviera un diseño basado en un marco conceptual que relaciona a la microempresa con la vida de

la gente, tanto en su calidad de individuos como de miembros del hogar y de la comunidad. En el modelo de portafolio económico del hogar se reconoce que los préstamos son fungibles y que los individuos, especialmente las mujeres, pueden ser potenciados mediante su participación en programas de microfinanzas. Al incluir los impactos a nivel del hogar, de la empresa y del individuo, el modelo capta todo el rango de cambios en el bienestar económico de los clientes y de sus hogares a través del tiempo.

Se estudiaron tres instituciones microfinancieras (IM): el SEWA Bank de India, Acción Comunitaria del Perú/Mibanco en Perú, y Zambuko Trust en Zimbabue. Al utilizar un conjunto común de hipótesis a nivel del hogar, la empresa y el individuo, cada uno de los estudios ofrece una oportunidad única para establecer comparaciones entre países. Así pues, en este trabajo se postula la tesis de que la participación en servicios de microfinanzas aumenta el bienestar económico del hogar, promueve la estabilidad o crecimiento de la microempresa, y potencia a los clientes, especialmente a las mujeres. Igualmente se identificaron hipótesis relacionadas en cada nivel, junto con las variables de impacto pertinentes.

A través de AIMS se realizaron encuestas de clientes y en cada sitio se equipararon las respuestas con las de no clientes con dos años de por medio. Asimismo se realizaron estudios en profundidad para pequeñas muestras de clientes. En los estudios se consideró la intensidad de su participación en el programa medida por el tiempo de duración en el mismo, número de préstamos adquiridos o utilización de otros servicios financieros y no financieros. También se investigó la manera en que las características de los clientes individuales, las empresas o los hogares –como pueden ser género, estado civil, tipo de empresa, su ubicación, coeficiente de dependencia del hogar o su nivel de pobreza – afectan los cambios en variables de impacto particulares. Para ayudar a cimentar el diseño de la investigación e interpretar los hallazgos, cada estudio en el terreno incluye un revisión de aquellos factores físicos, económicos y sociales del contexto que pueden afectar a clientes, programas e impactos. Tales factores incluyen una inflación elevada, niveles de pobreza cada vez mayores, la pandemia del VIH/SIDA en el caso de Zimbabue; restricciones normativas y segmentaciones ocupacionales socialmente definidas en India; y en Perú crisis económicas y políticas, más ajuste estructural.

Los clientes de cada muestra fueron escogidos al azar a partir de las listas que guardan las IM. Los no clientes fueron seleccionados a través de métodos que buscaban hacerlos lo más comparables posible con los clientes del programa. Las diferencias entre los programas se reflejan en la muestras de población. La muestra de India incluyó clientes actuales (clientes con préstamos pendientes), ahorradores (clientes con cuentas de ahorros pero sin préstamos en el momento) y no clientes.

Un punto fuerte del estudio es el enfoque de método mixto que combina datos de la encuesta y de los estudios de caso. Los datos de la encuesta proporcionan información sobre la dirección y tamaño de los impactos, mientras que los datos de los estudios de caso permiten ver los procesos mediante los cuales se produjeron tales impactos. Los datos del panel de la encuesta comprenden a aquellos participantes que fueron

entrevistados en ambas rondas. Estos datos fueron analizados cuantitativamente. En cada análisis de país se examinó si la incapacidad de reentrevistar a los encuestados de la Ronda 1 introducía sesgos en la respuestas. En cada caso se concluyó que el desgaste de la muestra no introducía ningún sesgo. El plan de análisis de datos incluía: (a) cuadros descriptivos de las Rondas 1 y 2, y (b) dos tipos de análisis estadístico, *gain score analysis* y análisis de covarianza (ANCOVA). Los estudios de caso en los tres países cubrieron grupos pequeños de clientes de los programas. Asimismo incluyeron un análisis de recursos y actividades, y el comportamiento financiero y de riesgo de los hogares y empresas de clientes seleccionados.

Principales hallazgos

Impactos en el hogar

Dos de los tres estudios demostraron impactos positivos en los niveles de ingreso de los hogares (total y per cápita). Ninguno de los estudios mostró ningún impacto en la educación de las niñas. Más allá de estos dos hallazgos, las similitudes entre los países son muy pocos (véase el Cuadro ES1).

En el estudio de *India* se encontraron impactos fuertes a nivel del hogar. El ingreso familiar (total y per cápita), los gastos en mejora de la vivienda, los gastos en artículos de consumo durables y la matrícula de niños varones en las escuelas se vieron todos afectados en forma positiva.

En *Zimbabue* hubo impactos positivos en la diversificación del ingreso de los ex clientes pero no de los clientes que continuaban¹. En el estudio también se encontraron impactos positivos en la diversificación del ingreso de los clientes salientes pero no para los clientes que continuaban. El coeficiente de matrícula de los niños varones aumentó. También hubo impactos positivos en el consumo de carne, pescado, pollo y leche en los hogares extremadamente pobres.

En *Perú* hubo menos impactos a nivel de los hogares que en India y Zimbabue. Entre los impactos positivos figuran el ingreso del hogar (total y per cápita) y el lanzamiento intergeneracional². El microcrédito también ayudó al hogar del cliente a diversificar sus fuentes de ingreso. En promedio, los clientes sufrieron más shocks que los no clientes, y aquéllos que los sintieron tenían mayores probabilidades que los no clientes de vender sus activos para hacerles frente. Sin embargo se trataba de un grupo muy pequeño.

En los tres estudios se encontró que la participación en programas de microfinanzas ayuda a los hogares extremadamente pobres a satisfacer necesidades básicas y a protegerse contra riesgos. En Zimbabue se presentaron impactos positivos significativos

¹ En Zimbabue, a los clientes de la Ronda 1 que habían tomado más de un préstamo desde 1997 se les llamó “clientes que continúan”, mientras que a aquéllos que habían dejado de pedir préstamos en Zambuko se les llamó “clientes salientes”.

² Por lanzamiento intergeneracional se entiende el poner negocios para los hijos y otros miembros jóvenes de la familia del empresario.

en la capacidad de los clientes de mandar a sus hijos varones a la escuela y de comprar alimentos nutritivos. Mientras que en el estudio de Perú se encontró que los impactos en los clientes pobres son por lo general congruentes con aquéllos para toda la muestra, el microcrédito ayuda a los hogares de clientes pobres a mantener los niveles deseados de mayor diversificación. Sin embargo, los clientes pobres mostraban mayores posibilidades que los no clientes de acudir a estrategias (negativas) de reducción de activos cuando enfrentaban shocks financieros.

Cuadro ES1: Resumen de hallazgos a nivel del hogar

Nivel de ingreso del hogar (total y per cápita)	Impacto positivo en India y Perú
Diversificación del ingreso del hogar	Mayor diversificación en Zimbabwe y entre los pobres en Perú. Ningún impacto en la diversificación del endeudamiento o el ahorro en India.
Mejora de vivienda y adquisición de bienes durables	Impacto positivo tanto en la vivienda como en bienes durables entre quienes habían contraído créditos más de una vez en India. En Zimbabwe hubo impactos positivos en bienes durables pero no en materia de vivienda.
Matrícula en la escuela para niños varones	Impacto positivo en India y Zimbabwe.
Matrícula en la escuela para niñas	Ningún impacto.
Gasto privado en la educación de los hijos	Impacto negativo entre hogares participantes nuevos en Perú.
Gastos de los pobres en alimentos	Algunos impactos positivos en Perú e India. Leve impacto entre quienes habían contraído créditos más de una vez en India.
Capacidad para enfrentar los shocks	Pequeños impactos positivos en India. Pequeños impactos negativos en Perú.

Impactos en las empresas

Podría esperarse que la participación en programas de microfinanzas aumente los ingresos, los activos fijos y el empleo en la empresa principal operada por el prestatario³. Sin embargo, la fungibilidad proporciona una razón convincente para profundizar la búsqueda. Al ampliar la reserva de recursos del hogar, los préstamos pueden conducir a un mayor gasto en una cantidad de áreas distintas a la empresa principal.

³ Por empresa principal se entiende la microempresa más importante del encuestado. Tratándose de prestatarios, se refiere por lo general a la empresa para la cual se ha solicitado el crédito.

En AIMS se evaluaron los impactos en los ingresos, en los activos fijos, el empleo y las relaciones transaccionales de las microempresas (véase el Cuadro ES2)⁴. En la empresa principal, los ingresos y los activos fijos del encuestado se examinaron por separado y hasta por tres microempresas por hogar. Dado que muchos de los encuestados en India no tenían microempresas sino que trabajaban como asalariados o subcontratistas, en el estudio de ese país también se tomaron en cuenta los impactos de todas las actividades informales.

Por lo general, los hallazgos a nivel de empresa fueron más débiles de lo que se hubiera esperado. En India, esto se puede atribuir en parte a una serie de factores de contexto. Dado que el SEWA Bank considera el desarrollo empresarial como una de las varias justificaciones posibles para otorgar crédito, sería de esperar que sus actividades tuvieran un menor impacto a nivel de la empresa y mayor a nivel del hogar y personal. Entre las explicaciones plausibles está el amontonamiento excesivo que se presenta en el sector informal de Ahmedbad y la segregación ocupacional socialmente determinada que afecta a la clientela exclusivamente femenina del SEWA Bank. Si bien es cierto que tanto India como el estado de Gujarat experimentaron crecimiento económico y que el ingreso promedio de los hogares ascendió dentro de la muestra, las oportunidades de negocios para las mujeres en el sector informal de Ahmedbad no mejoró. Es posible que el impacto de los créditos del SEWA Bank haya sido limitado, debido a que el único instrumento de crédito que ofrecía no logró satisfacer las necesidades empresariales de algunos de sus miembros.

Cuadro ES2: Resumen de hallazgos a nivel de la empresa

Ingresos netos de la empresa	No hay impacto en los ingresos de la empresa principal. Impacto positivo en los ingresos de las empresas combinadas del hogar en Perú e India; también en el ingreso total del sector informal en India.
Activos de la empresa	Impacto positivo en los activos de la empresa principal del cliente en Perú. No hay impacto en los activos combinados de las empresas en ninguno de los países.
Empleo de la empresa	Impactos positivos en India y Perú.
Relaciones transaccionales de la empresa	Algún impacto en cada país, pero su naturaleza varía de un lugar a otro.

⁴ Por relaciones transaccionales se entienden aquellas maneras en que las microempresas conducen sus negocios, particularmente las fuentes de los insumos que adquieren y los tipos de clientes a quienes venden bienes y servicios.

En Perú se encontró un mayor impacto a nivel de la empresa, a pesar de la recesión que ocurrió en ese país durante el período de evaluación. Estos hallazgos se le pueden atribuir a la meta de ACP/Mibanco, el cual está prestando para desarrollo microempresarial. En Zimbabwe, donde el Zambuko Trust también se centró en crédito para microempresas, la adversidad económica extrema puede haber limitado el impacto medido. Los clientes en Zimbabwe también parecían tener mayores posibilidades de vender sus bienes en otros pueblos, de dar crédito a los clientes y de tener archivos de sus negocios.

En todos los estudios se encontró menos impacto en la empresa principal de los encuestados que en las microempresas en general. Esto sugiere que los prestatarios explotan la fungibilidad del microcrédito para aumentar los rendimientos combinados de todas las empresas asociadas con los portafolios económicos de su hogar, y que frecuentemente usan los recursos adicionales que obtienen a través del endeudamiento para propósitos distintos al desarrollo empresarial. Los entrevistados para los estudios de caso indicaron que los recursos de las microfinanzas destinados al desarrollo empresarial se usan con frecuencia para aumentar el capital de trabajo, permitiendo que los empresarios tengan inventarios más grandes y compren al por mayor para aprovechar los precios más bajos de los insumos y por tanto para incrementar sus ventas.

Impactos en los individuos

A nivel individual, los estudios AIMS se centraron en aspectos de potenciación, especialmente de la mujer. Una dimensión importante de esta potenciación es la capacidad que la gente tenga de participar en las decisiones que afectan sus vidas. En los estudios se exploró la hipótesis de que mediante el incremento de la capacidad del individuo para contribuir económicamente al hogar, la participación en los programas de microfinanzas fortalece su control sobre los recursos del mismo, su autoestima y su capacidad para encarar el futuro en forma proactiva.

El análisis a nivel individual se apoyó mucho más en los estudios de caso de que en los hallazgos de la encuesta. Muchos de los temas relacionados con el control de los recursos, la autoestima y el estar preparados para el futuro son difíciles de captar en los datos de una encuesta. Por lo tanto, los estudios de caso cumplieron un papel complementario importante en lo que se refiere a evaluar la función del crédito y los ahorros en mejorar los aspectos mencionados relativos a potenciar a la mujer.

En los tres estudios, muchos de los encuestados ya reportaban niveles elevados de participación en la toma de decisiones, de autoestima y de sentido de preparación para el futuro. Las mujeres asumieron un papel activo, y a veces dominante, en la decisión de tomar un préstamo, usarlo y utilizar las ganancias de la microempresa. Mientras que muchas mujeres (entre un tercio y dos tercios en los diferentes estudios) toman estas decisiones de manera independiente, aquéllas que están casadas las toman conjuntamente con su cónyuges. En ningún caso las mujeres renunciaron a cumplir su papel en la toma de decisiones durante el período estudiado.

En los estudios AIMS se encontró que las mujeres logran tener más poder no sólo a través del proceso de tomar decisiones independientes respecto a los préstamos y a las ganancias de sus empresas, sino también participando activamente con sus maridos y otros miembros de la familia en una toma de decisiones conjunta. Esto cuestiona hallazgos previos acerca de que los varones del hogar tienen mayores posibilidades de controlar esas decisiones, mientras que las mujeres asumen la responsabilidad y la presión de pagar los créditos. Estos estudios de caso sugieren que las mujeres pueden perder y ser más vulnerables cuando una toma de decisiones independiente da lugar a niveles elevados de conflicto dentro del hogar.

En los tres países se encontró que los clientes eran más propensos que los no clientes a tener ahorros personales. Se encontró que los préstamos de Zambuko, por ejemplo, tenían un impacto positivo en los ahorros en instituciones financieras formales. En Perú, en un contexto general de caída de los ahorros, la participación en ACP/Mibanco no tuvo impacto sobre los mismos. Sin embargo, el estudio reveló que el descenso general de los ahorros en la muestra se debió a un éxodo significativo por parte de los clientes hombres pero no de las mujeres. En India, todos los clientes del SEWA tienen sus propias cuentas de ahorro, mientras que sólo se puede decir lo mismo en algunos casos de otras mujeres trabajadoras de Ahmedabad.

Conclusiones

En general se puede afirmar que las microfinanzas marcan la diferencia. El uso de servicios financieros por parte de hogares de bajos ingresos se asocia con el mejoramiento de valores de la mayoría de las variables de impacto especificadas en las hipótesis del estudio AIMS. Sin embargo, su naturaleza y magnitud varían ampliamente. En ninguno de los países se encontró en mismo impacto de manera uniforme.

El uso de las microfinanzas benefició el ingreso de los hogares en India y Perú pero no en Zimbabue. Asimismo promovió la diversificación de fuentes de ingreso en Perú y Zimbabue pero no en India. También condujo a un aumento limitado en gastos en activos del hogar: quienes obtuvieron crédito más de una vez gastaron más en mejoramiento de vivienda y en bienes de consumo durables en India; en Zimbabue, los clientes en su conjunto gastaron más en bienes durables pero no en mejoramiento de la vivienda.

Se produjeron impactos positivos en el consumo de alimentos por parte de los pobres en Perú (en pequeña cantidad) y Zimbabue, pero no en India (salvo quizás entre quienes pidieron prestado más de una vez). La participación en el programa promovió la matrícula de los niños varones en las escuelas, aunque no de las niñas, en India y Zimbabue. Los hogares que participaron en el estudio, especialmente los de India y Zimbabue, sufrieron shocks financieros frecuentes y variados. Sin embargo, en la evaluación se encontró un impacto limitado en su capacidad de enfrentar esos shocks después de ocurridos.

Impactos en los clientes más pobres: Los estudios muestran que la gente de hogares pobres sí participa en los programas de microfinanzas y se beneficia de varias formas. En India, Perú y Zimbabue, el 46%, 4% y 34% de los clientes respectivamente estaban por debajo de la línea de pobreza del Banco Mundial de US\$1 al día, en el momento en que se realizó la Ronda 1 de la encuesta⁵. Con todo, los impactos modestos en los hogares pobres vinculados al estudio sugieren que existe un margen para mejorar la pertinencia de los productos y servicios microfinancieros para este grupo. A pesar de que en el curso de los estudios hubo entre los clientes un desplazamiento considerable hacia adentro y hacia fuera de la pobreza, parece que las microfinanzas tienen impactos muy modestos en la incidencia general de la pobreza entre éstos.

Género e impacto: Todos los programas estudiados fueron diseñados y ejecutados con un elevado nivel de conciencia de género. La mayoría de los clientes en los tres programas son mujeres, de manera que sus beneficios tienden a llegar a éstas. En la medida en que las mujeres no constituyen un grupo homogéneo, los impactos que reciben también varían. Aparentemente la mayoría de las diferencias en materia de impacto se refieren a las variaciones entre los tipos de empresas, estructura de los hogares, comparación de los portafolios de los mismos, y metas económicas para hombres y mujeres.

El uso e impacto de las microfinanzas en el manejo del riesgo: Los estudios AIMS documentan varias formas en las cuales los hogares urbanos de bajos ingresos usan el crédito y los ahorros para manejar el riesgo. Entre las estrategias más importantes para protegerse del riesgo con anticipación figuran suavizar el ingreso, acumular activos financieros y mantener accesos a fuentes múltiples de crédito. Los encuestados en los tres países piden prestado fundamentalmente de fuentes informales en tiempos de necesidad. Las microfinanzas ayudan a proteger contra los riesgos empresariales, principalmente a través de aquella diversificación que reduce las variaciones en los ingresos determinadas por las distintas temporadas, y a través del mejoramiento de las relaciones transaccionales. Individuos y hogares usan estrategias variadas para manejar los shocks financieros después de que estos se presentan. Modifican el consumo (reducen gastos de alimentación u otros relacionados con el hogar), aumentan sus ingresos (trabajan un mayor número de horas, movilizan mano de obra doméstica adicional, inician nuevas actividades empresariales), o venden activos. Las microfinanzas desempeñan un papel más pequeño en lo que se refiere a enfrentar los riesgos después de que se han presentado, que cuando se trata de ayudar a los clientes a protegerse contra los riesgos en forma anticipada.

Temas principales

- 1. Las microfinanzas llegan hasta abajo y benefician a los pobres.** Las microfinanzas le sirven a los casi pobres, a los moderadamente pobres e incluso a los extremadamente pobres (hogares con un poder adquisitivo inferior a US\$1 por día por cabeza) y exhiben impactos parecidos en los tres grupos. Ayudan a algunos a salir de la pobreza, pero el endeudamiento

⁵ En Perú, un porcentaje mucho mayor de los clientes estaba por debajo de la línea de pobreza nacional.

implica riesgos significativos, de manera que salir de la pobreza es un proceso lento e irregular.

2. **Los recursos de las microfinanzas y del hogar son altamente fungibles.** En contraposición a la creencia generalizada dentro de la industria de las microfinanzas de que los prestatarios invierten los recursos de los préstamos en microempresas y en pagar sus créditos con las ganancias adicionales que se generan con tales inversiones, en los estudios se encontró que los clientes usan con frecuencia los recursos adicionales generados por el endeudamiento para propósitos distintos al desarrollo microempresarial y que pagan sus créditos valiéndose de varios recursos financieros. Las IM constituyen únicamente una de sus fuentes de financiación, y aun así amplían significativamente el rango de opciones que tienen los hogares y microempresarios pobres para responder a las oportunidades económicas y para enfrentar los shocks financieros.
 3. **Las microfinanzas son un vehículo valioso para potenciar a los pobres.** Al apoyar y promover la participación económica de la mujer, las microfinanzas contribuyen a potenciarla, promoviendo así la equidad de género y mejorando el bienestar del hogar.
 4. **El contexto marca la diferencia.** Las microfinanzas ayudan a que las microempresas prosperen y crezcan, pero sus impactos varían considerablemente entre momentos y sitios debido a las diferencias en los entornos económico, legal y normativo, así como en cuanto a las metas y estructuras de los programas respectivos.
- ?? La economía importa. Si bien los impactos se pueden producir en circunstancias de recesión o estancamiento, así como en aquéllas de expansión económica, es posible que sean menores cuando la economía se encuentra estacada o decrece que cuando está creciendo. Sin embargo, incluso en los tiempos difíciles es posible que haya beneficios *relativos* para los clientes cuando se los compara con los no clientes; el acceso a las microfinanzas puede ser utilizado defensivamente por los microempresarios.
- ?? Las características del programa marcan la diferencia. Es de esperar que un programa que hace énfasis en el desarrollo a nivel de la empresa y ofrece préstamos con términos que satisfacen las necesidades de sus clientes empresariales tenga un fuerte impacto a nivel del negocio. Por el contrario, un programa que hace hincapié en otras metas crediticias puede tener un mayor impacto a nivel del individuo o del hogar.
- ?? La duración en el programa afecta sus resultados. En casi todos los impactos significativos, su magnitud está correlacionada positivamente

con la cantidad de tiempo que los clientes hayan estado vinculados al programa.

Los estudios AIMS sugieren varias maneras de incrementar el impacto de los programas de microfinanzas. En términos generales, la expansión de los servicios a un mayor número de gente aumentará su impacto. Una estrategia importante para ampliar el alcance y reducir el cambio de clientela es diversificar el rango de los productos y servicios que se ofrecen. Aunque los estudios AIMS señalan amplias diferencias en las características de los clientes, sus empresas y el contexto en que operan, las IM estudiadas ofrecen un rango relativamente reducido de productos financieros, los cuales sirven mejor a unos clientes que a otros. La diversificación de productos y servicios, y el moldearlos de manera que se ajusten a las distintas necesidades que en materia de servicios financieros tienen individuos, empresas y hogares, podrían atraer a un mayor número de clientes y cimentar las bases para expandir el programa y aumentar su impacto. En ausencia de mecanismos de protección como seguros y beneficios sociales, las microfinanzas llevan por lo general una carga muy pesada. El desarrollo de estos sistemas complementarios mejoraría su capacidad para marcar una diferencia positiva en la vida de la gente. También vale la pena considerar la posibilidad de agregar capacitación administrativa y empresarial, crédito de vivienda, programas de ahorro voluntario, seguros y crédito de emergencia.

Las IM ya han realizado algunos de estos cambios como resultado de su participación en el estudio de impacto AIMS:

- ?? El SEWA Bank introdujo un crédito de un día para satisfacer las necesidades de crédito de los vendedores de vegetales, ofrecerá una cuenta de ahorros especial diseñada para pagar por gastos incurridos por matrimonio, y ha comenzado a financiar programas de alfabetización financiera para ayudar a sus miembros a mejorar su manejo financiero personal.
- ?? Los hallazgos del estudio suministraron información para desarrollar nuevos productos después de que ACP/Mibanco se transformara en una entidad bancaria formal, además de que mejoró el conocimiento de la institución sobre sus propios clientes, sus niveles de pobreza y sus necesidades financieras.
- ?? Zambuko Trust introdujo un programa de ahorros obligatorio para sus prestatarios, con el cual espera mejorar la seguridad de los préstamos y la capacidad de sus clientes para hacer frente a los shocks financieros. También ha comenzado un programa de créditos a muy corto plazo para sus mejores clientes con el fin de ayudarlos a sobrevivir variaciones de temporada en la demanda de sus productos, además de que está probando un piloto de créditos de emergencia para ayudar a los clientes a pagar la pensión escolar y los gastos médicos. Se ha introducido un seguro de préstamo para cubrir la deuda pendiente de clientes que fallezcan. Finalmente, el Zambuko Trust está considerando la posibilidad de introducir crédito de vivienda.