

ESTUDIO DE PROGRAMAS DE MICROCREDITO EN BRASIL Y CHILE

Patricio A. Aroca, Ph.D.

REAL – University of Illinois, USA

IDEAR – Universidad Católica del Norte, CHILE

Este documento ha sido preparado para la Tercera Reunión de la Red para la Reducción de la Pobreza y Protección Social, del programa de Diálogos Regional de Políticas del Banco Interamericano de Desarrollo y esta basado en los resultados obtenidos en el proyecto: Microcredit: experiences and best practices. Brazilian and Chilean Cases, desarrollado por Patricio Aroca, Tales Andreassi y Gianni Romani.

Urbana, Illinois, USA, Mayo de 2002.

PROBLEMA A INVESTIGAR Y OBJETIVOS

El microcrédito es una industria creciente en el Latinoamérica y Brasil y Chile no están ajenos a este proceso. Sin embargo, no existe evidencia sólida de cuales son los efectos e impactos que estos programas tienen sobre sus clientes y especialmente sobre la pobreza. Aunque, se ha sostenido que es una herramienta eficiente para reducir los niveles de carencia de la población.

Problemas como la falta de una marco regulador apropiado, especialmente para las instituciones financieras como las organizaciones no gubernamentales que dedican sus esfuerzos a atender a los mas pobres, los altos costos financieros que impone el hecho que muchos de los microempresarios no tienen bienes o riqueza que puedan utilizar para garantizar la devolución de un préstamo, los altos costos de transacción que implica la gestión de este tipo de programas y la falta de información sobre su impacto en la parte mas pobre de la población, hacen que los gobiernos y especialmente los encargados del diseño de políticas miren con alguna desconfianza los programas de microcrédito.

En este contexto, este trabajo tiene como *objetivo* estudiar un conjunto de programas de microcrédito en Brasil y Chile para determinar el impacto que estos tienen sobre sus usuarios y sobre la economía.

DATOS SOBRE BRASIL Y CHILE

Brasil y Chile son los países a estudiar. Para ello primero se diseñó una encuesta abierta para las instituciones financieras con el objetivo de obtener las percepciones y las prácticas que ellos utilizaban respecto al micro-crédito.

Una vez obtenida esta información de un total de 7 instituciones y una selección aleatoria de sus clientes (nombres y direcciones), se procedió a diseñar un segundo cuestionario para microempresarios clientes de estas instituciones. En este proceso, obtuvimos 86 encuestas en Chile, un total de 81 fueron posible usar de las cuales 51 pertenecían a clientes de un Banco Comercial y 30 a una organización no gubernamental (ONG).

Para el caso de Brasil se obtuvieron 220 encuestas de las cuales sólo fue posible utilizar 198. Un total de 152 encuestas provienen de tres ONGs y 46 de dos bancos.

Adicionalmente, para poder comparar el efecto de un micro-crédito sobre los ingresos de los microempresarios se requiere de un grupo de control. Para la construcción del grupo de control se utilizó la encuesta chilena CASEN (Encuesta de Caracterización Socio-Económica Nacional) de Noviembre de 2000, que contiene un total de 252.748 registros y la encuesta brasileña PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) de Septiembre 1999, que contiene un total de 353.393 registros.

METODOLOGIA

Una vez tabulados los datos, se procedió al análisis, comenzado con una descripción de los programas de micro-créditos de los bancos y ONGs a partir de la encuesta abierta realizada. Luego, se procedió a describir los resultados de la encuesta a los microempresarios.

En una segunda etapa, se crearon los grupos de control a partir de las bases de datos CASEN para Chile y PNAD para Brasil. Esto permitió comparar los ingresos promedios de los microempresarios que pidieron un micro-crédito con dos grupos de control: uno: trabajadores asalariados y dos: empleadores y trabajadores por cuenta propia.

Para crear los grupos de control se utilizó una técnica conocida como *score de propensión* (*propensity score*) de obtener un microcrédito, el cual bajo ciertas condiciones permite asociar (*matching*) una persona que no ha pedido microcrédito a una que lo ha hecho en función de la similitud de sus características personales que no son afectadas por la obtención o no del microcrédito. Una vez hecha la asociación para cada uno de los que obtuvo crédito, se procede a la comparación de sus ingresos medios y se considera como impacto del crédito la diferencia entre el ingreso de la persona que obtuvo micro-crédito y aquella que no lo tuvo.

Una de las críticas a esta metodología es que es posible que las diferencias que se encuentren no sean debido al programa de microcrédito sino a alguna otra variable no medida o no incluida en el estudio, que no puede ser percibida por las instituciones financieras a la hora de asignar créditos, por ejemplo la capacidad empresarial. Como una manera de minimizar el potencial sesgo que esta situación podría producir, se construyó un grupo de control con empleadores y trabajadores por cuenta propia. Como las encuestas CASEN y PNAD no contienen una pregunta que permita distinguir los empleadores y trabajadores por cuenta propia que tienen microcrédito, es posible que algunos de los individuos del grupo de control tenga microcrédito, por lo que la comparación con este grupo podría estar subestimando el verdadero impacto. Sin embargo para el caso brasileño la diferencia entre el grupo de empleadores y trabajadores por cuenta propia es alta y estadísticamente significativa.

Finalmente, dado que los resultados para Brasil fueron altamente significativos, se procedió a calcular el impacto de los programas potenciales sobre la economía de Brasil.

Principales Resultados e Implicaciones de Política

A continuación se exponen los principales resultados del estudio y se presentan las implicaciones de políticas de estos.

El alcance de los programas de microcrédito

Quien es la población que se beneficia con es microcrédito es una pregunta interesante a responder desde la perspectiva del diseño de políticas. Al respecto la literatura “pro” microcrédito plantea que este puede beneficiar al grupo más pobre de la población ayudándolos a salir de su estado de carencia casi absoluta. Por otra parte, existe también una bibliografía que cuestiona la efectividad del microcrédito como instrumento para atacar la pobreza planteando que éste sólo llega a un grupo que esta por sobre la línea de la pobreza.

Para analizar el caso de Chile y Brasil, primero comparamos las distribuciones de ingresos de los individuos con microcrédito respecto de la distribución de ingresos de toda la población, de los trabajadores asalariados, de los trabajadores por cuenta propia y empleadores y de los grupos de control contruidos a partir de la metodología utilizada. A continuación se presentan algunos gráficos con los resultados obtenidos.

El Gráfico 1 muestra la distribución del ingreso por hora de los microempresarios chilenos que son clientes de bancos a través de un programa de microcrédito y el Gráfico 2 es su similar para clientes de ONGs. En ambos casos se aprecia que la distribución de ingresos de los microempresarios es superior a los de sus grupos de control y muy superior al de toda la población, especialmente en el caso de los clientes de bancos. Esto nos lleva a la primera conclusión: los programas de microcrédito en Chile en promedio no están llegando a los pobres del país.

Gráfico 1: Distribución del Ingreso por Hora en Chile. Clientes de Bancos

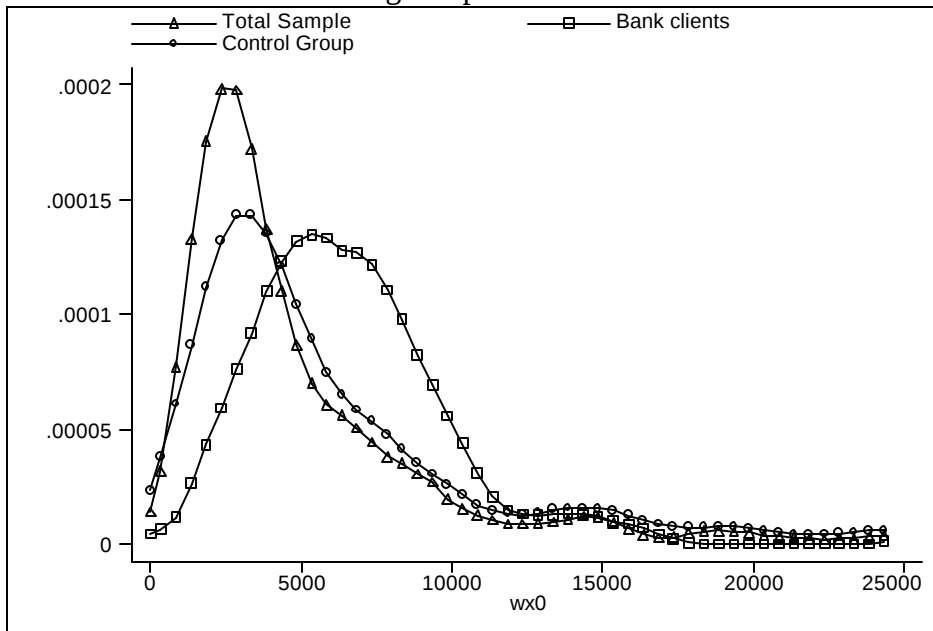
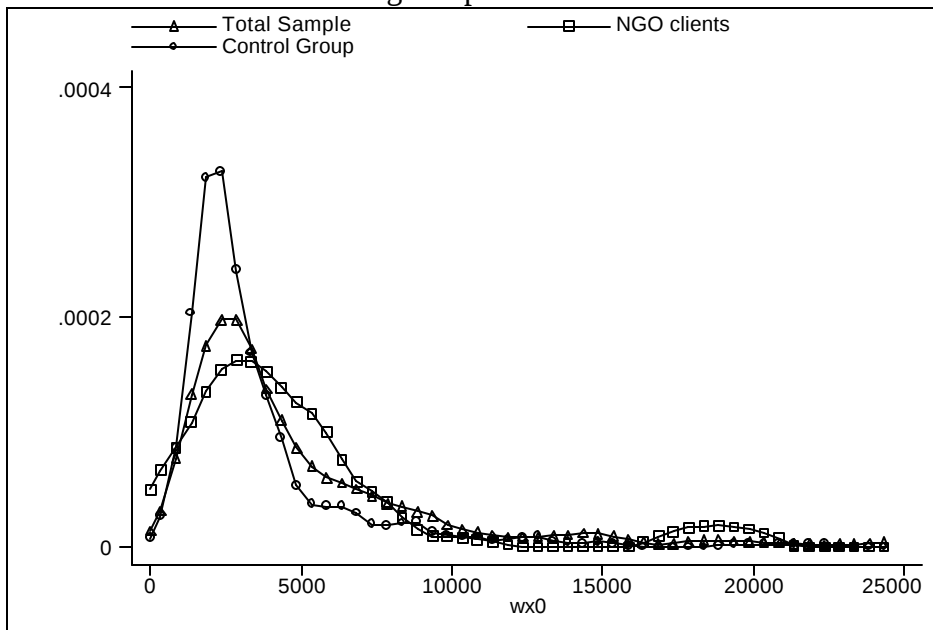


Gráfico 2: Distribución del Ingreso por Hora en Chile. Clientes de ONGs



Para ver este resultado mas claramente dibujamos la parte inferior de la distribución para los clientes de Bancos ONGs y para el total de la muestra. Los resultados se muestran en el Gráfico 3 y claramente se aprecia que los bancos definitivamente no

trabajan con las personas de más bajos ingresos de la población. En cambio, las ONGs si lo hacen, pero aun su mayor cantidad de clientes corresponde a estratos de ingresos en promedio mas altos que los ingresos promedios en Chile.

Gráfico 3: Distribución del Ingreso por Hora en Chile. Bancos versus ONGs

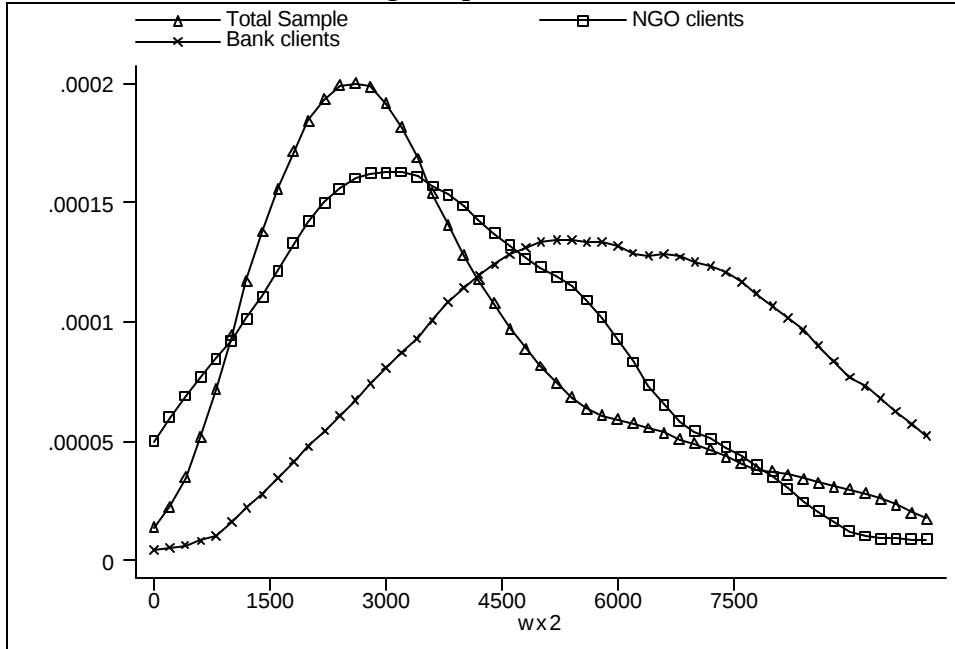


Gráfico 4: Distribución del Ingreso Total en Brasil



Los resultados para Brasil son similares, tanto cuando se comparan ingresos por horas como ingresos totales. Dado que en el caso de Brasil existe un alto porcentaje que tiene mas de un trabajo, hicimos también la comparación con el ingreso total, es decir, el ingreso obtenido de todos los trabajos que se tuvieran. Los resultados se muestran en el Gráfico 4 y muestran que la distribución de ingresos de los microempresarios clientes de bancos esta mas hacia la derecha que cualquier otro grupo de comparación. Una argumentación que podría usarse es decir que dado que estos microempresarios ya han tenido microcrédito, esto explica que estén donde están pero que antes de recibirlo eran pobres. Por ello entonces utilizamos el grupo de control (matching) que es un grupo que tiene similares características que no son afectadas por el microcrédito. Vemos que este grupo, aunque tiene un ingreso menor, que el grupo de microempresarios con microcrédito, su distribución de ingresos es aun superior al promedio de empleadores y trabajadores por cuenta propia y superior también al conjunto de toda la población.

Cuando buscamos las causas de este resultado encontramos que tanto en Chile como en Brasil los programas de microcrédito no utilizan sustitutos de garantías reales (collateral) como son los grupos de ahorro y crédito. Cuando preguntamos a las instituciones financieras, todas sin excepción contestaron que el grupo de ahorra y crédito era una estrategia utilizada para sustituir garantías reales. Sin embargo, cuando preguntamos a los microempresarios nos encontramos con una realidad distinta que se presenta en el Tabla 1.

Tabla 1: Utilización de Grupos de Microcrédito

Miembro Grupo Crédito:	Brasil		Chile	
	Bancos	NGOs	Banco	NGO
No	46 100.0%	134 88.2%	56 100.0%	20 66.7%
Yes	0.0%	18 11.8%	0.0%	10 33.3%
Total	46 100.0%	152 100.0%	56 100.0%	30 100.0%

Tanto en Brasil como en Chile los bancos no utilizan los grupos de crédito, el 100% de sus clientes dice no pertenecer a uno. En el caso de las ONGs el porcentaje es menor, solo un 33% en Chile y menos de un 12% en Brasil.

Yunus¹ plantea que uno de los elementos claves para que un programa de microcrédito llegue a los más pobres, es aprovechar el capital social que ellos tienen como garantía de los microcréditos, ya que no cuentan con la riqueza necesaria como para dar garantías reales. En el caso de Brasil y de Chile entonces, los programas de microcrédito no están apuntando a la parte más pobre de la población y pareciera que los bancos comerciales y las ONGs dedicadas al microcrédito no tienen mayor diferencia de un banco tradicional. Por lo que existe un espacio grande para diseñar incentivos para que las instituciones dedicadas al microcrédito expandan sus servicios hacia los sectores más pobres. El caso de Chile es especialmente fértil para políticas de este tipo ya que anualmente el Estado licita una cantidad considerable de fondos para que los bancos comerciales los presten a los sectores más pobres de la población, evidentemente, estos fondos no están llegando a ellos vía los bancos. En cambio, las ONGs que no participan de estas licitaciones, si los están haciendo aunque aun en una proporción menor.

Impacto de los Programas de Microcrédito

La medición del impacto de los programas de microcrédito ha sido un tema de amplia investigación. Varios son los métodos, técnicas y definiciones recomendadas para medir el impacto de los programas de microcrédito. Sin embargo, los problemas de información han hecho que aun sea un tema de amplia investigación.

Entre los problemas de información se encuentran que no existen datos de la situación pre y post microcrédito para poder hacer la comparación, pero adicionalmente en algunos casos donde se han podido obtener, no es claro que los efectos se deban al microcrédito sino a otros factores no considerados. Por lo tanto, el grupo de

¹ Yunus, Muhammad (1997). Hacia un Mundo Sin Pobreza. Editorial Andrés Bello, Santiago, Chile.

comparación ha sido un problema aun sin resolver ya que tanto el mismo grupo previo al microcrédito como la comparación con grupos que no han recibido microcrédito presentan limitaciones para medir el verdadero impacto de un programa de microcrédito.

En esta investigación se optó por una metodología que permitiera construir grupos de control o de comparación a partir de las encuestas CASEN y PNAD. Los resultados para Chile no fueron robustos y para los clientes de Bancos y para el caso de los clientes de la ONG estos resultaron negativos. Sin embargo, para el caso de Brasil el mayor número de observaciones obtenidos permitió obtener resultados estadísticamente significativos y estos fueron realmente alentadores².

Tabla 2: Impacto de los Programas de Microcrédito de Brasil

	Clientes de Bancos		Clientes de ONGs	
	Empleadores y TxCP	Trabajadores	Empleadores y TxCP	Trabajadores
Muestra	9232	25747	9338	25853
Ingreso Medio con Microcrédito	\$2,428	\$2,428	\$2,024	\$2,024
Ingreso Medio del Control	\$934	\$516	\$860	\$1,053
Impacto del Programa de Microcrédito	\$1,494	\$1,913	\$1,164	\$971
Estadístico-t para Ho: Impacto = 0	2.59	3.48	4.14	2.94

TxCP = Trabajador por Cuenta Propia

La Tabla 2 muestra los resultados para Brasil separando los impactos por los programas de microcréditos de los bancos de los programas de microcrédito de las ONGs. Adicionalmente, para cada grupo se construyeron dos grupos de control, uno utilizando sólo trabajadores y otro considerando Empleadores y Trabajadores por Cuenta Propia (TxCP).

En todos los casos se aprecia un impacto considerable y estadísticamente significativo. De acuerdo a lo discutido previamente, el grupo de control mas

² Aroca, P.(2002). Microcredit Impact Assessment: The Brazilian and Chilean Cases. Mimeo del Proyecto del BID: MICROCREDIT: EXPERIENCE AND BEST PRACTICES.

apropiado sería el de Empleadores y Trabajadores por Cuenta Propia el cual en ambos casos implica un impacto de sobre 100 por ciento. Es decir, los microempresarios clientes de bancos u ONGs brasileñas tienen en promedio un ingreso superior en más de 100 por ciento a sus similares que no han obtenido microcréditos.

Por lo tanto podemos decir que aunque estos programas no están llegando al grupo más pobre de la población, están teniendo un impacto altamente positivo en el grupo al que están sirviendo.

Adicionalmente a comparar los ingresos promedios por grupo, se le solicitó a los microempresarios una evaluación subjetiva del impacto del programa de microcrédito. Tabla 3 muestra los resultados.

Tabla 3: Evaluación Subjetiva del Impacto del Microcrédito

Impacto del Microcrédito	Brasil		Chile	
	Bancos	NGOs	Bancc	NGO
Cero	0 0.0%	3 2.0%	0 0.0%	4 13.3%
Positivo	45 97.8%	147 98.0%	51 100.0%	25 83.3%
Negativo	1 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.3%
Total	46 100.0%	152 100.0%	51 100.0%	30 100.0%

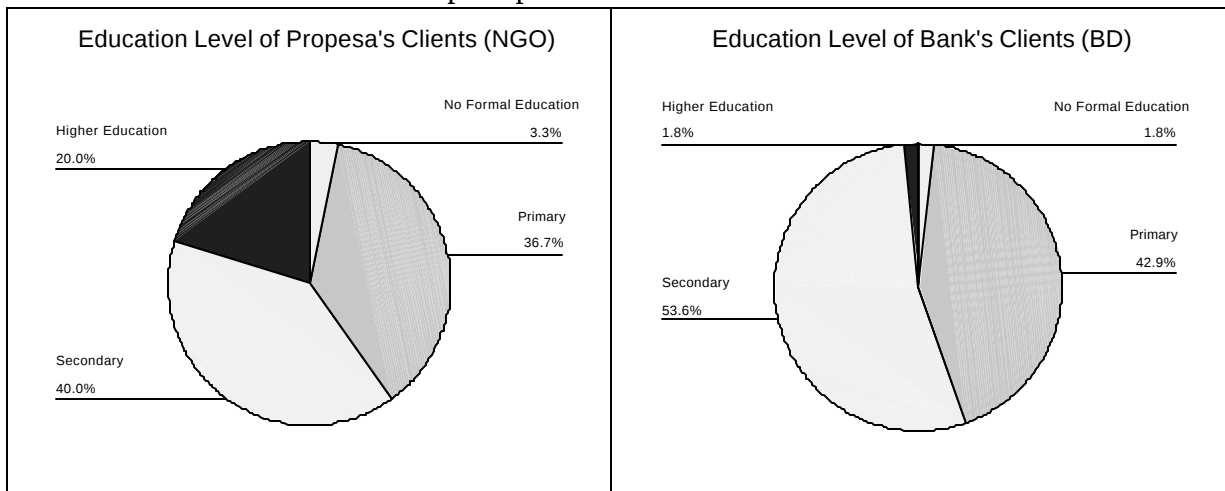
Tanto en Brasil como en Chile existe una alta percepción de un impacto positivo de los programas de microcrédito, sólo en el caso de los clientes de la ONG chilena se registra casi un 17% de evaluación no positiva.

Adicionalmente, cuando se consultó cuáles eran las razones para evaluar positivamente el microcrédito, la respuesta en ambos países fue similar: el microcrédito les permitió tener capital de trabajo y su costo fue barato. En el caso de Brasil, agregaron además que el microcrédito les había permitido incrementar el tamaño del negocio.

La Educación y los Microcréditos

En general se postula que el nivel de educación es determinante del nivel de ingresos y en muchas ocasiones se propone incrementar el nivel de educación como la única medida capaz de producir la movilidad social deseada. Pocos son los detractores de la idea de una educación generalizada y del impacto positivo que esta podría tener sobre el nivel de pobreza de las familias. Una excepción ha sido Yunus (1997) quien plantea que para niveles de pobreza bajo, no es necesario más educación sino más bien potenciar las habilidades de los individuos a través del microcrédito.

Gráfico 5: Niveles de Educación por tipo de cliente en Chile



El Gráfico 5 muestra los resultados para Chile. Se aprecia claramente que los clientes de la ONG tienen en promedio un mejor nivel de educación, lo cual contrasta con el hecho que los niveles de ingresos, de los clientes del banco, son superiores en promedio a los niveles de ingresos de los clientes de la ONG.

La situación para Brasil es inversa a la encontrada para Chile y los clientes de bancos tienen en promedio un nivel educacional mas alto que los clientes de ONGs. Ellos también tienen un nivel de ingresos superiores.

Conclusiones y Agenda de Investigación

El microcrédito como instrumento financiero para ayudar a la población más pobre presenta una variedad de alternativas. Por ejemplo para incrementar el alcance de los programas existen varias alternativas de sustitutos a las garantías reales que tanto en Brasil como en Chile no son utilizadas. Este es un problema crucial a investigar y determinar las causas por las cuales las instituciones dedicadas a proveer microcréditos no utilizan la rica variedad de alternativas para incrementar su alcance hacia las personas más pobres de la sociedad. Un acertado diagnóstico podría dar los fundamentos para el diseño de una política adecuada destinada a ampliar el alcance de los programas de microcrédito hacia los más pobres de la población.

Otro problema que está relacionado con el anterior es que el promedio de edad de los clientes de las instituciones de microcrédito es relativamente alto, 43 años en Brasil y 48 años en Chile, siendo los menores con acceso a microcrédito en edades iguales o superiores a 30 años. Esto deja a una importante proporción de la población laboral fuera del alcance de microcrédito, especialmente en el rango más joven donde los problemas de pobreza y desempleo son mayores. Probablemente, la exigencia de garantías reales está seleccionando a los más adultos que han tenido oportunidad de construir un portafolio de activos a través del tiempo que pueden utilizar como garantía de sus créditos. Este es otro elemento a investigar para incrementar el alcance de los programas de microcréditos no sólo hacia los más pobres, sino también hacia los más jóvenes.

Finalmente podemos concluir que la industria de microcrédito en Brasil y Chile está aun en una etapa inicial donde los microcréditos han sido dirigidos a los clientes que representan menor riesgos, aquellos que pueden presentar garantías reales. El impacto de los microcréditos en general ha sido evaluado como positivo, siendo más positivo para los clientes de banco que para los clientes de ONGs. Una explicación para ello puede estar en lo más exigente que son los bancos tanto en el proceso de selección como en el proceso de cobranza. Esta mayor presión puede ser el aliciente para motivar a los microempresarios a hacer su mejor esfuerzo.