

Factores que Influyen en la Inclusión de Clientes Pobres en las Instituciones Microfinancieras de América Latina

Un Informe preparado por Grameen Foundation y la Corporación Financiera Internacional (IFC)



Índice de Contenido

[Resumen Ejecutivo](#)

[Introducción](#)

[Alcance del Informe](#)

1. Objetivos del Estudio
2. Metodología y Cobertura de Datos
3. Marco Analítico

Inclusión de clientes pobres en las IMFs, por país

1. [Perú](#)
2. [Colombia](#)
3. [Bolivia](#)
4. [Ecuador](#)
5. [Guatemala](#)
6. [Nicaragua](#)

[Limitaciones](#)

[Recomendaciones para Investigaciones Futuras](#)

[Conclusión](#)

[Bibliografía](#)

[Anexos](#)

Agradecimientos

Naomi Crowther, de Grameen Foundation, es la analista principal y autora de esta evaluación acerca de los “Factores que Influyen en la Inclusión de Clientes Pobres en las Instituciones Microfinancieras de América Latina”. El grupo central que desarrolló el trabajo del informe estuvo liderado por Miguel Angel Rebolledo Dellepiane y Terence Gallagher, de la Corporación Financiera Internacional (IFC), al igual que Sergio Correa Asmar y Julie Peachey, de Grameen Foundation. El grupo incluyó también a Dan Goldblum y Alexis Diamond, de IFC, así como Eliana Chavarría y Ramiro Cadavid, de Grameen Foundation.

Las siguientes personas contribuyeron información y orientaciones útiles: Martin Holtmann, Momina Aijazuddin, Melina Mirmulstein Moses, Nigel Twose, Toshiya Masuoka, Luke Haggarty, Claudio Volonte, y Deepa Chrakrapani, de IFC; Frank Ballard, Cris Lomboy y William Neuheisel, de Grameen Foundation; Mark Schreiner de Microfinance Risk Management; y Eric French y Hunter Lyall, voluntarios de Wells Fargo.

Deseamos agradecer a la gerencia y al personal de las instituciones microfinancieras participantes, por su cooperación y por destinar su tiempo para brindarnos aportaciones muy valiosas durante las entrevistas.

La financiación fue contribuida por el IFC y la Fundación Cisco. El grupo de trabajo desea agradecer a todas las personas que aportaron su contribución, subvención y revisión, por sus aportes y espíritu de colaboración.

Resumen Ejecutivo

Este informe estudia los resultados de la inclusión de clientes pobres por parte de 14 instituciones microfinancieras (IMF) en 6 países de América Latina: Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador, Guatemala y Nicaragua. Se utiliza la información recopilada por dichas IMFs para determinar la probabilidad de vivir en condiciones de pobreza; las IMFs usan el “Progress out of Poverty Index® (PPI®)” o Índice de Progreso Fuera de la Pobreza (también conocido como Ficha de Puntaje de Pobreza (“Simple Poverty Scorecard”)); y se complementa con entrevistas en profundidad con expertos en la industria. A continuación se presenta un resumen de las conclusiones del informe.

Las instituciones que logran incluir el mayor porcentaje de clientes pobres son quienes enfocan sus esfuerzos en incluir clientes de las regiones con los más altos porcentajes de gente pobre. Al momento de recopilar los datos, sólo un par de IMFs trabajaba con metas cuantitativas de inclusión de clientes por niveles de pobreza. Las IMFs con metas cuantitativas de inclusión de clientes por niveles de pobreza tienen tales metas o bien por que forman parte de su estrategia comercial (por ejemplo, la IMF C en Bolivia, la IMF B en Perú y la IMF G en Guatemala), o bien por que es un requisito de alguna organización matriz (por ejemplo, la IMF A en Bolivia y la IMF R en Ecuador, ambas parte de VisionFund International). Las IMFs que focalizan sus esfuerzos en regiones que tienen porcentajes más altos de hogares pobres tienden a tener un porcentaje más alto de clientes pobres en su cartera. El reporte concluye que las IMFs que se enfocan en regiones con más altos porcentajes de hogares pobres propenden a que su cartera tenga un porcentaje más alto de clientes más pobres.

Es más, algunas de las IMFs mencionaron que el diseño del producto (es decir, el monto del préstamo y el requisito de asistir a entrenamientos mensuales), conlleva la auto-selección por los clientes más pobres. La industria ha tenido una transformación en la cual las IMFs, que típicamente solían ser ONG, son ahora instituciones con fines lucrativos y esto parece conllevar un mayor énfasis en la medición del éxito en términos de rentabilidad (en vez de medir la inclusión de clientes pobres).

El informe también revela dos factores interconectados que gobiernan la inclusión de clientes pobres en algunos mercados de América Latina: la competencia y la preocupación acerca del sobreendeudamiento. Parece que las IMFs atienden una mayor cantidad de clientes pobres en regiones con mayor saturación bancaria, aunque su declaración de principios no sea específicamente atender a los pobres. Es más, en regiones donde los clientes más pudientes ya reciben servicios de bancos comerciales, las IMFs atienden a los clientes más pobres (por ej., en áreas urbanas). Sin embargo, sí atienden a clientes relativamente más pudientes en regiones donde ellos carecen de servicios bancarios (por ejemplo, áreas rurales). Este factor fue citado a menudo como principal generador de

porcentajes más altos de clientes pobres en las IMFs en áreas urbanas frente a las áreas rurales, un corolario del alto nivel de sobre endeudamiento en áreas de alto nivel de competencia. El aumento en la competencia a nivel bancario también está llevando a las IMFs a trasladar sus operaciones a zonas más suburbanas y rurales, en busca de las personas que no están siendo atendidas por los bancos. Por lo tanto, los inversionistas que lideran impacto, así como las instituciones de desarrollo, podrían buscar formas de fomentar una mayor competencia entre las instituciones bancarias¹ como una de las maneras de llevarle servicios a mayor cantidad de clientes menos pudientes y a las personas que carecen de servicios bancarios.

El aumento en la saturación bancaria está cambiando el entorno de las microfinanzas, empujando a las IMFs que no buscan explícitamente atender a los pobres, a proporcionar préstamos a las personas más pobres.

Durante nuestras entrevistas en profundidad, los expertos en la industria y las IMFs comentaron acerca de las implicaciones de la alta saturación bancaria en sus labores de inclusión. El cambio ha surgido por que las IMFs generalmente no pueden competir con las tasas de interés ofrecidas por los bancos comerciales; adicionalmente, la misión social de las IMFs desanima las prácticas agresivas de colocación de préstamos. Por ello, están trasladando las operaciones a las áreas suburbanas y rurales en busca de las personas que carecen de servicios bancarios. La mayoría de las IMFs incluidas en este estudio citaron la saturación bancaria como factor en la decisión de las regiones a penetrar.

Entre más pudientes son los clientes de una IMF, mayor será el promedio del monto del préstamo y la cantidad de préstamos que reciben y esto es coherente con la sostenibilidad financiera de las IMFs. Sin embargo, esta tendencia se disipa entre las IMFs que explícitamente buscan penetrar áreas con base en las tasas de pobreza, enfocándose en las regiones con un porcentaje más alto de hogares menos pudientes. Aunque las mujeres tienden a recibir préstamos por montos menores que los hombres, una vez que reciben un préstamo de una institución, subsecuentemente ellas tienden a recibir préstamos con mayor frecuencia. Puesto que las mujeres tienen menos oportunidades de recibir un préstamo, probablemente el costo de oportunidad por incumplimiento sea más alto. La tendencia es que las mujeres reciben remuneraciones más bajas que los hombres y por lo general las mujeres que solicitan préstamos son cabeza de hogar.

En todos los países, las IMFs atienden los porcentajes más bajos de hogares más pobres en las regiones con baja densidad de población y difícil topografía. Las regiones de bosques, los altiplanos y las zonas montañosas son factores que explican los bajos porcentajes de clientes pobres en las carteras de las IMFs. Puesto que con frecuencia estas áreas son las más pobres, las IMFs están enfocando sus estrategias comerciales hacia las personas

¹ Esto se debe a que las tasas de interés ofrecidas por las IMFs no pueden competir con los bancos comerciales y sus estrategias comerciales desalientan el ofrecimiento de servicios a personas con tres préstamos pendientes de pago.

relativamente más pudientes pero que carecen de servicios bancarios en estas regiones de difícil topografía y pobreza generalizada. Es más, generalmente ellas constituyen las únicas instituciones financieras que proporcionan acceso al crédito en estas circunstancias.

El informe también encontró correlaciones significativas entre la cantidad de préstamos anteriores y el monto de los préstamos subsecuentes, aunque correlaciones no significativas entre el porcentaje de clientes más pobres de la IMF en una región y el monto del préstamo. En términos del monto de los préstamos subsecuentes, estos aumentan en Perú y Guatemala (aparentemente para premiar el buen comportamiento), pero disminuyen en Ecuador y Colombia, donde las IMFs asignan una prioridad a la preocupación por el sobreendeudamiento. En términos de las regiones y el monto de los préstamos, la falta de una correlación significativa puede deberse a las estrategias comerciales que buscan la diversificación en todas las regiones.

En resumen, una serie de temas recurrentes surge de los análisis de los países, en términos de la inclusión de clientes pobres en las IMFs:

- ▶ Las IMFs que enfocan sus estrategias comerciales en regiones con porcentajes más altos de pobreza logran la inclusión de más personas pobres.
- ▶ El informe también revela dos factores interconectados que impulsan la inclusión de clientes pobres a través de los mercados de América Latina: la competencia y el sobreendeudamiento.
- ▶ Las IMFs en las regiones con las más altas saturaciones bancarias logran la más alta inclusión de clientes pobres. Parece ser que, en vez de surgir de las declaraciones de principios, el impulso hacia una mayor inclusión de clientes pobres proviene de la búsqueda de segmentos del mercado donde exista menor competencia.
- ▶ Las personas relativamente más pudientes reciben préstamos por montos mayores que los menos pudientes; sin embargo, éstos últimos tienden a recibir préstamos más frecuentemente. En particular, las mujeres reciben préstamos por montos menores que los hombres, pero reciben préstamos con mayor frecuencia (incluso cuando se controla por el efecto de las IMFs de VisionFund)²
- ▶ La sostenibilidad financiera es una preocupación de todas las IMFs y gobierna la elección de los mercados a penetrar. Las mayores operaciones tienden a ubicarse en áreas con tasas de pobreza en ambos lados del espectro.

² Ellos asignan prioridad a las clientas mujeres y desembolsan préstamos con mayor frecuencia a las mujeres.

Introducción

En los últimos años, América Latina se ha convertido en una bulliciosa plataforma de microfinanzas, gracias al crecimiento económico, unido a una persistente desigualdad tanto en la división urbana y rural así como en los estratos socioeconómicos. Las instituciones financieras que aspiran a dar crédito a las personas pobres y marginadas financieramente han recibido considerable ayuda internacional durante las últimas décadas. Un informe del Grupo de Consulta para Asistir a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés), en su encuesta de proveedores de fondos transfronterizos, informó que la financiación internacional para las microfinanzas alcanzó los US\$ 25 mil millones en 2011 (“Tendencias Actuales en la Financiación Transfronteriza para las Microfinanzas,” CGAP, 2012). El Banco de Desarrollo Interamericano (IDB) informó que la cartera en América Latina y el Caribe (LAC) creció a más de US\$ 40 mil millones en el 2013, aportados por más de 1,000 instituciones y llegando a más de 22 millones de clientes.

Sin embargo, en los últimos años ha surgido la preocupación por parte de los prestamistas tanto formales como informales con respecto al creciente nivel de sobreendeudamiento en LAC. En el 2014, por segundo año consecutivo, el Centro de Estudios de Innovación Financiera condujo la encuesta denominada Cáscaras de Banana en Microfinanzas y encontró que el sobreendeudamiento es el riesgo más grande percibido para la industria de las microfinanzas (CSFI, 2014).

Datos recientes en una encuesta conjunta de JP Morgan y la Red Global de Inversión de Impacto (GIIN) indica que no es cierto que la mayoría de éste tipo de inversionistas exija altos retornos financieros. De hecho, de los 125 inversionistas de impacto encuestados, el 54% esperaba recibir retornos financieros a una “tasa competitiva del mercado”; 23% esperaba recibir retornos por debajo pero cercanos a los del mercado; y otro 23% requería la preservación del capital. El 46% de los inversionistas que están dispuestos a renunciar una rentabilidad adicional para poder tener un impacto en las vidas de los pobres, exigen cada vez más ver resultados cuantitativos de la inclusión de clientes pobres.

Este informe investiga la inclusión de clientes pobres por parte de las organizaciones microfinancieras, utilizando datos a nivel de detalle en las bases de sus clientes. Estratificamos el comportamiento de las IMFs con base en la pobreza, el porcentaje de hogares más pobres en las regiones y los respectivos perfiles de los clientes. El informe explora los diferentes porcentajes de clientes más pobres en las carteras de las IMFs en diferentes regiones y las compara con sus respectivas declaraciones de principios. El informe también triangula información recogida en las entrevistas con las IMFs, para arrojar luz acerca de su comportamiento, como por

ejemplo, las estrategias comerciales de estas IMFs. Los datos recopilados a nivel de detalle se utilizaron igualmente para entender los perfiles de los clientes de cada IMF en términos del monto del préstamo y la frecuencia con la cual reciben préstamos.

La herramienta que usamos para medir el alcance de la pobreza es el “Progress out of Poverty Index®” (Índice de Progreso Fuera de la Pobreza) [conocido como PPI®], desarrollado por Mark Schreiner de Microfinance Risk Management, L.L.C., y gestionado por Grameen Foundation. El PPI es una herramienta sencilla, fácil de usar, transparente y de bajo costo, con exactitud comprobada. Se crea a través de un análisis de regresión de los datos del censo nacional de cada país. Esta medida genera una probabilidad de que un hogar viva por debajo de un nivel de ingresos determinado (la línea de pobreza nacional o internacional). Cuando esas probabilidades se promedian en una muestra representativa de un grupo de hogares, el resultado determina la proporción de hogares en dicho grupo que viven por debajo de la línea de pobreza (tasa de pobreza). Teniendo una muestra representativa junto con el número total de clientes, pudimos calcular el número total de personas atendidas por la IMF que viven por debajo de la línea de pobreza.

Con el fin de proporcionar contexto, también se reseñan las entrevistas cuantitativas con los gerentes de las IMFs, durante las cuales estudiamos los diversos y complejos factores que ellos piensan gobiernan su negocio y la inclusión de personas pobres.

Este informe comienza con una introducción al PPI y luego define las medidas de inclusión de clientes pobres. El cuerpo principal del informe estudia la inclusión de clientes pobres en cada país dentro del alcance del informe: Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador, Guatemala y Nicaragua. Finalmente, el informe contempla las recomendaciones para futuras investigaciones.

Alcance del Informe

1. Objetivos del Estudio

Este estudio es un producto conjunto de Grameen Foundation y la Corporación Financiera Internacional (CFI). Fue subvencionado por la Fundación Cisco. Su propósito es investigar en qué medida algunas IMFs en toda América Latina están atendiendo a los pobres.

Muchas IMFs en LAC han recopilado ya varios años de información acerca de la pobreza de sus clientes usando el PPI. La variación en la inclusión de clientes pobres a menudo se atribuye a diferencias en sus declaraciones de propósito, dividiéndose principalmente entre quienes enfocan sus esfuerzos en los pobres y quienes se enfocan en las personas que carecen de servicios bancarios. Las principales preguntas que este informe trata de responder se presentan a continuación:

1. ¿Cuál es el perfil de pobreza de aquellos atendidos por IMFs?
2. ¿Cuál es la inclusión de clientes pobres por parte de la IMF en los países participantes en LAC?
3. ¿Cómo se correlacionan los principios de su misión con la inclusión de clientes pobres por las IMFs?
4. ¿Cuáles son los desafíos y canales utilizados por las IMFs para llevar sus servicios a los pobres y a las personas que carecen de servicios bancarios?

Los objetivos generales de este estudio son:

1. Establecer un perfil de pobreza de la cartera microfinanciera que sirva de base de referencia para las IMFs en LAC.
2. Proporcionar evidencia para los inversionistas que lideran impacto, así como las instituciones de desarrollo, que sirva para refinar sus estrategias en el sector.
3. Ilustrar la utilidad de la medición de la pobreza y los posibles puntos de vista a nivel del cliente que las herramientas como el PPI pueden ayudar a producir.

2. Metodología y Cobertura de Datos

El informe trata de mostrar el cuadro más exacto y actualizado posible acerca de la inclusión de clientes pobres por parte de cada IMF, con base en los datos que ellos han recopilado en el curso de sus operaciones.

Recopilación de los Datos del PPI

La Fundación Grameen extendió una invitación a participar en el estudio a todas las IMFs en América Latina que en mayo del 2014 estaban usando el PPI. Se pidió a las redes microfinancieras urgir a sus miembros para que participaran. Inicialmente se enviaron correos electrónicos a 59 IMFs. Luego se les hizo seguimiento con llamadas telefónicas con la intención de contestar cualquier pregunta que las IMFs tuvieran respecto a su participación y asegurar la representación más amplia posible.

Todas las IMF participantes han tenido derechos de edición antes de la publicación y han de recibir una copia impresa del informe final.

Función de las Instituciones Participantes

Se esperaba lo siguiente de las IMFs que se comprometieron a participar:

- ▶ Proporcionar a la Fundación Grameen una base de datos con la información recopilada de sus clientes a la fecha y los puntajes asociados del PPI;
- ▶ Autorizar el uso de la información proporcionada e indicar si se puede revelar el nombre de la entidad;
- ▶ Facilitar la consolidación de la información y el análisis, ayudándole a los representantes de la Fundación Grameen a resolver cualquier inquietud que se pueda presentar durante el proceso; y
- ▶ Participar en entrevistas.

Requisitos de la Información

Una base de datos del PPI (con puntajes PPI) de todos los clientes asociados con un código de identificación único para cada cliente, para asegurar una correspondencia precisa entre los datos del cliente y los datos del PPI.

No hubo límites en la cantidad prevista de datos del PPI y por lo tanto la información proporcionada puede corresponder a muestras o censos de diferentes períodos de tiempo. Se planteó que la base de datos debería contener como mínimo los siguientes campos:

- | | |
|---|--|
| ▶ Identificación del Cliente | ▶ Puntaje del PPI |
| ▶ Género | ▶ Actividad Económica |
| ▶ Urbano y Rural | ▶ Tamaño del Hogar |
| ▶ Fecha de recopilación de los datos del PPI | ▶ Respuestas a Cada Pregunta del PPI |
| ▶ Otorgamiento del Préstamo | ▶ Monto del Préstamo |
| ▶ Cantidad de Préstamos | ▶ Destino del Préstamo |
| ▶ Actividad Económica | ▶ Metodología de los Préstamos de Grupo Vs. los Individuales |
| ▶ Estado del Préstamo | |
| ▶ Ubicación del Cliente
(País, Provincia, Depto., Ciudad, Condado) | |

Tabla i: Variables selectas proporcionadas por cada IMF

País	IMF	Observaciones	Período	Monto del préstamo	Cantidad de préstamos	Uso del crédito	Identificación nacional	Género	Actividad económica	Rural/Urbano	Tamaño del hogar	Nivel educativo	Edad del cliente	Estado del préstamo
Perú	IMF A	142,048	2014	x				x	x	x		x		
Perú	IMF B	28,455	2009–2014	x	x		x	x	x	x	x	x	x	X
Perú	IMF C	12,888	2014	x	x	x		x		x			x	
Perú	IMF D	1,703	2014				x	x	x	x				
Perú	IMF E	609	2013	x			x	x	x		x		x	
Colombia	IMF A	77,099	2013	x	x	x	x	x	x	x	x		x	
Colombia	IMF A	6,506	2011	x	x	x	x	x	x	x	x		x	
Colombia	IMF A	38,584	2012	x	x	x	x	x	x	x	x		x	
Colombia	IMF B	2,153	2011		x	x		x		x	x			
Colombia	IMF B	1,537	2012		x	x		x		x	x			
Colombia	IMF C	380	2011	x	x	x		x	x	x		x	x	X
Bolivia	IMF A	8,352	2013		x	x		x	x	x			x	X
Bolivia	IMF B	2,085	2007–2014		x	x		x	x	x	x		x	X
Bolivia	IMF C	898	2005–2013		x			x	x	x			x	X
Ecuador	IMF R	44,889	2014	x	x		x	x	x	x	x		x	
Guatemala	IMF G	10,843	2013	x	x				x				x	X
Nicaragua	IMF N	704	2013					x						

3. Marco Analítico

Definiciones de Pobreza

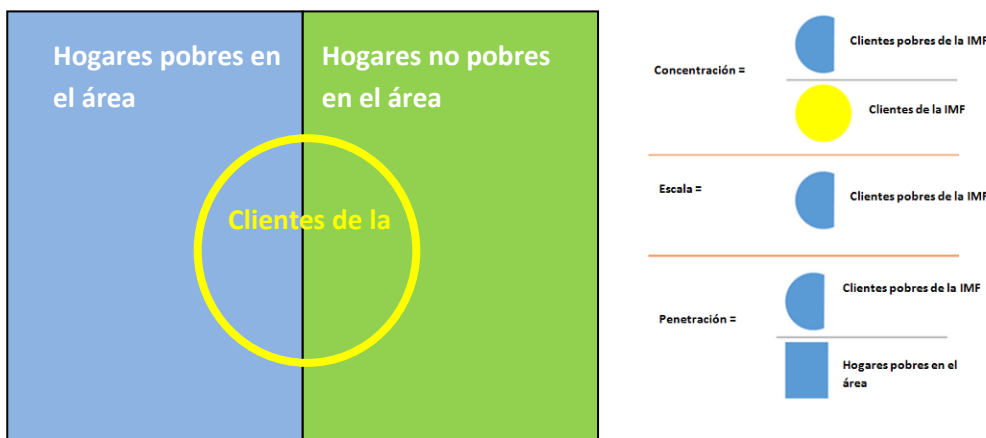
En 1990 el Banco Mundial creó las Líneas Internacionales de Pobreza (LIP). Definen la pobreza como “la incapacidad de alcanzar un nivel de vida mínimo” (Banco Mundial 1990). La LIP de US\$ 1.25 se compone usando la media de las líneas nacionales de pobreza de los 15 países más pobres. La LIP de US\$ 2.50 es el promedio de las líneas nacionales de pobreza de todos los países en vías de desarrollo. Las líneas nacionales de pobreza son específicas a cada país y reflejan el nivel mínimo de ingreso considerado adecuado para vivir en ese país. La cifra generalmente tiene como base los cálculos relativos a subgrupos, ponderados según la población y obtenidas a partir de encuestas por hogares.

Definiciones Relacionadas con la Inclusión de Clientes Pobres

La inclusión de clientes pobres en este documento se mide en los siguientes términos, tres de los cuales están ilustrados en la Figura 1:

- ▶ **Incidencia de la pobreza:** el porcentaje de hogares dentro de un área que son pobres.
- ▶ **Magnitud de la pobreza:** la cantidad de personas pobres en el área.
- ▶ **Concentración de la pobreza:** el porcentaje de los clientes de las IMFs que viven por debajo de la línea de pobreza.
- ▶ **Escala de pobreza:** la cantidad de clientes pobres o viviendas que están siendo atendidos.
- ▶ **Penetración de la pobreza:** la proporción de viviendas pobres en un área donde la IMF presta servicios.

Figura 1 : Definición de la inclusión de clientes pobres



Marco del Plan de Muestreo

Cada IMF proporcionó datos del PPI recopilados usando diferentes metodologías, fluctuando desde una muestra completa de todos los nuevos clientes en un año determinado, a una muestra aleatoria de clientes tanto nuevos como existentes, hasta sub-muestras no aleatorias. Algunas IMFs recopilaron información del PPI de sus clientes de manera no aleatoria (es decir, datos de clientes individuales con montos de préstamos por encima de cierto umbral). Otras IMFs simplemente recopilaron datos de los clientes con base en su conveniencia, es decir, los clientes en las áreas de más fácil acceso (principalmente áreas urbanas y suburbanas).

Extrapolamos la inclusión de clientes pobres de las IMFs que nos proporcionaron una muestra representativa o datos de censo, para evaluar la cantidad de personas incluidas que viven por debajo de la línea nacional de pobreza. Estas son: la IMF A y la IMF B en Perú; la IMF A y la IMF C en Colombia; la IMF C en Bolivia y la IMF de

Ecuador. El informe no estudia a nivel de granularidad las sucursales, por que las IMFs no proporcionaron datos discriminados como hubiera sido necesario (Tablas ii y iii).

Tabla ii – Concentración y escala de las IMFs participantes*

País	IMF	Período	Escala de la IMF	Tamaño de la muestra	Estrategia de la muestra (base de clientes)	Escala de la inclusión de clientes pobres	% Concentración	Metodología de préstamos
Perú	IMF A	2014	142,048	142,048	Total	36,932	26	Ambas (principalmente individual)
Perú	IMF B	2009	5376	5376	Total	1989	37	Grupo
Perú	IMF B	2010	5008	5008	Total	2,103	42	Grupo
Perú	IMF B	2011	5384	5384	Total	2,154	40	Grupo
Perú	IMF B	2012	5607	5607	Total	2,019	36	Grupo
Perú	IMF B	2013	5920	5920	Total	1894	32	Grupo
Perú	IMF C	2014	49,000	12,888	26% del total	1,289	10	Individual
Perú	IMF D	2014	-	1,703	-		13	Grupo
Perú	IMF E	2013	609	609	Nuevos clientes	43	7	Grupo
Colombia	IMF A	2013	-	77,099	-		34	Ambas (principalmente individual)
Colombia	IMF A	2012	-	38,584	-		36	Ambas (principalmente individual)
Colombia	IMF A	2011	45,441	6,506	Aleatoria, nuevos clientes	17,268	38	Ambas (principalmente individual)
Colombia	IMF B	2011-2012	-	3,690	-		18	Individual
Colombia	IMF C	2011	33,034	380	Aleatoria, Total	10,241	31	Individual

País	IMF	Período	Escala de la IMF	Tamaño de la muestra	Estrategia de la muestra (base de clientes)	Escala de la inclusión de clientes pobres	% Concentración	Metodología de préstamos
Bolivia	IMF A	2013	36,313	8,352	23% del total (no aleatoria)		42	Ambas
Bolivia	IMF B	2007–2014	5,487	2,085	38% del total (no aleatoria)		39	Individual
Bolivia	IMF C	2005	-	110	Aleatoria, Total	-	38	Grupo
Bolivia	IMF C	2006	-	60	Aleatoria, Total	-	40	Grupo
Bolivia	IMF C	2007	-	42	Aleatoria, Total	-	35	Grupo
Bolivia	IMF C	2008	-	48	Aleatoria, Total	-	39	Grupo
Bolivia	IMF C	2009	-	67	Aleatoria, Total	-	35	Grupo
Bolivia	IMF C	2010	-	85	Aleatoria, Total	-	37	Grupo
Bolivia	IMF C	2011	160,587	95	Aleatoria, Total	59,417	37	Grupo
Bolivia	IMF C	2012	168,712	132	Aleatoria, Total	65,798	39	Grupo
Bolivia	IMF C	2013	187,651	153	Aleatoria, Total	69,431	37	Grupo
Ecuador	IMF R	2014	47,889	47,889	Aleatoria, Total	13,409	28	Ambas (principalmente individual)
Guatemala	IMF G	2013	21,686	9,963	Aleatoria, Total	8,674	40	Grupo
Nicaragua	IMF N	2013	54,000	704	1.3% del total (no aleatoria)		15	Ambas (principalmente individual)

*Las líneas en negrilla son IMFs para las cuales tenemos datos representativos de los clientes.

Tabla iii –Información financiera de las IMFs ³

País	IMF	Período	Cifra Bruta de la Cartera de Préstamos (en millones de USD dólares del 2013)	Activos (en millones de USD dólares del 2013)
Perú	IMF A	2014	474	639
Perú	IMF B	2013	8.8	9.3
Perú	IMF C	2014	95.1	121.7
Perú	IMF D	2014	6.2	8.2
Perú	IMF E	2013	No está disponible	No está disponible
Colombia	IMF A	2013	61	63.8
Colombia	IMF B	2011-2012	0.054	0.065
Colombia	IMF C	2011	64700	75000
Bolivia	IMF A	2007–2014	29	32.8
Bolivia	IMF B	2013	25	29.2
Bolivia	IMF C	2013	161	184.6
Ecuador	IMF R	2014	32.7	35.3
Guatemala	IMF G	2013	4.9	6.5
Nicaragua	IMF N	2013	64.8	76.8

Aspectos de la Inclusión de Clientes Pobres

El informe presenta la inclusión de clientes pobres de 14 IMFs en Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador, Guatemala, y Nicaragua. Incluye la incidencia y magnitud de la pobreza, así como la concentración, la escala y la penetración de las IMFs participantes, desglosando la información, en la medida de lo posible, por áreas rurales y urbanas.

Las comparaciones de alcance en todos los países se deben entender teniendo en cuenta las principales diferencias entre los países, tales como los factores económicos y políticos, las estrategias comerciales de las IMFs individuales, las diferentes definiciones de lo que son áreas urbanas y rurales, y la composición de las líneas de pobreza nacional. Es más, este estudio no analiza todas las instituciones en cada país, por lo que las comparaciones estrictas de la inclusión por país pueden ser engañosas.

³ Fuente: MixMarket.org

Análisis Comparativo, Por País, de los Factores que Influyen en la Inclusión de Clientes Pobres en las Instituciones Microfinancieras

Perú

El análisis comienza con Perú, puesto que es el país en el cual tenemos el mayor número de IMFs participantes y abarca la muestra más grande.

Aclamado como “El Milagro Andino”, Perú ha sido una de las economías con mayor y más estable crecimiento en América Latina (‘Encuesta del Fondo Monetario Internacional: Perú Lidera el Crecimiento Económico en América Latina’, 2013). Durante el período del 2002 al 2012, la economía peruana casi ha doblado en tamaño, el PIB real creció a una tasa anual del 6.3% y la tasa anual de inflación cayó a 2.8%, la más baja de los países andinos. La economía peruana depende en gran medida en sus recursos naturales. Exporta cobre, oro, plata, cinc, plomo, mineral de hierro, pescado, petróleo, gas natural y madera. Durante la crisis financiera global del 2008-2009, el crecimiento anual de la economía de Perú disminuyó a 0.9% pero fue uno de los pocos países en América Latina que mantuvo un crecimiento positivo. La constante y baja tasa de inflación le ha permitido al país promover la inversión extranjera y el desarrollo activo del sector financiero. Uno de los argumentos que presentamos en este informe es que el desarrollo general del sector financiero por parte de entidades que no son IMFs ha tenido un gran impacto en el aumento de la inclusión financiera, a pesar de no haberse enfocado explícitamente en los pobres.

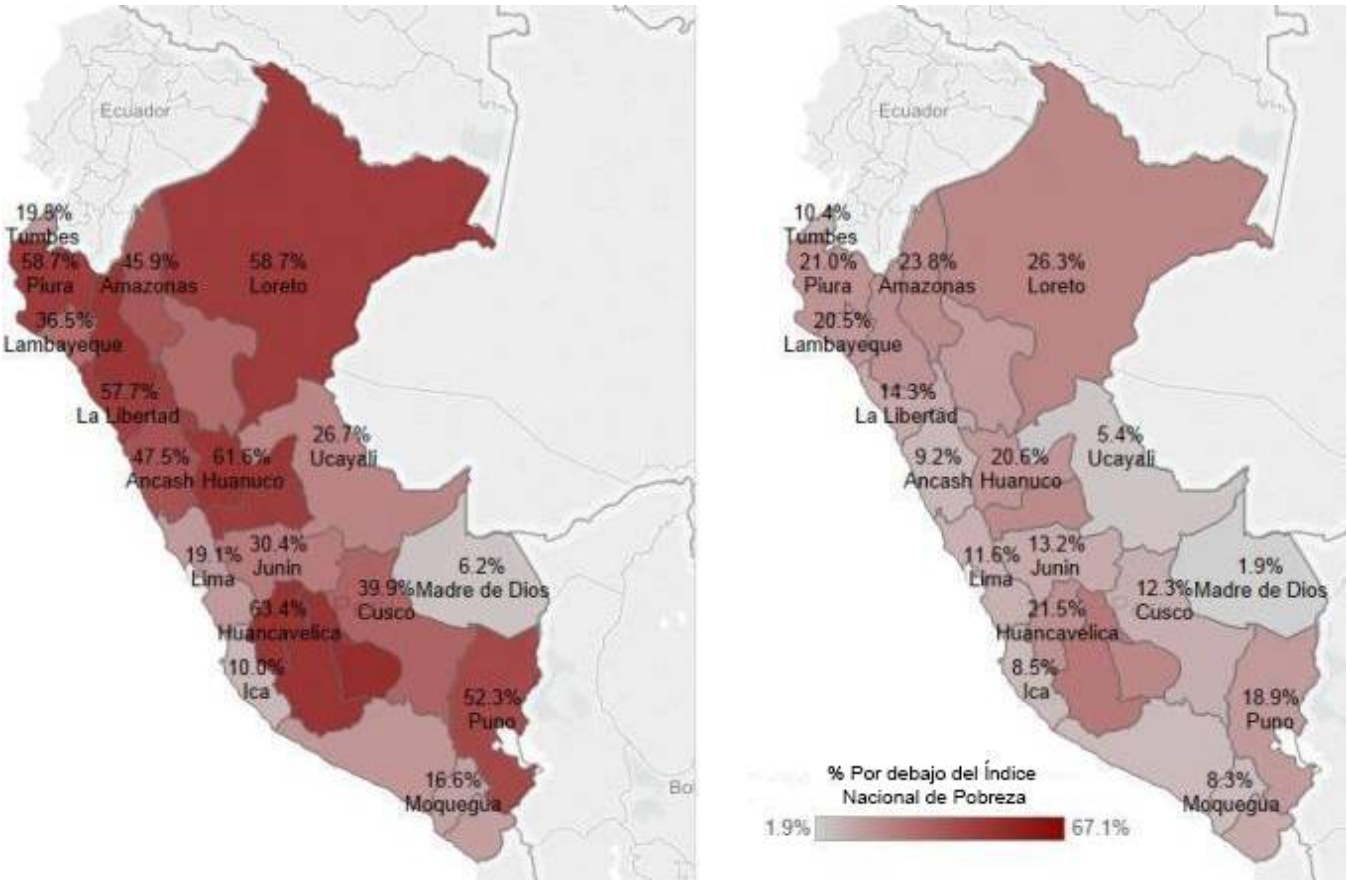
Las incidencias de pobreza en las áreas rurales son altas, con cifras de más del 60%. El futuro económico del Perú es prometedor gracias a su reciente crecimiento económico y su baja tasa de inflación. Sin embargo, Perú tiene el desafío de conjugar la política económica con los problemas sociales: desigualdad en la distribución del ingreso, pobreza rural, el impacto ambiental sobre las comunidades rurales causado por la minería, un sector informal grande, además de la falta de servicios sociales en las áreas rurales. El gobierno peruano ha puesto en marcha políticas para promover una variedad de programas sociales, tales como el programa Juntos de transferencia condicional de dinero. Las evaluaciones del impacto han demostrado que éstas políticas han tenido una influencia en la reducción de las incidencias de pobreza (Perova y Vakis, 2009).

Perú ha mantenido la posición más alta en la publicación del *Microscopio Global*, un informe de la industria de las microfinanzas publicado por la Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist* durante los últimos siete años. El informe evalúa el ecosistema reglamentario de inclusión financiera en 55 países. Desde 1997, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) ha estado trabajando en el desarrollo de un marco reglamentario para supervisar y promover servicios financieros a los pobres. Sin embargo, la inclusión financiera es relativamente baja. De acuerdo con el Índice de Inclusión Financiera Global (Global Findex) del Banco Mundial, en 2011 sólo el 20% de los adultos tenía una cuenta en una institución financiera formal. (Banco Mundial, datos de Inclusión Financiera, 2014.)

En 2013, Perú se convirtió en el primer país en LAC en pasar una ley relacionada con el dinero electrónico, con la intención de promover la inclusión financiera entre quienes no tienen una cuenta bancaria en las regiones remotas. No obstante, una creciente preocupación del sector microfinanciero es el sobreendeudamiento de los clientes. En el 2013, Standard & Poor alertó sobre la calidad de la cartera de crédito de los préstamos, a causa de la creciente morosidad en los pagos y la disminución en los rendimientos de los activos y el capital. (Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist*, 2014). El informe revela que el sobreendeudamiento ha hecho que la mayoría de IMFs incorporen políticas internas para negar servicios a individuos con tres o más préstamos pendientes de pago. Este hecho, sumado a la alta saturación bancaria en Perú, ha llevado a las IMFs que hubieran otorgado préstamos a las personas más afluentes sin cuentas bancarias, a ampliar su cobertura a los clientes más pobres.

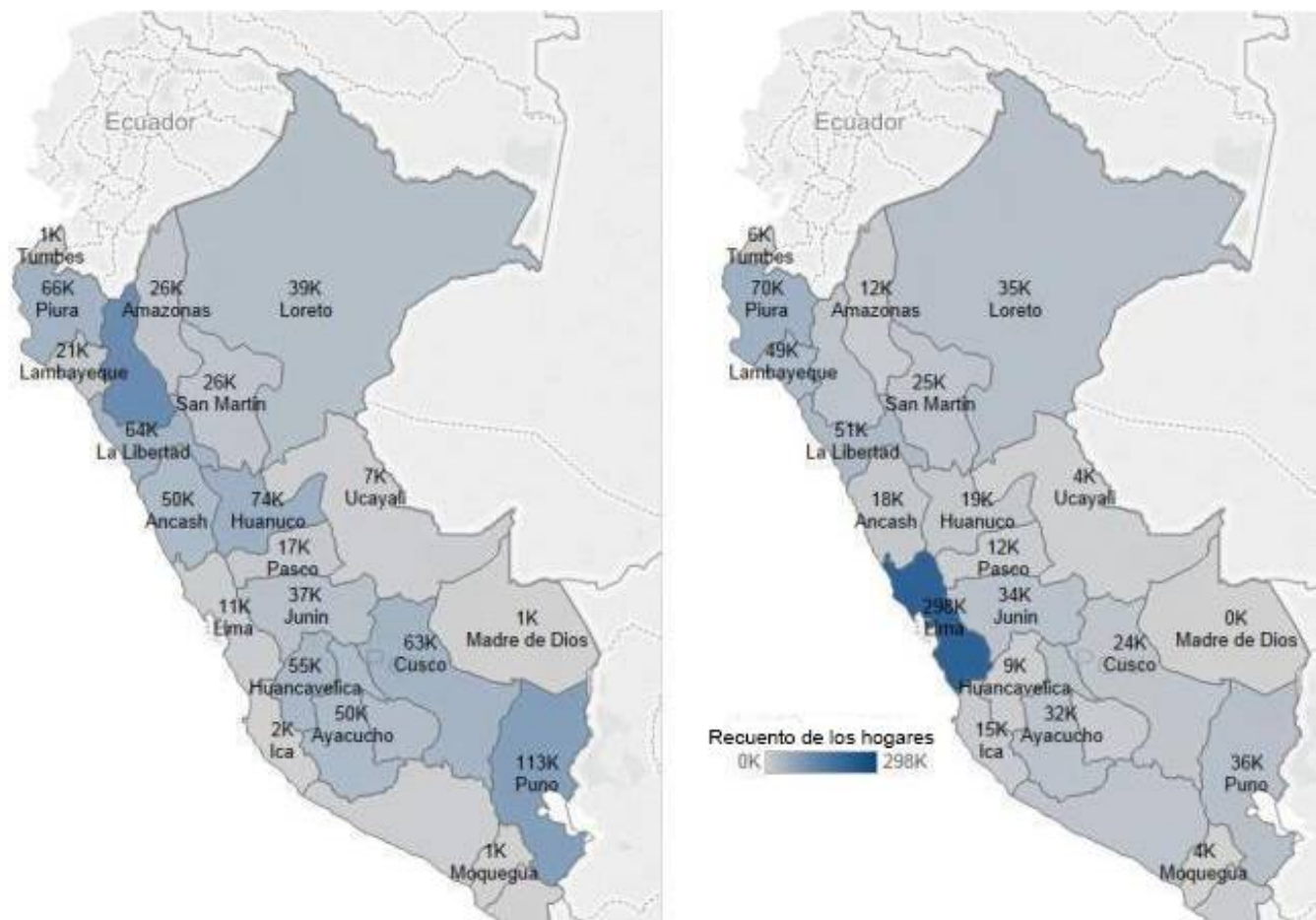
Perú es un país con una topografía muy variada, definida por bosques, zonas montañosas y una larga zona costera. Esta variación geoespacial es un factor clave en la inclusión de comunidades pobres. El mapa que se presenta en la Figura 1 muestra la incidencia de pobreza por región. Las zonas rurales en Perú tienen una mayor incidencia de pobreza que las zonas urbanas (38% Vs. 16%). El Norte del país tiende a tener una mayor incidencia de pobreza. Huánuco y Huancavelica muestran la más alta incidencia de pobreza rural, con cifras de 61.6% y 63.4%, respectivamente.

Figura 1 – Coropleta de incidencia de pobreza en regiones atendidas por las IMFs participantes



La Figura 2 muestra la magnitud de la pobreza en cada región. Comparando la incidencia de pobreza, vemos que las áreas con mayor magnitud de pobreza no son necesariamente aquellas con las más altas incidencias de pobreza. En las áreas rurales, Loreto tiene una de las incidencias más altas de pobreza con 58.7%, pero una magnitud de tan sólo 39,000 personas, mientras que Puno tiene 52.3% y una magnitud de pobreza de 113,000 personas.

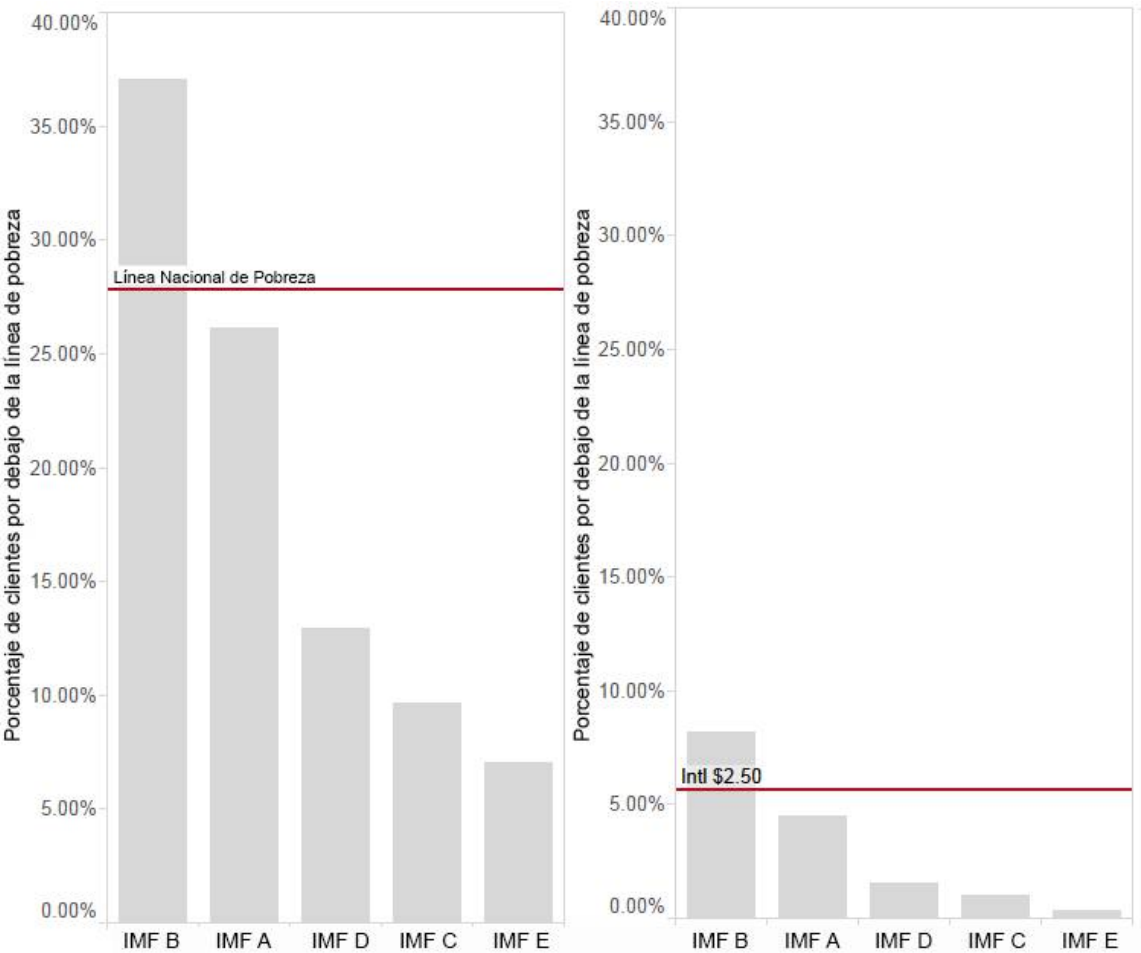
Figura 2: Coropleta de las magnitudes de pobreza en regiones atendidas por las IMFs participantes



1. Concentración de los Esfuerzos de Inclusión de Clientes Pobres

La Figura 3 muestra la concentración de pobreza de cada uno de nuestras cinco IMFs con base en dos líneas de pobreza: la línea nacional de pobreza y la línea internacional de pobreza de US\$ 2.50 por persona por día (PPP). Sin importar cual línea se utilice, la IMF B tiene una mayor concentración de clientes pobres.

Figura 3: Concentración de pobreza en las diferentes IMFs. Promedio nacional.



Sin embargo, las IMFs en este estudio no operan en todas las regiones de Perú y, como vemos en los mapas (Figuras 1 y 2), existen grandes variaciones de incidencias de pobreza en las diferentes regiones. A fin de proporcionar un resumen más preciso de la inclusión de clientes pobres, desarrollamos un análisis subsecuente usando las incidencias regionales de pobreza.

2. Concentración de Pobreza Vs. Incidencia de Pobreza, por Región

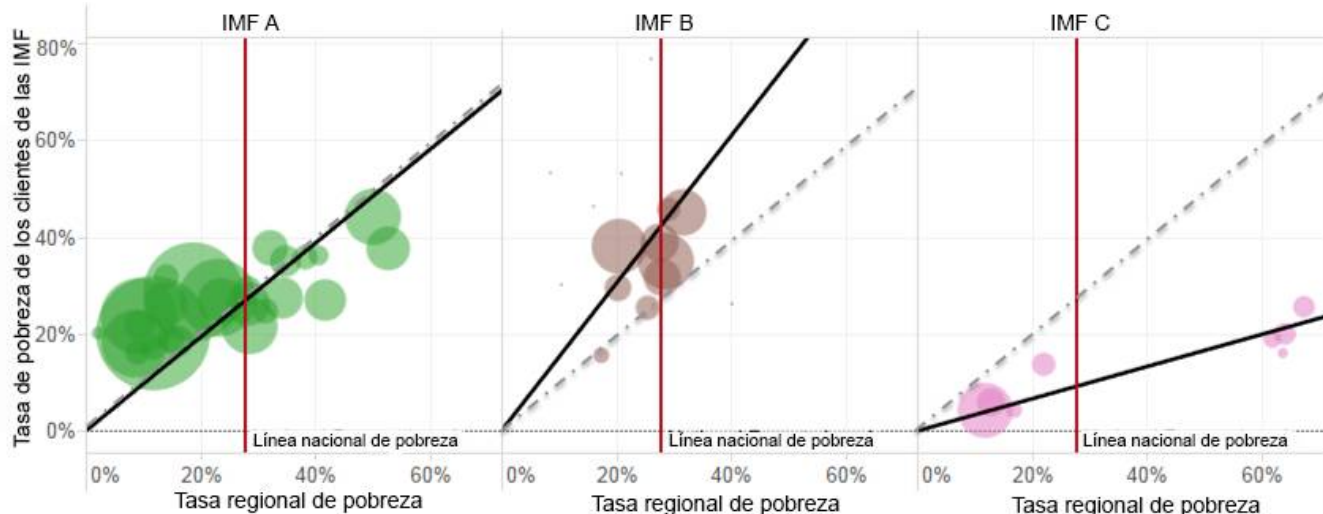
Esta sección espera aclarar la correlación entre la declaración de principios de cada IMF y la incidencia de pobreza en los mercados en los cuales cada IMF decide operar. ¿Operan en áreas de mayor pobreza aquellas IMFs que tienen un enfoque en la pobreza? Debido al pequeño tamaño de las muestras, en esta sección no pudimos realizar análisis en profundidad las IMFs D y E.

Comparando la línea nacional de pobreza, la Figura 3 parecería sugerir que la IMF A logra bajas concentraciones de pobreza dadas las incidencias. Sin embargo, la Figura 4 muestra que con frecuencia

alcanza concentraciones de pobreza más altas que las incidencias en las regiones en las que opera. Por lo tanto, el área donde una IMF abre una sucursal tiene una gran influencia en la penetración de la pobreza y la concentración que puede lograr. Es interesante saber qué es lo que cada IMF tiene en cuenta al momento de decidir dónde abrir nuevas sucursales. Dada su preocupación respecto al sobreendeudamiento, la IMF A busca encontrar nuevos clientes lejos de los bancos comerciales que ofrecen préstamos de consumo. Ha comenzado a movilizarse fuera de las grandes ciudades, hacia áreas más pequeñas cercanas a las sucursales existentes. Su decisión está influenciada por el fácil acceso al área, a saber, en términos de revisión y cobro, entre otras variables relacionadas con la sostenibilidad financiera. La IMF B requiere que sus nuevas sucursales estén cerca de otras ya en servicio con estratos socioeconómico similares. La IMF C comenzó sus operaciones en Lima y se ha estado moviendo más hacia el Oriente, con sus decisiones de localización basadas en la saturación bancaria en el área. Todas las IMFs explicaron que las decisiones relacionadas con su localización se ven restringidas a la infraestructura existente en el área. Esto explica por qué ciertas IMFs llegan a áreas más o menos rurales que otras y da una indicación de por qué podemos ver grupos de IMFs específicamente concentradas en unas regiones determinadas, particularmente en relación con la IMF B, que requiere enlaces geográficos entre sucursales. Por lo tanto, los inversionistas podrían preguntarle a las IMFs cómo toman las decisiones de las regiones a penetrar, qué datos empíricos sustentan la decisión y cuánto peso asignan en su proceso de toma de decisiones a la decisión de penetrar áreas más pobres. En combinación con esto, los inversionistas deberían preguntar cómo se asegura la IMF de atender a las personas pobres y cómo están midiendo esta inclusión, si es que ello es una de sus declaraciones de propósito.

La Figura 4 muestra curvas de incidencia de pobreza a nivel regional, contra la concentración de pobreza de la IMF individual en la región. La línea negra es la tasa ponderada correspondiente a puntos de datos y la línea gris punteada tiene un ángulo de 45 grados. Los puntos por encima de la línea gris implican que la IMF tiene una mayor concentración que aquella de la región, sugiriendo una mayor inclusión de clientes pobres. La línea roja representa la incidencia nacional de pobreza. Los tamaños de los círculos representan la cantidad de clientes.

Figura 4:
Concentración de las IMFs a través de las incidencias regionales de pobreza con base en la línea nacional de pobreza



La IMF A logra una mayor concentración de clientes pobres en regiones con incidencia de pobreza por debajo de la incidencia nacional. Aunque esto se revera casi por completo en las regiones con incidencia de pobreza por encima de la línea nacional de pobreza, el tamaño de los círculos demuestra que la mayoría de los clientes de la IMF A se encuentran ubicados en regiones cuya incidencia está por debajo de la línea nacional de pobreza; esto implica que la IMF A atiende concentraciones más altas que la incidencia, en la mayoría de las regiones.

Conforme a la IMF A, la población atendida que carecía de servicios bancarios y que se incluyó en las áreas de alta saturación bancaria, tendía a ser aun más pobre que en las regiones en las que ellos no tenían que competir con las tasas de interés de los bancos comerciales. Este es un ejemplo de cómo la competencia puede hacer que entidades cuya declaración de principios es diferente, logren un mayor alcance de inclusión de clientes pobres al buscar penetrar segmentos marginados o que no están ya siendo atendidos.

La IMF B es una ONG que concentra sus operaciones en regiones con incidencia de pobreza cercana a la línea nacional de pobreza. En términos de llevarle servicios a las personas pobres, en casi todas las regiones que ha penetrado, la IMF B logra atender un porcentaje más alto que la incidencia regional. Dada su misión de servir a las mujeres pobres y vulnerables, la Figura 6 sugiere que la IMF B tiene éxito en incluir a los clientes que se ha propuesto atender.

La IMF C opera en los extremos del espectro de incidencia regional de pobreza. El mayor número de clientes se encuentra en regiones con incidencias muy bajas de pobreza, de 6% a 18%. Sin embargo, también logra una mayor concentración de clientes pobres en áreas con muy alta incidencia regional de pobreza, cerca de 70% de la incidencia regional de pobreza, como se refleja en el círculo de la esquina superior derecha de la Figura

5. De acuerdo con la IMF, esto resulta de una nueva estrategia implantada desde el 2012, que busca agresivamente ampliar operaciones a más áreas rurales. Las regiones más lejanas a lo largo del eje-x son sucursales más nuevas, que ofrecen productos diferentes, adaptados a la población rural más pobre. Similar a lo que ocurre con la IMF A, la IMF C no contiene un objetivo explícito de incluir clientes pobres, sino que busca atender a quienes se encuentran excluidos financieramente.

3. Escala de Inclusión de Clientes Pobres

La escala de la inclusión de clientes pobres se refiere al número de hogares que la IMF logra atender. A fin de proporcionar una reseña de la escala para las IMFs participantes, estudiamos únicamente la escala de aquellas IMFs que proporcionaron información usando una muestra aleatoria o una muestra de la totalidad de su base de clientes.

Como se ilustra en la Tabla 1, la IMF A proporcionó la totalidad de la base de sus clientes para el año 2013-2014. De los 142,048 clientes, el cliente promedio tiene 26% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. Esto equivale a que la IMF atiende 36,932 clientes que probablemente viven por debajo de la línea nacional de pobreza.

La IMF B proporcionó la totalidad de su base de clientes para los años 2009-2013. Como se ilustra en la Tabla a continuación, el cliente promedio de la IMF tenía aproximadamente 40% de probabilidad de vivir por debajo de la línea de pobreza, sin contar el año 2013, cuando el porcentaje cayó a 32%. Cada año entre el 2009 y el 2013, esta IMF atendió un exceso de 2,000 clientes que viven por debajo de la línea nacional de pobreza.

Por lo tanto, la IMF B atiende una mayor proporción de clientes que viven por debajo de la línea de pobreza que la IMF A. Sin embargo, debido a la gran escala de sus operaciones, la IMF A está atendiendo una mayor cantidad de personas pobres. Esto demuestra cómo un prestamista que no está enfocado en atender a los pobres, como lo es la IMF A, puede lograr la escala más alta de inclusión de clientes pobres, incluso a pesar de tener una menor concentración de pobreza. De manera análoga, un prestamista más pequeño enfocado en atender a los pobres, como lo es la IMF B, puede tener una mayor concentración de pobreza pero atender a una menor cantidad de personas pobres, en términos absolutos.

Tabla 1 – Escala de inclusión de clientes pobres de la IMF A y la IMF B

País	IMF	Período	Escala de la IMF	Tamaño de la muestra	Estrategia de la muestra	Escala de inclusión de la pobreza	% de concentración
Perú	IMF A	2013-2014	142,048	142,048	Total de la base de clientes	36,932	26
Perú	IMF B	2009	5376	5376	Total de la base de clientes	1989	37
Perú	IMF B	2010	5008	5008	Total de la base de clientes	2,103	42
Perú	IMF B	2011	5384	5384	Total de la base de clientes	2,154	40
Perú	IMF B	2012	5607	5607	Total de la base de clientes	2,019	36
Perú	IMF B	2013	5920	5920	Total de la base de clientes	1894	32

Como se ilustra en la Tabla 2, la IMF A presta servicios en una cantidad similar de regiones ubicadas en áreas urbanas y rurales, pero atiende casi cuatro veces más clientes en las áreas urbanas. Esto refleja la densidad de la población en las áreas urbanas en relación con las rurales. La IMF B presenta un panorama similar, atendiendo un número de clientes proporcionalmente mayor en las áreas urbanas, teniendo en cuenta la cantidad de regiones en las que presta servicios.

Tabla 2: Reseña de los datos proporcionados por las IMFs peruanas participantes

	Regiones rurales representadas	Clientes rurales representados	Regiones urbanas representadas	Clientes urbanos representados	Total de clientes representados
IMF A	25	32,295	26	109,753	142,048
IMF B	12	8,712	15	19,653	28,365
IMF C	8	4,258	4	8,630	12,888
IMF D	7	296	8	1,373	1,669
IMF E	0	0	2	609	609

4. Penetración de la Inclusión de Clientes Pobres

Esta sección investiga la penetración de tres IMFs, o la proporción de personas pobres atendidas por estas IMFs en una región determinada. Nosotros desglosamos la información por IMF para permitir un mejor entendimiento de la penetración de cada una de ellas.

Las IMFs en este estudio han tenido consistentemente una mayor penetración en las áreas urbanas que en las rurales. Las áreas urbanas tienden a tener una mayor saturación bancaria que las áreas rurales. En consecuencia, en áreas urbanas, los estratos más pudientes de la población tienen mayor probabilidad de ser atendidos por otras instituciones financieras. Por lo tanto, las IMFs cuyo objetivo es atender a las personas excluidas financieramente, tienen una mayor probabilidad de incluir a los más pobres de las áreas urbanas, puesto que los más pobres representan una mayor proporción de las personas excluidas financieramente. En contraste, en las áreas rurales en las cuales hay menor saturación bancaria, es factible que las IMFs que buscan atender a las personas excluidas financieramente terminan prestando servicios a las poblaciones más afluentes. Estas personas no se encuentran excluidas necesariamente por factores de pobreza y falta de capital, sino que frecuentemente se debe a la ausencia de cercanía de otras instituciones financieras. Esto los vuelve relativamente mas deseables desde el punto de vista de viabilidad comercial. Por lo tanto, la forma de promover una mayor inclusión de clientes pobres en las áreas rurales remotas, podría ser promover un mayor nivel de competencia entre las instituciones bancarias.

Esta estructura de incentivos establecida por la alta saturación bancaria, en que las IMFs buscan incluir a los más pobres en áreas urbanas, se vez reforzada por reglamentos internos. La mayoría de IMFs participantes niegan préstamos a individuos que tengan más de tres deudas pendientes de pago, debido a la preocupación por el creciente problema del sobreendeudamiento en todo Perú. Como tal, éstas IMFs están emigrando de las grandes ciudades hacia áreas y más pequeñas alrededor de subsidiarias existentes, y hacia zonas suburbanas.

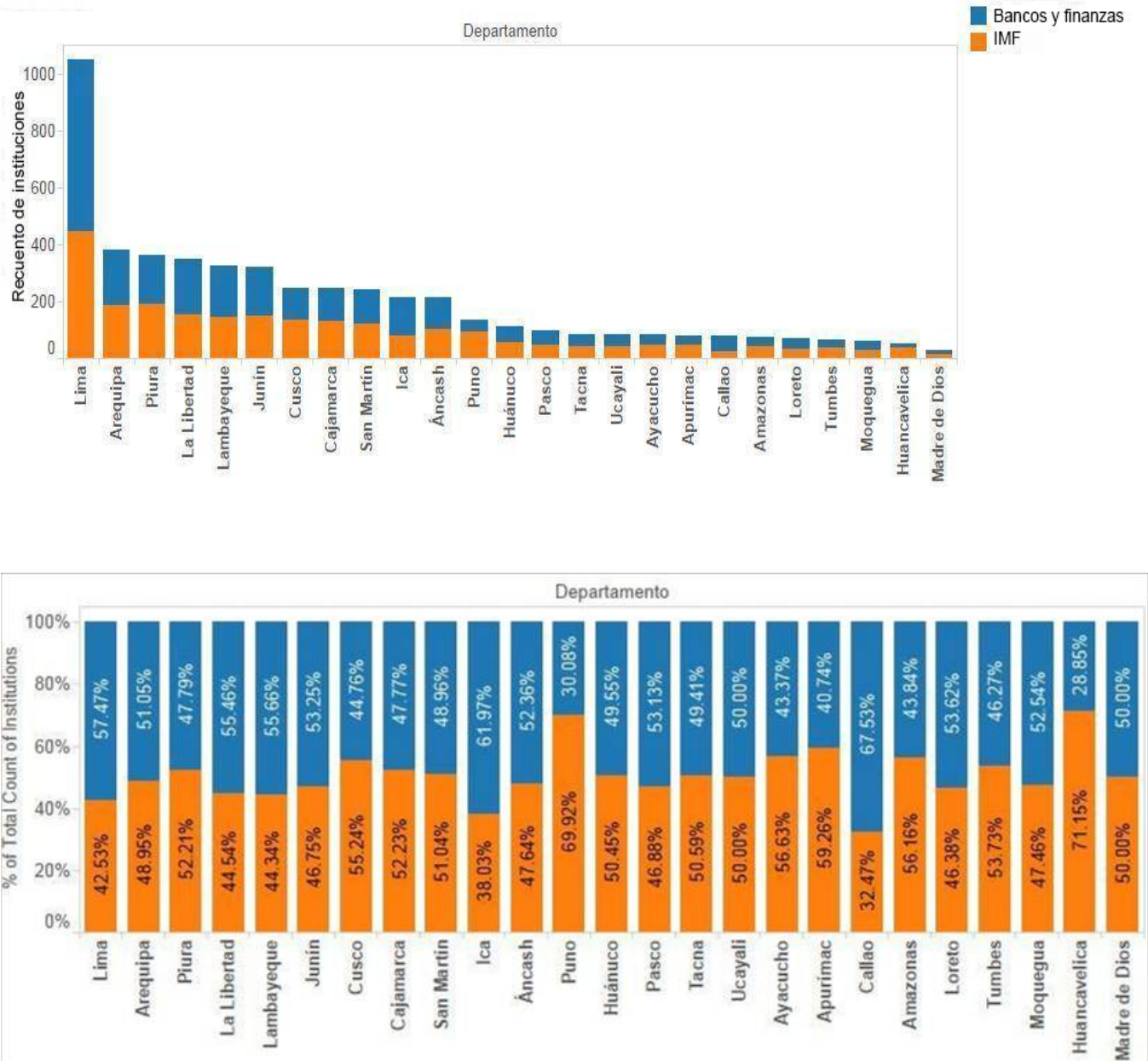
Solamente dos de las IMFs Peruanas incluidas en éste estudio incluyen en su declaración de propósito de servir a los pobres. Por el contrario, la IMF A y la IMF C apuntan a promover acceso al crédito entre empresarios potencialmente excluidos financieramente, con el objetivo de mejorar sus condiciones de vida. Esto no implica necesariamente que la mayoría de personas que carecen de servicios bancarios no sean pobres, simplemente significa que estas IMFs tienen menor probabilidad de haber establecido medidas para enfocar sus esfuerzos con base en los niveles de ingresos. A diferencia de las IMFs A y C, las IMFs B y E seleccionan las regiones que desean penetrar con base en las incidencias locales de pobreza.

Nuestras entrevistas muestran una serie de obstáculos para las IMFs que penetran los mercados rurales. Con frecuencia se requiere que existan infraestructuras tales como acceso a Internet o un sistema funcional de transporte. Para poder abrir una sucursal sostenible, las IMFs necesitan una demanda suficiente de clientes viables, pero en las áreas rurales la mayoría de individuos laboran como trabajadores agrícolas. Por cierto, el más reciente informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO) estipula que el Gini para la concentración de tierras en Perú es de 0.86, donde el Gini tiene valores de 0 a 1, el 0 denotando una distribución igual (FAO, 2014). El hecho de que la mayoría de personas que trabajan en el sector de la agricultura no sean dueños de la tierra, vuelve más precaria su situación. Durante las entrevistas, varios gerentes de las IMF mencionaron dificultad para encontrar agentes de crédito locales que logren satisfacer los perfiles del empleado en las áreas más remotas y pobres. También hablan acerca de los desafíos para encontrar agentes de crédito que estén dispuestos a trasladarse a las áreas rurales o el hecho de que frecuentemente el costo es prohibitivo para que los agentes de crédito viajen constantemente a las áreas rurales. Estas son algunas de las razones por las que es posible que las IMFs tengan una menor penetración en las áreas rurales.

Existen algunas razones que contrarrestan los obstáculos expresados anteriormente para operar en las áreas rurales. Las IMFs mencionaron que los clientes rurales tienden a diversificar las actividades que generan sus ingresos debido a la estacionalidad de la agricultura y el potencial de eventos inesperados, tales como las sequías o las malas cosechas. Este comportamiento de mitigación de los riesgos en los clientes es un factor deseable para las IMFs. El mayor costo de la morosidad relacionada con un menor suministro de crédito en las áreas rurales incentiva a los clientes a pagar. La menor posibilidad de acceso al crédito también hace que los clientes rurales sean más leales que los clientes urbanos, lo que crea una situación donde las IMFs pueden construir un sólido historial de crédito para sus clientes. Esta habilidad es un beneficio en un contexto donde no todas las IMFs reportan a un buró de crédito.

Intentamos investigar la hipótesis de que en las áreas de alta saturación bancaria, las IMFs logran una mayor concentración de pobreza entre sus clientes, midiendo la saturación bancaria regional usando información suministrada por la Superintendencia de Banca (SBS). La Figura 6 nos proporciona un conteo bruto de instituciones por región, donde las barras azules representan bancos y financieras y las barras naranja representan las IMFs. La Figura 6 también nos indica el conteo total proporcional de instituciones por región. Lima, que sin duda alguna tienen proporcionalmente la más alta saturación bancaria, generalmente muestra una mayor penetración de la pobreza, en el marco de las IMFs incluidas en este estudio.

Figura 6: Saturación bancaria en Perú, por región



Dado que no todas las IMFs operan en todas las regiones, y en virtud del peso desproporcionado de la IMF A en nuestro conjunto de datos, hemos dividido las gráficas de penetración por cada IMF.

Figura 7: Penetración rural de la IMF A

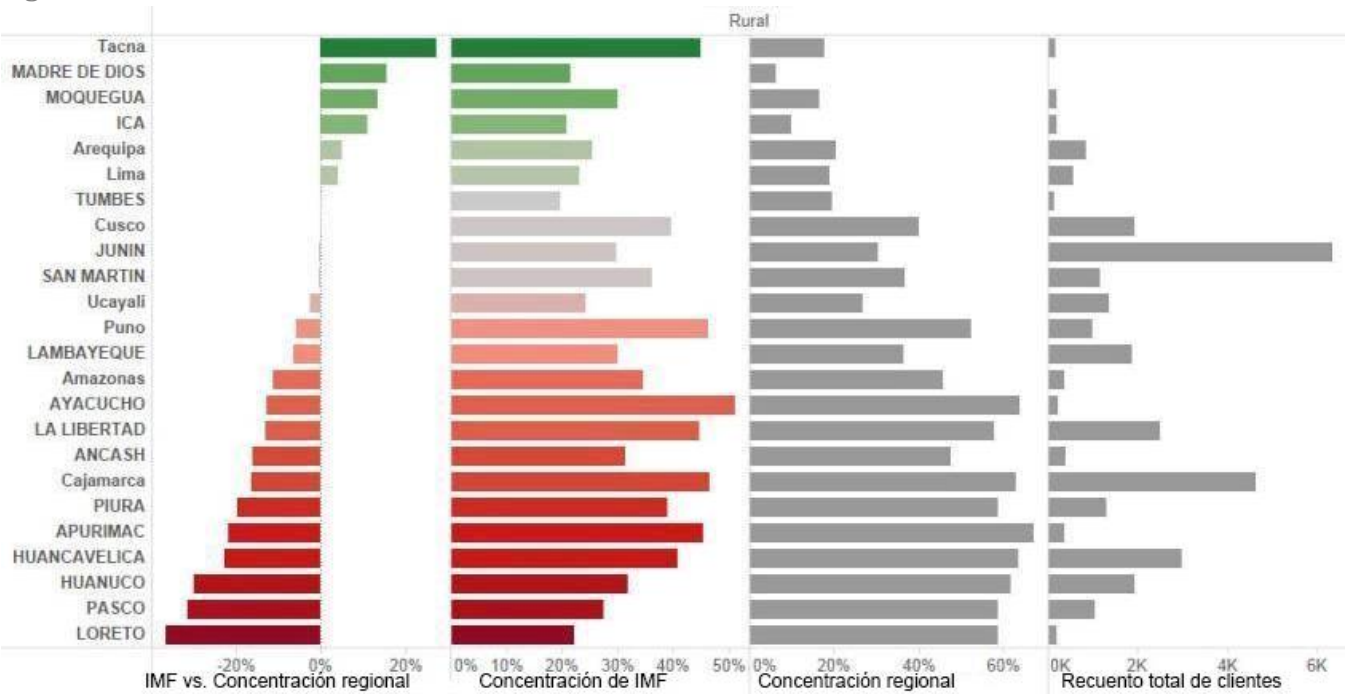
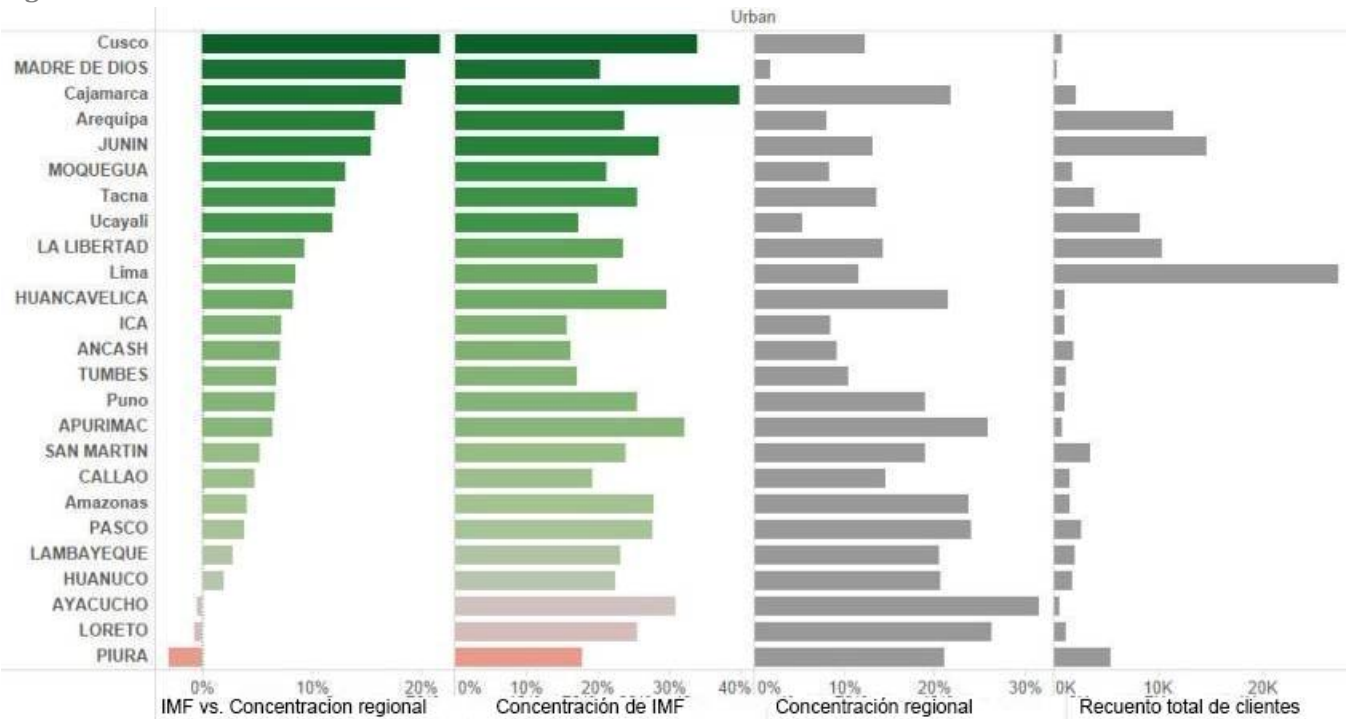


Figura 8: Penetración urbana de la IMF A



Estas gráficas de la IMF A, que es la IMF de la que tenemos el mayor número de observaciones, ilustra cómo en las áreas urbanas ella atiende una mayor concentración de personas pobres que la incidencia en las respectivas regiones. Sin embargo, notamos que a medida que la concentración regional de pobreza aumenta, la penetración de la IMF decae, en promedio. La IMF mencionó en su entrevista que las áreas con baja penetración pueden deberse a factores geográficos particularmente desafiantes. Por cierto, la región de Loreto, que está muy por debajo del rendimiento de las áreas rurales, se encuentra profundamente adentrada en zonas de densa vegetación y tiene una baja densidad de población. La baja densidad de población es un factor importante puesto que en una región de bosques se aumenta el costo promedio por oportunidad de incluir cada nuevo cliente, en comparación con regiones menos exigentes. Huancavelica y Ayacucho también están situadas en zonas montañosas. Durante las conversaciones con la IMF, surgió otra razón para las bajas penetraciones. Incluso cuando ciertas regiones tienen una alta densidad de población, es posible que la IMF no tenga muchas sucursales, por lo que los costos de transacción para sacar y pagar un préstamo pueden ser altos. Se dice que este es el caso en Puno. Las sucursales no siempre están ubicadas en las áreas más pobres, por lo que mayoritariamente prestan servicios a las personas relativamente mas adineradas en las áreas a su alrededor. Los datos de la SBS en la Figura 6 apoyan nuestra hipótesis de que la saturación bancaria afecta la inclusión de clientes pobres por parte de las IMF que no tienen establecida una misión específica de prestarle servicios a los pobres. Encontramos que, evidentemente, las cinco regiones de más baja penetración en áreas rurales tienen algunos de los indicadores más bajos de servicios bancarios en el país. Los datos muestran que las áreas están desatendidas tanto por las IMF como por los servicios bancarios más tradicionales, aparte de Huancavelica en donde 71% de sus servicios financieros son administrados por IMF.

Figura 9: Penetración rural de la IMF B

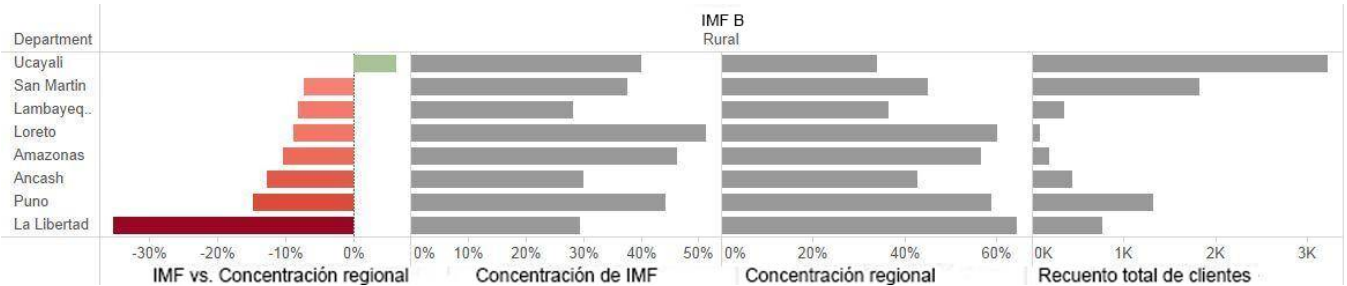
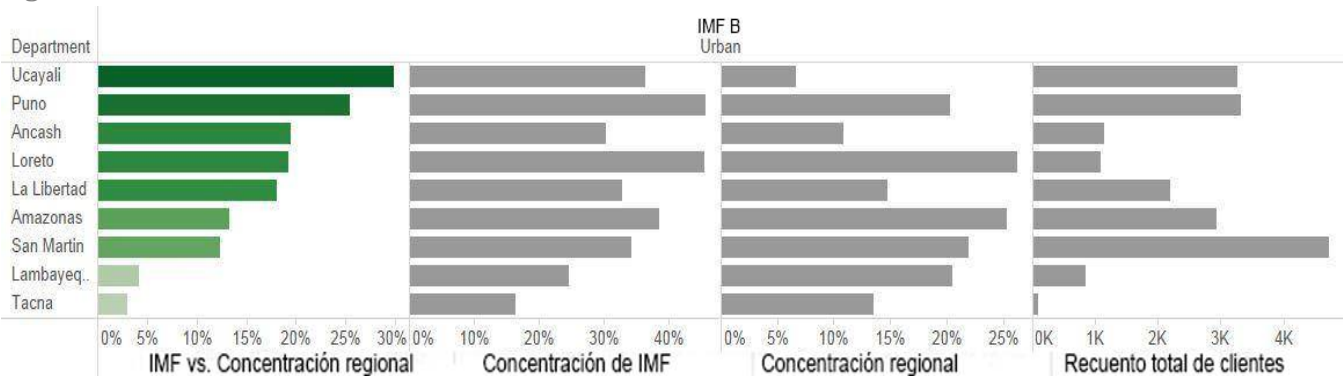


Figura 10: Penetración urbana de la IMF B



En nuestro estudio, la IMF B tienen la más alta concentración de pobreza de las IMFs en Perú, con una de las más altas penetraciones en todas las áreas urbanas. A pesar de su impresionante desempeño con respecto a otras IMFs peruanas participantes, la IMF B no muestra un buen desempeño en las áreas rurales.

Sin embargo, hay valor en comparar las tasas a lo largo de un período de tiempo, cuando se han calculado con el PPI. Cualquier parcialidad se eliminaría o disminuiría grandemente al medir las diferencias a través del tiempo. Por lo tanto, los estimados de cambios en porcentajes proporcionan datos útiles a las IMFs que intentan entender los cambios en los niveles de pobreza de los clientes a través del tiempo.

Similar a los impedimentos de penetración para la IMF A, la topografía del terreno es una de las razones fundamentales por las que la IMF B ha tenido dificultades para incluir a los pobres en ciertas regiones. Por cierto, La Libertad está dividida en áreas que se encuentran a nivel del mar y otras en las montañas, pero la mayoría de las sucursales de la IMF B se encuentran localizadas en la región costera y es difícil para los agentes de crédito incluir a las personas pobres que viven en las montañas. Nuevamente, las regiones de jungla de San Martín y Loreto tienen unas de las penetraciones más bajas, al igual que Puno, que está situada en la cordillera de los Andes.

La IMF B lidia con obstáculos similares a los que tiene la IMF A para penetrar las áreas rurales. Los retos incluyen la dispersión de la población, la ausencia de infraestructura física (carreteras), al igual que la infraestructura de comunicaciones (líneas de conexión de internet), y la infraestructura comercial (sucursales bancarias que evitarían la necesidad de transportar grandes sumas de dinero). Es más, un desafío de la IMF B es encontrar empleados adecuados en zonas rurales, citando para ello la ausencia de talento humano disponible en el área, más el reto de movilizar a los individuos capaces a las zonas más remotas.

Figura 11: Penetración urbana de la IMF C

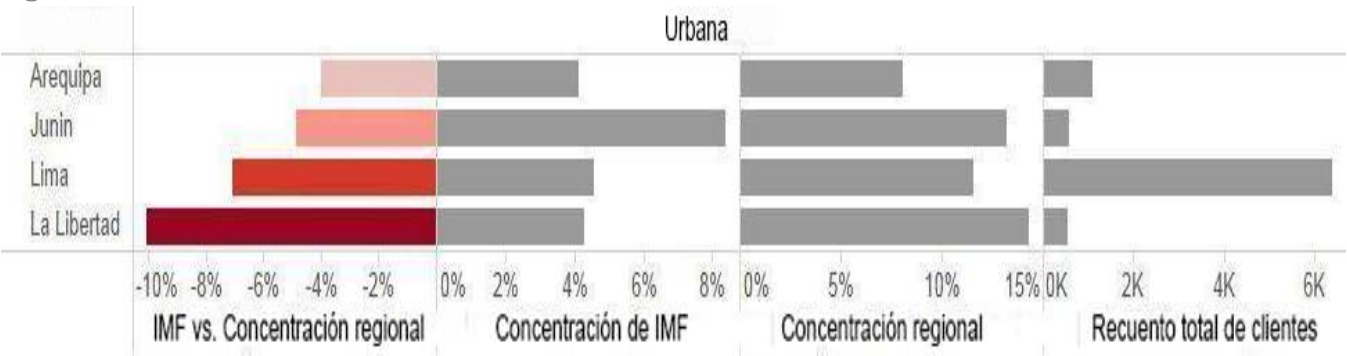
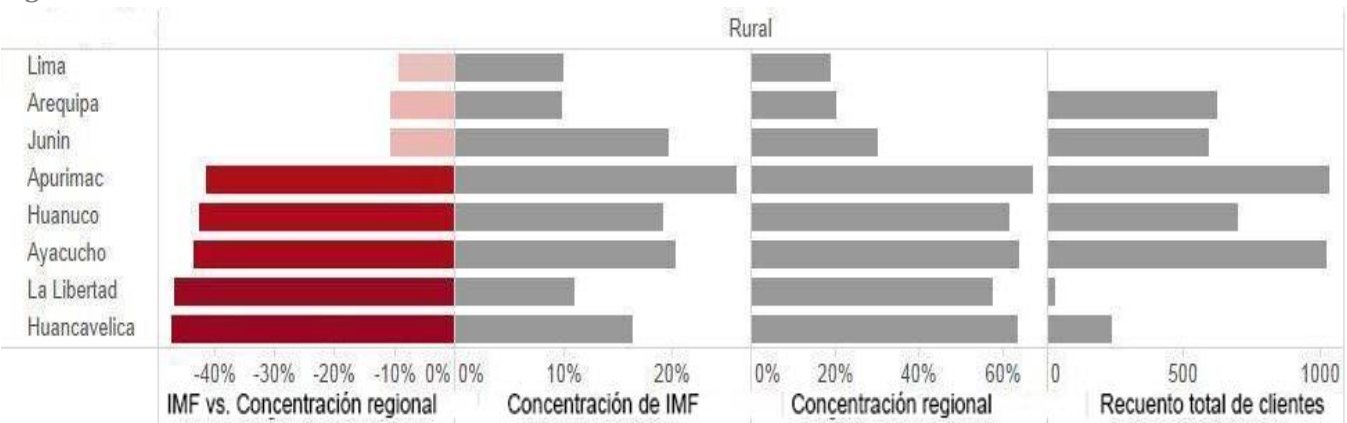


Figura 12: Penetración rural de la IMF C



La estrategia de la IMF C durante los dos últimos años ha sido penetrar zonas rurales y éstas gráficas así lo corroboran, ya que opera en siete regiones rurales versus cuatro regiones urbanas.

Las Figuras 11 y 12 muestran que en ninguna de las regiones la IMF C logra una penetración igual o superior a la incidencia regional. Es importante recordar que la IMF C no tiene una meta específica relacionada con la pobreza. Por lo tanto, es posible que los productos ofrecidos por esta IMF y sus criterios y términos asociados de elegibilidad, no se orienten a servir las necesidades de las personas (muy) pobres. Por ejemplo, sus productos incluyen préstamos para la pequeña y mediana empresa y microcrédito para asuntos agrícolas y residenciales.

5. Probabilidades de Pobreza y las Estructuras de Incentivos para Agentes de Crédito

La Figura 13 demuestra la dispersión de probabilidades de pobreza entre cada una de las IMFs peruanas. El histograma titulado “IMF B – Legacy” es diferente del titulado “IMF B” porque los datos del PPI del primero fueron recopilados antes del 2010. Las tablas de consulta del PPI se actualizaron con datos de las encuestas más recientes en el 2010. Las tablas de consulta Legacy PPI se usaron para calcular las probabilidades de

pobreza para “IMF B – Legacy” y la tabla actual se usó para “IMF B”. Todas las demás IMFs proporcionaron datos de clientes después del 2010, y por lo tanto usaron la tabla de consulta más reciente de probabilidad de pobreza

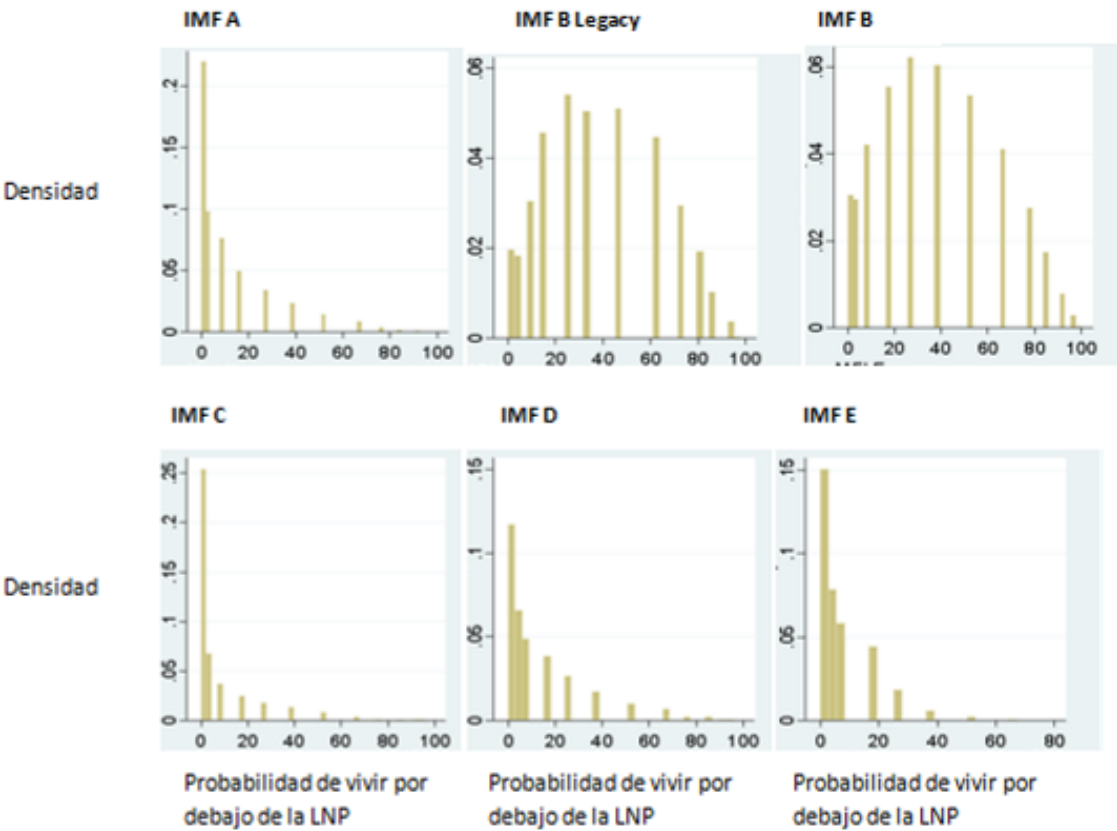
Estos histogramas demuestran que la IMF B tiene la base de clientes más grande con altas probabilidades de vivir en la pobreza, una conclusión generalizada a través tanto de Legacy como de clientes actuales. El promedio de clientes de la IMF B antes del 2010 tenía un 37% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza y fue del 36% después del 2010. En contraste, el promedio de clientes de la IMF D tenía un 12% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. El promedio de la IMF A estaba en un 11% de probabilidades; además, el promedio de los cliente de ambas, la IMF E y la C, estaba en un 7% de probabilidad.

Estos histogramas son particularmente interesantes a la luz de las diferentes declaraciones de propósito expresadas por cada IMF. A pesar de que las tres son ONGs, la IMF D y la IMF E tienen explícitamente como misión tratar de atender a los pobres, mientras que la IMF B tiene como misión empoderar financieramente a las mujeres excluidas. La IMF B tiene un promedio mucho mayor de base de clientes más pobres que las IMFs D ó E y esto puede reflejar el hecho de que, en general, las mujeres tienden a estar en desventaja.

A su vez, las IMFs A y C tienen como misión proporcionar crédito a las personas financieramente excluidas. Esta diferencia en la declaración de propósito es perceptible a través de las diferencias en los montos de los préstamos; la IMF A y la IMF C desembolsan los mayores préstamos en promedio, de PEN 6,152 y PEN 4,979, respectivamente. Esto se compara con el promedio del monto del préstamo de PEN 366 para la IMF B y PEN 467 para la IMF E (la IMF D no entregó información acerca de los montos de los préstamos).

Estos histogramas implican que la IMF B atiende a más gente pobre, mientras que las otras IMFs pueden simplemente estar sirviendo una base más excluida financieramente.

Figura 13: Histogramas de las probabilidades de pobreza en todas las IMFs



Tal vez la pregunta más interesante en este punto es por qué las IMFs difieren en esta métrica. Investigamos las políticas y estructuras de decisión que se derivan de sus declaraciones de principios a través de indagaciones por fuera de tales misiones declaradas. Se podría argumentar que la respuesta se puede encontrar en la estructuras de incentivos de los agentes de crédito. Los agentes de crédito son los más capacitados para identificar personas pobres que pudieran pagar un préstamo. Por cierto, como se dijo anteriormente, el conocimiento cualitativo que los agentes de crédito tienen de los clientes potenciales es uno de los elementos más valiosos de cómo las organizaciones microfinancieras operan. Esto es lo que las diferencia de los bancos comerciales. Dado que el modelo de negocios se estableció para llenar las necesidades de las personas excluidas financieramente y los pobres, por definición no se incluyó un buró de crédito para medir la viabilidad financiera de un cliente nuevo. Como tal, se ha capacitado ampliamente a los agentes de crédito con un proceso subjetivo para tomar decisiones acerca de a qué personas se les desembolsan los préstamos. El valor de este método es incuestionable. Sin embargo, pueden surgir incentivos perjudiciales, dependiendo de la estructura salarial del agente de crédito. De hecho, si al agente se le paga principalmente con base en indicadores del monto del préstamo y la tasa de incumplimiento, entonces ellos podrían tener un incentivo para tratar de encontrar

individuos que estén en mejor situación económica y aquellas personas que el agente de crédito percibe que pueden absorber con mayor seguridad un préstamo de mayor cuantía con menor riesgo de incumplimiento que los clientes más pobres. Durante las entrevistas, las IMFs aceptaron esta posibilidad y algunas de las IMF están buscando incorporar una métrica de pobreza en la estructura de incentivos de sus agentes de crédito.

En nuestro estudio, la mayoría de los incentivos de los agentes de crédito de alguna manera mitigan este riesgo, tomando en consideración la cantidad de préstamos otorgados, al igual que el monto de los préstamos y la tasa de incumplimiento. Las IMFs participantes no tienen suficiente variación en las estructuras de incentivos, por lo que el presente estudio no puede determinar correlaciones entre las estructuras de incentivos de los préstamos y la inclusión de personas pobres. Sin embargo, en la actualidad, la IMF A está cambiando la estructura de incentivos de los agentes de crédito para incorporar incentivos al corto y a largo plazo que animen a los agentes de crédito a incluir más personas pobres. La estructura al corto plazo incluye si el cliente ha tenido o no acceso a crédito con anterioridad. La estructura a largo plazo incluye un índice de desarrollo social que comprende la cantidad de clientes primerizos, la tasa de retención de clientes, la cantidad de clientes rurales, la cantidad de personas que reciben un préstamo por primera vez, y la cantidad de clientes que ha recibido una baja contable (write-off). Estos incentivos entran en vigencia en el 2015 y se han seleccionado para mitigar los incentivos contraproducentes y para animar a los oficiales de crédito a buscar los clientes marginales. En tal medida, será interesante observar los esfuerzos de inclusión por parte de esta IMF en los años venideros.

6. Perfiles de los Clientes

En esta sección aprovecharemos la información a nivel de detalle de cada uno de las tres IMFs que proporcionaron suficientes muestras, para perfilar las características de clientes que reciben préstamos de menor y mayor cuantía, y aquellos clientes que reciben más préstamos en promedio. Donde la disponibilidad de información lo permita, también realizamos regresiones, abarcando información sobre una serie de datos demográficos relevantes, incluyendo edad del cliente, vulnerabilidad, actividad económica, destino del préstamo y estado civil. También tuvimos en cuenta el tiempo que hace que el individuo se vinculó a la IMF, puesto que omitir esta información podría sesgar seriamente nuestros perfiles. Considerando lo anterior, ello asegura que los clientes recientes, que pudieran aplicar a múltiples préstamos, no distorsionen el perfil de los prestatarios que solicitan sólo un préstamo.

La Figura 14 muestra que las mujeres reciben préstamos menores que los hombres. Sin embargo, ellas también reciben préstamos de manera consistente. Los clientes relativamente más ricos reciben préstamos

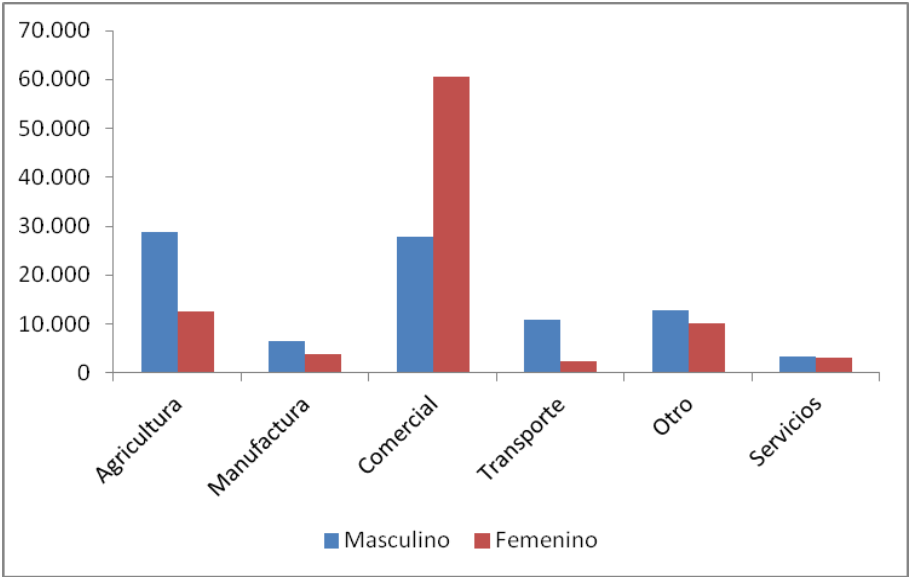
de mayor cuantía; sin embargo, la relación es débil en el caso de la IMF que tiene la inclusión de clientes pobres como parte de su declaración de principios, que es la IMF B. Los clientes relativamente menos pobres también tienen mayores probabilidades de recibir préstamos repetidamente. Por lo tanto, en promedio, las IMFs atienden clientes relativamente más pudientes y, cuando reciben servicios, los más pobres obtienen, en promedio, préstamos de menor cuantía.

Otras conclusiones claves incluyen que las áreas en las que reciben un promedio de préstamos de mayor cuantía reflejan diversificación de la cartera; las dos principales regiones de la IMF B (Tacna y Puno) tienen 18% de incidencia de pobreza y 59% de incidencia de pobreza; las dos principales regiones de la IMF C (Apurímac y Arequipa) tienen 67% de incidencia de pobreza y 20% de incidencia de pobreza.

Factores Determinante para los Montos de los Préstamo de la IMF A

Nuestra regresión multivariante muestra que con cada préstamo adicional que se le ofrece a una persona, el monto del préstamo aumenta PEN 342 en promedio. Las mujeres reciben en promedio préstamos PEN 1432 menos que los hombres; estos resultados tienen en cuenta el producto específico que ha creado la IMF A, enfocado a mujeres de bajo estrato económico. La regresión indica que las mujeres que reciben este producto específico reciben en promedio PEN 3812 menos. Este coeficiente significativo para la variable ficticia sugiere que ciertamente las variables de género podrían estar viciadas si no tuviéramos controles para este producto específico. Con la información que disponemos no es posible determinar si las mujeres ‘exigen’ préstamos de menor cuantía o si son las IMFs las que determinan otorgarles préstamos de montos menores.

Figura 14: Perú IMF A: Actividad económica y distribución de género por recuento de préstamo



Las personas que reciben préstamos para capital de trabajo reciben en promedio PEN 2978 menos que quienes declaran que los préstamos son para capital fijo. Los préstamos de consumo son en promedio PEN 6612 menores, mientras que quienes solicitan préstamos para mejoramiento de su vivienda reciben PEN 2565 más en promedio.

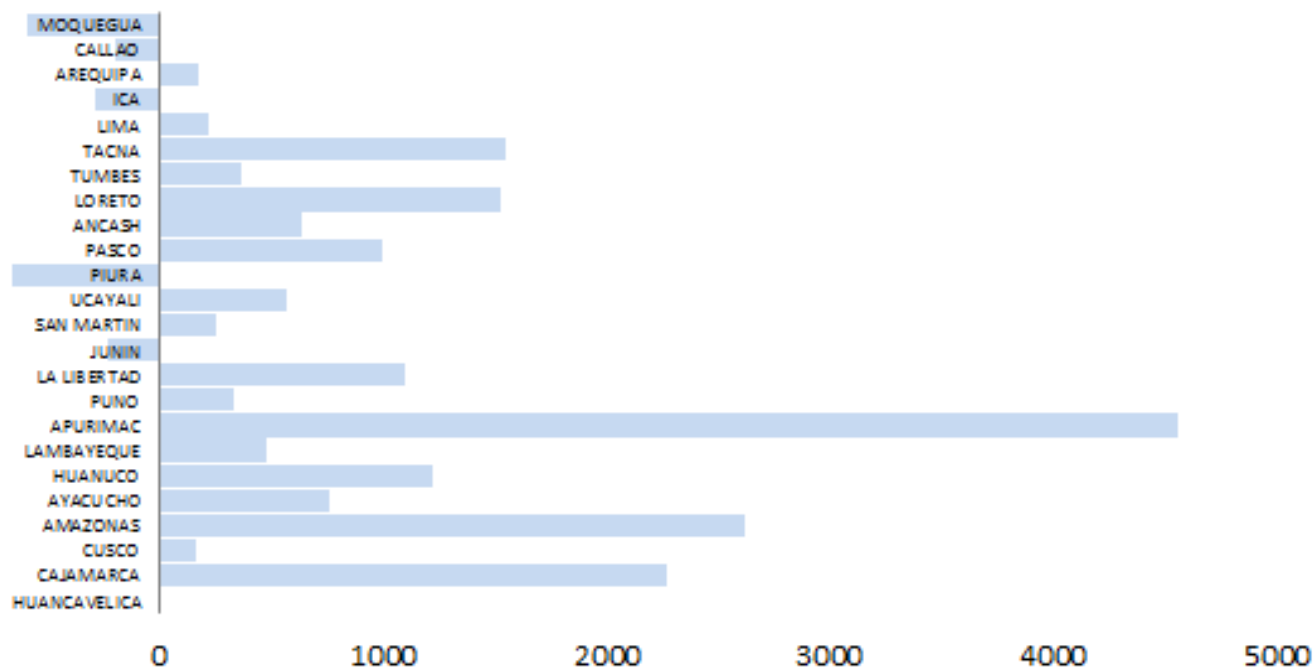
Cada punto porcentual adicional de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza hace que el monto del préstamo disminuya en promedio PEN 47. Por lo tanto, los préstamos de mayor cuantía se desembolsan a personas relativamente más pudientes. Encontramos que las personas en las zonas urbanas reciben en promedio préstamos PEN 558 mayores que aquellos en las zonas rurales.

Usando Huancavelica, la región más pobre, como línea de base, encontramos que los préstamos de mayor cuantía se reciben en los departamentos de Apurímac (PEN 4559), Amazonas (PEN 2622) y Cajamarca (PEN 2270). Quienes reciben los préstamos menores en comparación con Huancavelica, son los departamentos de Piura (PEN 658 menos), Moquegua (PEN 590 menos) e Ica (PEN 279 menos). La Figura 15 representa estas cifras; las regiones en el eje-y están ordenadas desde aquella con la más alta incidencia de pobreza (Huancavelica) hasta la incidencia más baja (Moquegua). Los montos de los préstamos son relativos a los préstamos desembolsados en las regiones más pobres. Si algunas regiones desembolsan préstamos de menor cuantía que en las regiones más pobres, éstos se presentan como valor negativo en la figura. Apurímac y Amazonas tienen relativamente altas concentraciones de pobreza. Tres de las cuatro regiones con las concentraciones más bajas tienen préstamos menores que la región con el mayor número de personas pobres. Esto implica dos cosas: la IMF A está operando en algunas de las regiones más pobres de Perú y en esas regiones está distribuyendo préstamos mayores que en las regiones menos pobres.

Cabe señalar que tuvimos en cuenta cuándo fue que el individuo se vinculó a la IMF, con el objeto de evitar resultados sesgados creados no por las características del cliente sino por la cantidad de tiempo de su relación con la IMF. Usamos la fecha de otorgamiento del primer préstamo que el individuo ha recibido y creamos una variable continua que viene desde 01/11/14, el período del análisis.

En términos de actividad económica, encontramos que usando los criadores de ganado como línea de base, las personas que trabajan en el sector de servicios reciben en promedio préstamos PEN 334 mayores; el sector de manufactura en promedio PEN 241 mayores; comercio, PEN 1047 mayores; y transporte, PEN 807 mayores. El sector agrícola es el destinatario del mayor número de préstamos. La IMF A mencionó que este patrón podría ser debido al hecho de que estas personas tienden a tener múltiples fuentes de ingresos.

Figura 15: Monto promedio del préstamo relativo a los más pobres, Perú IMF A



Determinantes de la Cantidad de Préstamos Desembolsados por la IMF A

En promedio, las mujeres reciben un mayor número de préstamos que los hombres. Sin embargo, cuanto mayor es la probabilidad de pobreza de un cliente, menor es la cantidad de préstamos que reciben en promedio. Esto implica no solo que los clientes pobres tienen menor posibilidad de ser atendidos sino que, cuando se les atiende, reciben préstamos de menor cuantía y menos cantidad de préstamos. Ello está en consonancia con la sostenibilidad financiera de una IMF y también es posible que ayude a evitar que se contribuya al sobreendeudamiento de los clientes. Estos resultados tienen coherencia con la misión de la IMF A de atender a las personas excluidas financieramente en lugar de atender a las personas pobres. Es muy importante tener en cuenta las probabilidades de pobreza porque los individuos más pobres probablemente se encuentran en sectores y situaciones más inestables. Como resultado de ello, en términos relativos, tienen más probabilidades de entrar en mora con sus préstamos o cambiar su fuente de ingresos, probablemente abandonando la IMF. La razón por la cual las personas pobres no están recibiendo tantas repeticiones de préstamos podría estar causada por la demanda. Los préstamos pueden no estar bien orientados a las necesidades de los pobres, particularmente en las IMFs que no tienen en su declaración de principios de servir a los pobres, como las IMF A.

Factores Determinantes para los Montos de los Préstamos de la IMF B

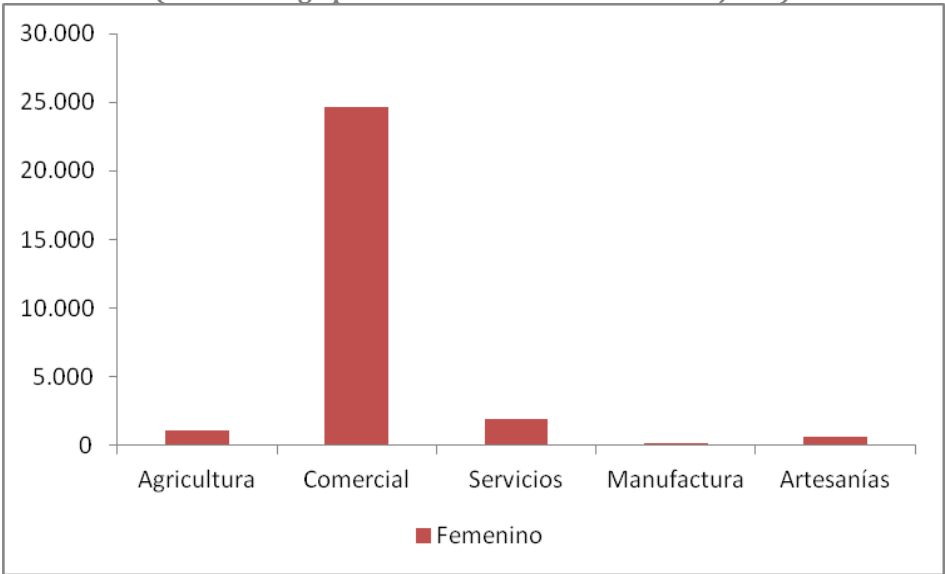
El género no se incluye como variable en nuestro análisis de regresión, dado que todos los clientes de la IMF B son mujeres.

Encontramos que el monto del préstamo se reduce marginalmente con la probabilidad de pobreza de las clientes; sin embargo, el tamaño del efecto es mucho menor que en la IMF A. El aumento de un punto porcentual en la probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza se asocia con una reducción de menos de PEN 1 en el monto del préstamo. Esto está en consonancia con el hecho de que la IMF B atiende a individuos más pobres; el promedio del cliente de la IMF A tiene un 11% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, mientras que el promedio del cliente de la IMF B tiene casi un 40% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza.

Tuvimos en cuenta la cantidad de días desde que la cliente se unió a la IMF y encontramos una relación marginal y negativa. Por lo tanto, la longitud del tiempo que una cliente ha estado vinculada a la IMF aparentemente no es una determinante del monto del préstamo.

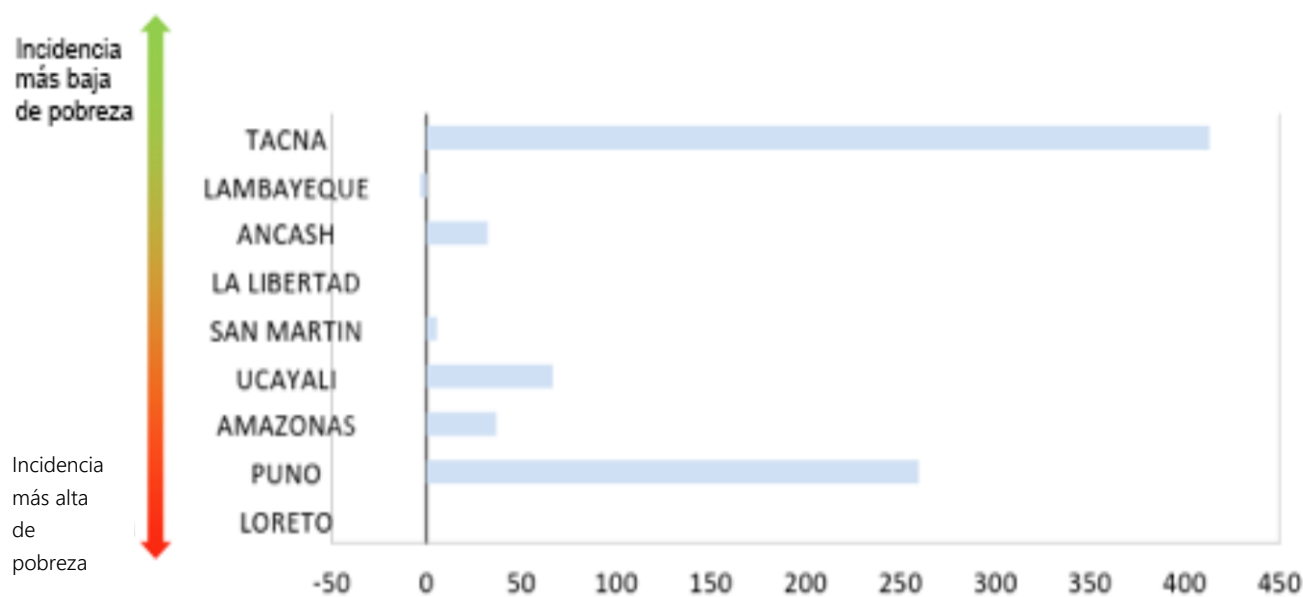
Las clientes que trabajan en el sector comercial, de servicios, manufacturero, o artesanías, todas reciben prestamos significativamente menores que las personas en el sector agrícola: PEN 87, PEN 105, PEN 115 y PEN 177 menores, respectivamente. Puesto que el monto promedio de los préstamos es PEN 366, estos montos no son despreciables.

Figura 16: Distribución de actividad económica por recuento de préstamo para la IMF B (la IMF otorga préstamos únicamente a las mujeres)



Al compararse con los clientes en Loreto, la región con los clientes más pobres, los clientes en Tacna reciben los préstamos de mayor cuantía (PEN 413), seguidos por Puno (PEN 260). Únicamente Lambayeque recibe menores cantidades de préstamos (PEN 3). Esto es alentador en términos de la inclusión de personas pobres, puesto que Puno tiene la tercera incidencia más alta de pobreza en Perú y un promedio de incidencia de pobreza de 37%, de la cual 52% es en áreas rurales. También muestra una diversificación de la cartera; las dos regiones que reciben los préstamos de mayor cuantía, Tacna y Puno, tienen 18% y 59% de incidencia de pobreza regional, respectivamente.

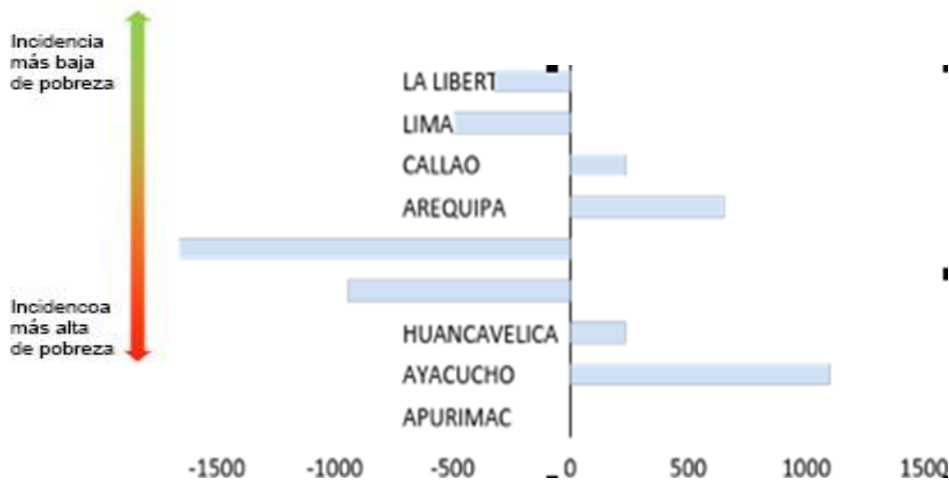
Figura 17: Monto promedio del préstamo en relación con los más pobres, Perú IMF B



Determinantes del Monto del Préstamo de la IMF C

Todos los préstamos otorgados por la IMF C son préstamos individuales. Las mujeres en promedio reciben préstamos de PEN 650 menos que los hombres. Comparado con la base de la región de Apurímac, Ayacucho y Arequipa reciben un promedio mayor de préstamos (PEN 1100 y PEN 654, respectivamente). Las regiones de Junín, Huánuco y Lima reciben préstamos de menor cuantía (PEN 1661, PEN 945 y PEN 493, respectivamente) que el cliente promedio en Apurímac.

Figura 18: Monto promedio del préstamo en relación con los más pobres, IMF C

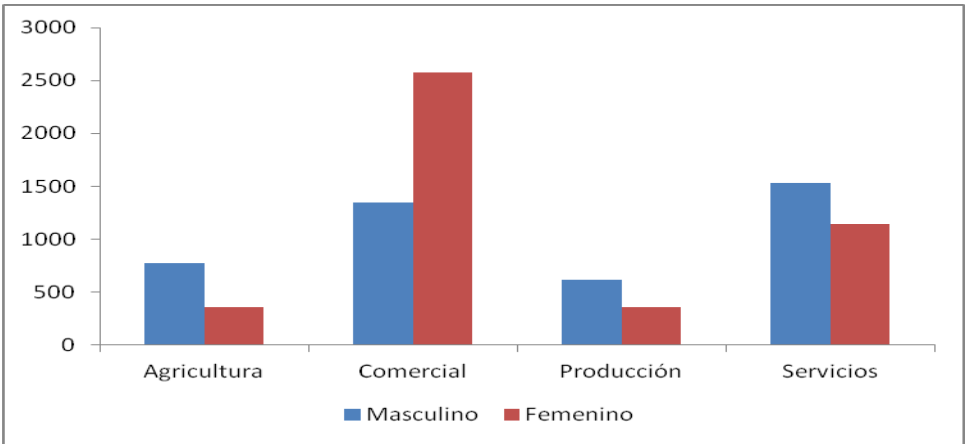


En consecuencia, clientes en Ayacucho reciben los préstamos de mayor cuantía y los de Junín reciben, sin lugar a dudas, los préstamos de menor cuantía en promedio. Esto es relativamente alentador, puesto que el promedio de incidencia de la pobreza en Apurímac es una de las más altas, 52.5%, mientras que el promedio en Junín es del 19.5%.

En comparación con la línea de base de clientes que operan en el sector de la agricultura, encontramos que, permaneciendo el resto constante, los clientes en todos los otros sectores reciben préstamos de menor cuantía; los del sector comercial reciben préstamos PEN 1,418 menores, los de la producción reciben PEN 2,098 menores, y los del sector de servicios reciben PEN 2,345 menores.

La Figura 19 muestra que la mayoría de clientes trabajan en el sector de comercio; las mujeres dominan este sector, mientras que los hombres dominan los demás tres sectores.

Figura 19: Distribución por género y actividad económica para los recuentos de los préstamos, IMF C



En promedio, permaneciendo el resto constante , las personas con múltiples préstamos reciben préstamos de mayor cuantía. Cada préstamo adicional que se recibe se asocia con PEN 79.

Comparando las cifras con el crédito utilizado para activos fijos, los clientes que toman préstamos para capital de trabajo y crédito de consumo reciben en promedio préstamos PEN 2,804 menores y PEN 2,212 menores.

Cada aumento de un punto porcentual adicional de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza se asocia con una disminución de PEN 22 en el monto promedio del préstamo. Este es un resultado estadísticamente muy significativo que indica que se están desembolsando préstamos mayores a los clientes menos pobres. El promedio del monto del préstamo de la IMF C es PEN 4979. Sólo el 7% de los clientes de la IMF C viven por debajo de la línea nacional de pobreza. En consecuencia, están atendiendo en promedio clientes más pudientes. El análisis de regresión muestra que dentro de su base de clientes los clientes más pobres reciben préstamos de menor cuantía.

También encontramos una correlación positiva entre la cantidad de tiempo que un cliente ha estado vinculado con la IMF y el monto del préstamo; cada día adicional está asociado con PEN 8 más por préstamo.

Determinantes de Múltiples Préstamos en la IMF C

Hay un número de diferencias interesantes entre los perfiles de quienes reciben préstamos de mayor cuantía y quienes reciben múltiples préstamos. La cantidad más grande de clientes que reciben múltiples préstamos está en la región de Apurímac, seguido muy de cerca por Arequipa. Nuevamente, esto refleja una diversificación de la cartera; Apurímac tiene una incidencia de pobreza de 53%, mientras Arequipa tiene una incidencia de pobreza del 8%. La región en la cual la IMF C hace el menor desembolso por cliente es Huánuco seguido de cerca por Huancavelica y La Libertad. La incidencia de pobreza en estas regiones es de 46%, 55% y 24%, respectivamente.

Si bien los préstamos para activos fijos fueron de montos grandes, los clientes que buscaron crédito para capital de trabajo reciben mayor número de préstamos per capita. Quienes buscan crédito de consumo reciben menos préstamos per capita que los dos anteriores.

Comparando los clientes en el sector agrícola, los de comercio y manufactura reciben más préstamos per cápita y aquellos en el de servicios reciben menos. En promedio las mujeres reciben más préstamos per cápita que los hombres. Los clientes con una mayor probabilidad de vivir en la pobreza reciben menos préstamos.

7. Conclusión

Un número de hallazgos surgen del análisis de este país.

- Las penetraciones consistentemente más altas en las zonas urbanas apoyan nuestra hipótesis principal: la inclusión de personas pobres es más alta en las áreas con una alta competencia en el sector bancario y entre las IMFs que tienen restricciones relacionadas con nuevos clientes cuando tienen préstamos pendientes de pago.
- Las IMFs tienen consistentemente concentraciones relativamente bajas en las zonas rurales, en particular en áreas de difícil topografía, tales como los bosques de Loreto y San Martín o las zonas montañosas de La Libertad y Puno.
- El análisis de regresión encuentra que las mujeres reciben préstamos de menor cuantía que los hombres; sin embargo, ellas también reciben constantemente un mayor número de préstamos. Los clientes menos pobres reciben préstamos de mayor cuantía y tienen mayor probabilidad de recibir préstamos repetidos. En vista de las preocupaciones de sobreendeudamiento en Perú, el hecho de encontrar que los préstamos de mayor cuantía se otorgan a los clientes menos pobres parece ser un descubrimiento intuitivo, particularmente por que las personas menos pobres están recibiendo préstamos con mayor frecuencia, lo que sería más apropiado para la capacidad de pago y las necesidades de las personas más pobres.
- Otros descubrimientos fundamentales incluyen el hecho de que las zonas que reciben préstamos de mayor cuantía en promedio reflejan una diversificación de la cartera.

Colombia

Las políticas económicas de Colombia y su promoción agresiva de los tratados de libre comercio en años recientes han fortalecido su capacidad para enfrentar perturbaciones externas, tales como la crisis financiera global. Desde el 2011, el crecimiento real del PIB ha promediado 4%, continuando casi una década de fuerte desempeño económico. Esto se refleja en el hecho de que en el 2011 las tres principales organizaciones de clasificación crediticia aumentaron la calificación de inversión en Colombia (Bloomberg, 2011).

Sin embargo, Colombia depende en gran parte de la exportación de energía y minería, por lo que es vulnerable a la caída de precios en los mercados. Colombia es el cuarto exportador más grande de carbón en el mundo y el cuarto productor de petróleo en América Latina. El desarrollo económico también se ve obstaculizado por una infraestructura inadecuada y una incierta situación de seguridad. Su tasa de desempleo del 9.7% en el 2013 continúa siendo una de las más altas en América Latina.

El país ha logrado un progreso significativo en su lucha contra la pobreza, pero la brecha entre las condiciones en las comunidades urbanas y rurales sigue siendo amplia: el 46.8% de la población rural es pobre comparada con 28.4% en las áreas urbanas. Lo mismo es cierto en el caso de la pobreza extrema: en las áreas rurales el 22.8% vive en la pobreza extrema, comparado con el 6.6% en las áreas urbanas. En junio del 2011, el gobierno creó El Departamento para la Prosperidad Social (DPS) para desarrollar y promulgar todas las políticas gubernamentales para compensar a las víctimas del conflicto armado y reducir la pobreza. Unieron filas con organizaciones nacionales como la Agencia Nacional para Vencer la Pobreza Extrema (ANSPE), la cual intenta sacar a los colombianos más vulnerables de la extrema pobreza, mediante una variedad de medidas (ANSPE, 2015). No obstante, la inequidad económica, medida con un puntaje Gini de 53.5 para el 2012 (World Bank, Colombia, Perfil del País. 2014), sigue siendo un problema sustancial.

También es relevante para nuestro informe señalar que la metodología del gobierno colombiano para medir la pobreza cambió en el 2011. Este cambio condujo a la reducción en la cantidad de individuos clasificados como personas que viven en la pobreza (DANE 2012). Por ejemplo, usando el método antiguo, la incidencia de pobreza para el año 2010 aparece como 44.2%. Siguiendo el nuevo método, esta cifra se reduce al 37.2% para el mismo año. De igual manera, la metodología para establecer la línea de pobreza y la línea de extrema pobreza, cambió al final del 2011. La idea detrás del cambio es incluir una medida más holística que tome en consideración el acceso a servicios como salud y educación, al igual que el ingreso.

El sector colombiano de las IMFs ha crecido con estabilidad en años recientes. El Reporte de Inclusión Financiera creado por la Superintendencia Financiera de Colombia y la Banca de las Oportunidades reportan una tasa de crecimiento de la cartera de crédito del 15% en el 2013 (SFC, 1014). Este crecimiento está seguido de un aumento en instituciones bancarias (71%), seguido por ONGs (17%) y cooperativas (8%) (Colombia | Portal de Microfinanzas – CGAP, 2014). El programa Banca de las Oportunidades fue creado en septiembre del 2006 con el objeto de promover acceso a servicios financieros formales entre familias que viven en la pobreza, hogares que carecen de servicios bancarios, y pequeños o micro empresarios.

Hay muy pocas instituciones sin regulaciones en el sector microfinanciero. La mayoría de IMFs grandes se han convertido en bancos o están siendo sometidas a la supervisión de la Superintendencia Financiera de Colombia. Las cooperativas están supervisadas por la Superintendencia de Solidaridad Económica (SES). Desde el 2011, Asomicrofinanzas, la red nacional de microfinanzas, reúne a los principales protagonistas de la industria de microfinanzas en el país, incluyendo bancos, instituciones financieras y ONGs. Este organismo recoge, administra y difunde información sobre el sector, incluyendo el desempeño social e información de la inclusión de clientes pobres.

En septiembre del 2013, el 71% de la población tenía por lo menos un producto financiero, de acuerdo con Asobancaria (Asobancaria, 2014). La cantidad de cuentas creció en un 7.4% en los últimos cuatro años. Sin embargo, en el 2013, el 51% de estas cuentas habían estado inactivas durante los seis meses anteriores, lo cual indica la necesidad de innovar los productos de ahorros o incentivar estructuras que promuevan su uso.

En la actualidad, la inclusión financiera es una política prioritaria en Colombia. El país está buscando formas de ampliar el acceso a los servicios financieros para todos los colombianos, usando sistemas de pagos modernos, seguros y asequibles. Por cierto, Colombia calificó segundo en el rango del Global Microscope 2014, preparado por la Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist* (2014), como el mejor ambiente para inclusión financiera global.

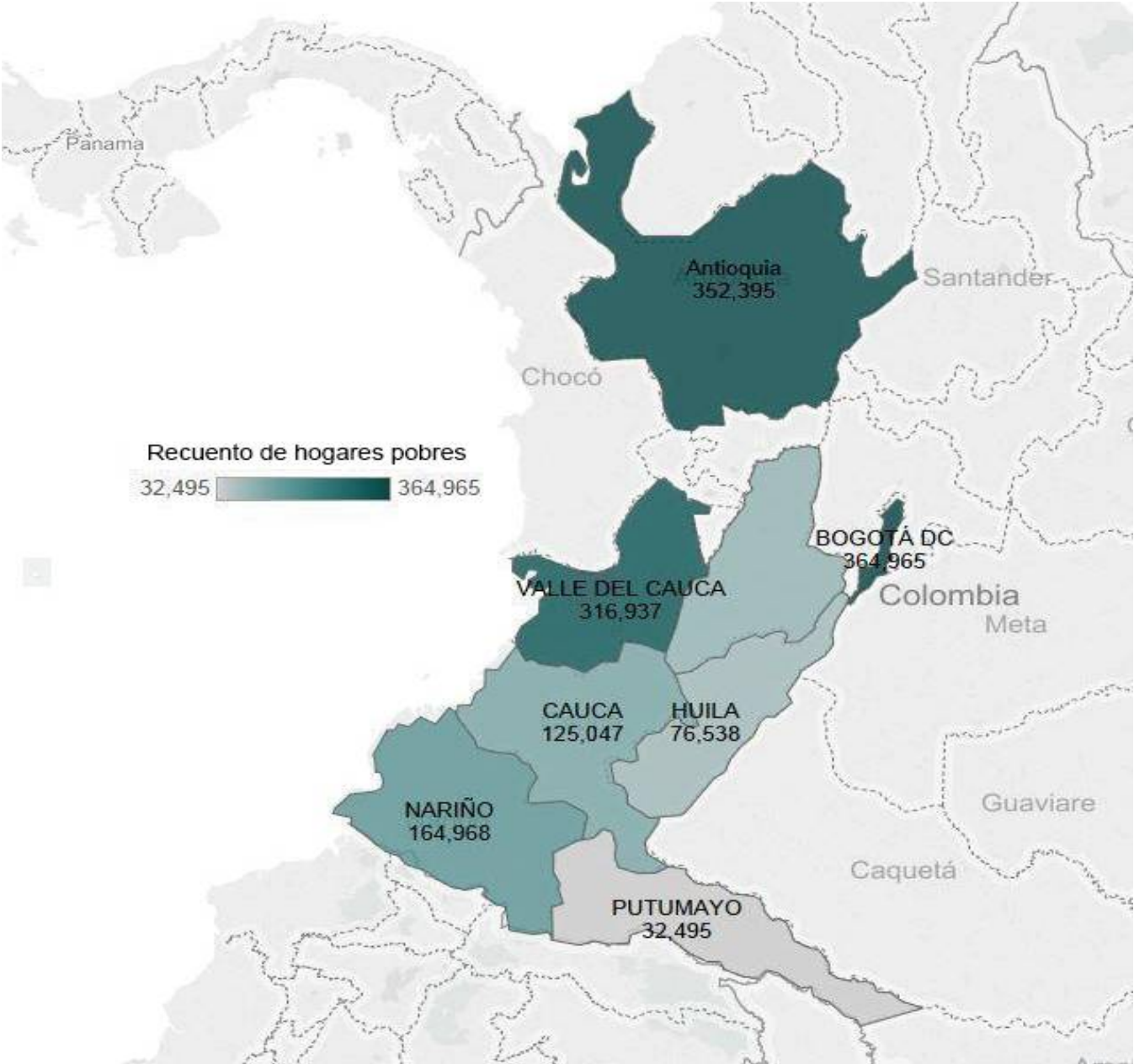
Las Figuras 1 y 2 son coropletas de incidencias regionales de pobreza y magnitud de pobreza en Colombia para las regiones en las cuales operan las tres IMFs participantes. La incidencia promedio de pobreza es del 27%, con un mínimo de 15% y un máximo de 37%, lo que indica que la incidencia de pobreza a través de estas regiones es considerablemente más baja que en cualquier otro de los cinco países en el estudio. Es interesante que Bogotá y Antioquia son las dos áreas con las menores incidencias de pobreza, pero también tienen las magnitudes más grandes de pobreza. Putumayo y Nariño tienen las más altas incidencias de

pobreza, lo cual refleja que sufren a causa de una continua lucha interna entre el estado y las guerrillas. La gente se ve obligada a salir de sus tierras y las regiones están plagadas de violencia.

Figura 1: Coropleta de incidencia de pobreza en regiones que atienden las IMFs participantes



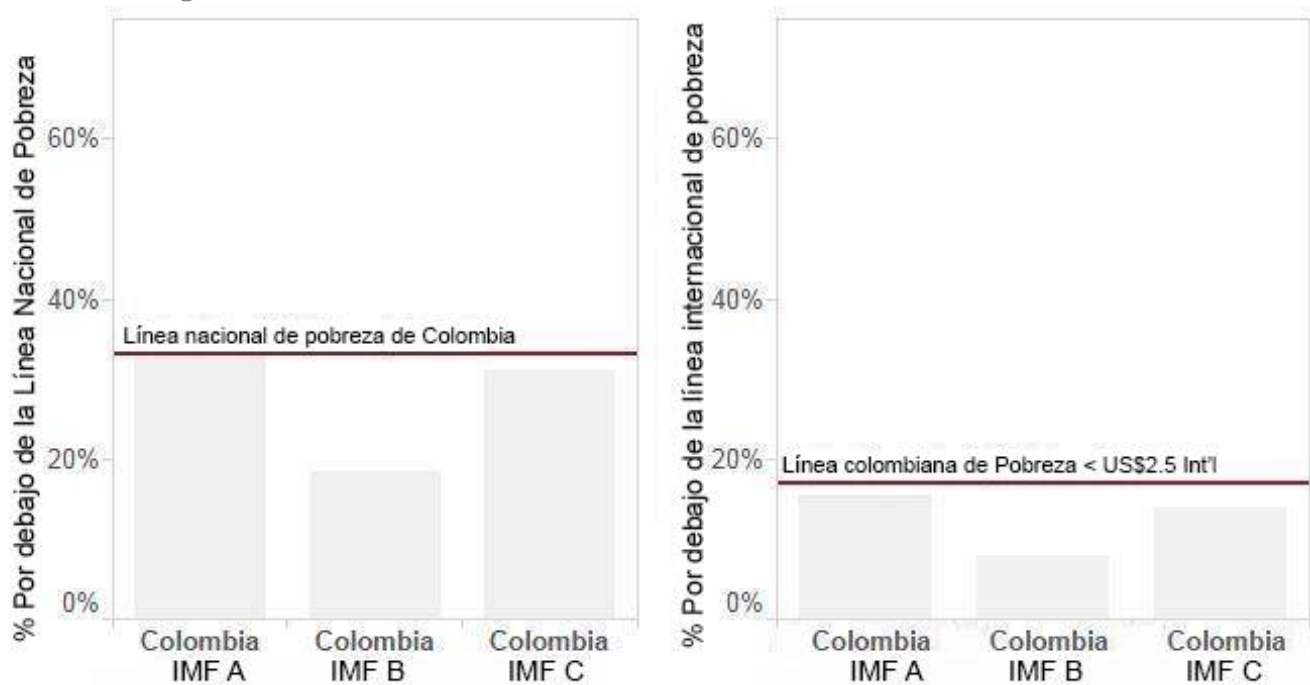
Figura 2: Coropleta de magnitud de pobreza en regiones que atienden las IMFs participantes



1. Concentración de la Inclusión de Clientes Pobres

En esta sección, investigaremos la concentración de pobreza en las IMFs dada la incidencia de pobreza regional y nacional de Colombia. La Figura 3 ilustra que tanto la IMF A como la IMF C logran niveles cercanos a la nivel línea nacional de pobreza, mientras que la IMF B se sitúa alrededor de 20 puntos de porcentaje por debajo de la línea nacional de pobreza.

Figura 3: Concentración de la Pobreza en las Diferentes IMFs. Promedio Nacional.



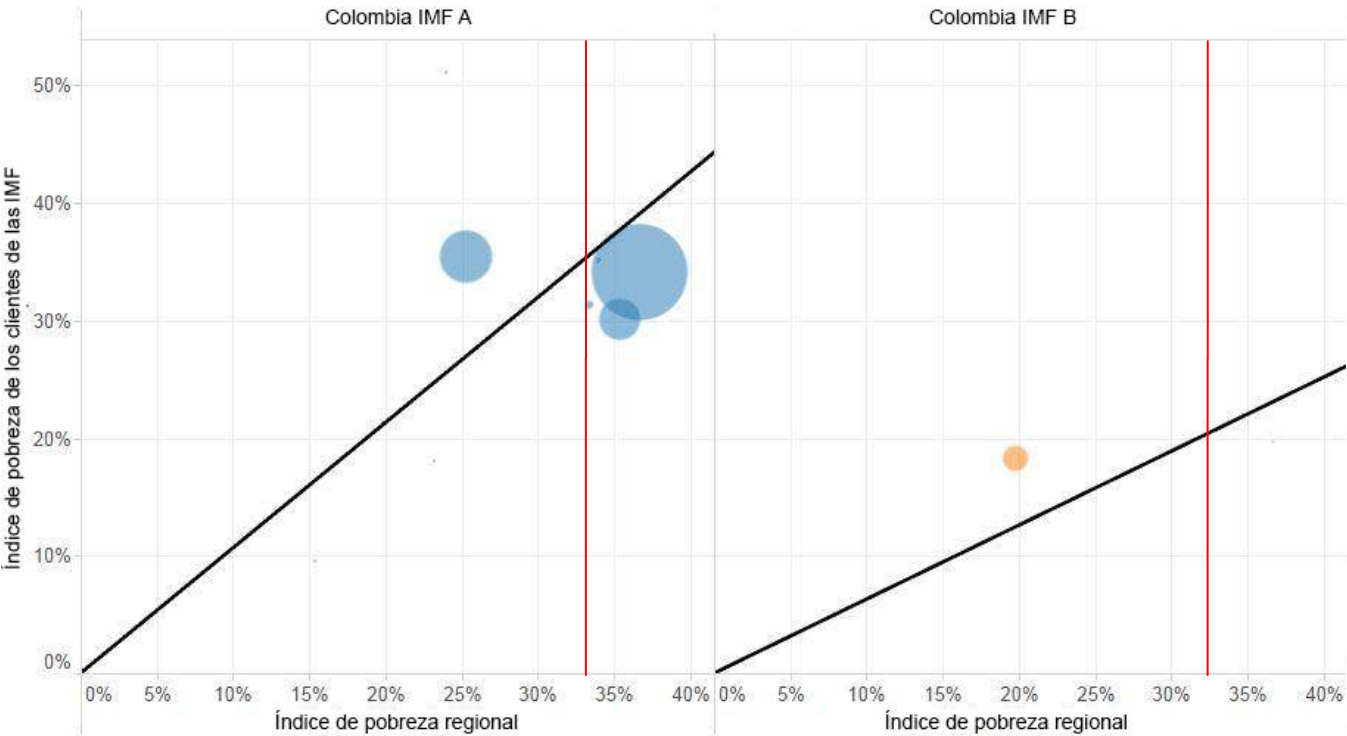
Dadas las aparentes variaciones regionales en la incidencia de pobreza que se observan en los mapas vistos previamente, y que la IMF A únicamente opera en tres regiones y la IMF B opera en una región, emprendimos análisis subsecuentes usando las incidencias regionales de pobreza.

2. Concentración Vs. Incidencia, por Región

Esta sección investiga la profundidad y la amplitud de la inclusión por parte de las IMFs. Investigaremos si las instituciones parecen concentrar sus operaciones en regiones con mayor o menor incidencia de pobreza y cómo se van ajustando estas incidencias, todo ello mientras toman en consideración sus declaraciones de principios.

La Figura 4 marca el promedio de incidencia de pobreza a nivel regional, contra la incidencia de pobreza de la IMF individual en la región. La IMF B tiene una concentración muy cercana a la incidencia regional de Antioquia. Esta IMF no se enfoca explícitamente en los pobres, sino que busca dar servicios a micro empresarios financieramente excluidos. Ha habido un cambio en los últimos seis años para atender más sectores rurales de la agricultura. Durante su entrevista, la IMF B anotó que su estrategia es diversificar la cartera para asegurar un desempeño sostenible, otorgando montos menores a individuos riesgosos y cantidades mayores a quienes se vean menos riesgosos. La IMF A también pretende llegar a quienes carecen de servicios bancarios, en vez de servirle a un estrato económico particular. El tamaño de los círculos refleja que tienen 20 sucursales en Nariño, 10 en Huila y 5 en Putumayo.

Figura 4: Concentración y escala de las IMFs a través de las Incidencias regionales de pobreza con base en la línea nacional de pobreza



3. Escala de la Inclusión de Clientes Pobres

Comenzaremos por ahondar en la escala de inclusión de clientes pobres lograda por las IMFs que proporcionaron muestras representativas. La IMF A proporcionó una muestra aleatoria de sus nuevos clientes en el 2011, en la cual el cliente promedio tenía 38% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. Puesto que en el 2011 la IMF A tenía 45,441 nuevos clientes, estaba logrando la inclusión de 17,268 personas que vivan bajo la línea nacional de pobreza. El Banco Mundial calcula que la tasa nacional de pobreza para el 2011 es del 34.1%. La alta tasa de concentración de la IMF A probablemente se debe a su misión de aumentar la inclusión financiera en áreas rurales y, evidentemente, la Tabla 1 muestra que el 80% de sus clientes viven en zonas rurales.

La IMF C proporcionó una muestra aleatoria de todos los clientes nuevos y existentes en el 2011. En tal año, el cliente promedio tenía 31% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, lo cual equivale a atender 10,241 personas que vivan por debajo de la línea nacional de pobreza.

La Tabla 1 muestra que la IMF A opera en tres regiones y tiene principalmente una base de clientes rurales, mientras que la IMF B sólo opera en Antioquia y tiene principalmente una base de clientes urbanos. Sin embargo, la IMF B recopila sus datos con base en la accesibilidad en vez de la representatividad, así que los clientes urbanos están representados en exceso. Con un tamaño de muestra de menos de 400, además de que no proporcionaron desgloses regionales para sus clientes, esta IMF no pudo ser analizada a nivel más detallado.

Tabla 1: Resumen de los datos proporcionados por las IMFs colombianas participantes

	Regiones Atendidas	Clientes Rurales	Clientes Urbanos	Total de Clientes
IMF A	3	63,971	14,799	78,770
IMF B	1	234	3,450	3,684
IMF C	N/A	226	154	380

4. Penetración de la Inclusión de Clientes Pobres

En esta sección se profundiza la concentración por regiones y se desglosa la población rural y urbana.

La IMF A está establecida en tres regiones en el sur de Colombia: Huila, Nariño y Putumayo, y tiene una concentración de pobreza más alta que el promedio regional en el primero y levemente más bajo que el promedio en los otros dos, como se muestra en la Figura 6. La escala de la IMF A es más alta en Nariño, donde atiende a más de 50,000 clientes. Es relevante recordar la Figura 1, en la cual vimos que Nariño tiene la más alta incidencia de pobreza de las regiones a las que se les presta servicio, con un 37%, seguido por Putumayo, con 35%. El alcance es más alto en áreas rurales, en especial en el Huila, donde un promedio de 40% de sus clientes vive por debajo de la línea nacional de pobreza, mientras la incidencia regional es cercana al 20%. Las IMFs anotaron que diversifican su cartera por razones de sostenibilidad financiera, similar a la IMF B.

Si bien la IMF B mostró 20 puntos porcentuales por debajo de la línea nacional de pobreza, la Figura 7 demuestra que iguala la pobreza regional del área en la cual opera, Antioquia. La más alta concentración se ve en las áreas rurales, posiblemente un reflejo de la estrategia de cambio emprendida hace seis años para lograr atender clientes en áreas rurales.

Figura 6: Penetración promedio de la IMF A con base en la línea nacional de pobreza

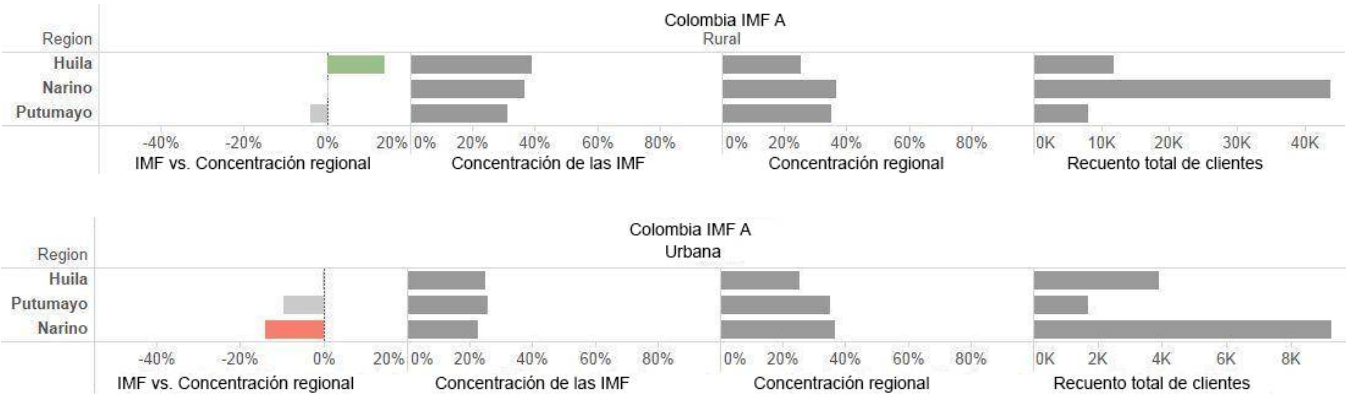
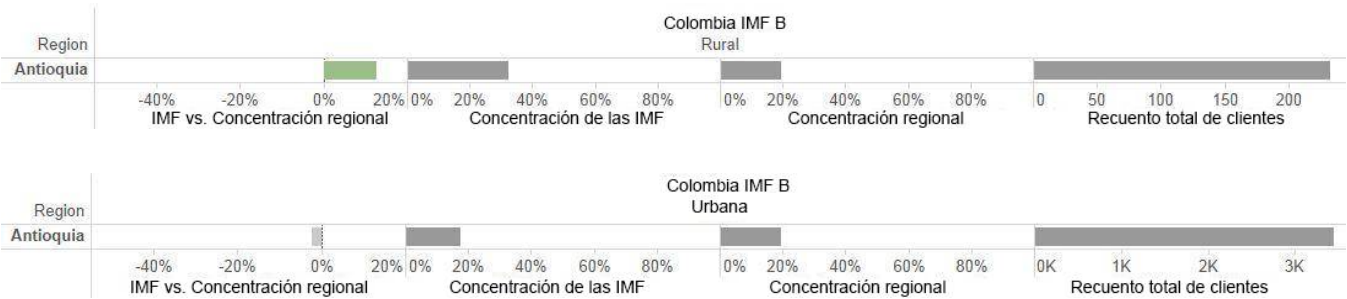


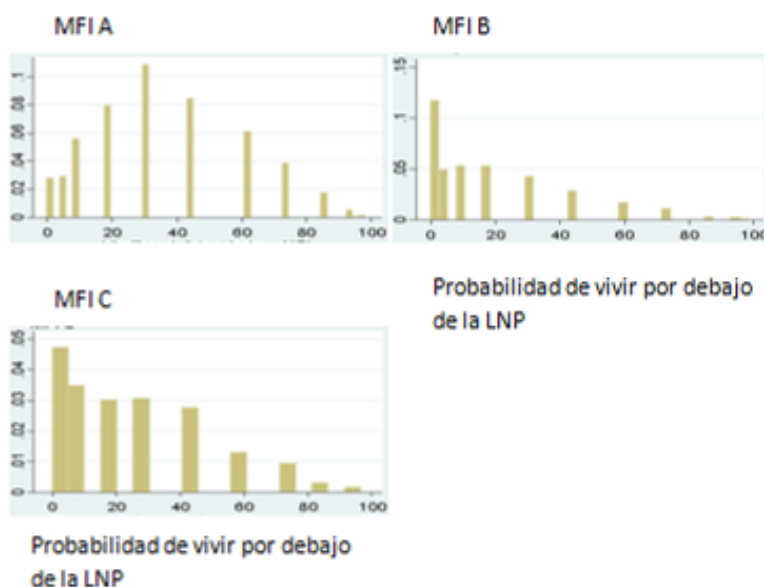
Figura 7: Penetración promedio de la IMF B con base en la línea nacional de pobreza



5. Probabilidades de Pobreza y las Estructuras de Incentivos de los Agentes de Crédito

Los histogramas en la Figura 8 indican un nivel de variación entre concentraciones de pobreza de los clientes de las diferentes IMFs. La IMF A tiene la base de clientes más pobres; su cliente promedio tiene 34% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. Esta cifra baja a 18% entre clientes de la IMF B. Sin embargo, la muestra de esta IMF estaba viciada. La IMF encuestó únicamente a quienes eran ‘fáciles de contactar’, en vez de encuestar su base de clientes completa en áreas rurales y remotas. El cliente promedio de la IMF C tiene un 25% de probabilidad de vivir por debajo de la línea de pobreza.

Figura 8: Histogramas de las probabilidades de pobreza en todas las IMFs



Los incentivos del agente de crédito de la IMF A están basados en la cantidad de nuevos clientes en la cartera, la cantidad de clientes que renuevan, la cantidad en conjunto de préstamos desembolsados y la calidad de la cartera. La decisión de desembolsar el crédito la toma un comité de crédito y se basa en la capacidad individual de devolución del pago. Se estudia el sobreendeudamiento con uno de los burós de crédito de Colombia, DataCrédito, pero no tienen una política para negar préstamos a individuos que tengan una cantidad particular de préstamos pendientes de pago.

La estructura anual de incentivos de los agentes de crédito de la IMF B se basa en la cantidad de clientes nuevos, la cantidad de aumento del préstamo, la cantidad de clientes y la calidad de la cartera. La decisión de desembolsar el préstamo está determinada por la capacidad productiva y el estado de los informes financieros. Ellos verifican la información con los burós de crédito y verifican respecto a sobreendeudamiento con otras instituciones. No tienen una cantidad máxima permitida de préstamos pendientes de pago antes de que una solicitud de préstamo sea automáticamente rechazada; sin embargo sí sirve como elemento de advertencia para vigilar a un individuo más de cerca. En términos de préstamos a miembros de grupos, las IMF estudian la capacidad productiva de cada miembro del grupo, tomando en consideración la diversificación del riesgo de las diferentes actividades económicas.

La estructura de incentivos de los agentes de crédito de la IMF C es ligeramente diferente de aquellas descritas arriba por que no incluye la cantidad de nuevos clientes y no toma en consideración el sobreendeudamiento. En

cambio, el incentivo está formado por la cantidad de préstamos otorgados y algunas medidas de la calidad de la cartera. Sin embargo, la IMF reconoce el incremento en los tiempos de viaje y la dificultad de acceso en las áreas rurales, por lo que asigna un peso mayor a los préstamos otorgados a los trabajadores agrícolas.

Esto significa que la estructura de incentivos de los agentes de crédito de las IMFs A y B promueve el ofrecimiento de préstamos a clientes más pobres en áreas de alta saturación bancaria, mediante la inclusión de pagos con base en la cantidad de nuevos clientes. Es más, el hecho de que las IMF A y B tienen umbrales para los nuevos clientes en términos de sus deudas pendientes de pago, implica que los agentes de crédito proporcionarán préstamos a las personas más pobres en las áreas de alta saturación bancaria, puesto que es probable que las personas menos pobres ya estén recibiendo servicios de la banca comercial. Este énfasis en la inclusión de las personas más pobres que carecen de servicios bancarios se ve atenuado con las decisiones de asignación de préstamos que también deben tener en consideración la capacidad productiva y los estados financieros de los clientes potenciales. Como tal, estas IMFs parecen simultáneamente estar promoviendo la inclusión de clientes pobres sin predicar la concesión imprudente de préstamos que podrían ir en detrimento del prestatario y perjudicar económicamente a la IMF. La IMF C también está promoviendo la inclusión de clientes pobres, aunque con mayor énfasis en las personas que carecen de servicios bancarios, asignando mayor peso a las personas en las áreas rurales y agrícolas.

Estas estructuras de incentivos de préstamos se reflejan en los resultados de las dos IMFs que proporcionaron muestras aleatorias de sus clientes; en el 2011, el cliente promedio de la IMF A tenía un 38% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, y la IMF logró atender 45,441 personas que vivía por debajo de la línea de pobreza ése año. Similarmente, en el 2011, el cliente promedio de la IMF C tenía 31% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, y la IMF atendió un promedio de 33,034 personas que vivían por debajo de la línea de pobreza. Sin embargo, la IMF B tiene una concentración de pobreza de tan sólo 18%, lo que probablemente refleja la recopilación de sus datos principalmente en áreas urbanas.

6. Perfiles de los Clientes

Concentramos nuestro análisis de Colombia en la IMF A puesto que proporcionó la muestra más grande. Probamos una regresión multivariada usando el monto del préstamo como la variable dependiente y un rango de factores socio-demográficos y geográficos como variables independientes. Únicamente reportamos resultados que fueran significativos a nivel del 1%. Únicamente usamos préstamos individuales en nuestro análisis; para los préstamos de grupos, la IMF únicamente proporcionó la cantidad total entregada al grupo,

en vez de cantidades individuales para cada miembro del grupo. Esto no fue un gran problema puesto 86% de la muestra había recibido un préstamo individual. Para poder contextualizar el coeficiente, es útil saber que el promedio de préstamo desembolsado fue de COP 2,669,246.

Perfil de los Clientes que Reciben los Préstamos De mayor cuantía

Encontramos que en promedio la mujer recibe COP 265,804 menos que su contraparte. También encontramos que la edad está positivamente correlacionada con el monto del préstamo desembolsado hasta los 47 años de edad. En promedio, cada aumento de un punto porcentual adicional en la posibilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza está asociado con un préstamo de COP 10,523 menos.

Al investigar los diferentes tipos de crédito, encontramos que, en promedio, quienes solicitan préstamos para inversión de capital fijo reciben préstamos COP 675,365 más grandes que quienes solicitan préstamos para capital de trabajo y los préstamos para mejoras en las viviendas son COP 332,926 más grandes. De otra parte, los préstamos para educación y de consumo son COP 497,265 y COP 643,219, respectivamente, menores que los préstamos para capital de trabajo.

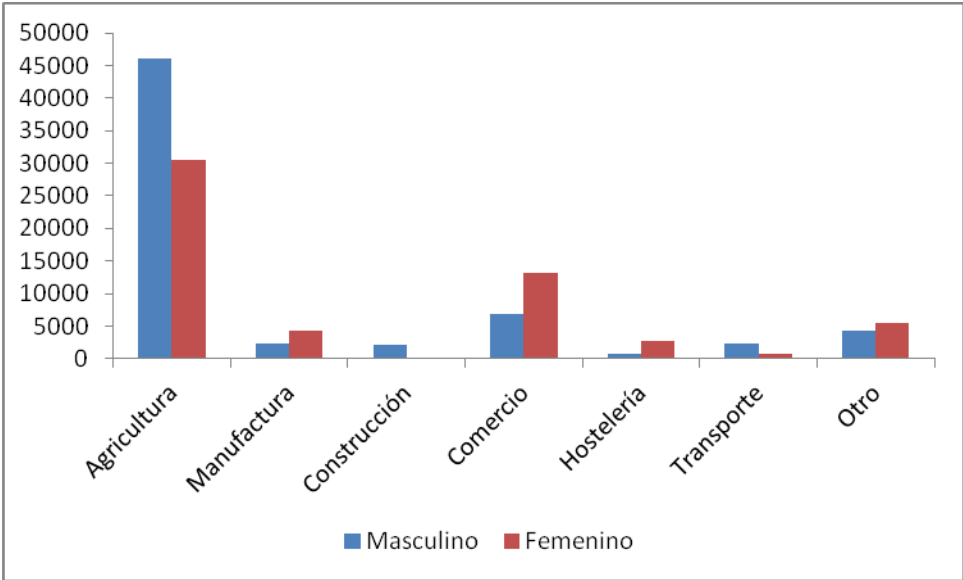
Los clientes en áreas rurales reciben préstamos en promedio COP 284,390 menores que los clientes en áreas urbanas, teniendo en cuenta la actividad económica, edad del cliente y nivel de educación, entre otras variables.

En promedio las personas solteras reciben préstamos COP 443,666 menores que las personas casadas, y las personas separadas reciben COP 261,709 menos que las personas casadas, manteniendo todo lo demás igual.

En términos de la actividad económica de un individuo, en comparación con la base de quienes trabajan en la industria de la agricultura, encontramos que a los clientes que trabajan en la industria manufacturera se les otorga en promedio préstamos COP 300,251 menores. Quienes trabajan en la industria de la construcción reciben COP 294,645 menos en promedio; quienes trabajan en el mercado al por mayor y minoristas reciben COP 374,625 más; y quienes trabajan en hotelería reciben COP 379,413 menos. Puede ser útil tener en cuenta que el 63% de la muestra trabaja en la categoría base de la agricultura, 16% en ventas al por mayor y comercio, y 5% en manufacturas.

Como se muestra en la Figura 9, la mayoría de los clientes, tanto femeninos como masculinos, trabajan en el sector de la agricultura. Esto está de acuerdo con la misión de la IMF A, que es atender a los clientes rurales sin servicios bancarios.

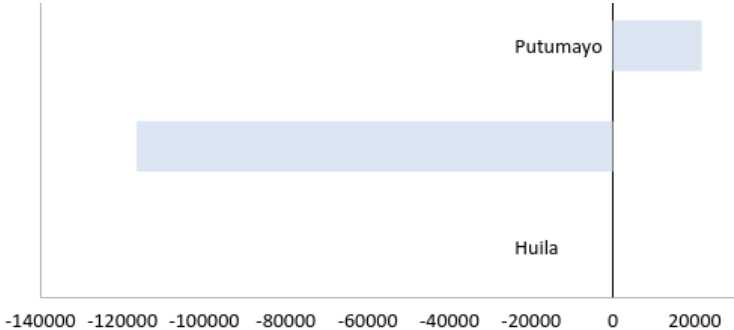
Figura 9: Actividad económica y distribución de género por recuento de préstamo. IMF A.



Usando clientes analfabetas como línea de base, encontramos que la educación es una función determinante en el monto del préstamo, como se podría esperar. Las personas con educación primaria únicamente, reciben préstamos alrededor de COP 139,128, con educación secundaria reciben préstamos de COP 224,947, con educación técnica reciben préstamos de COP 229,619, la universidad tecnológica está asociada con préstamos de COP 319,405, y las personas universitarias reciben préstamos de COP 471,401. Vale la pena recordar los perfiles de los clientes de la IMF A: 62% tienen educación primaria, 26% educación secundaria, y 4% son analfabetas. En consecuencia, los montos de los préstamos a nivel de educación superior se deben tratar con cautela.

Como demuestra la figura 10, la sucursal en Nariño desembolsa significativamente menores préstamos que Huila (COP 116,485); en cambio, Putumayo desembolsa más (COP 21,674). Así, están desembolsando préstamos menores en la región más pobre.

Figura 10: Monto Promedio del Préstamo en Relación con los Más Pobres, IMF A



Tomamos en consideración por cuánto tiempo ha estado un individuo con la IMF. Como tal, usamos la fecha en que se desembolsó el préstamo para crear una variable continua de la cantidad de días desde que se otorgó su préstamo. En promedio, cada día adicional desde que el préstamo fue otorgado está vinculado con una monto de préstamo COP 457 menor.

Por lo tanto, el perfil de los clientes que reciben los préstamos de mayor cuantía corresponde a un hombre casado que vive en un área urbana, que es menos pobre, requiere un préstamo para inversión de capital fijo, y que trabaja en le industria de ventas al por mayor. Sin embargo, 63% de los clientes de la IMF A trabajan en el sector agrícola y ésta es la actividad dominante para los clientes de ambos géneros.

Perfiles de los Clientes Que Recibieron Múltiples Préstamos

Con el objeto de preservar el tamaño de la muestra y la integridad de nuestros resultados, hemos transformado la variable dependiente dentro de un binario, en donde 0 señala un solo préstamo y 1 señala dos o más préstamos emitidos al mismo individuo. De acuerdo con un binario variable dependiente, corrimos una regresión logística para describir aquellos clientes que reciben múltiples préstamos y quienes reciben máximo un (1) préstamo:

- Las características típicas que se asocian con ser un cliente que recibe un préstamos repetido son: ser mujer, relativamente mayor, más pudiente, que solicita un préstamo para educación o de consumo, que vive en un área urbana, casada(o), y con alguna clase de educación formal. Los individuos que reciben múltiples préstamos, también reciben préstamos de menor monto. La IMF explicó que esto se debe a que ellos tienden a tener restricciones adicionales para préstamos múltiples, para prevenir el sobreendeudamiento, y como regla, la cantidad es generalmente más baja.
- Las características típicas de un cliente que no recibe más de un préstamo son: 41 años de edad en promedio, puntaje PPI promedio 42 y monto del préstamo COP 2,013,765; el crédito más común fue para capital de trabajo y el destinatario del préstamo tenía mayor probabilidad de vivir en áreas rurales, estar casado, trabajar en el sector de comercio al por mayor o minorista; con un nivel de educación por encima de la primaria, y pertenecer al medio socioeconómico más bajo; en promedio, habría tenido un préstamo previo, otorgado 655 días antes.

7. Conclusión

- La estructura de incentivos para los agentes de crédito de las IMFs en Colombia contiene elementos que incitan a estos agentes a incluir a personas más pobres en áreas de mayor saturación bancaria y a

clientes en áreas rurales. Las IMFs A y C logran tasas de concentración cercanas a la línea nacional de pobreza.

- El perfil del cliente de la IMF A es 80% rural y la mayoría de los préstamos se otorgan a individuos en el sector de la agricultura. Las mujeres reciben préstamos menores que los hombres pero más cantidad de préstamos subsiguientes por persona. Los clientes menos pobres reciben más préstamos y por montos mayores.

Bolivia

Bolivia ha tenido la más alta tasa de crecimiento en Sur América desde la recesión global. El crecimiento del PIB fue de 6.8% en el 2013, como resultado de una combinación de factores. Los principales productos de exportación de Bolivia como los hidrocarburos y minerales, aumentaron de precio, resultando en ingresos vertiginosamente aumentando de US\$ 2,200 millones en el 2004 a US\$ 6,800 millones en el 2008. Al mismo tiempo, Bolivia se benefició de una reducción de su deuda pública externa. Bajo la iniciativa del G8, su deuda con organizaciones multilaterales se redujo en US\$ 2,900 millones, equivalente a un 64% de la cifra de deuda pública adeudada a esas organizaciones al final del 2004. (Instituto de Desarrollo de Ultramar, 2010). Esta consolidación del balance fiscal ha abierto el camino a múltiples políticas sociales. Martínez (2004) usó un enfoque de discontinuidad en la regresión para evaluar el impacto de la pensión BONOSOL que consistía en una transferencia incondicional de dinero de US\$ 120 al año a todas las personas mayores de 65 años. Esta era una cantidad substancial equivalente a un 33% del consumo anual rural per cápita. De hecho, el documento encontró un impacto positivo en el consumo de los hogares y el desarrollo del capital humano de los niños, lo que sugiere que las transferencias de dinero a los hogares pobres y de liquidez restringida pueden facilitar inversiones productivas que impulsan consumo mediante multiplicadores en la transferencia. Es importante mantener una comprensión panorámica de los factores en juego, los cuales pueden afectar incidencias de pobreza, puesto que esto afecta la penetración de una IMF y la inclusión de los clientes pobres. También es importante entender las otras variables en juego, para evitar la asignación errónea de razones para los cambios.

El informe *Microscopio Global* 2013 situó a Bolivia como segundo país en la clasificación, después de Perú, con el mejor ambiente empresarial para fomentar las microfinanzas, citando un marco reglamentario fuerte, en un entorno de apoyo. Se presume que el sobreendeudamiento en el sistema financiero no es un área de preocupación debido a la fortaleza de los burós de crédito de Bolivia, entre los cuales INFOCRED se especializa en microfinanzas. La Ley de Servicios Financieros del 2013 estipula que la inclusión financiera es una prioridad máxima de la política nacional. Datos regionales publicados por el regulador financiero, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), muestra que desde marzo del 2014, entre el 46% y el 100% de las localidades con una población de más de 2000 habitantes tenían acceso a un punto de servicio, ya sea un

cajero automático, un agente, o una sucursal (Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist*, 2014). Bajo la legislación del 2013, se imponen restricciones a las tasas de interés sobre depósitos y determinados préstamos y los niveles mínimos de los desembolsos de cartera se establecen para préstamos a la producción y los préstamos para vivienda social. Las instituciones bancarias, incluyendo las IMFs, tienen cinco años para asegurarse de mantener una tasa de interés promedio de 11.5%. ‘Múltiples Bancos’ tendrán que desembolsar 60% de su cartera al sector productivo y al crédito de vivienda social, con por lo menos un 25% de ello en el sector productivo. Los bancos que atienden a la pequeña y mediana empresa deben desembolsar el 50% de su cartera a pequeños, medianos, y micro empresarios en el sector productivo. Las instituciones financieras especializadas en vivienda deben desembolsar 50% de préstamos como préstamos de vivienda social. Lo último incluye agricultura y ganadería, caza y silvicultura, extracción de petróleo y gas natural, minerales metálicos y no metálicos, fabricación, producción y distribución de energía eléctrica y la construcción. No hay mención de las IMFs en estos reglamentos. Es claro, sin embargo, que estos cambios incrementarán la cantidad de bancos que presten servicios a los segmentos más pobres de la población. Por el momento, el efecto de la competencia entre las IMFs y los bancos formales es incierto, pero es posible imaginar que las IMFs estarán sirviendo progresivamente a los segmentos más pobres de la población. Las IMFs se sometieron voluntariamente a medidas de transparencia ante la Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL). Las tres IMFs bolivianas consideradas en este informe trabajan con FINRURAL. La IMF B está alterando su estrategia comercial para tener como meta que el 25% de los préstamos se otorguen al sector de la agricultura.

Las Figuras 1 y 2 muestran coropletas de incidencias de pobreza y las magnitudes de pobreza en Bolivia. Observamos que las incidencias de pobreza son las más altas de todos los países de nuestro informe, con un rango desde 51% a 89% en áreas rurales y 19% a 51% en áreas urbanas. El sur de Bolivia tiene la más alta incidencia de pobreza rural, mientras que el lado occidental experimenta la más alta incidencia de pobreza urbana. La Paz y Santa Cruz tienen el mayor número de personas que viven por debajo de la línea nacional de pobreza y, como veremos, las IMFs en nuestra muestra tienen concentradas sus operaciones en las áreas con el mayor número de pobres y la más alta incidencia de pobreza.

Figura 1: Coropleta de incidencias de pobreza en regiones que atienden las IMFs participantes

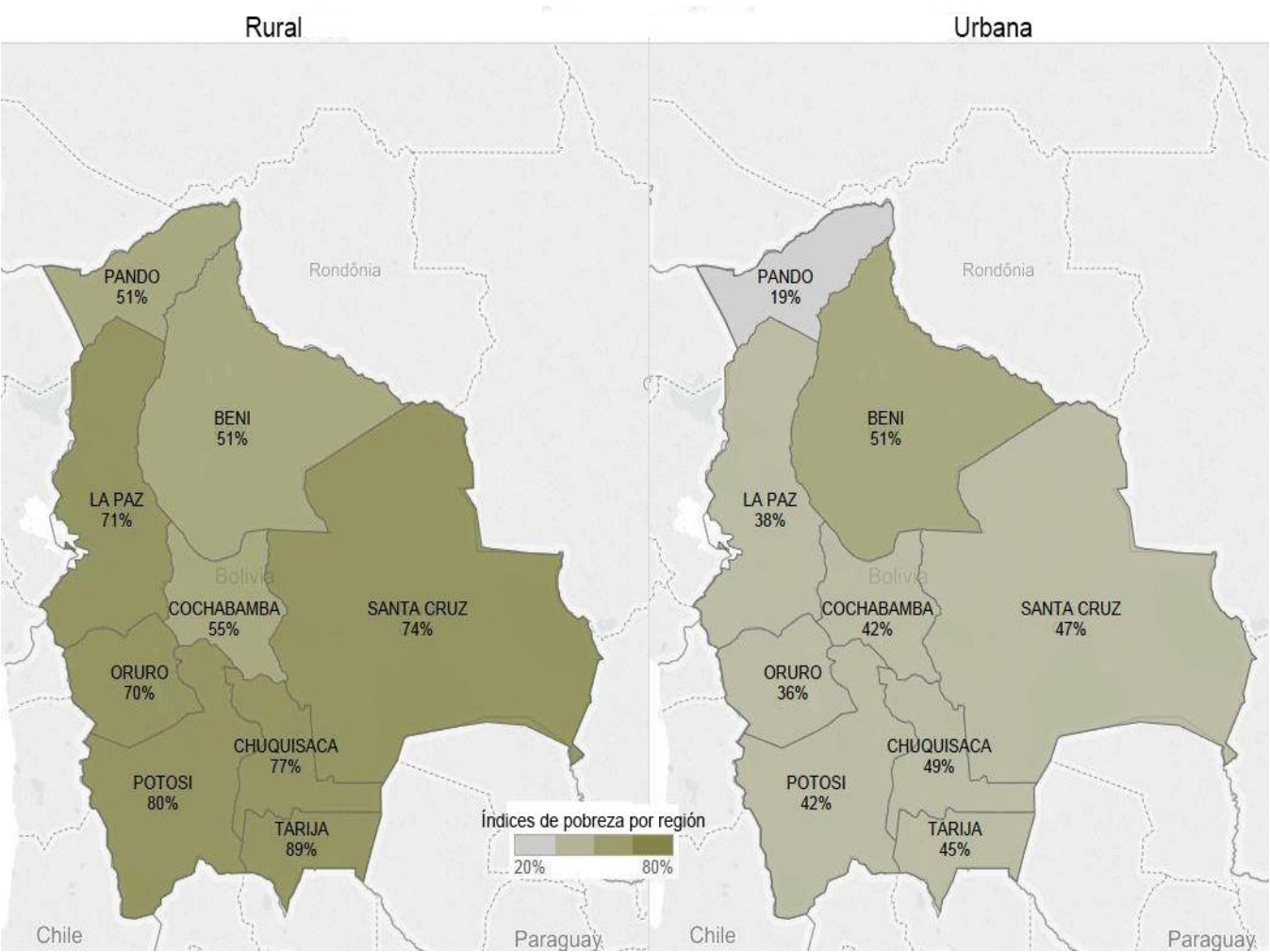
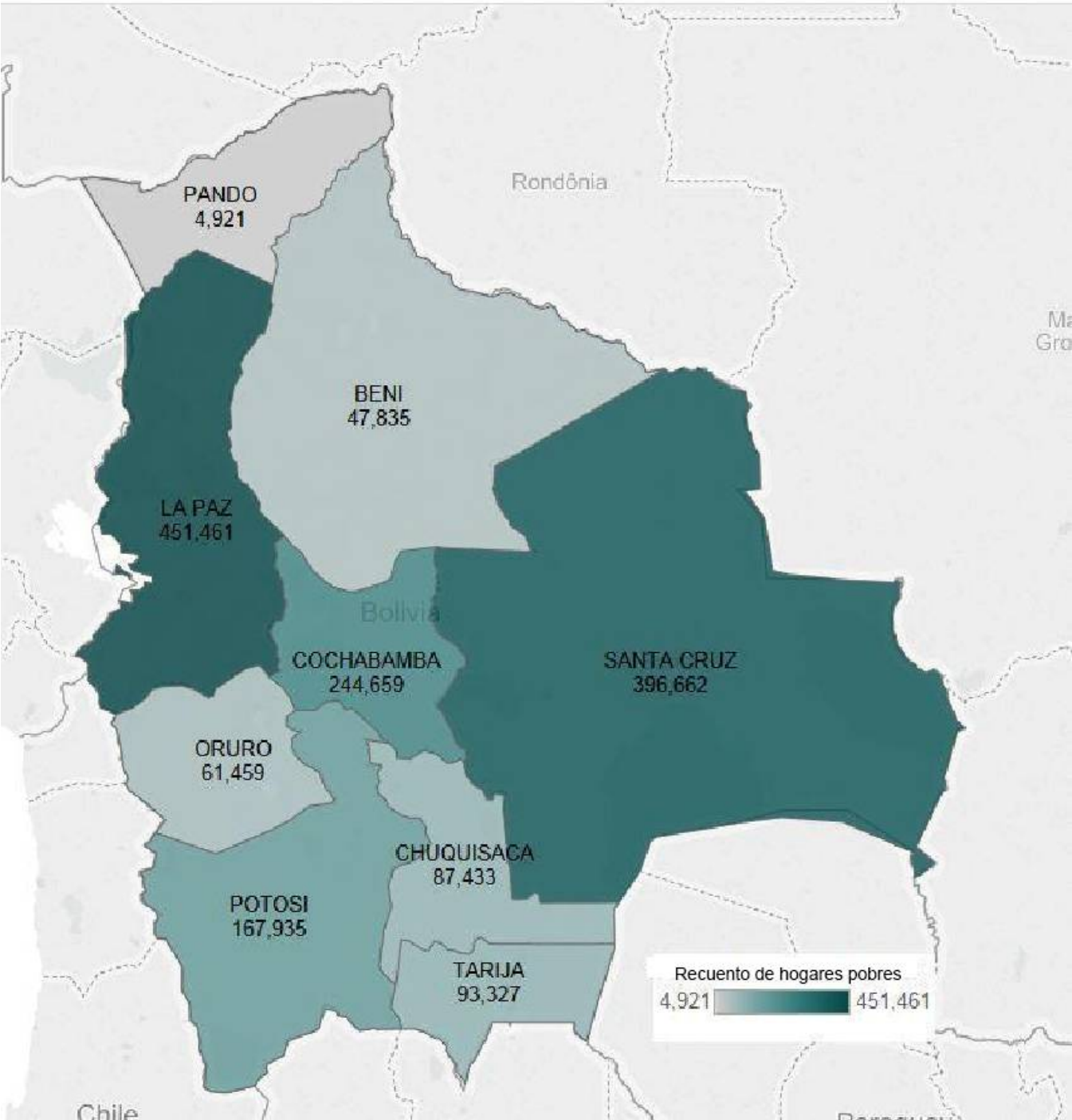


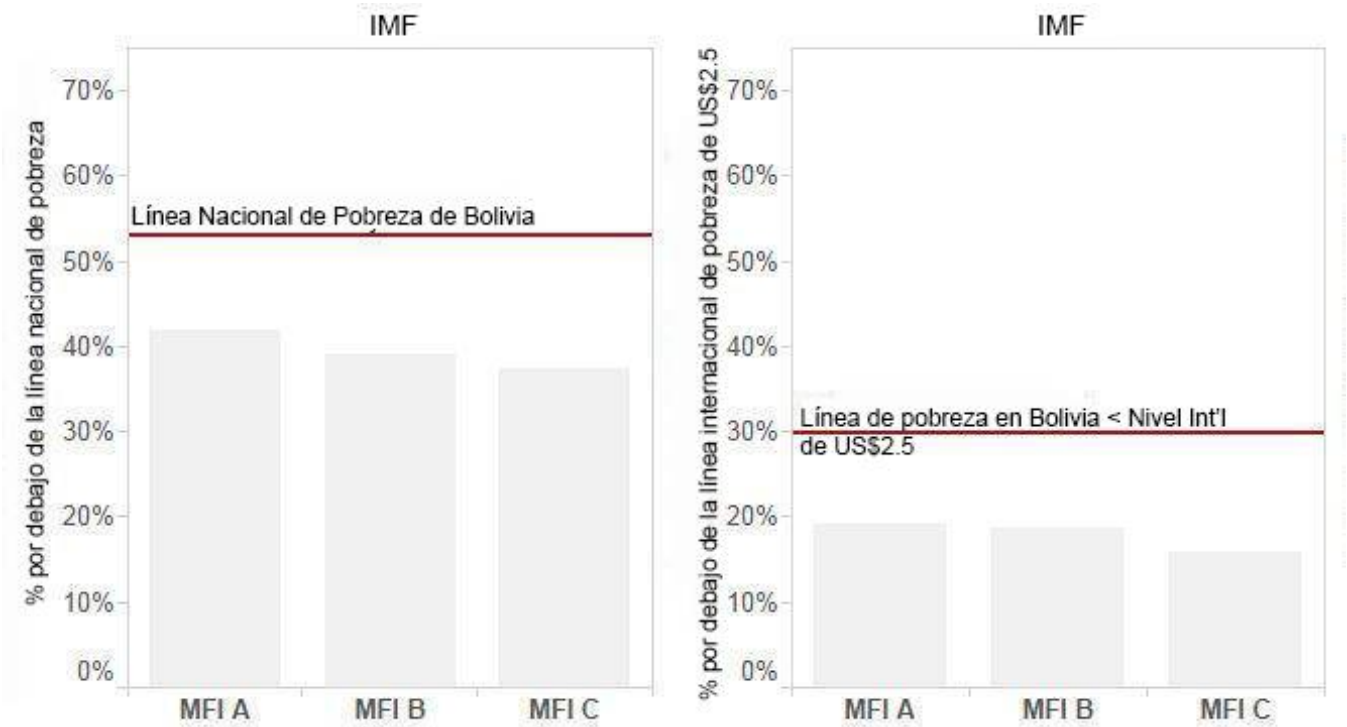
Figura 2: Coropleta de las magnitudes de la pobreza en regiones que atienden las IMFs participantes



1. Concentración de la Inclusión de Clientes Pobres

Esta sección se enfoca en el porcentaje de clientes de cada IMF que están viviendo por debajo de la línea de pobreza. La Figura 3 ofrece esta estadística a través de dos líneas de pobreza diferentes: la línea nacional de pobreza de Bolivia y la línea de US\$ 2.50 de paridad del poder adquisitivo. Vemos que ninguna IMF boliviana en este estudio tiene una mayor concentración de pobreza que la del promedio nacional.

Figura 3: Concentración de pobreza en las diferentes IMFs, promedio nacional



Puesto que estas IMFs no operan en todas las regiones de Bolivia, nuestra investigación se enfocará en la realización de un análisis posterior sobre la base de incidencia regional.

2. Concentración Vs. Incidencia, por Región

Esta sección investiga si la concentración de pobreza por cliente de cada IMF tiende a no llegar o a exceder la incidencia de pobreza de su respectiva región. La figura 4 marca la incidencia promedio de pobreza a nivel regional contra la concentración de pobreza de la IMF individual en la región. El tamaño de los círculos es representativo solamente del tamaño de la muestra que fue proporcionada por la IMF.

La línea roja representa la línea nacional de pobreza. La línea gris es un ángulo de 45 grados de tal manera que todos los círculos por encima de la línea gris connotan la concentración de pobreza de la IMF más alta que el nivel de incidencia regional. A partir de una comparación directa, vemos que sólo la IMF A logra que las incidencias de pobreza de los clientes excedan las de la región. Esto sucede sólo en las regiones donde la incidencia es inferior al nivel nacional.

Hasta cierto punto, cada una de las tres IMFs opera en regiones que abarcan todo el eje-x; sin embargo la IMF A atiende regiones con la más alta incidencia regional, como lo muestra el círculo situado en un paralelo de 90%. La IMF A forma parte de VisionFund, una red internacional de microfinanzas que exige a sus IMFs focalizar sus esfuerzos en las comunidades rurales más pobres, a menudo en áreas donde trabaja en colaboración con su organización matriz, la ONG World Vision, que a su vez enfoca sus programas hacia las personas más vulnerables. Esto explica por qué la IMF A enfoca sus operaciones alrededor de la línea nacional de pobreza, indicada en la Figura 4 como la línea diagonal.

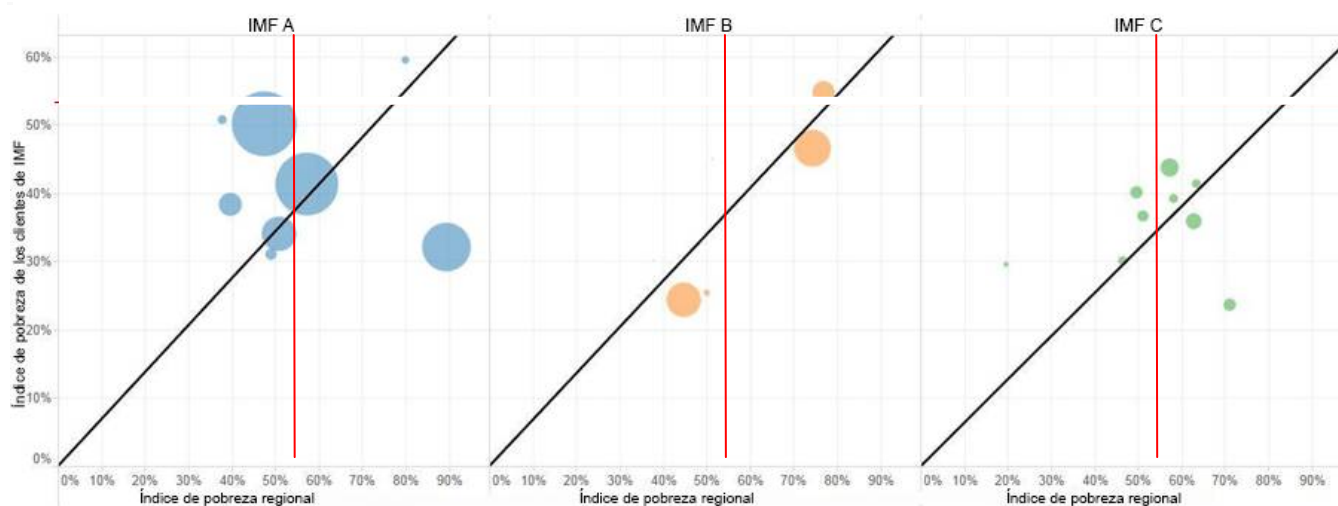
La IMF B parece operar en dos grupos distintos de las regiones. De acuerdo con lo informado en su entrevista, esto refleja su decisión estratégica de diversificar su cartera por razones de sostenibilidad. Los grupos claramente diferenciados representan dos productos diferentes. En las regiones con una incidencia del 70-80%, otorgan préstamos de grupo (productos del “Banco Comunal”), mientras que en las áreas con una incidencia del 45%, otorgan mayormente préstamos agrícolas individuales. Las personas que toman préstamos agrícolas tienden a ser personas menos pobres que buscan incorporar algún tipo de tecnología en sus actividades. Para ser partícipe de los préstamos del Banco Comunal, los clientes deben ser miembros de un grupo, comprometerse por anticipado a los usos exactos del préstamo, y someterse a auditorías al azar para garantizar que los préstamos se están utilizando para los propósitos específicos expresados al momento de la solicitud de crédito. Ésta estrategia particular de proporcionar préstamos que atienden a personas de diferente capacidad financiera fue motivada por la ley de servicios financieros que se pasó en julio del 2013 y que establece tasas máximas de interés del 11.5%. La ley también requiere a las instituciones financieras distribuir entre el 50% y el 60% de sus préstamos en ciertos sectores, tales como el agrícola y la vivienda para personas de bajos ingresos. Por lo tanto, la competencia está aumentando en las áreas más pobres y en las zonas agrícolas. Aunque los bancos formales reciben depósitos del 1% al 2%, las IMFs generalmente no pueden recibir depósitos de los clientes o no tienen acceso a fuentes de fondos con tasas así de bajas. Por ejemplo, la IMF Baccede a fondos a un costo del 8%. Por tanto, para poder mantener las tasas de interés promedio al 11.5% y mantenerse económicamente viable bajo un margen muy estrecho, las IMFs consultadas informaron que están diversificando su cartera con clientes relativamente más pudientes, para reducir su tasa de interés a los clientes más pobres para cumplir con los criterios del sector. Por lo tanto, se espera que esta ley aumente la inclusión financiera en áreas rurales de Bolivia.

Los clientes potenciales de la IMF B son personas que viven con ingresos por debajo del 200% de la línea nacional de pobreza; sin embargo, esto no se expresa explícitamente en los criterios de decisión de los agentes de crédito. El enfoque de la IMF B es el estrato de la población que es vulnerable de caer en la

pobreza. Ellos consideran que este es un riesgo sustancial cuando se vive con ingresos entre el 100% y el 200% de la línea de pobreza.

La IMF C centra sus operaciones en regiones que están cerca de la incidencia nacional de pobreza. Las decisiones acerca de qué regiones atender se fundamenta en la línea nacional de pobreza y el Índice de Desarrollo Humano (HDI), con un enfoque en áreas rurales y pequeños agricultores. Se enfocan en las mujeres; los hombres constituyen únicamente el 18% de su base de clientes. Según se conversó con la IMF C, ellos creen que las mujeres son más pobres debido a la falta de acceso a la educación. También creen que las mujeres que solicitan un préstamo, generalmente son la cabeza de su hogar.

Figura 4: Concentración y escala de las IMFs a través de las incidencias regionales de pobreza con base en la línea nacional de pobreza



3. Escala de la Inclusión de Clientes Pobres

La distribución de la incidencia de pobreza que se muestra en la Figura 1 (arriba) se asocia en las áreas occidentales de Bolivia con problemas de crímenes violentos, tierras menos fértiles, climas más fríos y granjas más pequeñas. De hecho, como muestra el mapa de magnitud, La Paz tiene 451,461 personas que viven por debajo de la línea nacional de pobreza.

Es importante anotar que las tres IMFs bolivianas pertenecen a la misma red microfinanciera, FINRURAL. En tal virtud, un conjunto de reglas similares rige a las tres entidades, lo que podría explicar la similitud en los patrones de inclusión de clientes pobres (42% para la IMF A, 39% para la IMF B y 37% para la IMF C). Una ley que entró en vigencia en el 2013 exige que las instituciones de servicios financieros atiendan a los más pobres, aunque hasta ahora no se ha confirmado la meta cuantitativa. Sin embargo, la ley especifica que, en

sus informes anuales, las instituciones deben proporcionar una métrica de la inclusión de clientes pobres. FINRURAL ha dejado a la discreción de las instituciones la decisión de la métrica a usar. No obstante, FINRURAL le ayuda a sus miembros exclusivamente en la implementación del PPI.

La IMF C proporcionó una muestra aleatoria de su base de clientes entre el 2005 y el 2013, logrando concentraciones de pobreza del 38%, 40%, 35%, 39%, 35%, 37%, 37% y 39% en años posteriores hasta lograr el 37% en el 2013. Esto implica que la IMF C prestó servicios a 59,417 clientes que vivían por debajo de la línea nacional de pobreza en el 2011; 65,798 clientes que vivían por debajo de la línea nacional de pobreza en el 2012; y 69,431 clientes en el 2013. Para poner estas estadísticas en contexto, la estadística más reciente del Banco Mundial acerca de las tasas de pobreza de Bolivia es del 45% en el 2011, por lo que estas concentraciones están cerca del porcentaje de personas que viven por debajo de la línea nacional de pobreza en Bolivia.

La IMF B y la IMF C atienden proporcionalmente más personas en las áreas rurales que en las áreas urbanas, como se ilustra en la Tabla 1; consecuentemente, se vuelve más urgente prestar servicios a clientes en áreas con una ausencia de acceso a recursos financieros.

Tabla 1:

Resumen de los datos proporcionados por las IMF Bolivianas participantes

	Regiones Atendidas	Clientes Rurales	Clientes Urbanos	Total de Clientes
IMF A	7	3,904	4,448	8,352
IMF B	4	1,261	824	2,085
IMF C	9	486	412	898

4. Penetración de la Inclusión de Clientes Pobres

En esta sección se combina la información sobre la incidencia regional y concentración regional para proporcionar una visión más granular del alcance de las IMFs. Desglosamos la penetración por áreas urbanas y rurales ya que hay una variación tan amplia a través de las dos áreas, como lo ilustran las coropletras. En una menor extensión que en los datos peruanos, vemos que la mayor penetración está en las áreas urbanas. Las Figuras 6 y 7 ilustran que la IMF A tiene su más alta penetración en La Paz, Cochabamba y Oruro. Ninguna de las otras dos IMFs logra penetraciones tan altas en otras regiones. Dos de las tres IMFs muestran la

penetración más baja en Tarija, la región con la más alta incidencia de pobreza rural (89%) y una de las más altas incidencias de pobreza urbana (45%).

Figura 6: Penetración rural de la IMF A con base en la línea nacional de pobreza

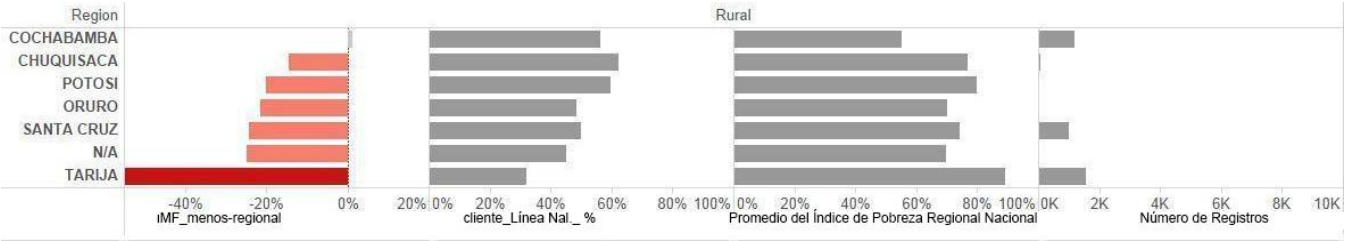


Figura 7: Penetración urbana de la IMF A con base en la línea nacional de pobreza

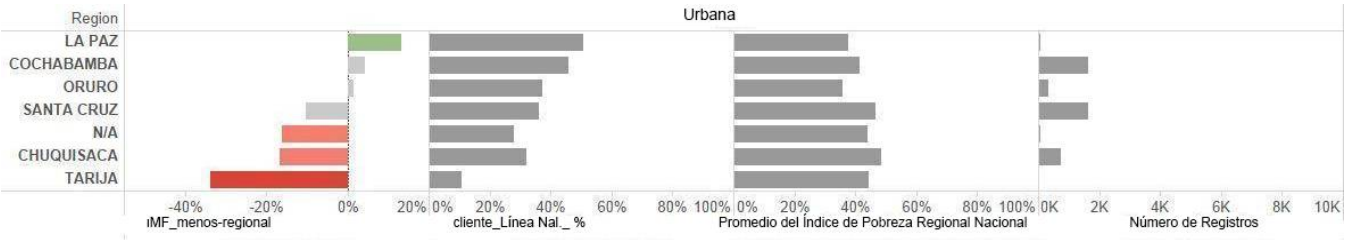


Figura 8: Penetración rural de la IMF B con base en la línea nacional de pobreza

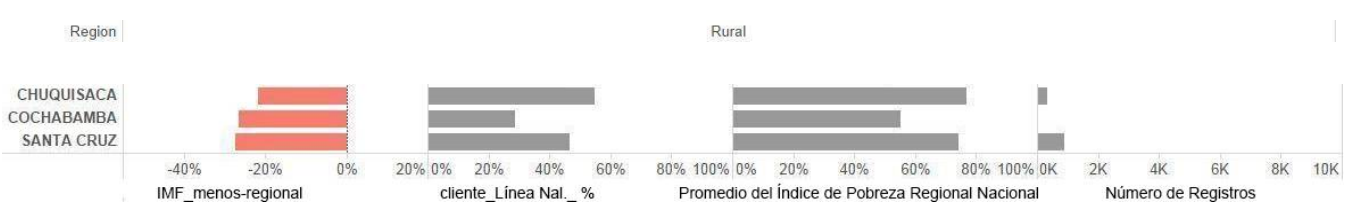


Figura 9: Penetración urbana de la IMF B con base en la línea nacional de pobreza

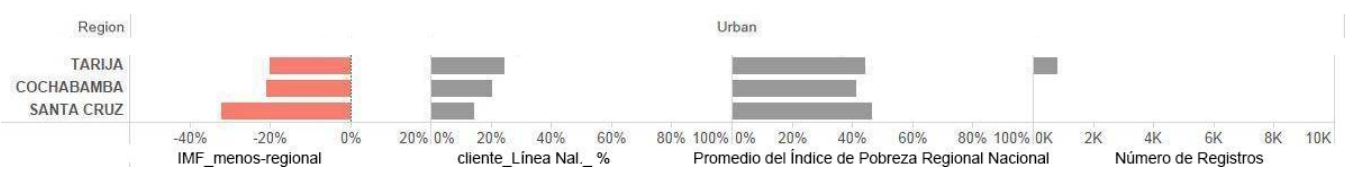


Figura 10: Penetración rural de la IMF C con base en la línea nacional de pobreza

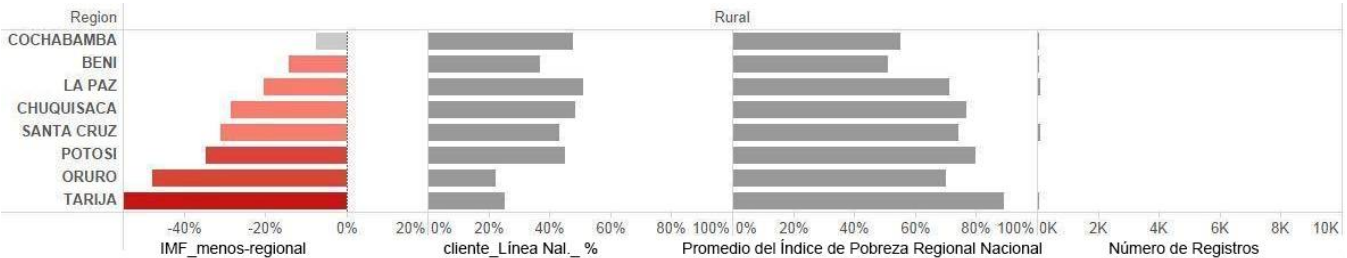
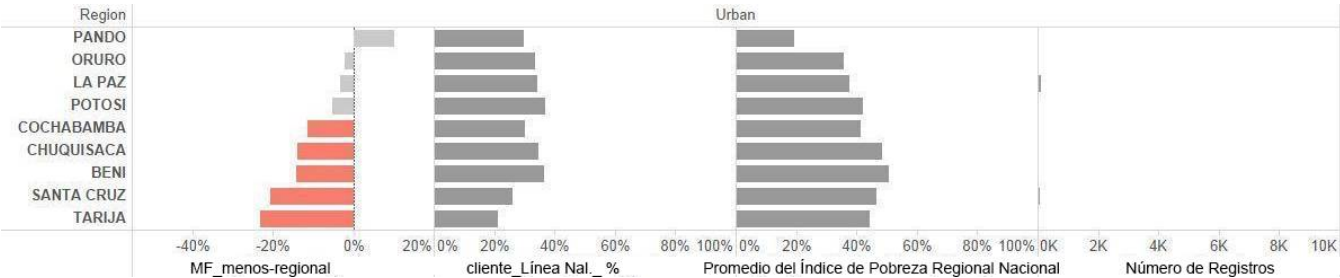


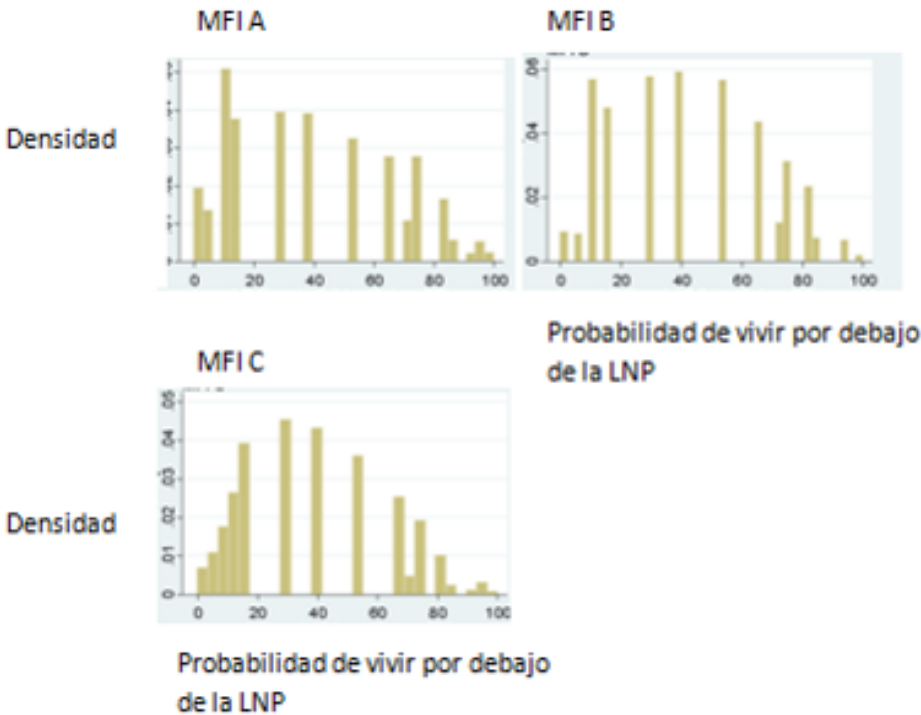
Figura 11]: Penetración urbana de la IMF C con base en la línea nacional de pobreza



5. Probabilidades de Pobreza y las Estructuras de Incentivos para los Agentes de Crédito

Los histogramas en la Figura 12 demuestran la variación de probabilidad de pobreza de la base de clientes para cada IMF. Todas ellas tienen altas y similares probabilidades promedio. El cliente promedio de la IMF A tiene un 42% de probabilidades de vivir por debajo de la línea de pobreza; quienes reciben préstamos de la IMF B tienen un promedio de 39% de probabilidades de vivir por debajo de la línea de pobreza. Finalmente, el cliente promedio de la IMF C tiene un 37% de probabilidad de vivir por debajo de la línea de pobreza.

Figura 12: Histogramas de las probabilidades de pobreza por IMF



La estructura de incentivos de un agente de crédito y la forma en que se toman las decisiones del desembolso del crédito es un factor de gran impacto en la inclusión de clientes pobres. De hecho, si se configura incorrectamente, el agente de crédito puede terminar buscando clientes más afluentes por que eso es más benéfico para asegurar su propio salario. Este puede ser el caso, por ejemplo, si los incentivos se basan únicamente en el monto del préstamo y la calidad de la cartera. Por el contrario, si la estructura de incentivos incluye un objetivo de pobreza, como que un x% de los clientes debe tener un puntaje por debajo de 40 PPI, la IMF presumiblemente lograría una mayor concentración de clientes pobres.

La estructura de incentivos de los agentes de crédito en la IMF A está basada en la calidad de la cartera, la cantidad de préstamos desembolsados y el monto de los préstamos. La decisión de la asignación del crédito la toma un comité de crédito que discute el informe provisto por el agente de crédito y fundamenta su decisión final sobre la capacidad de pago. Ellos verifican con el buró de crédito de Bolivia (Infocrédito) si existe sobreendeudamiento.

Los agentes de crédito de la IMF B tienen un salario fijo adicionalmente a uno variable. El elemento variable difiere de las áreas urbanas y rurales, y es una función de la cantidad de clientes, montos de los préstamos desembolsados, y la calidad de la cartera. También incluye un bono adicional con base en la contribución al plan estratégico para el año en cuestión. Durante el año en que se recopiló la información, el plan estratégico de la IMF B funcionaba bajo el concepto de proteger al cliente y evitar el sobreendeudamiento. Por lo tanto, para poder recibir el bono adicional, los agentes de crédito recibieron incentivos para tomar medidas a fin de prevenir el sobreendeudamiento de sus clientes.

En la IMF B, la decisión de adjudicación del crédito se basa en un estudio de la capacidad de repago, que toma en consideración los préstamos pendientes más la actividad económica y los activos. La política de la IMF B no permite hacer desembolsos a clientes que tengan más de tres préstamos pendientes de pago y un agregado de más de 35,000 pesos Bolivianos en préstamos pendientes de pago (incluyendo todas las otras instituciones financieras).

El comité de crédito de la IMF C toma la decisión de adjudicación del crédito con base en la información disponible del buró de crédito (Infocrédito) acerca del cliente potencial y su capacidad de pago discutida. Debe anotarse que esto no excluye automáticamente a los clientes que tengan más de tres préstamos; por el contrario, es sólo una señal de advertencia para mantener la vigilancia sobre el cliente.

Aunque las IMFs en Bolivia en general no incluyen una meta explícita de inclusión de clientes pobres en la estructura de incentivos de los agentes de crédito, hay una serie de elementos que estimulan la inclusión de

clientes pobres. La IMF B ofrece a los agentes de crédito un salario fijo junto con un componente variable. Esto facilita que el agente de crédito se enfoque en la declaración de principios de la IMF, en vez de adoptar un comportamiento guiado por el hecho de que su salario se mide únicamente contra la cantidad de préstamos desembolsados o el monto de la cartera. Esto es incluso más poderoso por que el elemento variable asigna el peso más alto a los préstamos desembolsados en regiones rurales. Ellos también verifican el sobreendeudamiento de sus clientes y no permiten que las personas saquen préstamos mayores de cualquier deuda pendiente de pago que tengan en ése momento (para evitar tomar un préstamo para pagar otro). Parece ser que las tres IMFs logran un equilibrio entre los incentivos que estimulan la inclusión de clientes marginales, limitando la exposición al sobreendeudamiento de los clientes.

6. Perfiles de los Clientes

La información proporcionada por las IMFs bolivianas no incluyó los montos de los préstamos. Incluyó el estado de los préstamos, pero sólo si fueron pagados o si están activos⁴. Esto excluye cualquier análisis de regresión acerca de las características de las personas que tienen mayor o menor propensión a ser morosas. La IMF B proporciona únicamente préstamos individuales. La IMF A proporciona tanto préstamos individuales como préstamos de grupo, pero en el conjunto de datos no proporcionó la información a nivel de detalle acerca del tipo de responsabilidad de cada préstamo. Por lo tanto, la regresión de la IMF A no diferencia entre tipos de préstamo según la responsabilidad.

Determinantes de Múltiples Préstamos en la IMF A

El informe muestra que las clientas femeninas de la IMF A reciben en promedio más préstamos que los clientes masculinos, un resultado significativo al nivel del 1% y similar en sus resultados con los de las secciones anteriores. En promedio, los clientes de mayor edad reciben más préstamos que los más jóvenes, así como las personas que tienen una menor probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza.

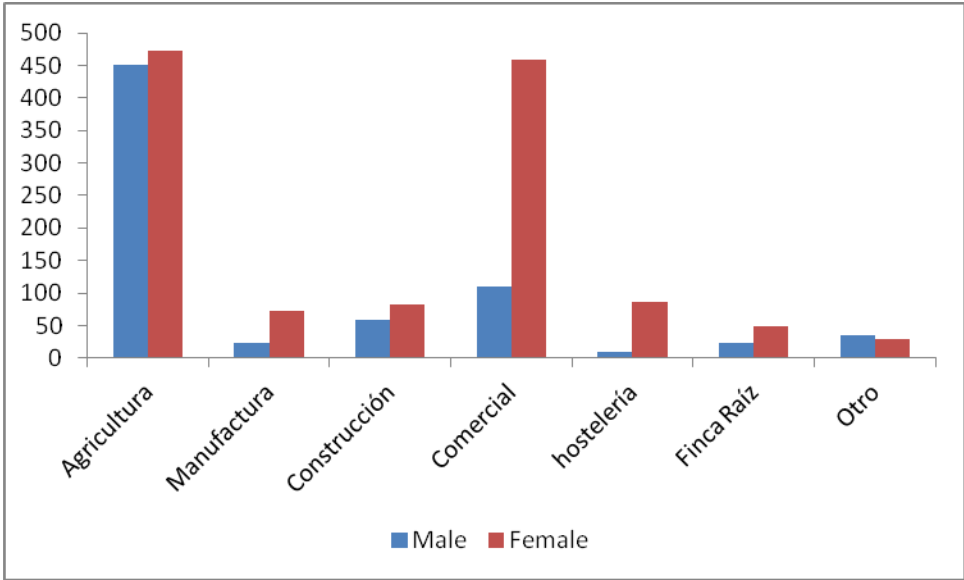
Ninguna actividad económica tiene un coeficiente estadístico significativo. En otras palabras, las personas que reciben múltiples préstamos no trabajan en un sector económico particular. Si se compara con Chuquisaca, la única diferencia regional significativa en términos del monto del préstamo se puede encontrar en La Paz. Los clientes en La Paz reciben en promedio menos cantidad de préstamos.

En términos de la actividad económica y el género (por cantidad de préstamos), las mujeres están localizadas primordialmente en los sectores de la agricultura y el comercio minorista, mientras que los hombres están enfocados generalmente al sector agrícola (Figura 13).

⁴ El código para el agregado de un préstamo "activo" si los préstamos estaban al día o tenían una mora de 30 días.

El tipo de vivienda que poseen no tiene un efecto estadístico significativo en la cantidad de préstamos recibidos. Sin embargo, las viviendas más grandes reciben en promedio mayor de préstamos, al igual que los clientes que han estado con la IMF por períodos más largos.

Figura 13: Actividad económica y distribución de género por recuento de préstamo. IMF A



Determinantes de Múltiples Préstamos en la IMF B

Las mujeres reciben en promedio más préstamos que los hombres, al igual que los clientes más antiguos. Los individuos con mayores probabilidades de vivir por debajo de la línea de pobreza tienen menos probabilidades de recibir múltiples préstamos. Mientras más tiempo haya permanecido un cliente con la IMF, mayor las probabilidades de haber recibido en promedio más préstamos. Este resultado es intuitivo. Los clientes que han estado con la IMF por un largo período están del lado derecho en predisposición de supervivencia, mientras que no se ofrecen préstamos adicionales a los clientes que no son financieramente viables.

7. Conclusión

Los servicios financieros en Bolivia están fuertemente regulados y las instituciones microfinancieras en particular toman medidas voluntarias de transparencia. Bolivia experimenta una de las más altas incidencias de pobreza de los países en este informe. Antes de las elecciones del 2015, el gobierno está llevando a cabo una serie de cambios en el sector financiero. Tienen como propósito moldear el paisaje financiero para prestarle servicios al sector en el que trabaja la mayoría de personas pobres, la agricultura.

- Esto conlleva a que algunas IMFs, tales como la IMF B en nuestra muestra, diversifiquen su cartera para incluir clientes más pudientes. A estos clientes se les puede cobrar tasas más bajas con el objeto de balancear las tasas más altas de interés cobradas al sector más vulnerable de agricultura.
- Las IMF A y C centran sus operaciones en regiones que tienen niveles de incidencia cercanos a la línea nacional de pobreza y logran esto a través de metas regionales explícitas. La IMF A, que forma parte de VisionFund, selecciona estas regiones con fundamento en regiones que estén por debajo de la línea nacional de pobreza. La IMF C explícitamente escoge penetrar regiones con base en la línea nacional de pobreza y el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Se enfocan en las mujeres, los pequeños campesinos y los habitantes de zonas rurales.
- Las concentraciones de pobreza de estas IMFs son todas similares y altas. El cliente promedio de la IMF A tiene 42% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza; el cliente promedio de la IMF B tiene 39% de probabilidad; y el cliente promedio de la IMF C tiene 38% de probabilidad.

Ecuador

Ecuador ha mostrado una impresionante resistencia a los efectos de la crisis financiera global del 2008, dado que dos de sus principales fuentes de ingresos externos fueron golpeadas simultáneamente: el petróleo y las remesas del exterior; y a que es una economía en dólares, por que tiene acceso limitado a herramientas macroeconómicas. Ecuador es un ejemplo de un país en el cual se implementaron una multitud de reformas en tiempos recientes, las cuales impactan directa o indirectamente la pobreza. De hecho, la administración del Presidente Rafael Correa asumió estímulos fiscales anticíclicos y medidas lo más cercanas posibles a las políticas de estímulo monetario.

En términos de política monetaria, en el 2009 el banco central subió el requisito de la reserva a 3% de sus depósitos y requirió a los bancos privados guardar 45% de sus reservas localmente (Banco Central de Ecuador, 2014). En términos de política fiscal, entre el 2006 y el 2009 se duplicaron los gastos gubernamentales en educación, como porcentaje del PIB, de 2.6% a 5.3%, y los gastos en bienestar social se incrementaron en más del doble, de 0.7% a 1.8% (Ministerio de Finanzas del Ecuador, 2014). El gobierno expandió su principal programa de transferencia de dinero, el Bono de Desarrollo Humano (BDH), por casi 25% a través de objetivos para atender a familias elegibles que no estaban aún inscritas. Las evaluaciones de impacto aprovechando la naturaleza aleatoria de la transición sucesiva del BDH, como las realizadas por Fernald e Hidrobo (2011) y Edmonds y Schady (2012), encontraron que esta transferencia incondicional de dinero condujo a mejoras en el desarrollo infantil, incluyendo aumentos estadísticamente significativos en inscripciones escolares y una disminución significativa en el trabajo infantil. Esto es relevante en este informe puesto que afecta el panorama de pobreza en Ecuador y como tal, afecta la inclusión de clientes pobres que las IMFs pueden atender.

Esta coyuntura de esfuerzo explícito para mejorar el bienestar de los más vulnerables a través de medidas monetarias y fiscales es aquella en la que se deben situar los datos. Estos esfuerzos pueden llevar a disminuir las incidencias de pobreza en todas las regiones, mantener iguales los desembolsos microfinancieros, lo que quiere decir menos hogares pobres en su conjunto y podría implicar mayor competencia entre los bancos formales, ya que incrementaría la demanda por el crédito. Vamos a investigar nuestra hipótesis de que en áreas con mayor competencia por los clientes, las organizaciones microfinancieras cuya misión no es directamente atender a los pobres, pueden sin embargo ser más proclives a otorgar préstamos a los más

pobres que lo que haría en zonas en las que personas más afluentes que carecen de servicios bancarios requieren préstamos.

En el 2011 se creó la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS) para regular cooperativas, bancos comunales, organizaciones no gubernamentales y otras entidades que prestan servicios financieros dentro de la economía solidaria. De acuerdo con el Índice de Inclusión Financiera Global del Banco Mundial, en el 2011, 37% de los adultos tenía una cuenta en una institución financiera formal (Ecuador – Inclusión Financiera Global (Global Findex) Base de Datos del 2011, 2014). En el 2014 el Banco Central de Ecuador firmó un acuerdo con un operador de telefonía móvil que tenía un tercio del mercado, en un intento por promover sistemas de pago móviles entre los residentes rurales, en particular quienes carecen de servicios bancarios. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó un préstamo de US\$ 50 millones en el 2011, destinado a ampliar las oportunidades de empleo y a reducir la pobreza particularmente entre mujeres de bajos ingresos. El programa tenía la intención de lograr un aumento del 60% en el crédito disponible en los distritos con altos niveles de pobreza, del cual al menos el 54% beneficiaría a las mujeres empresarias.

Figura 1: Coropleta de incidencia de pobreza en regiones que atiende la IMF R

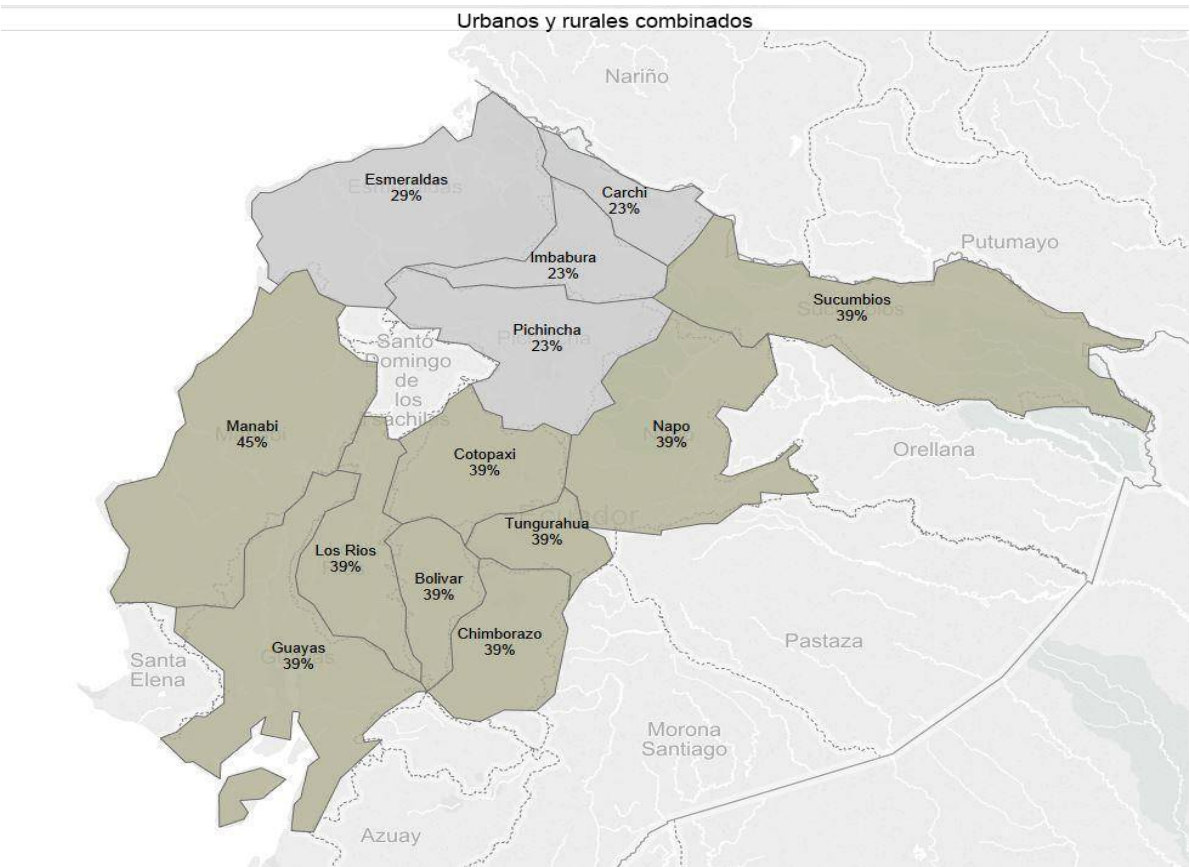
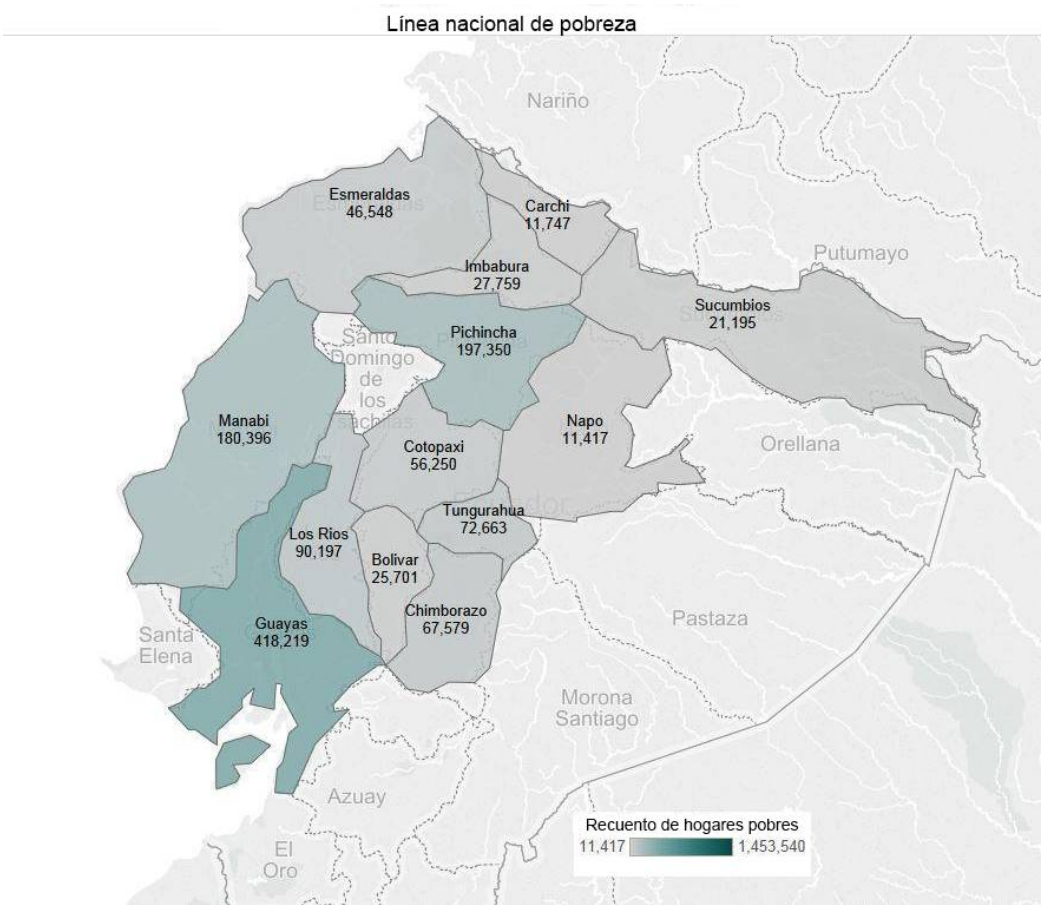


Figura 2: Coropleta de magnitudes de pobreza en regiones que atiende la IMF R



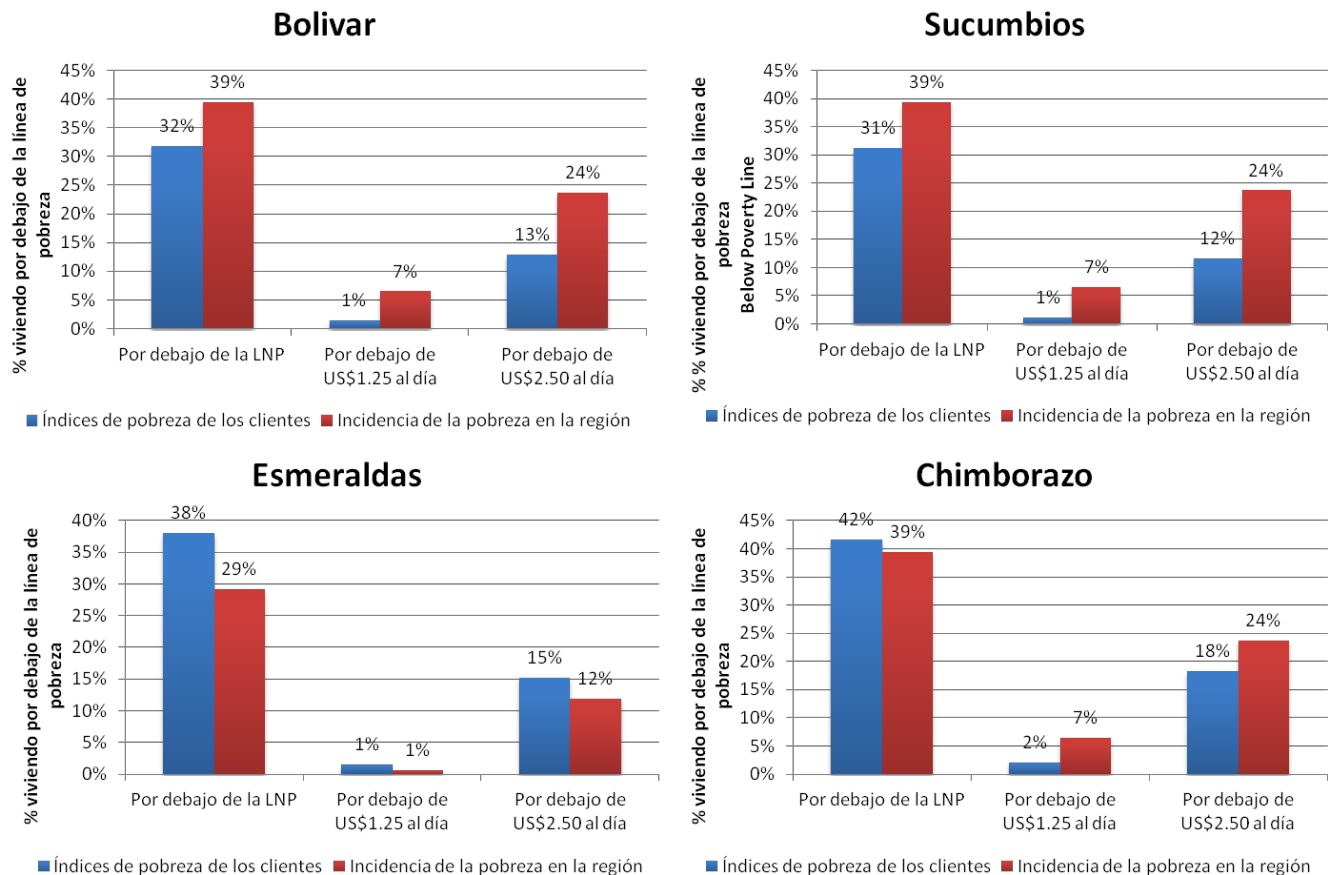
1. Concentración de la Inclusión de Clientes Pobres

La Figura 3 más adelante demuestra las cuatro regiones en las cuales la IMF R logró las más altas concentraciones de pobreza. En el Chimborazo, esta IMF tiene dos sucursales, una en Río Bamba y una en Guamote. Gran parte de la población en estas áreas la constituyen indígenas pobres. Más del 50% de los clientes de la IMF en Guamote viven por debajo de la línea nacional de pobreza. La IMF R explicó que la saturación bancaria es la clave para la alta concentración de pobreza de los clientes de esa región. Es más, la mayoría de la población indígena había comenzado a tener ahorros en cooperativas antes de que la IMF penetrara el mercado. Como tal, esas cuentas actuaron como colaterales de instituciones financieras y demostraron la demanda de crédito en el área, lo que llevó a que muchas instituciones financieras penetraran el mercado. Esto ocasionó una alta saturación bancaria en el área y, como se indicó en previos capítulos del

presente informe, una alta saturación bancaria sirve para que las IMFs atiendan a una base de clientes más pobre.

Sucumbíos es un área boscosa en la cual opera únicamente un banco, el Banco de Fomento, un banco del gobierno. El alto costo de operar en un área poco poblada y boscosa se hace más complejo por el hecho de que es una tierra fronteriza, hogar de muchos refugiados colombianos. En esta situación inestable, muchos clientes que son refugiados no tendrían ingresos seguros, redes de apoyo, o cualesquiera formas de colateral. La IMF R atiende únicamente 269 individuos en Sucumbíos y sin embargo, logra una concentración de pobreza similar a la que tiene en áreas con operaciones diez veces más grandes. Esto implica que esta sucursal mantiene muy definidos sus objetivos. La ONG World Vision, que es la ONG matriz de la IMF R, no opera en esta zona, a diferencia de la mayoría de otras áreas en las que la IMF R logra una alta concentración de pobreza. Al contrario, La IMF R trabaja con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los refugiados (UNHCR), recibiendo fondos para proporcionar servicios en esta región repleta de retos.

Figura 3: Regiones con la concentración más alta de pobreza



La Figura 4 muestra la concentración en las regiones en las que la IMF R tiene el menor porcentaje de clientes viviendo bajo la línea nacional de pobreza. La concentración más baja se encuentra en Los Ríos, donde el 18% de sus clientes viven por debajo de la línea nacional de pobreza. Las dos regiones de Imbabura y Manabí tienen una concentración de clientes del 23%. Imbabura tiene una incidencia de pobreza del 23%, mientras que Manabí tiene el 45%. De acuerdo con lo conversado con la IMF R, estas bajas concentraciones se requieren para asegurar la sostenibilidad financiera en los entornos de alto costo (es decir, donde se prestan servicios en áreas muy remotas).

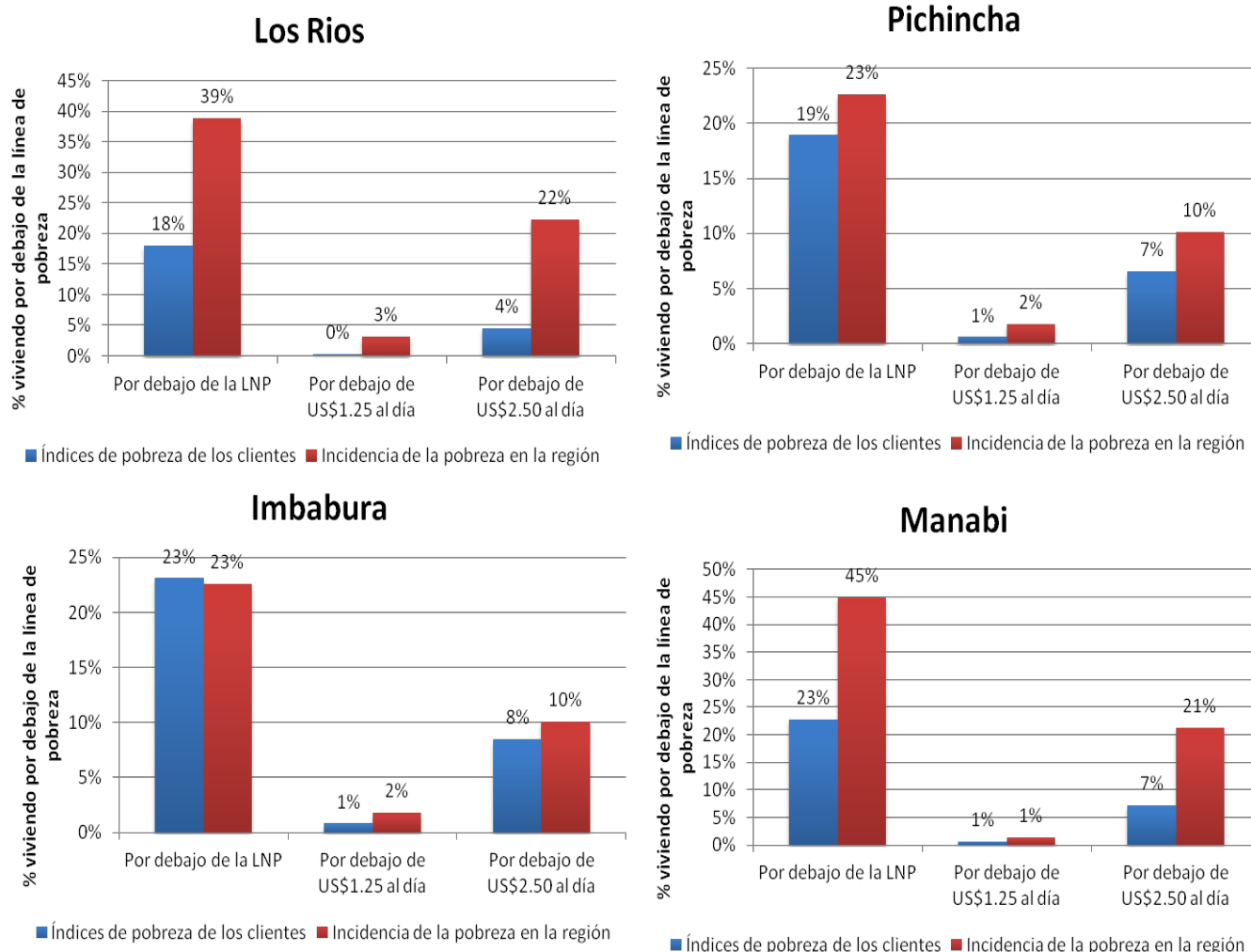
La IMF explicó que la baja concentración de pobreza en la región de Pichincha se debe a un entorno muy desafiante y los costos asociados de operación, que impiden que la IMF proporcione préstamos en las áreas más pobres. La cordillera de los Andes atraviesa la región y es el asiento de numerosos volcanes. El clima varía desde tropical hasta glaciar, debido a las diferentes alturas del terreno. En el noroeste, las temperaturas van desde 15 hasta 25 grados centígrados, mientras que en la región Andina oscila entre -3 y 10 grados centígrados.

Imbabura es la región en la cual la IMF R tiene sus operaciones más grandes, atendiendo a 8,913 personas. Aunque la concentración en ésta región se encuentra entre las cuatro más bajas, concuerda con la incidencia en el área.

La concentración relativamente baja en Manabí, en comparación con la incidencia regional, puede ser debido que la IMF entró a Manabí hace sólo 14 meses, luego de un cambio reciente en la estrategia de VisionFund. Esta región tiene la más alta incidencia de pobreza (45%) de todas las regiones en las cuales opera la IMF.

La IMF tiene una de las escalas más bajas de todos sus puntos de operación en Los Ríos, atendiendo 413 personas. La concentración de clientes en esta área es de 18%, mientras que la incidencia regional es de 39%. La estrategia de la IMF en esta región explica esta baja concentración. Inicialmente buscaron clientes en áreas urbanas con una baja saturación bancaria, con el objeto de establecer una sucursal y ganar credibilidad en el área. Únicamente cuando esto se haya logrado satisfactoriamente se trasladarán a zonas rurales y a hogares más pobres.

Figura 4: Regiones con las concentraciones más bajas de pobreza



2. Escala de la Inclusión de Clientes Pobres

La IMF R es la única institución del Ecuador que proporcionó información, aportando datos acerca de todos sus nuevos clientes para los años 2011 a 2014, que suman 45,000 personas ubicadas en 12 regiones; además, hizo posible entender la escala y realizar el análisis de penetración. Como se ilustra en la Tabla 1, la mayoría de las operaciones de la IMF R se localizan en las regiones de Imbabura, Carchi, Cotopaxi, y Chimborazo. La IMF R forma parte de VisionFund, una red internacional de microfinanzas que exige a sus IMFs focalizar sus esfuerzos en las comunidades rurales más pobres, a menudo en áreas donde trabaja en colaboración con su organización matriz, la ONG World Vision, que a su vez enfoca sus programas hacia las personas más vulnerables. VisionFund evalúa los mercados a penetrar con base en los niveles nacionales de pobreza, buscando ofrecer servicios en las áreas más pobres.

Tabla 1: Resumen de los datos proporcionados por la IMF ecuatoriana

Región	Tamaño de la Muestra			Región	Tamaño de la Muestra
Imbabura	8913			Pichincha	3588
Carchi	8202			Bolívar	2799
Cotopaxi	6314			Tungurahua	1752
Chimborazo	5827			Los Ríos	413
Manabí	4971			Sucumbíos	269
Esmeraldas	4823			Napo	18
Total					47889

Como se ilustra en la Tabla 2, en el 2011 esta IMF prestaba servicios a 1,525 personas que vivían por debajo de la línea nacional de pobreza; 1,376 en el 2012; 5,435 en el 2013; y 3,981 en el 2014, reflejando tasas de concentración del 27%, 22%, 29% y 27%, respectivamente. La IMF R logra una concentración de pobreza mayor que la tasa nacional de incidencia en el 2013 y el 2014. Durante su entrevista, la IMF anotó que en el 2012 habían tenido ciertas dificultades con la recopilación de datos en términos de control de la calidad, lo que explica la caída súbita en las tasas de concentración. Después de ello, establecieron una serie de procesos de control de calidad para asegurarse de que esto no volviera a ocurrir.

Tabla 2 – Escala de Inclusión de Clientes Pobres

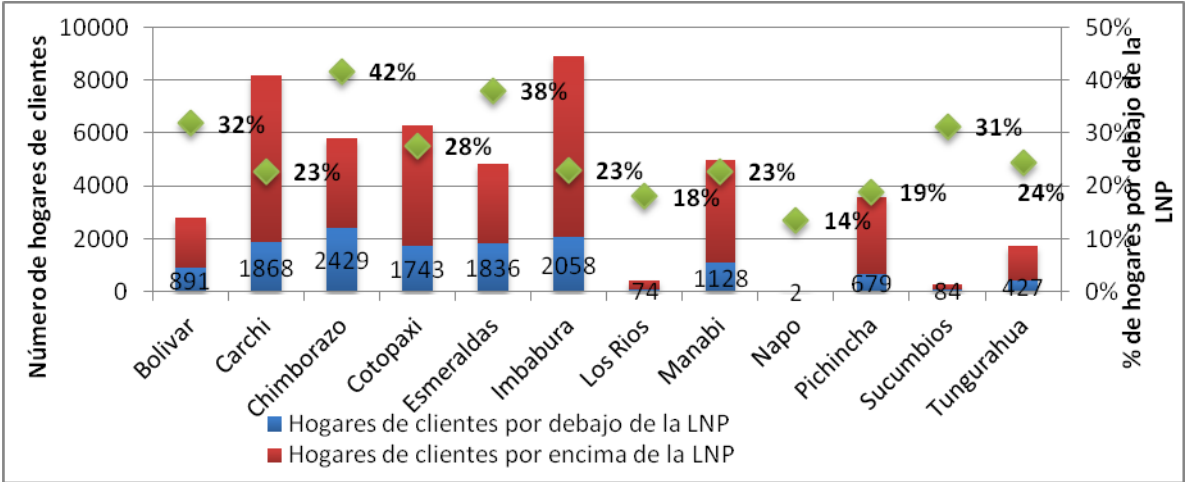
País	IMF	Período	Escala de la IMF	Tamaño de la Muestra	Estrategia de la Muestra	Escala de Inclusión de Clientes Pobres	% de Concentración	Tasa Nacional de Pobreza
Ecuador	IMF R	2011	5649	5649	Total nuevos clientes	1525	27	29
Ecuador	IMF R	2012	6256	6256	Total nuevos clientes	1376	22	27
Ecuador	IMF R	2013	18740	18740	Total nuevos clientes	5435	29	26
Ecuador	IMF R	2014	14744	14744	Total nuevos clientes	3981	27	23

3. Concentración Vs. Incidencia, por Región

Ahora profundizaremos en la escala y en la incidencia de la IMF R en las regiones donde opera. Estas son medidas importantes a considerar para entender la extensión de la inclusión de personas pobres a ser atendidas. En términos de número absoluto de clientes, la IMF R atiende la mayor cantidad de personas en Imbabura (8,913); sin embargo, es en Chimborazo donde la IMF atiende a la mayor cantidad de personas que viven bajo la línea nacional de pobreza. Como se indicó anteriormente, la razón es que, en ausencia de una alta saturación bancaria, las operaciones que se enfocan en áreas urbanas tienen mayor probabilidad de atender a personas más pudientes (Imbabura).

La importancia de estudiar la incidencia junto con la escala se demuestra con los datos de Sucumbíos y Carchi. Es más, 31% de los clientes en Sucumbíos se encuentran por debajo de la línea de pobreza y ésta estadística aisladamente puede engañar al lector haciéndole creer que la IMF R está atendiendo a una proporción mayor de los pobres de la región que en Carchi, por ejemplo, que tiene 23% de sus clientes bajo la línea nacional de pobreza. Sin embargo, sólo se atendían 84 personas por debajo de la línea de pobreza en Sucumbíos Vs. 1,868 personas atendidas en Carchi, como lo demuestra la figura 6.

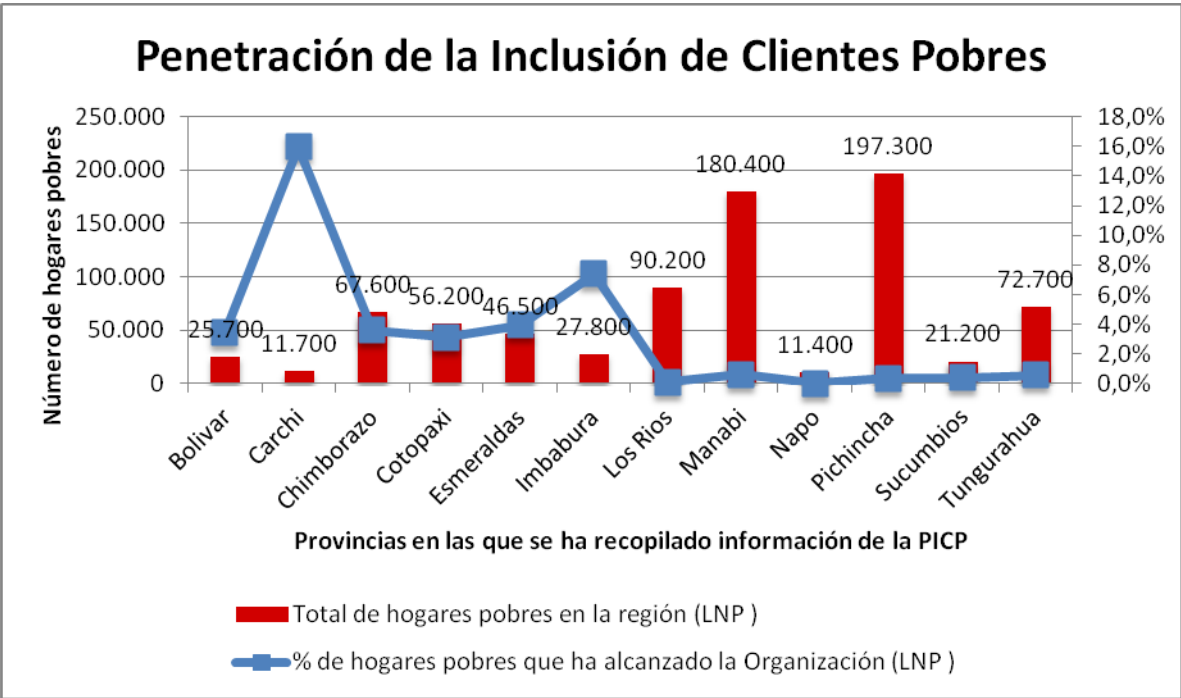
Figura 6: Escala y concentración de pobreza por Región



La Figura 7 proporciona una perspectiva de la dimensión relativa del alcance de la IMF R en todas las regiones de Ecuador. Impresionantemente, atienden el 16% de hogares por debajo de la línea de pobreza en Carchi. Carchi

es una de las regiones de Ecuador con el más bajo número de hogares que viven por debajo de la línea nacional de pobreza y su posición allí establecida es clave para la sostenibilidad financiera de la IMF y su capacidad para atender a los pobres en otros lugares. La penetración en las dos regiones con la más alta incidencia de pobreza, Pichincha y Manabí se sitúa en un 0.3% y 0.6%. La penetración en Imbabura es la segunda más alta, con un 7.4%; luego, el resto de las regiones están en un grupo por encima del 3%, como Esmeraldas, Cotopaxi, Chimborazo y Bolívar, o por debajo del 1%

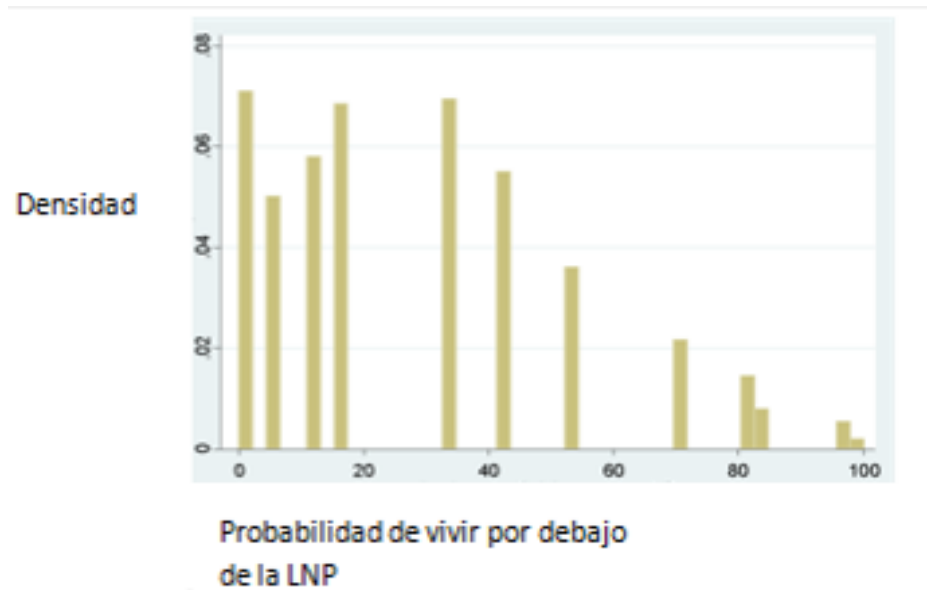
Figura 7: Penetración de la inclusión de clientes pobres



**4. Probabilidades de Pobreza
y la Estructura de Incentivos de los Agentes de Crédito**

La Figura 8 ilustra la distribución de la probabilidad de pobreza de los clientes. El cliente promedio tiene 28% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. La declaración de principios de esta IMF no busca explícitamente atender a los pobres; en cambio, busca promover el desarrollo microempresarial y la calidad de vida de sus clientes.

Figura 8: Histogramas de probabilidades de pobreza



Los agentes de crédito de la IMF reciben un salario fijo y uno variable. El último se basa en la retención de los clientes, la cantidad total de clientes, el monto de la cartera y la calidad de la cartera.

La decisión de si se ofrece o no un préstamo, y su monto, la toma un comité de crédito que estudia la capacidad de pago, la historia del cliente y la información del buró de crédito. Esta IMF tienen una política de no ofrecer préstamos a alguien con más de cuatro préstamos pendientes de pago. Las estructuras de incentivos de los agentes de crédito de esta IMF no se enfoca específicamente en servir a los más pobres, aunque la porción del salario fijo mitiga los incentivos con efectos “perversos”. Sin embargo, como la IMF forma parte de VisionFund, se requiere que opere en áreas con una alta incidencia de pobreza; por lo tanto, su estrategia comercial lleva a que logre concentraciones de pobreza cercanas al promedio nacional.

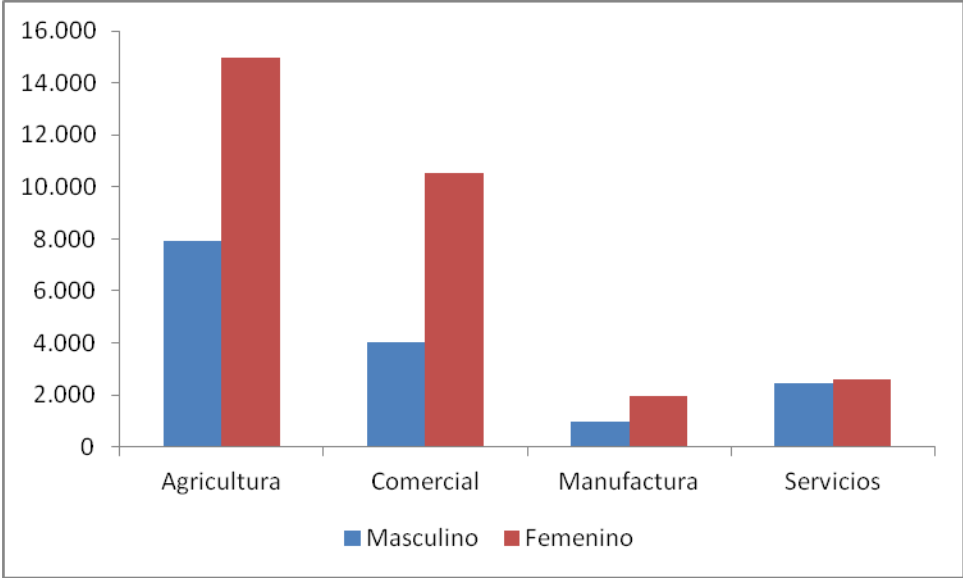
5. Perfiles de los Clientes⁵

A diferencia de muchas otras IMFs en el presente informe, [la IMF R] no muestra una diferencia estadística en los montos de los préstamos recibidos por género. Esto es incluso más importante puesto que las mujeres constituyen 67% de la base de clientes de la IMF R.⁶

5 La IMF proporcionó una muestra muy grande y representativa (44,184 observaciones) de sus clientes.
6 La variable que controla la fecha en que se desembolsó el primer préstamo al cliente no captura exactamente si la cuantía del préstamo aumenta cuando ha sido un cliente de la IMF por un período extenso de tiempo, puesto que tenemos una cantidad negligible de observaciones repetidas por cliente. En tal virtud, la inclusión de una variable aquí actúa simplemente como control del año de otorgamiento.

En comparación con aquellos que trabajan en el sector agrícola, las personas que trabajan en los sectores comerciales, manufactureros y de servicios, reciben en promedio préstamos que son US\$ 53 más alto, US\$ 39 más bajo, y US\$ 114 más bajo, respectivamente.

Figura 9: Actividad económica y distribución de género por recuento de préstamo, IMF A

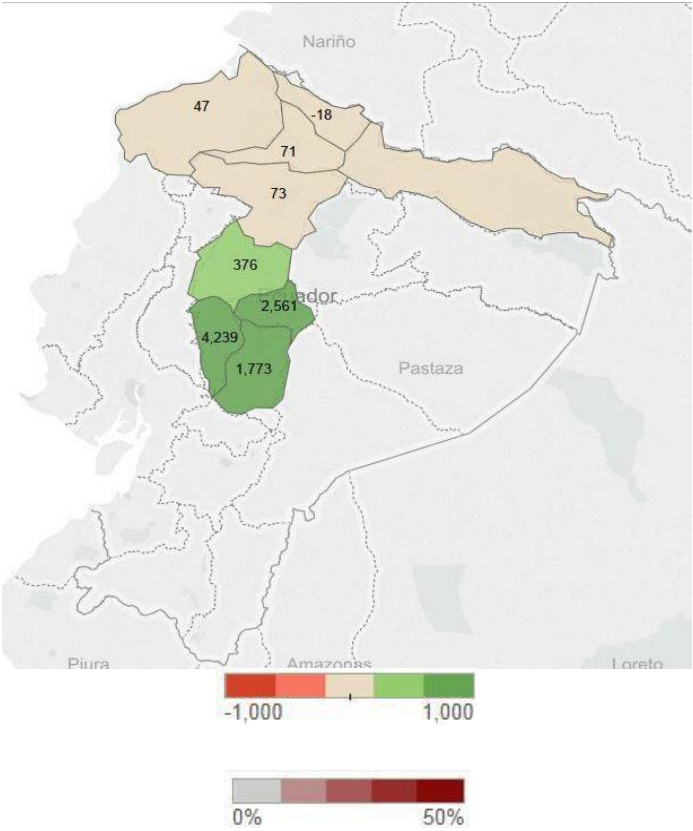


Parece ser que la IMF R desembolsa préstamos con montos similares a personas con diferentes probabilidades de vivir en la pobreza. Cada aumento de un punto porcentual adicional en las probabilidades que una persona tiene de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza se asocia con una disminución de US\$ 2 en el monto del préstamo. Para contextualizar esto, el préstamo promedio desembolsado por la IMF R es de US\$ 597. Esto demuestra la relación positiva relativamente insignificante entre la prosperidad de un cliente y el monto del préstamo.

La información proporcionada por la IMF R incluye una variable adicional para el año 2011, que es “¿Ha recibido anteriormente un préstamo de una IMF?”. El informe observa que las personas que han recibido previamente préstamos de otras organizaciones microfinancieras reciben en promedio préstamos con US\$ 285 menos que quienes no los han recibido, y este resultado es estadísticamente significativo a nivel del 1%. Este resultado concuerda con la preocupación general de sobreendeudamiento en América Latina, como también los reglamentos internos de la IMF.

La Figura 10 presenta el monto de los préstamos por región, tomando como base a Sucumbíos, la región con los clientes más pobres. Las áreas verdes son en realidad las regiones con la más alta incidencia de pobreza en relación con las áreas en beige. Por lo tanto, la Figura 10 muestra que la IMF R está desembolsando préstamos de mayor cuantía en áreas donde la pobreza es relativamente más generalizada.

Figura 10: Monto del préstamo por región (base de referencia Sucumbíos), IMF R



6. Conclusión

- La IMF R, que forma parte de VisionFund, opera en colaboración con [la ONG] World Vision y se enfoca en mercados en áreas con incidencias de pobreza por debajo de la línea nacional de pobreza. Esta IMF enfoca la mayor parte de sus operaciones en Manabí, la región del Ecuador que tiene la más alta incidencia de pobreza y una de las de mayor población indígena. Tres de las cuatro regiones con las más altas concentraciones tienen algunos de los niveles de incidencia más altos del país.
- La preocupación por la sostenibilidad operativa surgió nuevamente durante las conversaciones acerca de las áreas de menor concentración. Por un lado, las tres regiones en las cuales la IMF desembolsa los préstamos de mayor cuantía, son Tungurahua, Bolívar y Chimborazo, cada una de las cuales tiene una incidencia de pobreza que es la segunda más alta (39%). De otro lado, la IMF tiene su mayor escala de operaciones en Imbabura, donde tiene un mercado significativo de clientes que no son pobres, lo que nivela su cartera.
- La visión general que se obtiene de esta IMF es que está equilibrando con éxito la sostenibilidad financiera y la inclusión potencial de los más pobres como clientes. En consecuencia, el enfoque

explícito de VisionFund en la pobreza parece haber dado lugar a una mayor inclusión de clientes pobres para su IMF en Ecuador, como sucedió en Bolivia.

- La regresión muestra que, en promedio, las mujeres reciben préstamos por montos ligeramente menores; los individuos en el sector agrícola reciben los préstamos de mayor cuantía; y los individuos con menores probabilidades de vivir en la pobreza reciben préstamos de mayor cuantía.
- Las IMFs VisionFund priorizan la atención a las mujeres: en Ecuador, 67% de los clientes son mujeres y en Bolivia ellas recibieron la mayor cantidad de préstamos. Si los inversionistas están buscando la inclusión de clientes pobres con una perspectiva de género, la financiación de IMFs VisionFund parece generar resultados.

Guatemala

Guatemala es un país multiétnico en el cual el 40% de la población se identifica como indígena y habla uno de los 24 dialectos Maya como lengua materna. La edad media es de 17 años, y se precia de tener el más alto crecimiento del PIB en Centro América (3.3%). (The World Factbook, 2014). En 1996 terminó una guerra civil que duró 36 años y que dejó un legado que perdura a través de marcadas desigualdades regionales en las incidencias de pobreza. La Comisión de Esclarecimiento Histórico encontró que el 83% de las víctimas plenamente identificadas de violaciones de derechos humanos eran Mayas (Chamarbagwala y Morán, 2011). Las tierras del altiplano occidental cargaron con el peso del conflicto e incluyen, como se muestra en las Figuras 1 y 2, los dos departamentos con la más alta incidencia de pobreza y, coincidentalmente, la más alta proporción de habitantes indígenas. El impacto microeconómico de la guerra puede tener una persistente y profunda repercusión en las capacidades productivas de generaciones futuras. Los daños incluyen lesiones y muerte, pérdida de la propiedad, desplazamiento de sus hogares y reducciones en el capital humano mediante inhabilidad para asistir a las escuelas. Un estudio publicado reciente encontró que el período final de la guerra civil (1985-1996) resultó en un 23% menos de escolaridad entre los hombres y 30% menos de escolaridad entre las mujeres. (Chamarbagwala y Morán, 2011).

Desde 1996, la economía se ha estabilizado y liberalizado, experimentando una tasa promedio de crecimiento de 3.5% y una duplicación de las exportaciones entre el 2002 y el 2010 (MINECO, 2014). Guatemala ha continuado mejorando. Las figuras de 2013 son evidencia de esto, el PIB creció a una tasa del 3.7%, la inflación en noviembre del 2014 era solamente del 3.5% y las tasas de interés estaban aproximadamente en el 4% (BANGUAT, 2014). A pesar de estas mejoras en el desempeño económico, Guatemala se enfrenta a desafíos sustanciales en términos de bajo capital humano y alta inequidad. El tamaño del gobierno y su capacidad de inversión se ve limitada por un presupuesto nacional, el cual equivale únicamente al 15.5% del PIB, el más bajo en Centro América y casi diez puntos porcentuales por debajo del promedio. Es posible que estos indicadores hayan contribuido a que en el 2014 la deuda nacional hubiera sido degradada de BB+ a BB en la calificación Fitch. Tres de cada cuatro personas viven en la pobreza en 44% de las municipalidades rurales (Banco Mundial & INE, 2014). Además, Guatemala ha sufrido desastres naturales que han afectado de manera desproporcionada a los pobres. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y la evaluación del impacto en el Caribe, el huracán Stan del 2005 causó daños y pérdidas por valor de 3.4% del PIB del 2004.

En el 2014, la Superintendencia de Bancos (SIB) publicó información sobre 12,802 puntos de servicio (Cajeros automáticos, sucursal o agente bancario), unos 1,400 más que el año anterior (Centro para el Estudio para la Innovación Financiera 20140). Esto indica un aumento en la inclusión financiera en el país. Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional ha expresado su preocupación acerca de los crecientes niveles de endeudamiento.

Figura 1: Coropleta de incidencia de pobreza en departamentos de Guatemala que atiende la IMF G

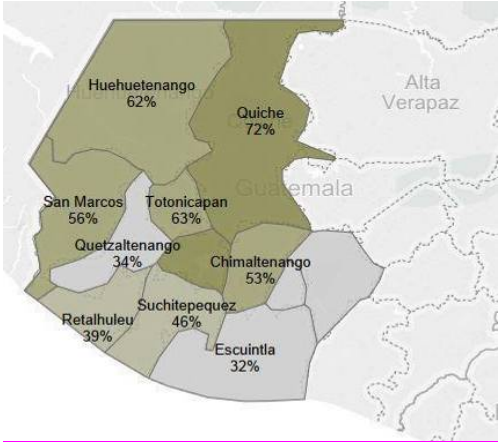
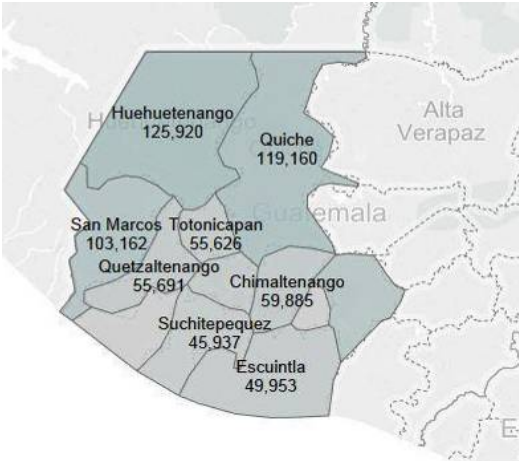


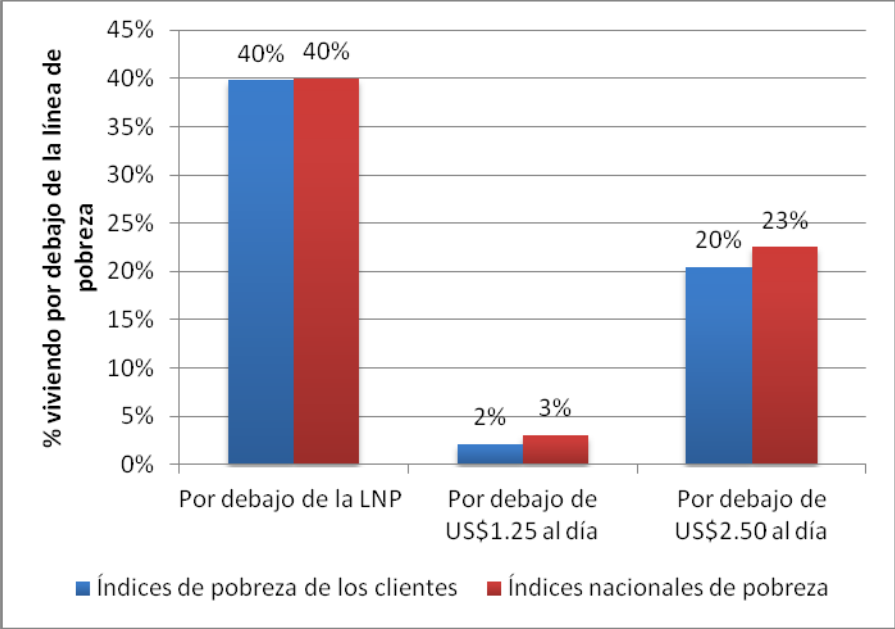
Figura 2: Coropleta de las magnitudes de la pobreza en departamentos de Guatemala que atiende la IMF G



1. Concentración de la Inclusión de Clientes Pobres

Cuarenta por ciento (40%) de los clientes de la IMF G en todo el país están viviendo por debajo de la línea nacional de pobreza, la misma tasa que en Guatemala en su totalidad. Dos por ciento (2%) de los clientes base de la IMF G viven en la pobreza extrema y 20% de sus clientes viven por debajo de la línea de paridad del poder adquisitivo internacional de US\$ 2.50 al día (Figura 3).

Figura 3: Concentración de la pobreza en la IMF G contra parámetros nacionales e internacionales

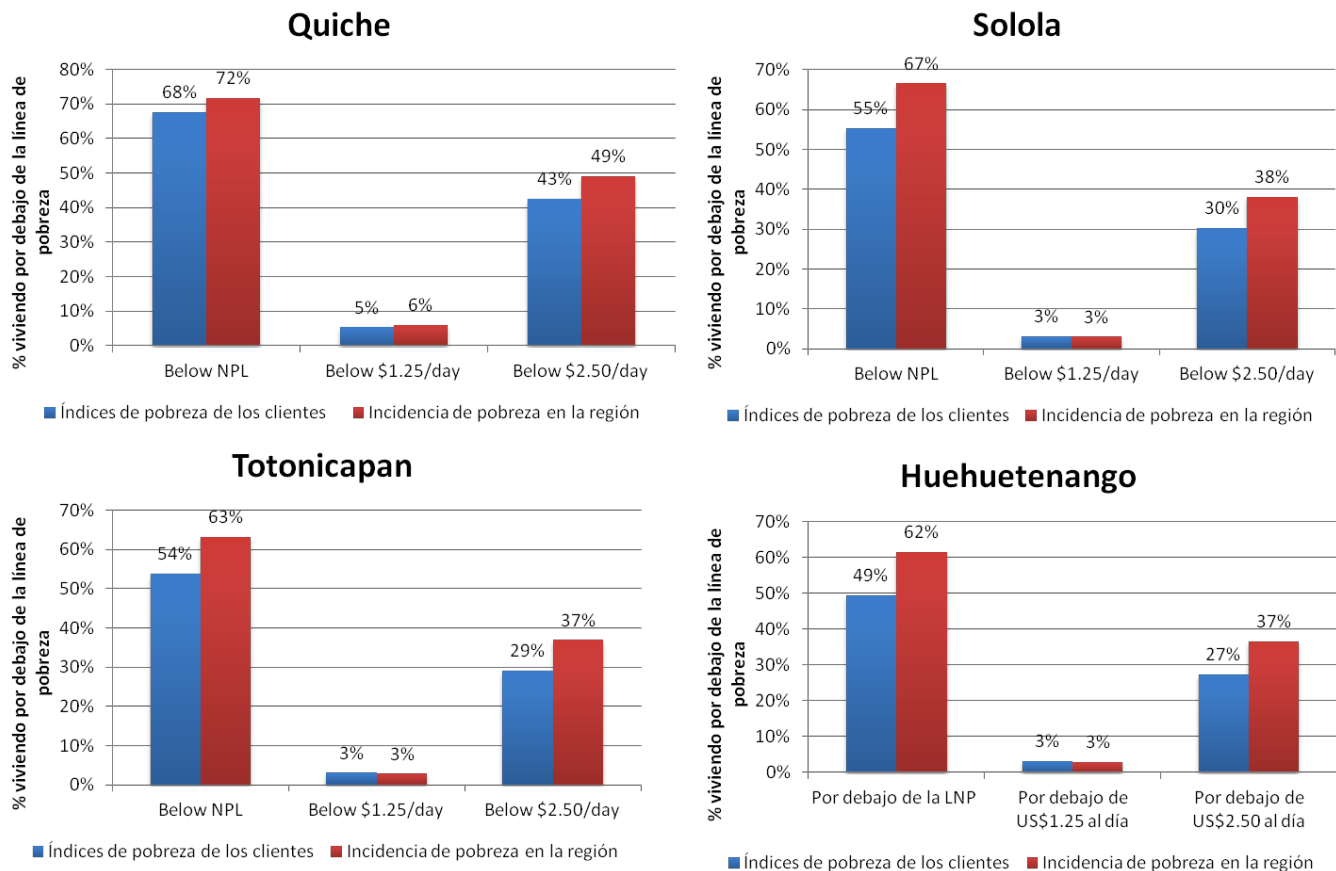


La Figura 4 muestra los cuatro departamentos con la más alta concentración de pobreza. A pesar de que al momento de la recopilación de la información, la misión de la IMF de Guatemala no especificaba como un objetivo el nivel de pobreza, su selección de áreas a penetrar se hizo con base en mapas de la pobreza y considera que el diseño de su producto con un monto pequeño del préstamo y las sesiones educativas con entrenamientos obligatorios lleva a una autoselección de los más pobres dentro de los servicios. De hecho, las cuatro áreas de concentración incluyen los dos departamentos con el más alto número de hogares pobres en Guatemala (Huehuetenango y Sololá), sugiriendo que la IMF tiene como meta las áreas con las incidencias más altas de pobreza. Por cierto, la mayoría de los departamentos en los cuales las IMF G operan están en los altiplanos occidentales, un área caracterizada por paisajes montañosos, alta concentración de población indígena, pobladores rurales dispersos, e infraestructura de mala calidad.

Sesenta y ocho (68%) por ciento de los clientes de la IMF G en la región de Quiché viven por debajo de la línea nacional de pobreza, comparado con una incidencia regional de pobreza del 72% (Figura 4). Cincuenta y cinco por ciento (55%) de los clientes en Sololá viven por debajo de la línea nacional de pobreza que se compara con una incidencia del 67%. Coincidentalmente, la IMF G ha estado operando en Quiché y Sololá por el período más largo de tiempo y allí tiene sus mayores operaciones. Estos departamentos tienen poblaciones rurales muy dispersas. La IMF G trae los servicios bancarios “a su puerta” mediante reuniones en los pueblos, las que se realizan en el dialecto indígena, y, como tal, es una institución atractiva para los prestatarios. La declaración de principios de esta IMF cambió en el 2014 para incluir “empobrecidos”; sin embargo, en el momento en el que se recopiló la presente información, la declaración de su misión era “proveer microcrédito

y educación a las mujeres guatemaltecas para que ellas puedan crear su propias soluciones a la pobreza para sí mismas, sus familias y sus comunidades”. A pesar del hecho que su declaración de principios no especifica explícitamente los pobres, penetraron departamentos con las más altas incidencias de pobreza y proporcionaron un producto que indirectamente atiende a los pobres. Ofrecieron únicamente banca en grupos, inicialmente con un término de 6 meses, un tope para el primer préstamo y las sesiones educativas con entrenamientos mensuales obligatorios. Los clientes pueden aumentar gradualmente el tamaño y el término de los préstamos, a medida que prueban que son prestatarios responsables y que tienen la capacidad de asumir mayores deudas.

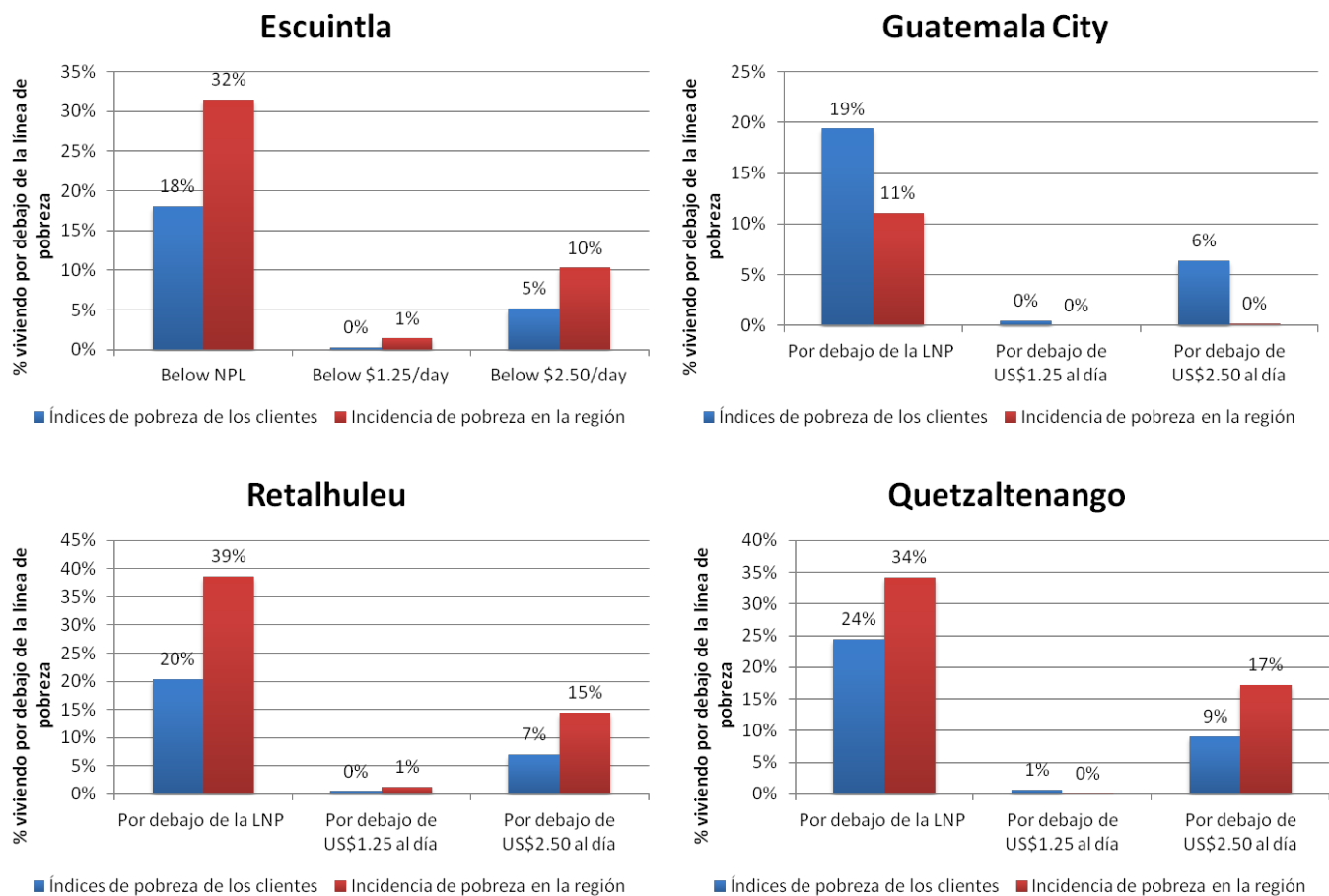
Figura 4: Departamentos con las cuatro concentraciones más altas de pobreza



La Figura 5 resalta los cuatro departamentos en donde la IMF G tiene las más bajas concentraciones de pobreza. De acuerdo con las conversaciones con la IMF G, aunque la mayoría de sucursales se abrieron con base en las tasas regionales de pobreza, tal estrategia no se usó al tomar la decisión de abrir una sucursal en Escuintla. Escuintla no forma parte del Altiplano Occidental y produce un 43% del PIB de Guatemala. El plazo

de los préstamos que se ofrecen en los departamentos de Escuintla y Ciudad de Guatemala es de 6 a 8 meses, en vez de 9 meses en los otros departamentos. Los oficiales de la IMF indicaron que estos préstamos se tomaron para suavizar las fluctuaciones de los ingresos. Según la IMF, ésta entró al Departamento de Ciudad de Guatemala en pocas comunidades próximas a Escuintla y Chimaltenango a fin de lograr el máximo de eficiencia en las zonas que ya recibían servicios por parte de un par de agentes de crédito con sede en las sucursales de Escuintla y Chimaltenango. Ciudad de Guatemala tiene una incidencia de pobreza del 11%, el promedio nacional es del 40%, y la incidencia de pobreza en Quiché es del 72%.

Figura 5: Departamentos con las cuatro concentraciones más bajas de pobreza



2. Escala de la Inclusión de Clientes Pobres

Únicamente una IMF en Guatemala (en adelante la IMF G) está incluida en este informe. Atiende cerca de 10,000 individuos en 12 departamentos. Este documento analiza una muestra representativa aleatoria de un

50% del total de su base de clientes⁷. Esta IMF tiene 6 sucursales localizadas en Sololá, Escuintla, Suchitepéquez, Quetzaltenango, Chimaltenango y Quiché, y la mayoría de sus operaciones están centradas en estos seis departamentos. Sus operaciones más grandes están en Quiché y Sololá. La proporción general de las operaciones en las diferentes sucursales se verificó durante la entrevista con la IMF, para asegurar que la muestra no aleatoria no estuviera empañando la información pertinente. Los tamaños de las muestras en San Marcos y Huehuetenango son los de menor cuantía, por que la IMF comenzó a penetrar éstas áreas tan sólo recientemente. La representación en San Marcos es tan sólo de 35, por lo que se excluye cualquier discusión adicional sobre su inclusión en Guatemala.

Tabla 1: Resumen de los datos proporcionados por la IMF Guatemalteca

Departamento	Tamaño de la Muestra		Departamento	Tamaño de la Muestra
Escuintla	2409		Guatemala	589
Quiche	2056		Totonicapán	490
Sololá	1380		Sacatepéquez	307
Chimaltenango	761		Retalhuleu	294
Quetzaltenango	716		Huehuetenango	166
Suchitepéquez	710		San Marcos	35
Total				9963

3. Concentración Vs. Incidencia, por Región

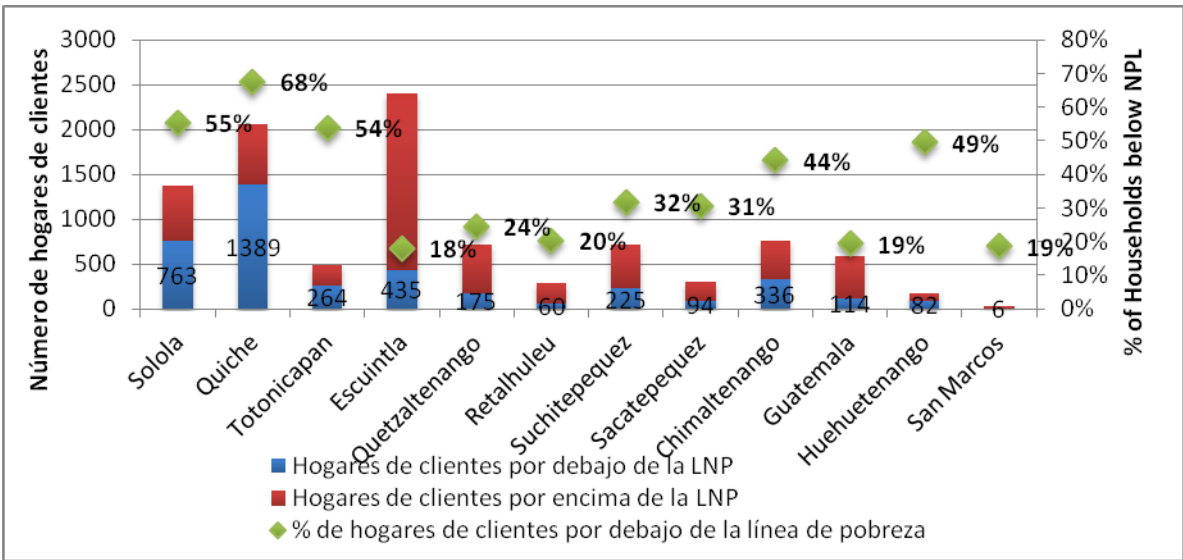
A continuación profundizamos en la cantidad de clientes que viven por debajo de la línea nacional de pobreza como proporción de los hogares de los clientes de la IMF. Esto proporciona mayor claridad sobre la extensión en la cual la IMF está atendiendo a los individuos más pobres en una región determinada.

En Escuintla, el 18% de los clientes vive por debajo de la línea nacional de pobreza, la proporción más baja de todos los departamentos. La IMF G atiende el mayor número de personas por debajo de la línea nacional de pobreza en Quiche, la segunda región más pobre después de Huehuetenango. Esto, en términos tanto de escala (1,389 clientes) como porcentaje total de clientes atendidos en la región (68%).

⁷ La intención de la IMF era hacer el censo de toda su base de clientes respondiendo el PPI durante la reunión de desembolso de los fondos, que requiere asistencia física. Sin embargo, no lograron una tasa del 100% de cumplimiento por cuatro razones principales. Los agentes de crédito no entregaron el 100% de las encuestas, los agentes de crédito no completaron la encuesta en todas las reuniones, una parte de las encuestas fue inválida, y los agentes de crédito no pusieron el identificador único en el formulario de la encuesta.

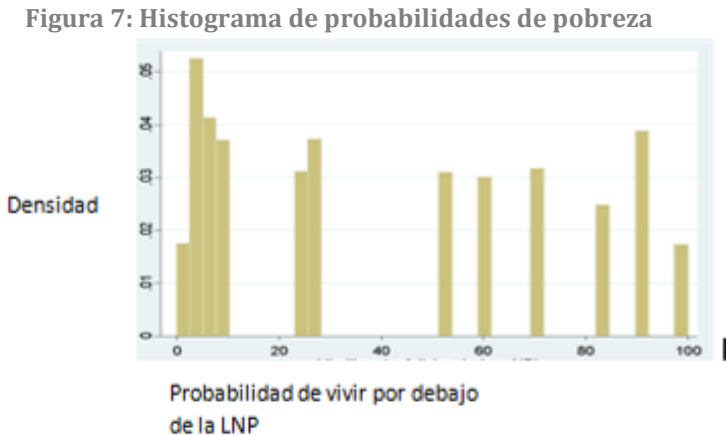
La concentración de pobreza en las operaciones en Huehuetenango es de 49%. Sin embargo, al comparar la escala [de las operaciones], más del doble de la cantidad de personas pobres reciben servicios en Quetzaltenango (a pesar de que su concentración es del 24%). Este es un ejemplo clásico de por qué es importante tomar en cuenta tanto la escala como la concentración. De hecho, la razón de la baja escala en Huehuetenango es que la IMF G se trasladó recientemente. Tiene gran éxito en su inclusión de personas pobres, probablemente debido a una alta incidencia de pobreza y un producto diseñado específicamente para las personas más pobres (por ejemplo, el monto tope del préstamo inicial y las sesiones entrenamientos).

Figura 6: Escala y concentración de la pobreza por región



**4. Probabilidades de Pobreza
y las Estructuras de Incentivos de los Agentes de Crédito**

La Figura 7 muestra un histograma de probabilidades de que un cliente viva por debajo de la línea nacional de pobreza. El promedio de clientes de la IMF G tiene un 40% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. Las agrupaciones a la izquierda del histograma son las áreas en las que la IMF G no ha logrado atender a la población más pobre ; se cree que esto se debe principalmente a la baja incidencia de pobreza en tales áreas. De hecho, el 64% de los clientes en Escuintla tienen menos del 85% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, al igual que el 63% de los clientes en la Ciudad de Guatemala. Contrariamente, únicamente el 11% de los clientes en Quiché tienen menos de un 8% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. El cincuenta por ciento (50%) de los clientes en Quiché tienen una probabilidad entre el 83% y el 100% de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. Esto ejemplifica una cartera diversificada.



De acuerdo con las conversaciones con la IMF, la elección de los departamentos que se van a atender, al igual que las ubicaciones de las sucursales se fundamentan en la saturación bancaria, el nivel de ingresos de las poblaciones, y la utilidad del producto de la IMF para la población local. La razón por la que esta IMF abrió recientemente una sucursal en San Marcos es por que está en la fase de prueba de un producto de préstamo agrícola, apropiado para una base predominantemente fundamentada en la agricultura. A pesar de que los objetivos de los ingresos no fueron establecidos en el momento en que se recopiló esta información, ya han determinado las metas en porcentajes de nuevos clientes que aspiran atender por debajo de la línea de pobreza extrema (2%), la línea nacional de pobreza (45%) y el 200% línea nacional de pobreza (16%). La IMF usará el PPI para medir estos objetivos. Estas metas se harán cumplir tanto a nivel de la sucursal como a nivel institucional, y estarán incluidos en los incentivos a nivel de la sucursal.

En el momento, el proceso de la decisión de crédito, incluye la información recopilada por los agentes de crédito acerca de la actividad económica del cliente potencial, sus ingresos, activos y préstamos pendientes de pago. También comprueban con dos burós de crédito para asegurarse de obtener la información actualizada y precisa acerca del sobreendeudamiento. Sin embargo, la IMF mencionó que cierta cantidad de IMFs en Guatemala no reportan a los burós de crédito, por lo tanto este proceso no es infalible. Puesto que todos los préstamos iniciales ofrecidos por la IMF G siguen el mismo modelo de banca comunal, los miembros del grupo ya han realizado un nivel de investigación antes de la presentación a la IMF.

La estructura de incentivos para los agentes de crédito no incluye una meta de pobreza. Se fundamenta en la calidad de su cartera, el porcentaje de clientes que asisten a las sesiones educativas al momento del pago del préstamo, el porcentaje de encuestas PPI recopiladas y la validez de las mismas, y una meta para la retención de clients.

5. Perfiles de los Clientes

Este informe presenta el perfil de los montos de los préstamos otorgados por la IMF G, como también el perfil de quienes reciben múltiples préstamos. La IMF proporcionó una muestra de tamaño substancial (9,928 observaciones). El principal inconveniente de establecer el perfil de los clientes que tienen la mayor posibilidad de recibir múltiples préstamos es que aunque tenemos datos acerca de la cantidad de préstamos que una persona ha recibido, no se nos han proporcionado identificadores que nos permitan establecer las personas que reciben préstamos subsecuentes para poder comparar las observaciones del PPI con el monto del préstamo y la fecha de desembolso para los clientes con múltiples préstamos, dos datos que son necesarios para construir el conjunto de datos del grupo.

El monto del préstamo aumenta con la edad. Cada punto porcentual adicional de probabilidad de que un cliente viva por debajo de la línea nacional de pobreza se asocia con un desembolso de GTQ 4 (Quetzal Guatemalteco) menos. Esto equivale aproximadamente a US\$0.50 al momento de la publicación.

Los préstamos subsecuentes son por montos mayores. Permaneciendo el resto constante (*ceteris paribus*), cada préstamo adicional se asocia con un GTQ 280 adicional, en promedio, lo que representa una confirmación de la política de aprobación de crédito de la IMF.

Haciendo la comparación con la base de referencia del cliente como una viuda, los otros estados civiles reciben préstamos considerablemente mayores. Los clientes divorciados reciben en promedio GTQ 155 más, los clientes casados reciben GTQ 271 más, los clientes solteros reciben GTQ 217 más y los clientes separados reciben GTQ 225 más. Esto es intuitivo, puesto que las viudas tienen una mayor probabilidad de ser pobres.

Comparando con la base de referencia de la región de Chimaltenango, los clientes en todos los departamentos reciben préstamos de mayor cuantía. Sololá recibió comparativamente el más grande con GTQ 973, seguido por Totonicapán (GTQ 772) y Quetzaltenango (GTQ 711). Escuintla tiene la menor diferencia, recibiendo un promedio de solo GTQ 17 más que la región de Chimaltenango.

Comparado con la base de referencia de los clientes que trabajan en el sector agrícola, los que trabajan en cualquier otro sector recibieron préstamos de mayor cuantía.

El informe hizo la correlación entre la actividad económica y la cantidad de préstamos por cliente con el objeto de determinar si la relación varía según el sector económico. El término de interacción sugiere que un préstamo adicional recibido no aumenta por igual el monto del préstamo en todos los sectores económicos. De hecho, encontramos que los clientes que trabajan en labores artesanales reciben préstamos de GTQ 35

menores que aquellos en la industria de la agricultura, condicionado a que estén recibiendo un préstamo adicional. Por otra parte encontramos que aquellos en actividades de comercio al por mayor y minorista reciben en promedio préstamos de GTQ 54 más que los clientes en el sector de la agricultura, condicionado a haber recibido un préstamo adicional.

Al investigar los determinantes de múltiples préstamos, descubrimos que los clientes mayores tienden a recibir más préstamos, aquellos que están recibiendo mayores préstamos tienen relativamente más probabilidades de haber recibido múltiples préstamos.

Todas las personas que trabajan en labores manuales, tienen mayores probabilidades de recibir múltiples préstamos en comparación con los que trabajan en el sector de la agricultura.

Las personas en los departamentos de Huehuetenango y Totonicapán reciben los menores préstamos comparando con la base de referencia de aquellos en Chimaltenango, a pesar de que esto refleja el hecho de que estas sucursales son relativamente más nuevas. Los resultados relacionados con probabilidades de pobreza no son estadísticamente significativos. Esto quiere decir que las personas más pobres no tienen más probabilidades de recibir una menor cantidad de préstamos.

Figura 8: Monto de los préstamos por región (línea de base Chimaltenango)

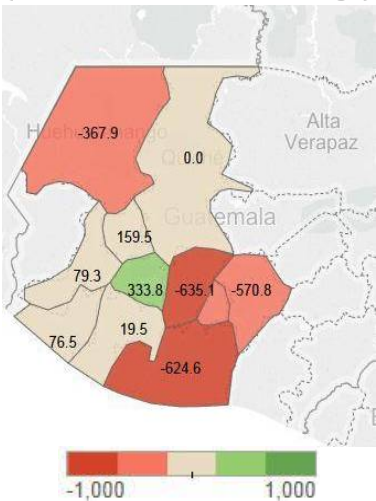
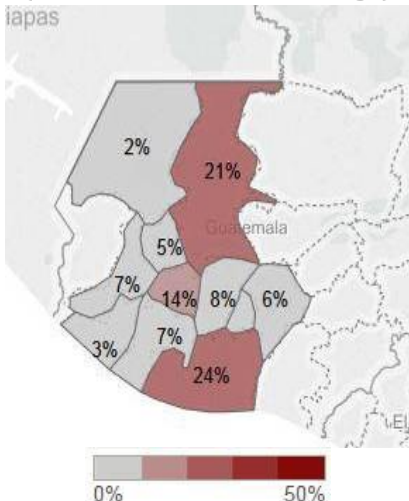


Figura 9: Concentración de la pobreza por región (línea de base Chimaltenango)



6. Conclusiones

- La IMF G atiende una concentración de pobreza del 40% a través de su área de operación, igual a la incidencia nacional de la pobreza, y el 20% de sus clientes viven por debajo la línea de paridad del poder adquisitivo internacional de US\$ 2.50 al día.
- A pesar de que al momento de obtener la información, la misión de la IMF de Guatemala no especificaba como un objetivo el nivel de pobreza, su selección de áreas a penetrar se hizo con base en mapas de la pobreza; además, [la IMF] considera que el diseño de su producto con un monto pequeño del préstamo y las sesiones educativas con entrenamientos mensuales obligatorios, conduce a una autoselección de los más pobres dentro de los servicios. Por ejemplo, su segunda operación más grande y de mayor concentración (68%) está en Quiché, el área con la mayor incidencia de pobreza (72%).
-
- El resultado de la regresión revela una serie de características de los perfiles de los clientes. El monto del préstamo aumenta con la edad y cada préstamo adicional a un individuo específico está asociado con un aumento de GTQ 286 en el monto del préstamo. Las personas casadas reciben préstamos de mayor cuantía que el resto de los estados civiles. Los préstamos de mayor cuantía están en algunos de los departamentos más pobres, tales como Sololá y Totonicapán, mientras que algunos de los departamentos menos pobres reciben préstamos relativamente menores en promedio, tales como Escuintla, Guatemala y Sacatepéquez. Las personas más pudientes tienen más probabilidades de recibir préstamos de mayor cuantía; sin embargo, los clientes más pudientes no son los que tienen la más alta probabilidad de recibir múltiples préstamos. Éste es el único caso en nuestro informe, y es un hecho alentador para la organización en términos de la inclusión de clientes pobres. .

Nicaragua

Nicaragua es el país más pobre de Centro América y el segundo más pobre del Hemisferio Occidental (The World Facebook, 2014). La economía creció un 4.6% en el 2013, a pesar de una disminución en los ingresos por la exportación de café, debido a la roya. El 17% del PIB se origina en la agricultura, 26% en la industria y 58% en servicios, mientras que el 31% de la fuerza laboral trabaja en la agricultura, 18% en el sector industrial y 50% en servicios.

El sector microfinanciero en Nicaragua está atravesando un proceso de consolidación y recuperación luego de haber atravesado diversos desafíos entre el 2008 y el 2011. La crisis financiera global, junto con el “Movimiento No Pago” (un movimiento para no pagar los préstamos), acentuados por interferencias políticas, ha dejado a la industria “tanto ilíquida como impopular” (Centro para el Estudio de la Innovación Financiera, 2014). La industria atendía 324,000 clientes antes de la crisis y cayó a 225,000 en el 2011. El total de la cartera cayó de US\$ 420 millones en el 2008 a US\$ 170 millones en el 2011. El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Más Pobre (CGAP) estimó que en el 2014, 80,000 clientes de las microfinancieras trabajaban en el sector agrícola y en el país había 268,000 clientes.

La adopción en el 2011 de la Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas y la creación de la Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI), que comenzó operaciones en el 2012, le han dado al sector un gran empuje. Las nuevas leyes buscan mejorar la transparencia de las tasas de interés. Las instituciones microfinancieras pueden fijar sus tasas, pero las regulaciones prohíben cargos adicionales a los prestatarios y la imposición de un cargo máximo por pagos atrasados (Nicaragua | Portal de Microfinanzas – CGAP, 2015).

Mientras la industria espera el marco de las nuevas regulaciones para impulsar la inclusión financiera en el país, aún persisten muchos desafíos. El *Microscopio Mundial* del 2014, presentado por la Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist*, clasificó a Nicaragua en el puesto 18 de los 55 países incluidos con respecto al ambiente regulatorio para la inclusión financiera (Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist*, 2014). De acuerdo con la base de datos de la inclusión financiera del Banco Mundial, (Global Findex), únicamente el 14% de los adultos (mayores de 15 años) tenían acceso a servicios financieros en el 2011, uno de los porcentajes más bajos de la región (Banco Mundial, Inclusión Financiera Global en la Base de Datos Findex Global, 2014).

Este informe incluye una IMF participante de Nicaragua, en adelante denominada la IMF N. Esta sección es relativamente corta por que no se suministró información adicional sobre los clientes, diferente de los resultados básicos del PPI. Esto excluye discusiones urbanas/rurales y análisis de regresión de préstamos.

Figura 1: Coropleta de incidencias de pobreza en regiones de Nicaragua que atiende la IMF N

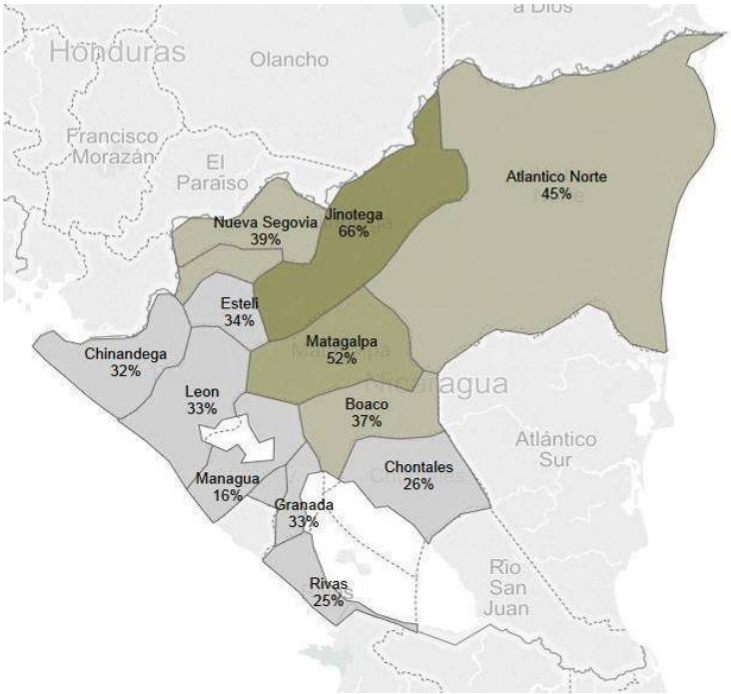
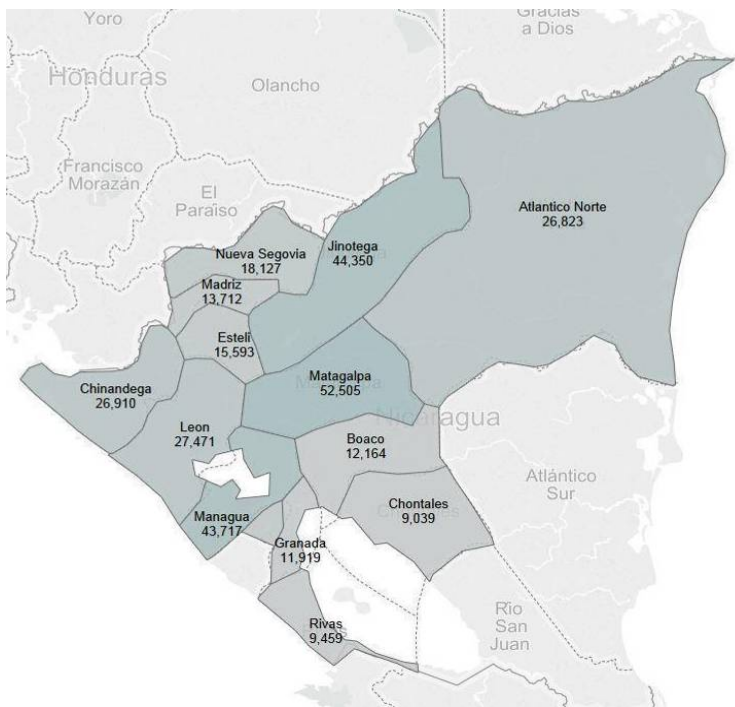


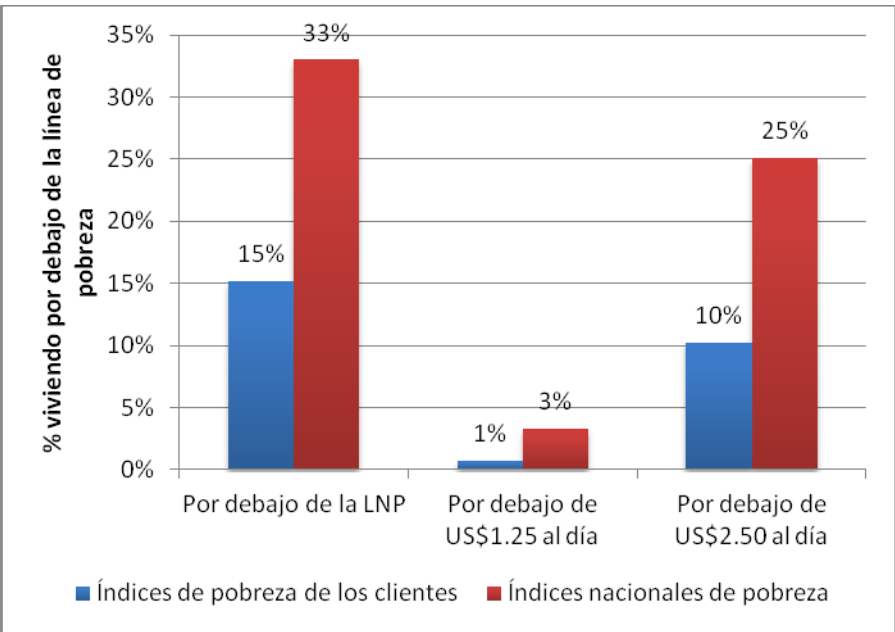
Figura 2: Coropleta de las magnitudes de la pobreza en regiones de Nicaragua que atiende la IMF N



1. Concentración de la Inclusión de Clientes Pobres

Un patrón heterogéneo surge en Nicaragua, donde las operaciones en ciertas regiones logran concentraciones de pobreza mucho más altas que en otras regiones, a pesar de que en ningún lugar la IMF iguala la incidencia regional de pobreza. En Nicaragua, el 33% de la población vive por debajo de la línea nacional de pobreza y el cliente promedio de la IMF N tiene un 15% de probabilidad de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, como se demuestra en la Figura 3.

Figura 3: Concentración de la pobreza en la IMF N contra parámetros nacionales e internacionales



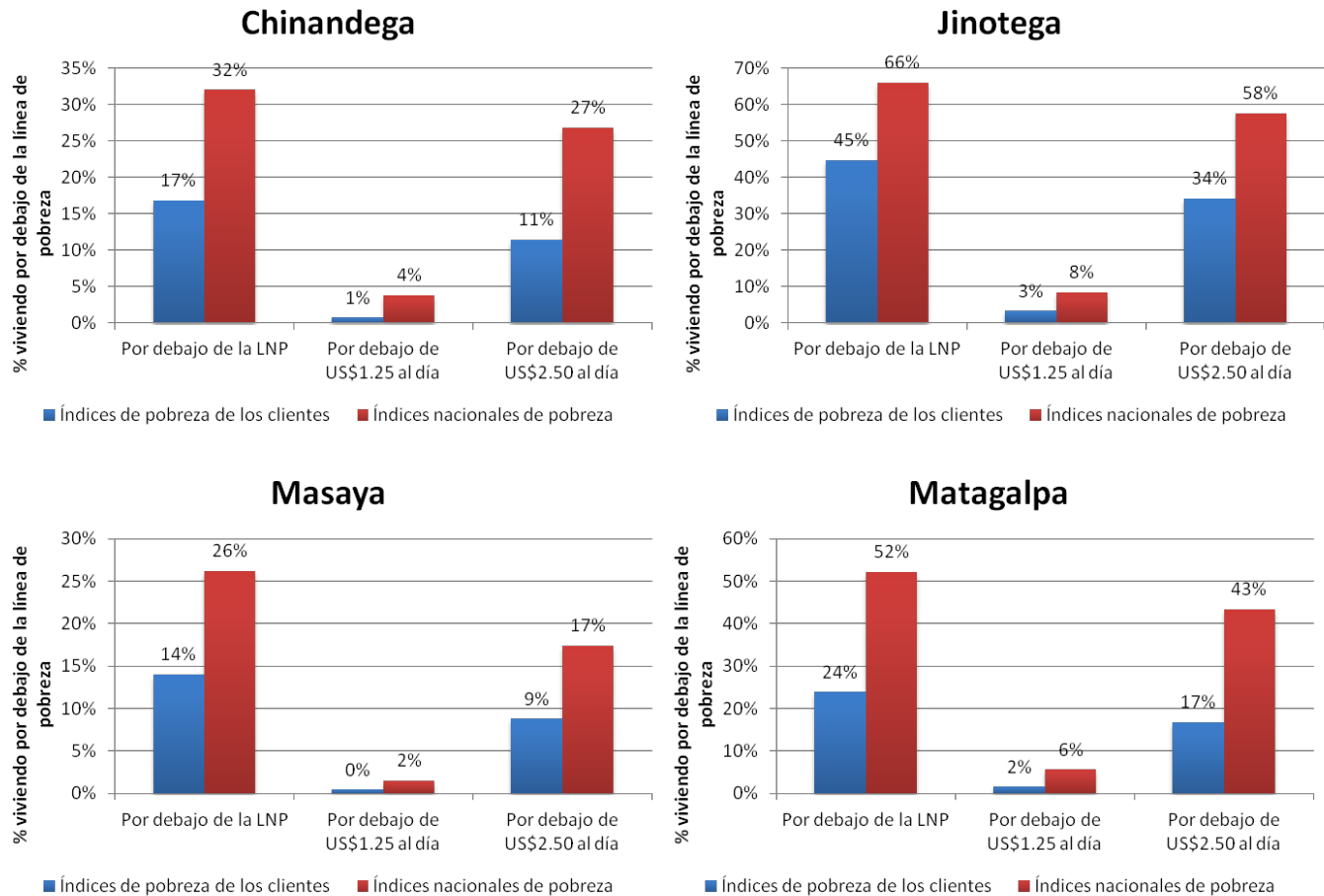
En la Figura 4, presentamos las cuatro regiones con los más altos niveles de concentraciones de pobreza y las cuatro regiones con las concentraciones más bajas. Tanto los datos como la información proporcionados por la IMF durante una entrevista a fondo muestra que en áreas de alta competencia bancaria, la IMF N no puede competir con las bajas tasas de interés de los bancos comerciales, que son más grandes, y en consecuencia se enfocan en las personas pobres. De otra parte, las operaciones de la IMF en áreas de baja concentración indican la necesidad de asegurar la sostenibilidad financiera y diversificar el riesgo.

Dos de las cuatro regiones con la más alta concentración de pobreza están en las regiones con la más alta competencia bancaria: Chinandega, con una incidencia del 32% y una concentración del 17%; y Masaya, con una incidencia del 26% y una concentración del 14%. Las otras dos regiones se benefician de una alta concentración de servicios complementarios de la IMF. Por cierto, la tierra tan fértil de las regiones de Jinotega y Matagalpa, junto con la mayor pobreza y la falta de conocimiento técnico, ha llevado a la IMF N a enfocar toda su asistencia técnica en estas dos áreas. Es interesante que dos razones tan diferentes lleven a este par de regiones a tener los niveles de concentración más altos; uno se relaciona con la alta saturación bancaria en áreas atractivas para los bancos formales debido al bajo nivel de incidencia de pobreza, el otro esta ligado a la concentración de asistencia técnica en un área fértil pero muy pobre (Jinotega tiene una incidencia de pobreza del 66% y Matagalpa tiene una incidencia del 52%).

La alta concentración en las dos primeras regiones (Chinandega y Masaya) se debe a una alta saturación bancaria en el área; la concentración en las otras dos áreas se debe a una estrategia a todo lo largo de la IMF

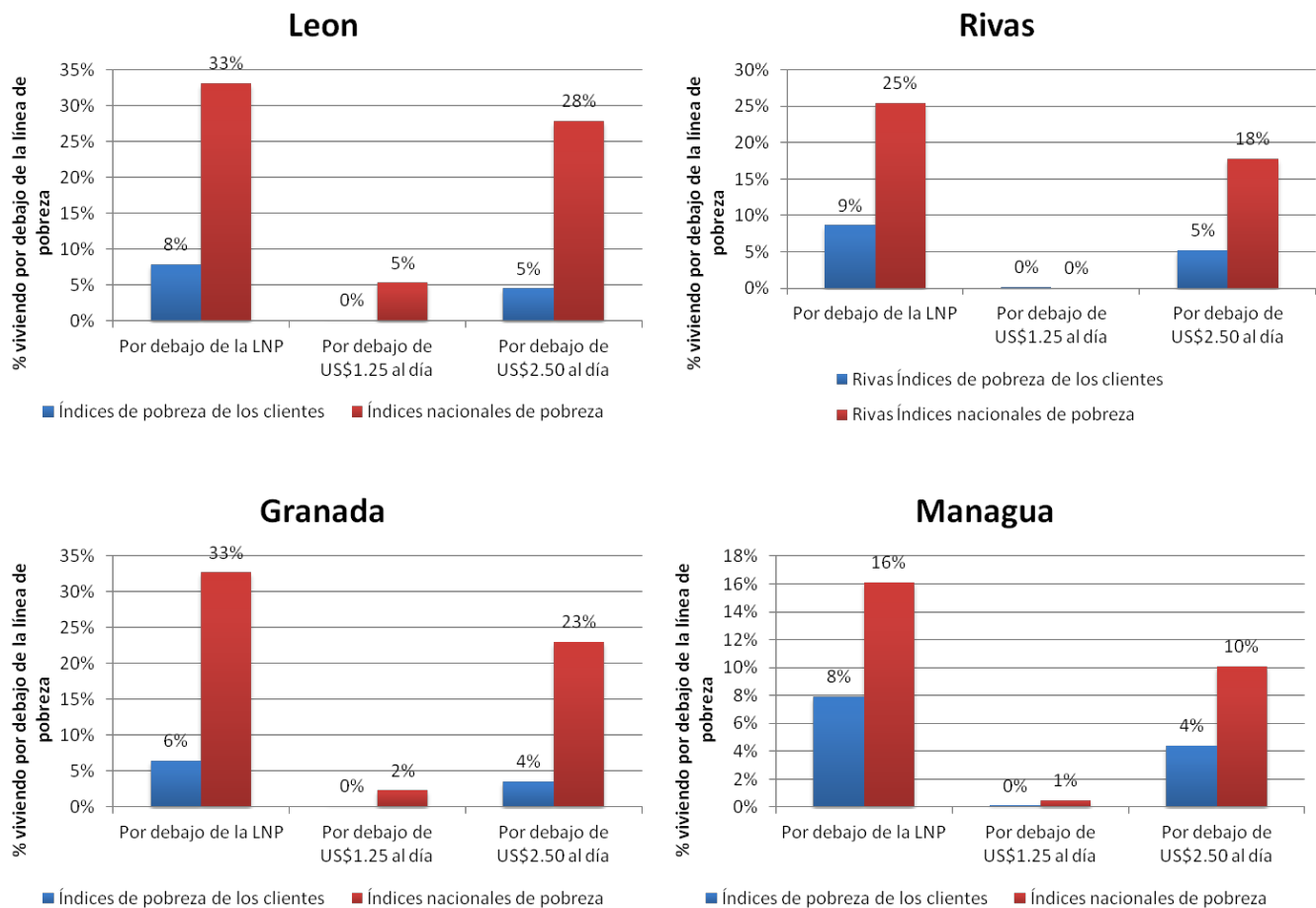
para enfocar los servicios complementarios en las regiones más pobres. Evidentemente, las tierras de las regiones extremadamente fértiles de Jinotega y Matagalpa, junto con las tasas de pobreza (Jinotega tiene una incidencia de pobreza del 66% y Matagalpa tiene una incidencia del 52%), además de una ausencia de conocimiento técnico, ha llevado a la IMF N a enfocar toda su asistencia técnica en estas dos áreas. Es interesante que dos razones muy diferentes han llevado a altos niveles de concentración.

Figura 4: Regiones de Nicaragua con los niveles más altos de concentración de la pobreza



La Figura 5 muestra las cuatro regiones con las más bajas concentraciones y cuenta la historia de cómo la IMF N penetró los mercados con el objeto de asegurar su sostenibilidad financiera. Rivas es una de las partes más pudientes del país, con una magnitud de pobreza de 9,454; Grenada tiene 11,919. En estas áreas, la IMF N ofrece diferentes productos que apuntan más a los clientes relativamente más afluentes. La IMF N tiene la más baja concentración en León (8%).

Figura 5: Regiones de Nicaragua con los niveles más bajos de concentración de la pobreza



2. Escala de la Inclusión de Clientes Pobres

Esta sección discute la escala de la inclusión de clientes pobres de esta IMF. Esta medida es importante por que la concentración de pobreza pueda ser baja en la base de sus clientes; si la IMF presta servicios a una gran cantidad de personas, podría estar atendiendo una mayor cantidad de hogares pobres que una IMF con una mayor concentración pero a una escala menor. Esta IMF no proporcionó una muestra aleatoria por lo que la tasa de concentración del 15% de esta IMF no es informativa, ni podemos deducir con confianza el número de clientes que viven por debajo de la línea nacional de pobreza.

Sin embargo, proporcionamos un desglose de los índices de concentración por región, ya que esto puede ser indicativo de la inclusión relativa de clientes pobres en las distintas regiones. Los mapas muestran que Jinotega tiene la más alta incidencia de pobreza, con un 66% de la población en promedio que vive por debajo de la línea nacional de pobreza. Sin embargo, Matagalpa tiene la mayor magnitud de personas pobres,

54,505, seguida por Jinotega y Managua. Así, la IMF N parece enfocar sus operaciones en algunas de las regiones más pobres de Nicaragua. Esto probablemente es un reflejo de su declaración de principios y de los factores que dictan qué regiones penetrar. La decisión de las regiones a penetrar se fundamenta en la saturación bancaria existente en el área, al igual que la actividad económica dominante de la zona; la IMF N se enfoca en el sector agrícola. La IMF N no se enfoca en la pobreza en sí, sino que aspira a mejorar la calidad de vida de los microempresarios a los que atiende. Como tal, se centra en la inclusión financiera de las empresas pequeñas y medianas.

El “Movimiento No Pago” de Nicaragua (un movimiento para no pagar los préstamos) sacudió la industria de las microfinanzas de Nicaragua en el 2008 y tuvo un profundo efecto en las operaciones de la IMF N. Durante su entrevista, la IMF reveló que con anterioridad al movimiento, su modelo estratégico era proporcionar financiación a los segmentos más pobres de la población, subsidiándolos con los negocios de los ganaderos más afluentes. Sin embargo, una vez que se arraigó el movimiento, la IMF se dirigió hacia segmentos más comerciales de la población en áreas urbanas. De hecho, a pesar de que los préstamos que ofrecían a los clientes del Banco Comunal varían de US\$ 150 a US\$ 700, este es un segmento pequeño de su base de clientes, el promedio del monto del préstamo es de US\$ 800 y en algunos productos compiten con los bancos formales.

Tabla 1: Resumen de los datos proporcionados por la IMF Nicaragüense

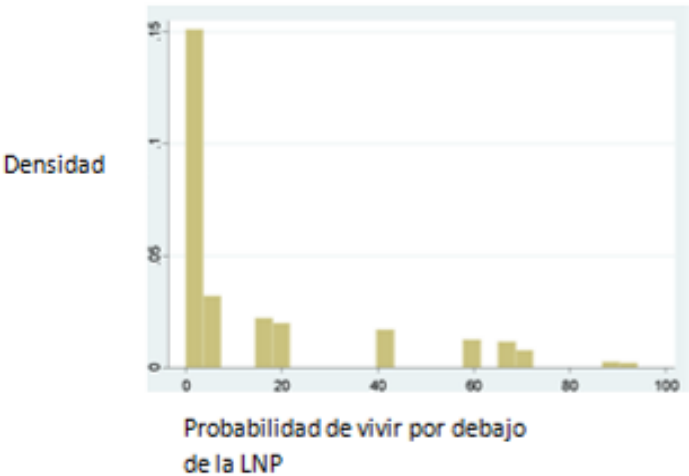
Región	Tamaño de la muestra		Región	Tamaño de la muestra
Managua	184		Estelí	25
Rivas	88		Carazaro	24
Matagalpa	78		Atlántico Norte	16
Masaya	56		Madriz	15
Chinandega	56		Chontales	14
Jinotega	53		Nueva Segovia	5
León	51		Boaco	3
Granada	36			
Total				704

3. Probabilidades de Pobreza y la Estructura de Incentivos de los Agentes de Crédito

Como muestra la Figura 6, el cliente promedio de la IMF N tiene 15% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza. La declaración de principios de esta IMF N no es atender directamente a los pobres sino que es la inclusión financiera, mientras asegura la sostenibilidad financiera de sus operaciones.

Esto concuerda con los incentivos de los agentes de crédito, que se basan en la calidad de la cartera (cartera en riesgo, atrasada, etc.), el monto total desembolsado para el préstamo y la tasa de retención de suscriptores. Esta IMF mide los niveles de sobreendeudamiento de los clientes antes de desembolsar un préstamo; este aspecto lo revisa el comité de prestamos antes de efectuar el desembolso.

Figura 6: Histograma de las probabilidades de pobreza



5. Conclusión

- Las operaciones de la IMF N están fuertemente influenciadas por la herencia del movimiento de “No Pago”, que sacudió la industria en el 2008. A pesar de que siempre se han enfocado en las personas excluidas financieramente, en vez de enfocarse en los pobres, durante su entrevista, la IMF indicó que tal movimiento generó un cambio en la estrategia, alejándose del sector agrícola, en donde estaba la mayor cantidad de población vulnerable, y dirigiéndose hacia los ganaderos con mayores recursos económicos, en busca de una sostenibilidad operacional.
- El cliente promedio tiene 15% de probabilidades de vivir por debajo de la línea nacional de pobreza, lo cual se compara con el promedio nacional del 30%. Sin embargo, la variación regional habla de la historia de una cartera altamente diversificada, de acuerdo con la estrategia comercial de la IMF. Además, la base de datos no corresponde a una muestra aleatoria.

- Las cuatro regiones con las más altas concentraciones reflejan dos mecanismos separados. De un lado, Jinotega y Matagalpa tienen unas de las más altas incidencias de pobreza y la IMF escogió enfocar sus esfuerzos en estas dos regiones en términos de servicios complementarios, tales como la asistencia técnica. De otra parte, las dos regiones de Chinandega y Masaya son las dos regiones con la mayor competencia; en su entrevista, la IMF indicó que esa saturación bancaria les llevó a ofrecer servicios a los clientes más pobres.
- Las cuatro áreas con la más baja concentración son la personificación de su estrategia para diversificar su cartera. Tiene su mayor punto de operaciones, ocho sucursales, en el área más rica, Managua, que tiene un 16% de incidencia de pobreza. Estas ofrecen diferentes productos en estas áreas las cuales atienden las necesidades de los individuos más ricos.

Limitaciones

Puesto que el presente estudio intentaba usar solamente datos existentes ya recopilados por las IMFs que operan en LAC⁸, el análisis no incorpora una muestra grande de todas las IMFs en cada uno de los países. Por ejemplo, en tres países, la muestra incluye solamente una IMF por país, específicamente en Guatemala, Nicaragua y Ecuador. En otros países, incluye más IMFs con diferentes cuotas del mercado. Es más, algunas IMFs consultadas no proporcionaron una muestra representativa de toda su base de clientes, por que algunas estaban recopilando datos para propósitos muy específicos (por ejemplo, una IMF estaba recopilando datos exclusivamente de nuevos clientes); además, no extrapolamos los datos para estas IMFs. Entre las poquísimas IMFs que proporcionaron muestras aleatorias representativas de la totalidad de su cartera, no la estratificaron por región o por sucursal (de nuevo, por que los datos son para sus fines empresariales). En tal virtud, no pudimos llegar a conclusiones a nivel de la totalidad de LAC, y la discusión de penetración generalmente es válida a nivel de la IMF.

El alcance de este informe no era proporcionar un análisis cualitativo del impacto de la saturación bancaria sobre la inclusión de clientes pobres; además, la escasez de datos disponibles a nivel regional para cada país imposibilitó que eso se hiciera. La información de las instituciones reglamentarias que se pudo obtener apoya nuestra hipótesis, como también lo hacen los datos del PPI para las IMFs participantes, más las entrevistas a fondo con los expertos en la industria. Sin embargo, si se hubieran conseguido datos adicionales acerca de la saturación bancaria a nivel regional, se hubiera proporcionado una representación más confiable de nuestra hipótesis.

Recomendaciones para Realizar Investigaciones en el Futuro

A continuación se presentan unas cuantas sugerencias de temas recomendados para realizar investigaciones en el futuro:

- La publicación de servicios financieros *Financial Services Law* del año 2013, advierte que Bolivia es un país que vale la pena observar de cerca. El país se beneficia de una robusta estructura reglamentaria y el

8 En otras palabras, el alcance de este informe no incluyó la recopilación de nuevos datos sino que intentó beneficiarse de los datos ya recopilados por otras IMFs en la región.

sector de las microfinanzas ha mostrado su compromiso con la transparencia mediante una participación voluntaria en la red FINRURAL. Bolivia será un terreno maduro para el estudio de los efectos de la creciente competencia de la industria bancaria y pone a prueba la hipótesis de este informe. Concretamente, la ley requiere a los bancos formales y a las IMFs mantener en 11.5% su tasa de interés promedio y hace que los bancos formales mantengan entre el 50 y el 60% de su cartera en préstamos de vivienda social o en los sectores productivos, incluyendo la agricultura. Esta competencia entre los bancos formales y las IMFs para brindarle servicios a los clientes de conformidad con las cuotas impuestas por el gobierno muy probablemente acelerará la competencia por la base de clientes que las IMFs tradicionalmente atienden, en áreas relativamente pobres. Será una oportunidad interesante a estudiar en mayor profundidad, ya que el país tiene una de las incidencias más altas de pobreza en América Latina.

- Un determinante esencial para saber si una IMF extiende préstamos a los individuos más pobres ciertamente es la estructura de incentivos de los agentes de crédito. Una de las diferencias cruciales entre las instituciones financieras formales y las instituciones de microfinanzas es el énfasis que se asigna al conocimiento del valor cualitativo de los posibles clientes. Los agentes de crédito contribuyen con su conocimiento especializado de los clientes potenciales que pudieran no parecer viables a los bancos comerciales. Estos clientes marginales constituyen un mayor riesgo que los clientes típicos de los bancos comerciales, así que si el incentivo de los agentes, por ejemplo, es el monto del préstamo y la cantidad de préstamos otorgados, es posible que entonces no tengan un incentivo para salir a buscar esos clientes. Sería muy interesante codificar de alguna manera cómo la estructura de incentivos impulsa al oficial de crédito a buscar los clientes más pobres y hacer la respectiva regresión sobre los puntajes del PPI. La IMF I de Guatemala está implementando una estructura de incentivos para el agente de crédito, la cual incluye el PPI, así que será interesante observar cómo progresa la inclusión.
- También sería muy útil para la IMF que administrara el PPI cada vez que un préstamo se le desembolsa a un cliente. Esta es una práctica común en algunas IMFs, pero casi todo este estudio recopiló información del PPI únicamente la primera vez que un préstamo fue otorgado a un cliente. La información de un grupo nos permitiría formar un esquema de los montos de los préstamos, los historiales de pago, y las probabilidades PPI a través del tiempo. Esto mejoraría los resultados de un análisis de regresión y permitiría visualizar las características asociadas con la mora en los pagos, definir un mapa de movimiento de clientes pobres, y observar los cambios en la inclusión de clientes pobres en correlación con las variaciones en estrategias comerciales.

- Los gobiernos de Colombia y Bolivia recientemente tomaron medidas para facilitar y promover el uso de la banca móvil. Esto atenderá en parte algunos desafíos que enfrentan las IMFs cuando buscan atender poblaciones remotas que carecen de servicios financieros. Puesto que las concentraciones de pobreza son consistentemente más bajas en áreas rurales en comparación con las áreas urbanas, esta puede ser una opción interesante para hacer un estudio y entender el impacto en la inclusión de clientes pobres.
- Este informe inicialmente busca incluir los detalles financieros de las IMFs. Sin embargo, en general, las IMFs solamente pudieron proporcionar un conjunto financiero en vez de un desglose a nivel de sucursales. Por lo tanto, cualquier análisis encubriría los acontecimientos verdaderamente vitales en todo el país. Esta información podría ayudar a clarificar los niveles de aversión al riesgo por parte de las IMFs y cómo ello se relaciona con la inclusión de clientes pobres.
- Las microfinanzas ofrecen alivio para la apremiada liquidez de los individuos; sin embargo, al igual que con los préstamos tradicionales, el impacto del crédito depende de su uso específico, al igual que otras idiosincrasias variables. Por lo tanto, si se puede construir una tabla con un conjunto de datos, sería muy interesante analizar la correlación entre el uso de un préstamo y las transiciones en los niveles de pobreza a través del tiempo. Por cierto, hipotéticamente, los préstamos de consumo tienen menores probabilidades de contribuir a los aumentos sostenibles en los ingresos, que los préstamos para capital fijo o de trabajo.
- Recientemente han surgido estudios que vinculan la creciente saturación bancaria a través de América Latina, con una atmósfera relativa de “crédito fácil”. Sería interesante investigar si el perfil de los clientes en las regiones que han experimentado un marcado aumento en la competencia han estado recibiendo préstamos iguales o mayores en virtud de dicho endeudamiento más alto. Una comparación de los resultados entre las IMFs que tienen una política de no desembolsar préstamos a quienes ya tienen tres o más préstamos pendientes y quienes no tienen tal política, podría ayudar a orientar las recomendaciones.
- Un área interesante de investigación es la función que tienen los productos ofrecidos por una IMF en la inclusión de clientes pobres. Los productos diseñados de manera específica pueden llevar a la auto-selección de un grupo destinatario. Según lo indicaron muchas IMFs en este informe, la industria podría beneficiarse de la recopilación de información específica sobre los detalles del lanzamiento de productos y el análisis correspondiente de la información del cliente, para poder formarse una idea de

cuáles productos o diseño de productos parecen ser mas adecuados para los diferentes grupos demográficos.

Bibliografía^(*)

1. Asobancaria. 2015. 'Reporte de Bancarización'. Accedido Febrero 26.
http://www.asobancaria.com/portal/page/portal/Asobancaria/publicaciones/economica_financiera/reporte_bancarizacion/2013.
2. Banco Central del Ecuador. 2015. 'Resoluciones Junta'. Accedido Febrero 26.
<http://www.bce.fin.ec/index.php/2014-10-10-03-50-32>.
3. CSFI, Centro para el Estudio de las Innovaciones Financieras. 2014. 'Microfinance Banana Skins 2014: The CSFI Survey of Microfinance Risk' [Cáscaras de Banana en Microfinanzas 2014: La Encuesta CFI acerca del Riesgo en Microfinanzas]
4. Chamarbagwala, Rubiana, e Hilcías Morán. 2011. 'The Human Capital Consequences of Civil War: Evidence from Guatemala' [Las Consecuencias de la Guerra Civil en el Capital Humano: Evidencia para Guatemala]. *Revista de desarrollo económico Journal of Development Economics* 94 (1): 41–61.
doi:10.1016/j.jdeveco.2010.01.005.
5. 'Colombia'. 2015. Accedido Febrero 26. <http://data.worldbank.org/country/colombia>.
6. 'Colombia | Portal de Microfinanzas - CGAP'. 2015. Accedido Febrero 26.
<http://www.microfinancegateway.org/es/pa%C3%ADs/colombia>.
7. Finanzas, Ministerio de. 2015. 'Ministerio de Finanzas» Estadísticas Fiscales'. Ministerio de Finanzas. Accedido Febrero 26. <http://www.finanzas.gob.ec/estadisticas-fiscales/>.
8. 'Ecuador - Global Financial Inclusion (Global Findex) Database 2011' [Ecuador – Inclusión Financiera Global en la Base de Datos de Inclusión Financiera Global, Findex Global 2011]. 2015. Accedido Febrero 26.
<http://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/1163>.
9. Edmonds, Eric, y Norbert Schady. 2012. 'Poverty Alleviation and Child Labor' [Reducción de la Pobreza y el Trabajo Infantil]. *Diario Económico American Economic Journal: Economic Policy* 4, Política Económica (4): 100–124. doi:10.1257/pol.4.4.100.
10. Fernald, Lía C.H., y Melissa Hidrobo. 2011. 'Effect of Ecuador's Cash Transfer Program on Child Development in Infants and Toddlers: A Randomized Effectiveness Trial' [Efecto del Bono de Desarrollo Humano de Ecuador sobre el Desarrollo Infantil en Bebés y Niños Pequeños: Una Prueba Aleatoria de Efectividad]. *Revista de ciencias sociales y medicina Social Science & Medicine* 72 (9): 1437–46.
doi:10.1016/j.socscimed.2011.03.005.
11. 'Financial Inclusion Report 2013, 2014' [Informe de Inclusión Financiera 2013, 2014].
12. 'Guatemala'. 2015. Banco Mundial. Accedido Febrero 26. <http://data.worldbank.org/country/guatemala>.

(*) Nota de Traducción:

La bibliografía sigue la numeración del documento original en inglés, por lo que no se ha ordenado alfabéticamente en la versión en español.

13. 'IMF Survey: Peru: Latin America's Economic Performer' [Encuesta del Fondo Monetario Internacional: El Perú Lidera el Crecimiento Económico en América Latina]. 2013. Accedido Febrero 22.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2013/car022213d.htm>.
14. Martínez, Sebastian. 2004. 'Pensions, Poverty and Household Investments in Bolivia' [Pensiones, Pobreza e Inversiones en los Hogares en Bolivia].
15. Departamento Nacional de Planeación (DNP) y Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). 2012. Pobreza Monetaria en Colombia: Nueva Metodología y Cifras 2001-2010, Figuras.
16. 'Nicaragua | Portal de Microfinanzas - CGAP'. 2015. Accedido Febrero 26.
<http://www.microfinancegateway.org/es/pa%C3%ADs/nicaragua>.
17. Comunicado de Prensa: El Directorio Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional Concluye la Consulta del Artículo IV con Bolivia. 2014. Accedido Febrero 10.
<https://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2014/pr1445s.htm>
18. 'Promoción Familiar y Comunitaria'. 2015. Accedido Febrero 26. <http://www.anspe.gov.co/en/node/37>.
19. Unidad de Inteligencia de Negocios del Grupo *The Economist* (*The Economist* Intelligence Unit), Instituto de Desarrollo de Ultramar (ODI). 2010. Bolivia Case Study for the MDG Gap Task Force Report [Caso Práctico en Bolivia para el Informe del Grupo de Tareas sobre el Desfase en el Logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, ODM].
20. Publicación 'The World Factbook'. 2015a. Accedido Febrero 26.
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gt.html>.
21. ——. 2015b. Accedido Febrero 26. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nu.html>.
22. Banco Mundial. 2015a. 'Financial Inclusion Data' [Datos de Inclusión Financiera]. Accedido Febrero 26.
<http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/>.
23. ——. 2015b. 'Global Financial Inclusion Database - Global' [Base de Datos de Inclusión Financiera Global – Global]. Accedido Febrero 26.
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTPROGRAMS/EXTFINRES/EXTGLOBALFIN/0,contentMDK:23147627~pagePK:64168176~piPK:64168140~theSitePK:8519639,00.html>.

Anexos

Estadísticas de Préstamos, por País

	Perú IMF-A	Perú IMF –B	Perú IMF -C	Colombia IMF-A	Ecuador	Guatemala
Número de Préstamos	201,715	28,545	13,590	122,188	—	9,623
Monto Promedio del Préstamo.	6,160	366	4,979	2,669,246	597	2,620
% Préstamos a mujeres	49%	100%	50%	47%	66%	—
% Préstamos urbanos	23%	69%	—	19%	49%	—

Tablas de Regresión

Perú: IMF A

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
Número de préstamos	342.1*** (7.386)	
Mujeres	-1,432*** (56.10)	0.407*** (0.0207)
Capital de Trabajo	-2,977*** (65.39)	1.025*** (0.0241)
Mejoras a la Vivienda	2,568*** (110.2)	-0.753*** (0.0384)
Crédito al Consumo	-6,612*** (63.02)	-1.557*** (0.0242)
Probabilidad de Pobreza	-46.78*** (1.293)	-0.00770*** (0.000563)
Amazonas	2,622*** (214.5)	-1.723*** (0.0876)
Ancash	644.0*** (213.9)	-2.327*** (0.0845)
Apurímac	4,559*** (366.0)	-2.768*** (0.0896)
Arequipa	184.2 (135.7)	-1.064*** (0.0757)
Ayacucho	762.8** (325.6)	-2.795*** (0.0856)
Cajamarca	2,270*** (147.7)	-1.912*** (0.0725)

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
Callao	-192.4	-1.659***
	(241.9)	(0.0881)
Cusco	170.8	-2.881***
	(157.6)	(0.0729)
Huánuco	1,226***	-1.483***
	(170.2)	(0.0778)
Ica	-279.1	-1.208***
	(243.4)	(0.123)
Junín	-226.6**	0.186***
	(112.6)	(0.0716)
La Libertad	1,100***	-1.642***
	(132.0)	(0.0711)
Lambayeque	486.8***	-2.149***
	(161.5)	(0.0780)
Lima	225.7*	-1.131***
	(122.9)	(0.0698)
Loreto	1,526***	-3.438***
	(326.1)	(0.0870)
Moquegua	-589.5***	-1.120***
	(208.1)	(0.0950)
Pasco	1,006***	-0.314***
	(170.7)	(0.0922)
Piura	-658.1***	-2.352***
	(144.9)	(0.0733)
Puno	340.7*	-3.236***
	(201.1)	(0.0773)
San Martín	262.4*	-2.878***
	(134.4)	(0.0697)
Tacna	1,554***	-1.062***
	(172.8)	(0.0849)
Tumbes	376.8	-2.113***
	(293.6)	(0.100)
Ucayali	570.9***	-0.739***
	(128.3)	(0.0750)
Zona Urbana	557.4***	-0.0818***
	(60.77)	(0.0253)
Manufactura	240.5**	0.122***
	(108.0)	(0.0449)
Comercio	1,047***	0.00895
	(60.70)	(0.0267)
Transporte	806.7***	-0.248***
	(117.8)	(0.0375)

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
Servicios	334.0***	0.471***
	(128.8)	(0.0475)
Modelo Simulado PDM	-3,813***	-2.142***
	(58.09)	(0.0321)
Tiempo desde su Vinculación	-0.0275***	-2.36e-05***
	(0.00437)	(1.95e-06)
Monto del Préstamo		5.12e-05***
		(1.15e-06)
Constante	7,432***	5.089***
	(137.5)	(0.0743)
Observaciones	183,116	183,116
R al Cuadrado	0.130	0.119

PERÚ: IMF B

	(1)
VARIABLES	Monto del Préstamo
Probabilidad de Pobreza	-0.171***
	(0.0332)
Edad	1.442***
	(0.544)
Edad^2	-0.0140*
	(0.00737)
Tiempo desde su Vinculación	-0.0380***
	(0.00198)
Zona Urbana	-0.173
	(2.063)
Divorciado(a)	-33.57
	(40.42)
Casado(a)	-44.11
	(33.72)
Soltero(a)	-48.34
	(33.41)
Separado(a)	-67.02**
	(33.84)
En convivencia	-32.98
	(32.91)
Comercio	-89.87***
	(9.863)
Servicios	-104.9***
	(9.985)
Manufactura	-114.9***
	(14.76)
Artesanías	-176.9***
	(11.63)
Amazonas	36.62***
	(2.713)
Ancash	32.22***
	(2.804)
La Libertad	43.94***
	(2.732)
Lambayeque	-3.246
	(2.931)
Puno	259.6***
	(4.879)
San Martín	5.588***
	(1.433)
Tacna	412.8***

	(1)
VARIABLES	Monto del Préstamo
	(11.21)
Ucayali	66.45***
	(1.983)
Constante	444.5***
	(38.08)
Observaciones	22,029
R al Cuadrado	0.404

Perú: IMF C

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
Arequipa	653.5***	-0.841***
	(221.5)	(0.318)
Ayacucho	1,100***	-2.764***
	(238.3)	(0.263)
Callao	235.1	-2.813***
	(255.2)	(0.314)
Huancavelica	235.3	-4.362***
	(300.9)	(0.256)
Huánuco	-944.5***	-4.588***
	(304.0)	(0.264)
Junín	-1,661***	-3.332***
	(213.7)	(0.264)
La Libertad	-323.2	-4.260***
	(246.5)	(0.276)
Lima	-493.3***	-2.354***
	(183.0)	(0.276)
Mujeres	-650.3***	0.210**
	(92.01)	(0.0903)
Edad	175.5***	0.204***
	(19.21)	(0.0182)
Edad^2	-1.810***	-0.00118***
	(0.218)	(0.000216)
Comercio	-1,418***	1.584***
	(179.8)	(0.122)
Producción	-2,098***	1.103***
	(201.8)	(0.152)
Servicios	-2,345***	0.858***
	(179.5)	(0.119)
Cantidad de Préstamos	79.40***	

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
	(9.956)	
Capital de Trabajo	-2,804***	0.442***
	(110.9)	(0.100)
Crédito al Consumo	-2,212***	-0.464***
	(148.5)	(0.114)
Probabilidad de Pobreza	-22.30***	-0.0180***
	(3.834)	(0.00358)
Tiempo desde su Vinculación	7.952***	0.00375***
	(0.977)	(0.000943)
Monto del Préstamo		7.34e-05***
		(8.67e-06)
Constante	3,519***	-1.821***
	(486.1)	(0.445)
Observaciones	13,244	13,244
R al Cuadrado	0.109	0.160

Colombia

		(1)	(2)
ECUACIÓN	VARIABLES	Monto del Préstamo	Préstamos por Cliente
SIN PAREJA	Mujeres	-265,804***	0.0110***
		(19,932)	(0.00282)
	Edad del Cliente	80,436***	0.00868***
		(5,097)	(0.000673)
	Edad del Cliente^2	-824.2***	-8.21e-05***
		(60.70)	(7.79e-06)
	Préstamo Individual	5.513e+06***	-0.0343***
		(54,021)	(0.00412)
	Probabilidad de Pobreza	-10,523***	-0.000393***
		(378.7)	(6.04e-05)
	Préstamos por Cliente	-87,290***	
		(18,216)	
	Crédito Tipo 1	675,365***	-0.0723***
		(29,750)	(0.00338)
	Crédito Tipo 3	332,926***	-0.0683***
		(31,519)	(0.00467)
	Crédito Tipo 4	-643,219***	0.0183
		(40,535)	(0.0119)
	Crédito Tipo 5	-497,265***	0.237***

ECUACIÓN	VARIABLES	(1)	(2)
		Monto del Préstamo	Préstamos por Cliente
		(55,112)	(0.0179)
	Zonas Rurales	-284,390***	-0.00670*
		(32,237)	(0.00393)
	Viudo(a)	-167,389***	-0.0207**
		(49,320)	(0.00889)
	Divorciado(a)	-128,937	-0.0406**
		(160,499)	(0.0164)
	Soltero(a)	-443,666***	-0.0306***
		(24,286)	(0.00377)
	Separado(a)	-261,709***	0.00359
		(44,632)	(0.00760)
	En convivencia	-148,076***	-0.00488
		(22,636)	(0.00345)
	Manufactura	-300,251***	-0.0108*
		(38,967)	(0.00645)
	Construcción	-294,645***	-0.0293***
		(59,318)	(0.00796)
	Comercio Minorista	374,625***	0.0179***
		(29,000)	(0.00459)
	Hotelería	379,413***	0.00196
		(143,344)	(0.00802)
	Transporte/Comunicación	347,420***	-0.0139*
		(68,525)	(0.00779)
	Nariño	-116,485***	0.135***
		(22,052)	(0.00309)
	Putumayo	21,674	0.0535***
		(28,253)	(0.00441)
	Estrato 1	75,749	-0.138***
		(48,266)	(0.0148)
	Estrato 2	489,101***	-0.126***
		(58,372)	(0.0154)
	Estrato 3	705,892***	-0.0165
		(117,554)	(0.0260)
	Estrato 4	1.347e+06***	-0.0507
		(488,211)	(0.0534)
	Estrato 5	-3,593	-0.193***
		(350,608)	(0.0679)
	Tiempo desde que se desembolsó el préstamo	-449.9***	1.50e-06
		(45.10)	(8.57e-06)
	Monto del Préstamo		-2.07e-09***
			(4.35e-10)

		(1)	(2)
ECUACIÓN	VARIABLES	Monto del Préstamo	Préstamos por Cliente
		(182,160)	(0.0234)
	Constante	667,438***	0.915***
SIN PAREJA	Observaciones	114,581	114,581
	R al Cuadrado	0.316	0.031

Bolivia

VARIABLES	IMF A Número de Préstamos	IMF B Número de Préstamos	IMF C Número de Préstamos
Mujeres	0.696*** (0.0832)	0.0536*** (0.0183)	5.080*** (0.635)
Edad del Cliente	0.0337*** (0.00329)	0.00291*** (0.000514)	0.231*** (0.0200)
Probabilidad de Pobreza	-0.00649*** (0.00191)	-0.000146 (0.000259)	-0.0317*** (0.0104)
Manufactura	-0.180 (0.204)	-0.0441* (0.0258)	
Construcción	0.153 (0.170)	-0.0358 (0.0282)	
Comercio Minorista	-0.0858 (0.116)	-0.0366 (0.0228)	
Hotelería	0.354 (0.281)	-0.0425 (0.0268)	
Transporte/Comunicación	0.285 (0.316)	0.0597* (0.0337)	
Educación	-0.338 (0.505)	0.00152 (0.142)	
Servicio Comunitario	-0.428** (0.193)		
Tamaño del Hogar	0.0807*** (0.0255)		
Tiempo desde su Vinculación a la IMF	0.00219*** (0.000163)		
Cochabamba		-0.0881*** (0.0272)	1.855* (1.074)
La Paz		-0.276*** (0.0309)	3.457*** (0.897)
Oruro		-0.229*** (0.0257)	2.384* (1.218)
Potosí		-0.0873*** (0.0290)	1.929* (1.119)
Santa Cruz			-2.713*** (0.755)
Tarija			-0.220 (0.953)
Constante	-0.388 (0.241)	1.270*** (0.0361)	-2.958** (1.188)

	IMF A	IMF B	IMF C
VARIABLES	Número de Préstamos	Número de Préstamos	Número de Préstamos
Observaciones	2,025	8,096	786
R al Cuadrado	0.188	0.030	0.248

Ecuador

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Monto del Préstamo
Mujeres	-3.194 (28.32)	-8.974 (27.77)
Edad	34.95*** (6.962)	26.41*** (6.607)
Edad^2	-0.376*** (0.0883)	-0.283*** (0.0844)
Préstamo de Grupo	405.9*** (57.24)	393.2*** (56.14)
Comercio	53.03 (32.36)	40.92 (32.03)
Industria	-39.14 (45.91)	-48.53 (45.80)
Servicios	-114.4*** (41.85)	-123.0*** (41.63)
Tiempo desde su Vinculación	-1.351*** (0.0655)	-1.601*** (0.0699)
Probabilidad de Pobreza	-2.376*** (0.744)	-1.960*** (0.722)
Ha Recibido Préstamos Anteriormente	-285.4*** (26.38)	
Bolívar	4,245*** (226.0)	4,239*** (225.5)
Carchi	-39.31 (69.42)	-18.31 (69.23)
Chimborazo	1,813*** (167.8)	1,773*** (167.6)
Cotopaxi	389.1*** (77.90)	375.6*** (77.44)
Esmeraldas	15.96 (74.53)	47.35 (74.47)

	(1)	(2)	
VARIABLES	Monto del Préstamo	Monto del Préstamo	
Imbabura	71.67	70.71	
	(71.74)	(71.53)	
Pichincha	78.31	73.14	
	(72.38)	(72.08)	
Tungurahus	2,597***	2,561***	
	(230.2)	(229.5)	
Constante	912.0***	1,291***	
	(156.4)	(149.2)	
Observaciones	11,676	11,880	
R al Cuadrado	0.241	0.237	

Guatemala

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
Edad	41.85***	0.0425***
	(5.758)	(0.0105)
Edad^2	-0.470***	-0.000312**
	(0.0719)	(0.000132)
Probabilidad de Pobreza	-4.149***	0.000519
	(0.428)	(0.000751)
Manufactura	253.6***	0.383***
	(50.24)	(0.0931)
Comercio Minorista	315.5***	0.0420
	(38.11)	(0.0652)
Hotelería	36.52	-0.0649
	(86.21)	(0.137)
Número de Préstamos	280.2***	
	(12.38)	
Divorciado(a)	154.7	0.182
	(108.2)	(0.176)
Casado(a)	270.7***	0.687***
	(61.00)	(0.0725)
Soltero(a)	216.7***	0.482***
	(63.17)	(0.0769)
Separado(a)	217.0***	0.468***
	(61.25)	(0.0753)
Chimaltenango	-635.1***	0.0602
	(43.32)	(0.0657)
Escuintla	-624.6***	0.0446
	(40.55)	(0.0642)
Guatemala	-570.8***	-0.398***
	(49.11)	(0.0661)
Huehuetenango	-367.9***	-0.546***
	(52.66)	(0.0685)
Quetzaltenango	79.29	-0.493***
	(56.26)	(0.0734)
Retalhuleu	76.53	-0.196
	(71.49)	(0.129)
Sacatepéquez	-269.2***	-0.387***
	(60.80)	(0.0776)
Sololá	333.8***	0.338***
	(48.49)	(0.0911)
Suchitepéquez	19.53	-0.250**
	(61.51)	(0.101)

	(1)	(2)
VARIABLES	Monto del Préstamo	Cantidad de Préstamos
Totonicapán	159.5***	-0.423***
	(59.69)	(0.0795)
Monto del Préstamo		0.000792***
		(2.20e-05)
Constante	996.0***	-1.523***
	(125.1)	(0.211)
Observaciones	9,315	9,315
R al Cuadrado	0.336	0.299

Acerca del Índice de Progreso Fuera de la Pobreza (PPI), (Progress out of Poverty Index®)

El Índice de Progreso Fuera de la Pobreza, “Progress out of Poverty Index®” (PPI®), es una herramienta de medición de la pobreza para las organizaciones y las empresas cuya misión es prestar servicios a las personas pobres. Con el PPI, las organizaciones pueden identificar clientes, usuarios, o empleados que tienen la mayor probabilidad de ser pobres o vulnerables a la pobreza y pueden integrar datos objetivos de la pobreza en sus evaluaciones y en el proceso de toma de decisiones estratégicas.

A diferencia de otras metodologías de medición de la pobreza, el PPI fue diseñado teniendo en mente los presupuestos y las operaciones de organizaciones reales; su simplicidad implica que requiere menos recursos para utilizarlo. El PPI es un conjunto de 10 preguntas fáciles de responder, que un miembro del hogar puede responder entre 5 y 10 minutos. Un sistema de puntaje proporciona la probabilidad de que el hogar de la persona que está respondiendo la encuesta esté viviendo por debajo de un número de líneas nacionales e internacionales de pobreza.

El PPI es específico para cada país. Existen PPIs para 60 países, que albergan más del 90% de la población del mundo que vive con menos de US\$ 1.25 diarios.

El PPI ha sido desarrollado por Mark Schreiner, de Microfinance Risk Management, y lo gestiona Grameen Foundation. Para saber más acerca de este tema, visite www.progressoutofpoverty.org

Acerca de Grameen Foundation (GF)

Grameen Foundation (GF) es una organización global sin ánimo de lucro que ayuda a las personas más pobres del mundo a lograr su potencial humano, brindando acceso a servicios financieros esenciales e información agrícola y de salud que pueda transformar sus vidas. Fundada en 1997, propaga soluciones que respondan a las necesidades de los pobres, así como herramientas que ayuden a impulsar la eficiencia de las organizaciones dedicadas a la lucha contra la pobreza. Enfoca sus esfuerzos en iniciativas que puedan lograr vastas repercusiones y usa un enfoque de fuente abierta que facilita su amplia adopción por parte de otras organizaciones. El Dr. Muhammad Yunus, laureado con el premio Nobel, fundador del Grameen Bank y la familia de empresas Grameen, es miembro fundador de la Junta Directiva de la fundación, y en la actualidad su director emérito. La Fundación Grameen tiene su sede en la ciudad de Washington, D.C., EE.UU., y oficinas en los Estados Unidos, Asia, África, América Latina y el Caribe. Si desea más información, por favor visítenos en www.grameenfoundation.org o puede seguirnos en Twitter @GrameenFdn

Acerca de la IFC

La Corporación Financiera Internacional (IFC) forma parte del Grupo del Banco Mundial y es la mayor institución del mundo dedicada al desarrollo, enfocándose exclusivamente en el sector privado. La IFC colabora con empresas privadas en más de 100 países, usando su capital, su experiencia y su influencia para ayudar a eliminar la pobreza extrema e impulsar la prosperidad compartida. En el año fiscal 2014, la IFC proporcionó más de 22,000 millones de dólares en financiación para mejorar la vida de quienes viven en los países en vías de desarrollo y afrontar los más urgentes retos para el desarrollo. Si desea mayor información, visite www.ifc.org