



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

ANÁLISIS DE LA EXISTENCIA DE TRAMPAS DE POBREZA Y LAS MICROFINANZAS COMO HERRAMIENTA PARA COMBATIRLAS

Autora: María González Senac
Directora: Lourdes Fernández Rodríguez

MADRID | Mayo 2019

RESUMEN

La pobreza extrema persiste en el mundo impidiendo a millones de personas alcanzar un nivel de vida digno. En la disciplina económica, la búsqueda de una explicación a la dificultad para erradicarla ha llevado a la construcción de modelos de trampas de pobreza que identifican las causas últimas de la misma. En este trabajo se analizan los factores que permiten a las personas generar ingresos, que son su capacidad de trabajar y el capital con que cuentan, y las circunstancias en que desarrollan su actividad para identificar dichas trampas. Esto llevará a distinguir entre dos clases: las que surgen por barreras impuestas al individuo, que se llamarán de fricción, y las que resultan de tomar malas decisiones, denominadas conductuales. Una vez identificadas las causas de la pobreza, se determinará si las microfinanzas, entendidas como la concesión de microcréditos a quienes tienen menos recursos, se adecúan a las necesidades de los más pobres y contribuyen, por tanto, a que se enriquezcan. La institución microfinanciera que se ha tomado como referencia por su éxito es el Banco Grameen.

Palabras clave: trampas de pobreza, fricción, conductual, renta, capital, financiación, microcréditos.

ABSTRACT

Extreme poverty persists in our world keeping millions of people from reaching an adequate standard of living. In the field of economic studies, the search for an explanation to the difficulties encountered in the fight against it, has led to the creation of models of poverty traps that seek to identify its ultimate causes. In this paper, the factors that determine an individual's ability to generate income, labor and capital, and the circumstances that surround them will be analyzed to identify such traps. As a result, two kinds of traps will be explained: those that are a consequence of the obstacles poor people have to face, which will be called frictional, and those that result from bad decision-making, which will be referred to as behavioral. Once the causes of poverty are identified, an investigation on whether microfinance, understood as the concession of microcredits to those with the least resources, contributes to its eradication or not will follow. Grameen Bank will be taken as an example of success to this purpose.

Keywords: poverty traps, friction, behavioral, income, capital, financing, microcredits.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	7
1.1. FINALIDAD Y ESTRUCTURA	7
1.2. MOTIVACIÓN	8
1.3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS	12
1.4. METODOLOGÍA	13
2. ESTADO DE LA CUESTIÓN	14
2.1. CLASIFICACIONES DE LAS TRAMPAS DE POBREZA	15
2.1.1. Clases de trampas en función del sujeto	15
2.1.2. Clases de trampas en función del número de puntos de equilibrio	16
2.1.3. Clases de trampas en función de sus causas	17
2.2. MODELOS DE TRAMPAS DE POBREZA	18
2.2.1. Modelo de Christopher B. Barret, Michael R. Carter y Jean-Paul Chavas ..	18
2.2.2. Modelo de Abhijit V. Banerjee y Sendhil Mullainathan	18
2.2.3. Modelo de Maitreesh Ghatak	20
2.3. UNA NUEVA ESTRATEGIA PARA COMBATIR LA POBREZA	21
2.4. LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	22
3. MARCO TEÓRICO	24
3.1. LA RENTA Y EL CAPITAL	24
3.2. LA UTILIDAD	25
3.3. LAS PREFERENCIAS TEMPORALES DE CONSUMO	26
3.4. LOS MICROCRÉDITOS Y LA PACIENCIA	26
4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	27
4.1. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	27
4.2. LA UTILIDAD Y LAS PREFERENCIAS DE CONSUMO EN EL TIEMPO	28
4.3. ANÁLISIS DE LAS TRAMPAS DE POBREZA	30
4.3.1. Las trampas del factor trabajo	31
a. La salud: malnutrición y enfermedad	32
b. La formación: educación y experiencia profesional	35
4.3.2. Las trampas del factor capital	38
a. El ahorro	38

b. El emprendimiento	41
c. El acceso a financiación.....	44
4.3.3. El impacto de las circunstancias sociales en las trampas de pobreza	46
a. La corrupción.....	46
b. El tamaño de los hogares	47
4.4. LAS MICROFINANZAS Y LA POBREZA.....	49
4.4.1. Introducción a las instituciones microfinancieras	51
a. Su público objetivo: las microempresas	52
b. Clases de instituciones.....	53
c. Funcionamiento de los microcréditos	54
4.4.2. El impacto de las instituciones microfinancieras	55
a. El debate sobre la eficacia de los microcréditos	55
b. Condiciones para el éxito	57
4.4.3. Retos y oportunidades	60
a. Las microfinanzas y el fintech	60
b. Las microfinanzas y blended finance	61
c. Las microfinanzas y social impact investing	62
5. CONCLUSIÓN	63
6. BIBLIOGRAFÍA	67
7. ANEXOS	72
7.1. Anexo 1: Los Países con Más Pobreza 2030	72
7.2. Anexo 2: Distribución de la Pobreza Extrema en el Mundo	73
7.3. Anexo 3: Resultados de los Estudios sobre las Trampas de Salud.....	74
a. Resultados de Case y Paxson: relación entre malnutrición y renta	74
b. Resultados de Adair et al.: relación entre malnutrición y renta.....	75
c. Resultados de Bleakley.: relación entre salud y formación	76
d. Resultados de Lucas.: relación entre salud y formación	77
7.4. Anexo 4: Tipología de las instituciones microfinancieras.....	78
7.5. Anexo 5: Requisitos de los Microcréditos para resolver las Trampas de Pobreza	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: PIB per cápita 2017 (dólares).....	8
Figura 2: Representación Gráfica de las Trampas de Pobreza	12
Figura 3: La Maximización de Utilidad según la Restricción Presupuestaria.....	25
Figura 4: Posibilidades de Consumo Inter-temporales.....	29
Figura 5: Función de Producción Cobb-Douglas	31
Figura 6: Relación entre Formación, Desempleo y Renta per Cápita en España	36
Figura 7: Relación entre Edad y Renta per Cápita en España	37
Figura 8: Esperanza de Vida en el Mundo	41
Figura 9: Índice de Libertad para Hacer Negocios 2019.....	43
Figura 10: Índice de Facilidad de Acceso a Créditos 2019	44
Figura 11: El Efecto de la Falta de Financiación en el Emprendimiento	45
Figura 12: Índice de Percepción de Corrupción 2018	46
Figura 13: El Tamaño de los Hogares 2017	48
Figura 14: Panorama de las Empresas en Economías Emergentes	52
Figura 15: Población adulta (%) que posee un Smartphone en el mundo.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Perfiles de Paciencia según Fisher (1930).....	30
Tabla 2: Desempleo en España por Edad	36
Tabla 3: Los impedimentos para conseguir financiación y trampas de pobreza	50
Tabla 4: Características, Ventajas e Inconvenientes de las Instituciones Microfinancieras	78
Tabla 5: Efectos de los Microcréditos en las Trampas de Pobreza y el Ejemplo de Grameen.....	80

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Finalidad y estructura

Gracias a los medios de comunicación, cada vez somos más conscientes de la extrema pobreza en la que se encuentran sumidas millones de personas en el mundo. Sin embargo, somos menos sensibles a las campañas de las organizaciones sin ánimo de lucro que tratan de combatir esta situación. Esto se debe, en gran parte, a que conocer estas injustas realidades no implica que sepamos sus causas ni cómo podemos resolverlas. Por eso, la finalidad del presente trabajo es identificar las dinámicas que generan trampas de pobreza y averiguar si la concesión de microcréditos, actividad principal de las instituciones microfinancieras, contribuye a combatirlas.

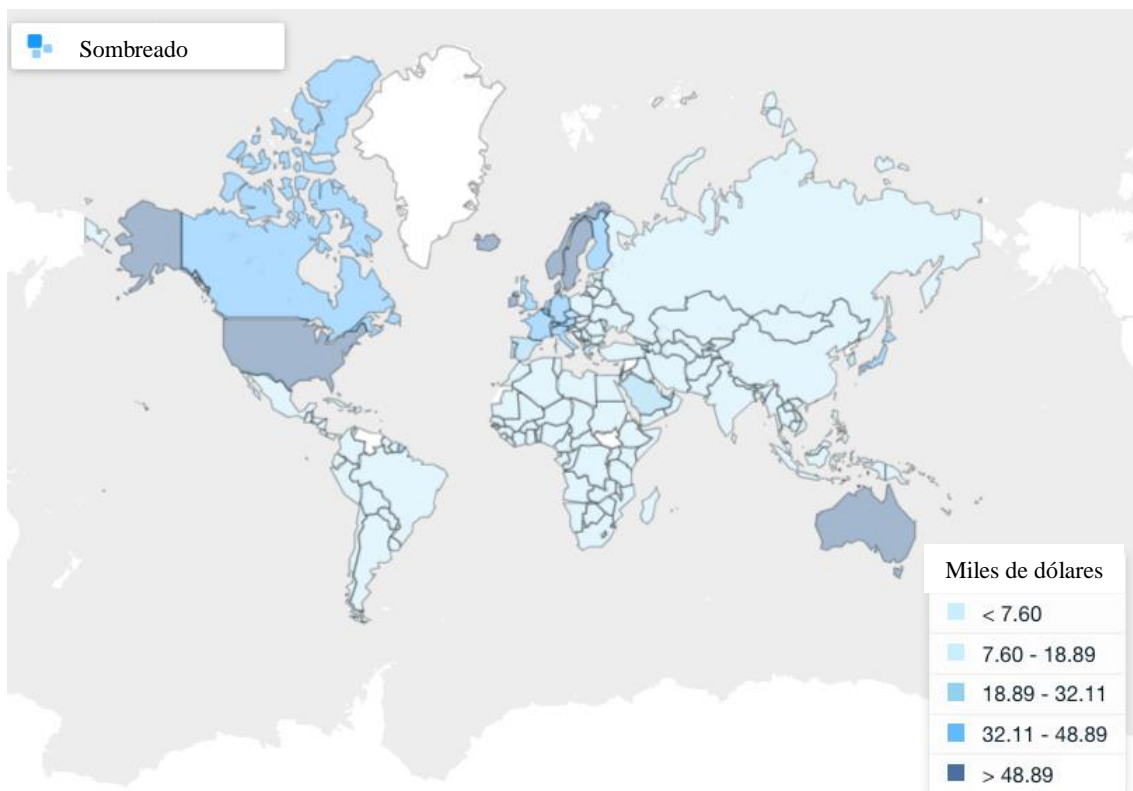
A tal fin, este trabajo se ha estructurado en dos grandes partes. La primera consta de tres epígrafes que sirven de base para el análisis posterior. En esta introducción, que constituye el primer epígrafe, se justificará la importancia de este tema, se plantearán los objetivos y la pregunta de investigación, que servirán de guía para el resto del trabajo, y se describirá la metodología seguida. En el segundo epígrafe, el estado de la cuestión, se hará una revisión de la literatura sobre las trampas de pobreza y los microcréditos que será la base de los argumentos centrales que se desarrollarán. El marco teórico pone fin a esta primera parte, en él se presentarán los conceptos económicos utilizados a lo largo de la investigación, en su mayoría tomados de la disciplina microeconómica, que serán esenciales para desarrollar el análisis desde un punto de vista técnico.

El grueso de la investigación forma el segundo gran bloque del trabajo y se encuentra bajo el título análisis y discusión. Comienza con el planteamiento de las hipótesis de investigación a seguir y con una contextualización del estudio de la pobreza empleando los conceptos microeconómicos del marco teórico. A ello le sigue el análisis de las trampas de pobreza, que se ha estructurado en tres partes, cada una centrada en los distintos factores que influyen en el enriquecimiento individual. Finalmente, se procede al estudio de las microfinanzas. Primero se analizarán las instituciones que se dedican a esta actividad, después se evaluará el impacto que han tenido hasta ahora en el alivio de la pobreza y, finalmente, se plantean los retos y oportunidades a los que se enfrentan.

1.2. Motivación

Desde que en 1969 el informe Pearson¹ recalcase la importancia de combatir la pobreza para alcanzar un mayor nivel de desarrollo en todo el mundo, la lucha contra ella se convirtió en el centro de gran parte de los debates de las grandes conferencias internacionales. Entidades de carácter multilateral, como la Organización de Naciones Unidas (ONU), incluyeron específicamente el alivio de la pobreza extrema² en su misión. A pesar de ello, todavía en nuestros días la diferencia entre la renta per cápita de los países ricos y los pobres es de más de 40.000 dólares americanos (Banco Mundial, 2019). Como se observa en el mapa de la figura 1, estos últimos están situados en el sur de Asia, América Latina y África (World Data Lab 2018).

Figura 1: PIB per cápita 2017 (dólares)



(Fuente: Banco Mundial, 2019)

¹ El informe Pearson (1969) fue publicado por la Comisión Pearson, que el entonces Presidente del Banco Mundial, Robert McNamara, creó para desarrollar la futura estrategia de la organización. Al frente de la Comisión puso a Lester B. Pearson, ex - Primer Ministro canadiense.

² De acuerdo con la ONU, se encuentran en situación de extrema pobreza aquellas personas que viven con menos de 1 dólar diario (UNESCO, 2019).

En 2005 Jeffrey Sachs publicó *El fin de la pobreza*, libro en el que afirmaba que existe “una distancia casi inimaginable entre las regiones más ricas y más pobres del mundo” y que nuestra generación se enfrenta al reto de “garantizar que todos los pobres del mundo tengan la oportunidad de subir la escalera del desarrollo” (Sachs, 2005: 48, 57). En *El The Bottom Billion*, publicado en 2007, Paul Collier describe cómo 1.000 millones de personas están atrapadas en situaciones de precariedad por factores completamente ajenos a su voluntad, muy relacionados con las condiciones de los países en que viven, lo que hace imprescindible que toda la comunidad internacional se involucre en la lucha contra la pobreza. Según World Data Lab (2019), hoy más de 580 millones de personas son extremadamente pobres. Sin embargo, la situación no muestra señales de cambiar. Como reflejan los estudios del Overseas Development Institute (ODI) recogidos en el anexo 1, en 2030 se espera que la pobreza continúe estando concentrada en países de África, Asia y Latinoamérica, manteniendo la actual situación de desigualdad internacional.

En los 50 años que han pasado desde la publicación del informe Pearson no se ha conseguido reducir la brecha entre los Estados ricos y los que están en desarrollo³ y no parece que vaya a suceder próximamente. Como consecuencia, se ha comenzado a cuestionar la eficacia de la principal herramienta que hasta ahora se ha empleado para combatir la pobreza: la ayuda al desarrollo⁴. En el ámbito académico, este debate enfrenta a quienes defienden la cooperación internacional, postura de la que es abogado el reconocido economista de la ONU Jeffrey Sachs, y aquellos que sostienen que la ayuda oficial debería eliminarse y, en su lugar, se debería fomentar únicamente el comercio, visión que ha tomado William Easterly, profesor de la Universidad de Nueva York (NYU).

A este debate se sumó el impulso del proteccionismo que resultó de la crisis financiera de 2008. Los crecientes flujos migratorios de población africana a Europa y latinoamericana a Estados Unidos, generó discursos en países como Estados Unidos, Francia, Hungría o Alemania en contra de la cooperación internacional. Un ejemplo de la

³ Las Naciones Unidas renueva la lista de los países menos desarrollados o en desarrollo cada tres años utilizando como criterio el PIB per cápita e índices de desarrollo como el Índice de Desarrollo Humano (ONU, 2019).

⁴ Ayuda al desarrollo, ayuda oficial, cooperación internacional o cooperación al desarrollo: transferencias de recursos de países donantes a Estados en desarrollo en forma de recursos financieros gratuitos o asistencia técnica con el objetivo de fomentar el desarrollo del país de destino (OECD, 2019).

materialización de sus propuestas fue el anuncio del presidente estadounidense, Donald Trump, en marzo de 2019 del cese de la ayuda al desarrollo a los países centroamericanos como consecuencia del incremento de la inmigración (Harte & Reid, 2019). A este rechazo han contribuido en gran medida los escándalos de corrupción que han salpicado a diversas organizaciones no gubernamentales, como los que implicaron a Intermon Oxfam en 2008, y la desconfianza en los gobiernos de los países más pobres, muchos de ellos dictatoriales.

Ante esta situación se plantea la siguiente pregunta: ¿por qué deben los países ricos ayudar a los pobres? En respuesta a ella, el filósofo Peter Singer afirma que, al igual que una persona sentiría la obligación moral de ayudar a un niño que ve ahogándose en un lago, todos tenemos la responsabilidad de ayudar a quienes se encuentran en situaciones desfavorecidas (Banerjee & Duflo, 2011: 5). Este argumento alude a la igualdad de oportunidades como razón fundamental por la que debemos vivir en clave de solidaridad. Por su parte, Amartya Sen, uno de los principales promotores del concepto de “desarrollo humano”⁵, responde afirmando que la pobreza conduce a una enorme pérdida de talento. Las personas pobres, al ocupar la mayoría de su tiempo en asegurar su supervivencia y la de sus seres queridos, no llegan nunca a desarrollar al completo su potencial, lo cual no sólo va en contra de su dignidad como personas, sino que también perjudica al resto de la sociedad al disminuir su productividad (Banerjee & Duflo, 2011: 5). Los ricos también saldrían beneficiados si las personas pobres pudieran desarrollar sus capacidades al completo, de manera que está en su interés ayudar.

Sin embargo, a día de hoy dos argumentos tan poco concretos no son lo suficientemente convincentes para defender la causa a favor de la cooperación. Para combatir el discurso en contra de ella es imprescindible demostrar tres cosas:

- Que las personas pobres permanecen en su situación por circunstancias ajenas a su voluntad que les impiden adquirir los recursos necesarios para mejorar sus vidas.
- Que, como consecuencia de lo anterior, necesitan algún tipo de ayuda externa que les permita escapar de la pobreza.

⁵ Este concepto fue desarrollado por Amartya Sen y Mahbub ul Haq, economista de origen pakistaní, en el primer Informe sobre Desarrollo Humano (1990) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

- Que la ayuda al desarrollo, en sus distintas formas, contribuye a aliviar la pobreza.

Para probar el primero de los puntos anteriores, equipos de economistas como el liderado por Esther Duflo y Abhijit V. Banerjee en el Massachusetts Institute of Technology (MIT), han recurrido a modelos económicos que tratan de describir trampas de pobreza. De esta forma pretenden identificar sus causas concretas para poder buscar soluciones efectivas que se ajusten a las situaciones particulares de los individuos con rentas más bajas. La primera parte de mi trabajo se centrará en el estudio de estos modelos ya que se trata de la mejor estrategia para probar que los movimientos en contra de la ayuda al desarrollo no tienen en cuenta las imperfecciones del mercado que impiden que todos contemos con las mismas oportunidades para enriquecernos.

Si, efectivamente, los pobres están atrapados en su situación, no pueden salir solos, sino que precisan ayuda. La cuestión es qué forma es la más adecuada para conseguir que escapen de las trampas de pobreza. Por un lado, están quienes, como el economista Paul Collier, centran su atención en las trampas que afectan a países enteros y abogan, por tanto, por el fomento de las transferencias intergubernamentales. Por otro lado, el equipo del MIT de Banerjee y Duflo afirma que las trampas se han de combatir en los hogares, afrontando el problema a nivel más “micro”. En este trabajo, aunque se mencionarán algunos aspectos de las “trampas país”, el foco de atención estará en las trampas “micro”. La razón por la que me centraré en estas últimas es que afectan a todos los países por igual, por lo que permiten identificar formas de combatir la pobreza en todo el mundo.

Uno de los mecanismos más extendidos en los países en desarrollo para ayudar a las personas sin recursos son las microfinanzas. En 1989 el programa Grameen, fundado por Muhammad Yunus para aliviar la pobreza en Bangladesh, fue galardonado con el premio de la fundación genovesa Aga Khan por conseguir construir, con tan sólo 300 dólares, más de 60.000 hogares para la población rural. Tres años más tarde recibía el premio al Desarrollo Internacional de la fundación del Rey Badouin por el diseño de unos microcréditos que contribuían enormemente a la mejora de las condiciones de vida de mujeres y sus familias en el ámbito rural. En 2006, el premio Nobel de la Paz fue otorgado a Yunus por su lucha contra de la pobreza a través de Grameen. El prestigio que, gracias a este banco, esta clase de organizaciones ha alcanzado las convierte en actores enormemente influyentes en la erradicación de la pobreza. No obstante, académicos como Jonathan Morduch, economista y profesor de NYU, critican la falta de pruebas a favor de

su eficacia. Dado que estas instituciones cada vez son más, considero que es de gran importancia tener en cuenta su papel en este estudio.

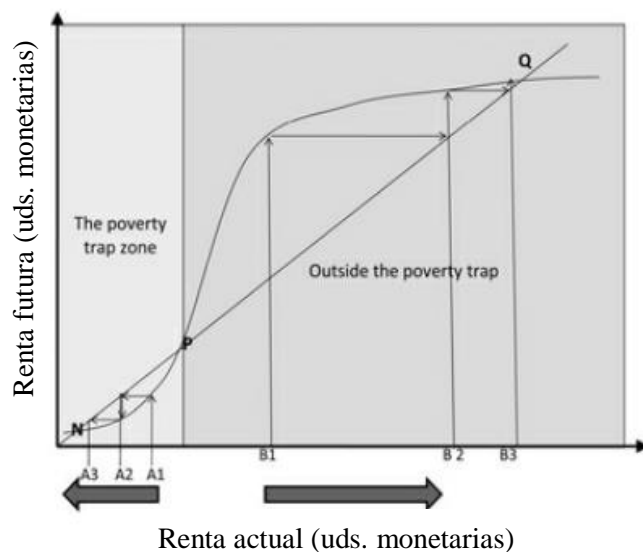
A todas estas razones se añade mi interés personal en estudiar las trampas de pobreza y los microcréditos. De cara a mi futuro profesional, considero fundamental vivir comprometida con la realidad y contribuir a que quienes no han tenido las oportunidades que a mí se me han dado, puedan alcanzar una mejor calidad de vida. Además, dado que mi carrera va a comenzar en el sector financiero, tengo especial interés en ver si las organizaciones que se dedican a la concesión de microcréditos son una buena manera de ayudar a las personas con menos recursos desde mi campo de especialización.

1.3. Pregunta de investigación y objetivos

La pregunta de investigación de la que partiré para cumplir con la finalidad de este trabajo es: ¿existen trampas de pobreza que pueden ser combatidas eficazmente por las instituciones microfinancieras?

Los modelos económicos con que se defiende la existencia de trampas de pobreza relacionan la renta individual actual con la renta futura. Si existen trampas, la relación entre ambas variables ha de ser tal que las personas que se encuentran en pobreza extrema, hagan lo que hagan, no puedan aumentar su renta futura. Por eso, como se muestra en la figura 2, la relación entre la renta actual y futura debe tener forma de S. La bisectriz trazada en la figura representa todos los puntos en que la renta actual equivale a la renta futura. Los individuos situados en el primer intervalo de renta actual, el señalado en la figura como *poverty trap zone*, no pueden escapar de la pobreza porque a su actual renta le corresponde una inferior en el futuro.

Figura 2: Representación Gráfica de las Trampas de Pobreza



(Fuente: Banerjee & Duflo, 2011)

Para probar que, efectivamente, esta es la situación real de quienes ingresan menos de 1 dólar al día, planteo dos objetivos:

- Identificar las variables que influyen en el crecimiento de la renta de los individuos.
- Analizar los motivos por los que estas variables influyen de manera distinta para ricos y pobres, generando así trampas de pobreza.

La existencia de diferencias claras entre los hábitos de consumo de las personas con mayor y menor renta será el elemento que permitirá probar la existencia de trampas.

Una vez se hayan identificado las causas de estas dinámicas, pasaré a la segunda parte del análisis, en la que el objeto de estudio serán las instituciones microfinancieras. Los objetivos de este segundo bloque serán:

- Comprender las particularidades de las instituciones microfinancieras, las clases que existen y los instrumentos que emplean.
- Analizar el impacto que tienen sobre las causas de trampas de pobreza identificadas

1.4. Metodología

La revisión de la literatura incluida en el estado de la cuestión se realizó mediante una búsqueda sistemática. Primero se acudió a los principales académicos de estas materias, entre los que se encuentran Esther Duflo, Abhijit Banerjee, Maitreesh Ghatak y Jonathan Morduch, que forman parte de los equipos docentes de NYU y el MIT, instituciones líderes en el estudio de la economía del desarrollo. Tras analizar los modelos de pobreza propuestos por dichos economistas en diversas publicaciones, se recurrió a fuentes citadas por éstos.

A partir de esta revisión de la literatura, se acudió a conceptos básicos microeconómicos para formar un modelo de trampas de pobreza. Las premisas sobre cómo se genera riqueza y se toman las decisiones de consumo a nivel individual se tomaron de referentes en la materia como Joseph Stiglitz (1998). Los datos que respaldan el modelo resultante proceden de bases e informes de organizaciones multilaterales como la ONU o el BM, centros de investigación como el ODI e instituciones oficiales como el

Instituto Nacional de Estadística español (INE). Además, los resultados de los experimentos aleatorios de distintos grupos de investigadores y centros de investigación se emplearon para aportar evidencia empírica. La fuente más empleada fueron los estudios de Abhijit Banerjee y Esther Duflo, que dirigen el trabajo del Laboratorio de Pobreza Abdul Latif Jameel (J-PAL). Cabe señalar que el análisis está influenciado por las ideas de la economía conductual, rama del pensamiento económico que cuestiona que la hipótesis fundamental de las teorías económicas clásicas, la racionalidad del individuo, se cumpla en todas las circunstancias.

Al igual que para el diseño del modelo de trampas, tras recurrir a los principales críticos de estas instituciones, entre los que destaca Morduch, se procedió a buscar evidencia concreta del impacto de las instituciones microfinancieras a través del estudio de un caso en particular. Se investigó sobre la institución microfinanciera más exitosa hasta ahora, el Banco Grameen, para determinar por qué su modelo ha sido más eficaz que tantos otros en la lucha contra la pobreza.

2. ESTADO DE LA CUESTIÓN

La pobreza extrema es la falta de recursos económicos suficientes para adquirir la ingesta mínima de calorías diaria recomendada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) (Banerjee & Duflo, 2011: 19). En nuestros días, el BM considera que un individuo se encuentra en esta situación si vive con menos de 1,90 dólares al día, mientras que la ONU pone el límite en tan solo un dólar diario (Banco Mundial, 2019bis; UNESCO, 2019). En este trabajo, al hablar de personas pobres o sin recursos, me referiré exclusivamente a este grupo, pues son los más vulnerables y quienes, de existir trampas de pobreza, se encuentran atrapados en ellas con mayor certeza.

Aart Kraay y David Mackenzie (2014: 127), economistas del Grupo de Investigación sobre Desarrollo del BM, definen las trampas de pobreza como aquella situación en la que los países que parten de una situación de pobreza se mantienen en ella, de tal manera que el ser pobre hoy es la principal causa por la que se continuará siendo pobre en el futuro. Abhijit Banerjee y Esther Duflo (2011: 2) consideran que hay trampas de pobreza cuando sólo pueden aumentar sus ingresos rápidamente quienes tienen una mayor capacidad de invertir. En los dos casos, el planteamiento de las trampas se basa en la relación entre renta actual y renta futura. Mientras que la primera definición hace

referencia a países, la segunda se fija en la persona. Esta diferencia es una de las que da lugar a distintas clasificaciones de trampas de pobreza, que procedo a describir a continuación.

2.1. Clasificaciones de las trampas de pobreza

2.1.1. Clases de trampas en función del sujeto

Paul Collier (2008) analiza las trampas que afectan a países en su conjunto. El primer factor que considera que atrapa a los países en la pobreza es el conflicto. Afirma que existe una clara correlación entre el número de guerras que han tenido lugar en los países y su nivel de renta. Los conflictos generan un círculo vicioso, ya que la debilidad económica que generan es germen del descontento de la población, lo que conduce a aún más conflicto. El segundo factor que describe es la posesión de recursos naturales. Sostiene que éstos se convierten en objeto de disputa y que, además, contribuyen a desencadenar conflictos que mantienen al país empobrecido. Por otra parte, los países ricos en recursos se suelen convertir en exportadores, dejando de lado la actividad industrial que favorece el enriquecimiento y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos. En tercer lugar, habla de la importancia del acceso al mar para poder desarrollar una economía, por lo que considera que una causa de la pobreza es la dependencia que los países que carecen de costa tienen en sus vecinos. Por último, destaca la importancia del buen gobierno para favorecer el crecimiento económico.

Muchos de estos factores serán relevantes en mi estudio, pero la mayoría de estudios de trampas de pobreza se centran en los hogares, lo que permite aplicar los resultados en cualquier país. Son dos los factores principales que determinan el crecimiento de la renta individual: la capacidad física de la persona y su comportamiento. En lo referente al primero, la falta de acceso a una alimentación adecuada disminuye la capacidad para trabajar de las personas más pobres, lo que les impide aumentar sus ingresos, adquirir más alimentos y conseguir una mayor calidad de vida. El segundo factor, el comportamiento de las personas, genera trampas ya que quienes carecen de recursos están sometidos a una presión mucho mayor que quienes son ricos. Estas circunstancias hacen que las decisiones que toman no siempre sean las más adecuadas, lo que imposibilita que salgan de su situación.

A estas dos clases de trampas, “país” e “individuales”, Christopher B. Barret, Michael R. Carter y Jean-Paul Chavas (2013) añaden las trampas “intermedias”. Consideran que las relaciones interpersonales hacen que los pobres interactúen entre sí y no con los ricos, lo que les impide aprender cómo enriquecerse. No obstante, en este trabajo se estudiarán únicamente las trampas individuales.

2.1.2. Clases de trampas en función del número de puntos de equilibrio

Barret, Carter y Chavas (2013) distinguen entre trampas con uno o múltiples puntos de equilibrio, a las que llaman *single equilibrium poverty traps* y *multiple equilibrium poverty traps* respectivamente.

La primera clase de trampas impiden a los individuos escapar de la pobreza por motivos estructurales. Los autores sostienen que se producen cuando la tecnología disponible para trabajar, que determina el crecimiento de la renta, no es lo suficientemente productiva como para alcanzar un poder adquisitivo que permita a la persona tener una calidad de vida digna. Relacionan esta clase de trampas con las que, en la clasificación anterior, he llamado trampas “país”, ya que indican que quienes están en esta situación es principalmente por las condiciones geográficas, climatológicas o gubernamentales.

En cambio, en la segunda clase de trampas, las que tienen múltiples puntos de equilibrio, sí que es posible que las personas escapen de la pobreza. Este caso se correspondería con el gráfico de la figura 2⁶. El individuo u hogar puede encontrarse en el primer intervalo de renta actual, en el que la curva se encuentra por debajo de la bisectriz, en cuyo caso estaría en situación de pobreza porque sus ingresos no van a aumentar. No obstante, también puede estar por encima de ella, situación en la cual su renta futura es mayor que la actual, es decir, se enriquecerá con el tiempo. Los diferentes puntos o estados de equilibrio dependen, pues, de si la situación económica actual de la persona la sitúa por encima o por debajo de la bisectriz.

Estas últimas trampas, las de múltiples puntos de equilibrio, son las que interesan este estudio. Sólo si se prueba que es posible alcanzar un nivel de renta a partir del cual ésta aumente en el tiempo cabe esperanza para luchar contra la pobreza.

⁶ Véase página 12

2.1.3. Clases de trampas en función de sus causas

Existen dos posturas ante la pobreza que Maitreesh Ghatak (2014), profesor de la London School of Economics, identifica. La postura tradicional, introducida por Theodore Schultz en su libro *Transforming Traditional Agriculture* (1964), sostiene que los pobres, al igual que los ricos, se comportan de manera racional, de forma que son factores externos los que les impiden salir de su situación, como, por ejemplo, la imperfección de los mercados. Esta visión ha ido perdiendo importancia con el tiempo ya que cuando el BM trató de imponer las reglas de mercado de los países desarrollados en los menos desarrollados en la década de 1970, no se consiguió erradicar la pobreza. Por eso, creció en popularidad la idea de que los pobres, debido a que están sometidos a presiones distintas que los ricos, toman decisiones que no les benefician. Esta segunda postura está relacionada con el estudio de la economía conductual y cómo los factores psicológicos afectan el proceso de toma de decisiones de los individuos.

Sin embargo, cada vez son más quienes sostienen que ninguna de las dos visiones se corresponde con la realidad, sino que las causas de la pobreza son una combinación de la influencia de factores externos y conductuales. Por eso, Ghatak (2014) distingue entre trampas de pobreza que son consecuencia de “fricciones”, es decir, factores externos, y las que son resultado de la “escasez”, que tiene un fuerte impacto sobre el comportamiento de los individuos y sostiene que ambas se producen a la vez.

En su artículo “Poor but rational?” (2003), Esther Duflo argumenta a favor de la existencia de las trampas “de escasez”. Afirma que la habilidad de los pobres de analizar información, su escasa fuerza de voluntad y su falta de egoísmo les impiden tomar decisiones que les ayuden a escapar de su situación. En sus palabras:

“Ser pobre con casi completa certeza afecta la manera en que la gente piensa y decide. Quizás cuando las decisiones afectan la subsistencia de la familia de uno, la percepción del valor de las cosas es distinto a cuando uno tiene mucho dinero y sabe que disfrutará de una pensión al retirarse”

(Traducido de: Duflo, 2003: 10)

Kraay y McKenzie (2014), en vez de llamarlas trampas “de escasez”, las bautizan como “trampas conductuales”. En el presente trabajo se analizarán tanto las trampas de

fricciones como las conductuales, ya que, como veremos, están muy relacionadas y, en la mayoría de los casos, no se da la una sin la otra.

2.2. Modelos de trampas de pobreza

Los modelos económicos que tratan de describir todas estas trampas parten de una función de producción y otra de utilidad, en las que se incluyen las distintas variables que condicionan el crecimiento de la renta de un país u hogar según su situación actual. Entre los modelos más destacables de trampas se incluyen el Kraay y McKenzie (2014), el de Barret, Carter y Chavas (2013), el de Banerjee y Mullainathan (2008), el de Ghatak (2014) y el de Duflo (2003). Dado que el primero estudia las trampas país, no será incluido en mi análisis.

2.2.1. Modelo de Christopher B. Barret, Michael R. Carter y Jean-Paul Chavas

Barret, Carter y Chavas (2013) diseñan un modelo que parte de la siguiente función de producción:

$$y_{it} = f_l(\alpha_{it}k_{it}|N_t).$$

En dicha función α_{it} representa las capacidades del individuo, k_{it} el capital productivo tangible que posee y N_t es el capital natural que aumenta la productividad de los activos tangibles y la capacidad humana. El consumo (c_{it}) se verá limitado tal que:

$$c_{it} \leq k_{it} + y_{it}$$

y la acumulación de capital vendrá definida por

$$k_{it+1} = k_{it} + y_{it} - c_{it}.$$

Por tanto, para estos autores las variables claves son la capacidad humana, el capital, sujeto a shocks, y las condiciones naturales.

2.2.2. Modelo de Abhijit V. Banerjee y Sendhil Mullainathan

El modelo de Banerjee y Mullainathan (2008) estudia la relación entre la pobreza y la productividad individual. Da especial valor al tiempo como recurso escaso, pues se

considera que la persona tiene que decidir si dedicarlo a prestar atención al trabajo o a la familia, lo que condicionará su renta. Parte de la premisa de que los individuos ricos tienen los medios suficientes para delegar las tareas del hogar y, por tanto, pueden prestar más atención al trabajo y ser más productivos, mientras que los pobres deben prestar más atención a sus familias, lo que les impide trabajar lo suficiente para escapar de la pobreza.

Para ellos la función de utilidad en el hogar será la siguiente:

$$c^\alpha f^{1-\alpha} - p_h(1 - \theta)(b - c),$$

donde c representa los bienes de consumo, f los bienes básicos como la comida, p_h es la probabilidad de que haya problemas en el hogar, θ la atención prestada en el hogar y $b-c$ es la reducción de la utilidad que supone prestar menos atención en el hogar. Por tanto, el individuo se comportará según la función:

$$\text{Max}_c c^\alpha (y - c)^{1-\alpha} - p_h(1 - \theta)(b - c).$$

Por otra parte, la renta dependerá de la atención prestada en el trabajo, que está inversamente relacionada con la atención que se preste en el hogar. La renta del individuo será, por tanto:

$$(y): h(1 - p_w \theta(1 - \beta)),$$

donde h es el capital humano usado en el trabajo, p_w la probabilidad de que haya problemas en el trabajo y $1 - \beta$ el valor por el que se reducirá la renta como consecuencia de no prestar atención en el trabajo.

Como consecuencia de estas funciones, Banerjee y Mullainathan (2008) llegan a la conclusión de que aumentar la atención que se presta al hogar:

- Reduce la utilidad total obtenida porque el individuo puede consumir menos al tener menos renta disponible.
- Aumenta la utilidad total ya que se hace frente a los problemas del hogar evitando que se hagan demasiado graves.

Por tanto, para salir de la pobreza será imprescindible conseguir que los más pobres puedan prestar la suficiente atención al trabajo, lo que sólo es posible si cuentan con algo de seguridad en el hogar.

2.2.3. Modelo de Maitreesh Ghatak

Ghatak (2014) analiza por separado las trampas debidas a fricciones y las debidas a la escasez. Considera que existen dos factores de producción: el capital humano (h) y la tecnología (k); de tal forma que la ecuación de producción y el beneficio obtenido (π) por los individuos se definen por:

$$q = A \cdot f(k, h) \rightarrow \pi = q - rk - \rho h \rightarrow \begin{cases} f_k = r \\ f_h = \rho \end{cases}.$$

Tanto para el capital tecnológico como el humano, pueden darse situaciones de no-convexidad⁷ que generen dinámicas de trampas de pobreza. Por ejemplo, en el caso de la tecnología, la necesidad de incurrir en elevados costes fijos o de realizar una gran inversión inicial para poder optar a una productividad alta, hace que, quienes invierten menos de dicha cantidad, no consigan hacer crecer su renta a un ritmo igual que quienes sí tienen la capacidad de incurrir en tales costes. En el caso del capital humano, la no-convexidad puede estar relacionada con el coste de la educación, ya que no todo el mundo puede acceder a una educación superior, lo que le impide alcanzar empleos mejor pagados. Esta situación genera, por tanto, desigualdades estructurales en forma de trampas de fricción.

En referencia a las trampas conductuales, Ghatak plantea que los individuos distribuyen su renta entre bienes de consumo, ahorro y bienes de lujo. Parte de la base de que la utilidad marginal de los bienes de consumo es la mayor de todas y que la utilidad marginal del ahorro (β) es mayor que la de los bienes de lujo (γ). Las personas con menos renta y capital gastarán la totalidad o la mayoría de sus recursos en bienes de consumo y, conforme se enriquezcan, irán optando por ahorrar y adquirir bienes de lujo.

⁷ No-convexidad: situación en que, en una determinada función, ciertos intervalos en la escala de valores de la variable independiente proporcionan una utilidad marginal mayor que los demás.

El comportamiento del individuo al tomar estas decisiones de consumo está relacionado con el segundo factor de producción, la tecnología, ya que el crecimiento de este factor depende del ahorro. Así pues, la curva de acumulación de tecnología será:

$$k_{t+1} = \begin{cases} 0 & \text{para } k \leq \underline{k} \\ \frac{\beta}{1+\beta}(rk_t + \pi) - \frac{\beta}{1+\beta} & \text{para } \underline{k} \leq k \leq \bar{k} \\ \frac{\beta}{1+\beta+\gamma}(rk_t + \pi) - \frac{(1+\gamma)\beta - \beta Z}{1+\beta+\gamma} & \text{para } k \geq \bar{k} \end{cases}$$

Esta ecuación refleja que las familias que tienen un nivel de capital bajo no ahorrarán porque gastarán su renta en bienes de consumo, ya que les aportan una mayor utilidad. Como consecuencia, no obtendrán capital, lo que, regresando a la ecuación anterior, les priva de uno de los factores de producción esenciales para hacer crecer su renta y salir de la pobreza. Esther Duflo (2003) argumenta que, además, los individuos pobres tienen más tendencia a caer en el consumo de bienes tentativos que no necesitan, lo que hace que ahorren aún menos de lo que podrían.

2.3. Una nueva estrategia para combatir la pobreza

Como señalaba al comienzo del trabajo, la persistencia de la pobreza en muchos países ha puesto en tela de juicio la creencia de que son factores externos los que impiden a los pobres obtener una mayor calidad de vida. Sin embargo, si las trampas de pobreza existen, los pobres no lo son por su falta de interés en trabajar, sino por circunstancias ajenas a su voluntad.

Para poner solución a esta situación, modelos clásicos como el de Rosenstein-Rodan (*Big Push Model*) defendían la importancia de corregir las imperfecciones de los mercados, invertir en infraestructura y proveer mejores bienes públicos para incrementar la productividad del trabajo de los pobres y que pudieran hacer crecer su renta. En ello se ha basado la ayuda al desarrollo a lo largo de la historia, especialmente a partir del plan Marshall⁸, que, tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, puso especial énfasis en la inversión en infraestructura como motor de desarrollo.

⁸ Plan Marshall: puesto en marcha por Estados Unidos entre 1947 y 1951, se compuso de paquetes de ayuda para la reconstrucción de los países europeos que habían quedado devastados tras la guerra.

No obstante, quienes critican la manera de actuar de los grandes donantes de ayuda al desarrollo no están del todo equivocados. Durante mucho tiempo se ha ignorado la existencia de trampas conductuales, y se han combatido sólo las trampas de fricciones. Esto ha impedido que la lucha contra la pobreza sea efectiva. Por tanto, cabe destacar la importancia de conseguir influir en el comportamiento de los pobres y la manera en que toman sus decisiones.

El trabajo de las instituciones de microcréditos destaca en este ámbito. Estas organizaciones no sólo dan fondos a quienes no tienen acceso a los mercados financieros de manera directa, sino que ofreciendo formación y fomentando el trabajo en grupo, educan a los más pobres para que sean conscientes de la repercusión que sus decisiones de hoy tienen en su renta de mañana.

2.4. Las instituciones microfinancieras

Jonathan Morduch (1999) sostiene que los microcréditos se caracterizan por:

- Concederse, en vez de a individuos, a grupos, lo cual influye positivamente en el comportamiento individual al incentivar la devolución del crédito.
- Conseguir llegar a los estratos sociales más bajos, aquellos al margen del sistema financiero convencional, y en especial a las mujeres.
- Fomentar el autoempleo a través del emprendimiento.
- Contribuir a que los pobres adquieran cultura financiera.

Los proyectos de microfinanzas fueron aplaudidos en sus inicios porque se consideraba que su propuesta aportaba valor a todos, tanto pobres como ricos. A través de los microcréditos quienes carecían de recursos podían crear sus negocios y aumentar su productividad. Además, las instituciones podrían ser autosuficientes e incluso rentables, ya que, al conceder créditos, obtenían beneficios en forma de intereses.

Uno de los primeros estudios que dio impulso a la expansión de esta clase de instrumentos financieros fue el de David Hulme y Paul Mosley, recogido en su libro *Finance Against Poverty* (1996). En él mostraban que los microcréditos habían contribuido a aumentar la renta de los más pobres. Sin embargo, fue ampliamente criticado por Morduch (1999), quien afirmaba que los datos estaban sesgados. Además, según Morduch (1999), una de las principales promesas de los microcréditos no se ha

cumplido: no consiguen ser autosuficientes. Las altas tasas de reembolso que las entidades microfinancieras afirman tener no se están traduciendo en beneficios, de manera que la mayor parte de su financiación procede, todavía, de subsidios. Además, añade que las únicas instituciones microfinancieras que sí consiguen ser rentables, o al menos autosuficientes, son las que no atienden a los estratos sociales de menores ingresos.

Banerjee et al. (2014) tratan de encontrar evidencia sobre el efecto de los microcréditos en la renta, y se acaban sumando a la crítica de Morduch. Tras investigar distintas iniciativas, entre ellas Spandana, uno de los bancos de microcréditos más populares en India, llegan a la conclusión de que los pobres destinan los fondos que obtienen en forma de microcréditos a invertir de maneras que no son rentables a largo plazo. Afirman que, aunque los créditos sí permiten a los pobres aumentar el volumen de sus negocios, no parecen ayudarles a escapar a la pobreza ya que sus ingresos no aumentan de manera trascendente.

A pesar de que no demuestran que, en términos pecuniarios, los microcréditos generen resultados positivos, el estudio de Banerjee et al. (2014) sí prueba que la concesión de los mismos modifica los hábitos de consumo de los hogares más pobres. Se observa un descenso del consumo de los bienes superfluos o tentativos, que es reemplazado por un mayor consumo de bienes duraderos. Añaden que parece que la inversión en su propio negocio motiva a los individuos a trabajar más. Esta es una manera de combatir, por tanto, las trampas de pobreza conductuales.

Ante este debate, Morduch (1999) plantea dos cuestiones de difícil respuesta:

- ¿Debe ser prioritario llegar a los más pobres o a más cantidad de hogares?
- ¿Cuál es la elasticidad de la demanda al tipo de interés y qué impacto tienen los tipos subsidiados sobre el tipo de interés medio?

El análisis de las instituciones microfinancieras llevado a cabo en este trabajo tratará de arrojar luz sobre este debate y demostrar que las instituciones microfinancieras, al combatir tanto trampas de fricción como conductuales, sí contribuyen a erradicar la pobreza extrema.

3. MARCO TEÓRICO

Al prestar atención a los hogares como agente económico en el estudio de trampas de pobreza, la microeconomía será la base de este trabajo. Por tanto, los conceptos empleados partirán de esta disciplina económica.

3.1. La renta y el capital

Aunque ya lo he utilizado a lo largo del estado de la cuestión, quiero subrayar que me voy a basar esencialmente en la definición de Irving Fisher de la renta (1930: 46). Según el autor, la renta monetaria incluye todo el dinero que un individuo recibe y del que dispone para consumir o ahorrar. La renta real es la parte de la renta monetaria que el individuo consume para satisfacer sus necesidades, es decir, es la diferencia entre la renta monetaria y el ahorro. Cuando haga, por tanto, alusión a crecimiento o disminución de la renta, estaré refiriéndome a la renta monetaria.

Se hablará también frecuentemente a lo largo del presente trabajo de capital, por el que aludo, como Fisher (1930: 48) a cualquier fuente de renta no actual, es decir, a todo aquello que puede convertirse en renta pero, a día de hoy, no es líquido⁹. Al explicar el modelo de Ghatak (2014), el capital se denominó tecnología, ya que gracias a él es posible realizar actividades económicas que generen valor y, por ende, contribuyan a que la renta crezca. El capital tiene dos componentes:

- La riqueza, entendida como bienes poseídos ya sea en forma de recursos físicos o trabajo.
- La renta futura esperada, ya que las expectativas que tengamos sobre su crecimiento nos dan capacidad para endeudarnos o incentivan el ahorro.

La renta, por tanto, hace alusión a lo que el individuo va a gastar en el momento, mientras que el capital a lo que acumula. Esto implica, como bien explica Fisher (1930) y hemos visto en el modelo de Ghatak (2014), que el valor del capital aumenta con el ahorro, mientras que la renta desciende en la medida que el capital aumenta.

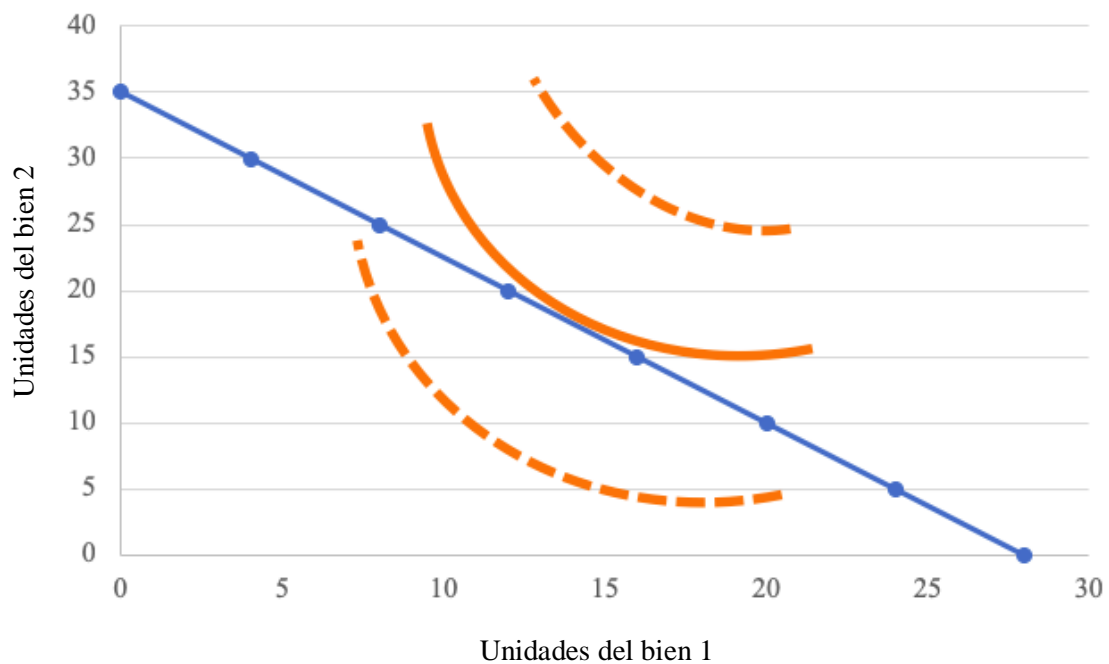
⁹ Un activo líquido es aquel fácilmente transformable en dinero que se pueda emplear para consumir.

3.2. La utilidad

En cada situación, un individuo dispone de una determinada renta con la que satisfacer sus necesidades. Las posibles composiciones de la cesta de consumo que puede adquirir con su renta dependerán de los precios de los bienes y servicios que el individuo anhela. Por tanto, tenemos una serie de opciones que configuran la recta representada en la figura 3. La cesta de consumo por la que el individuo se decante, es decir, el punto de la recta que escoja, dependerá de lo que los economistas han bautizado como la utilidad de cada bien, que depende de cuánto contribuya a su bienestar. El supuesto de partida en el análisis de la utilidad es que las personas somos capaces de definir cuánto utilidad nos aporta cada cosa, de tal manera que siempre escogeremos la cesta de consumo que maximice nuestro bienestar (Stiglitz, 1998).

Cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la utilidad que aporte por unidad de renta, es decir, su utilidad marginal. Por otro lado, cuanto más se consuma de un bien, menos utilidad marginal aportará cada unidad añadida. Como consecuencia, gráficamente las curvas de utilidad quedan como muestra la figura 3 (Stiglitz, 1998).

Figura 3: La Maximización de Utilidad según la Restricción Presupuestaria



(Elaborado en base a datos hipotéticos)

3.3. Las preferencias temporales de consumo

Las trampas de pobreza, especialmente las conductuales, están estrechamente vinculadas con las diferencias entre pobres y ricos a la hora de definir sus respectivas curvas de utilidad. El modelo de Banerjee y Mullainathan (2008) tiene en cuenta cómo la presión a la que están sometidos los más pobres condiciona enormemente las decisiones que toma respecto a la distribución de su tiempo. Lo mismo sucede con la renta.

Irving Fisher, en su libro *La Teoría del Interés* (1930), trata de describir cómo determinamos nuestras preferencias de consumo en el tiempo. Para el economista, nuestra preferencia por lo actual o lo futuro determina la paciencia o impaciencia que tengamos a la hora de consumir. Un individuo impaciente será aquel que prefiera consumir hoy a mañana. Esta situación se da más en quienes esperan que su renta futura sea mayor, ya que estarán dispuestos a endeudarse y sacrificar renta futura para vivir mejor ahora. Por el contrario, una persona que intuye que tendrá una renta menor en el futuro será paciente y estará dispuesta a sacrificar consumo hoy para poder gastar más después.

Los pobres, ya que no tienen perspectivas de que su situación vaya a cambiar, acaban siendo impacientes, aunque lo racional sería que fuesen pacientes y ahorrasen para hacer frente a emergencias futuras o aumentar su capital. Por tanto, tienden a caer en trampas de pobreza conductuales.

3.4. Los microcréditos y la paciencia

Los microcréditos pueden modificar el comportamiento irracional al que la escasez conduce a los más pobres. Podemos definirlos como “instrumentos de financiación para el desarrollo con el objetivo final de reducir la pobreza” (Lacalle, 2002: 45). Es importante señalar que los microcréditos no son ayuda al desarrollo. La ayuda al desarrollo no se considera sostenible a largo plazo, mientras que se busca que las instituciones microfinancieras establezcan un sistema viable y autosuficiente a largo plazo. Por otra parte, la ayuda al desarrollo generalmente se otorga en grandes paquetes transferidos internacionalmente, mientras que los microcréditos se caracterizan por su reducida cuantía (Lacalle, 2002: 46). Finalmente, a diferencia de la ayuda al desarrollo, los microcréditos han de ser reembolsados y los fondos deben dedicarse al desarrollo de pequeños negocios (Lacalle, 2002: 47).

4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

4.1. Hipótesis de investigación

Para guiar mi investigación voy a partir de las siguientes hipótesis:

- i. El objetivo de toda persona es ser feliz, para lo cual es necesario alcanzar un nivel de renta que permita satisfacer las necesidades de las personas.

Aunque el dinero no da la felicidad, el Índice de Desarrollo Humano del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), referente en la medición del bienestar de las personas, incluye como uno de los factores esenciales para medir el progreso en un país el nivel de renta per cápita de los individuos.

- ii. Las personas con recursos económicos escasos están atrapadas en contra de su voluntad y esa situación los lleva a gestionar su renta de forma diferente a las personas ricas.

Esta hipótesis hace alusión a las trampas de fricciones y las conductuales. Ambas son consecuencia de factores que escapan a la voluntad de los individuos, pero la idea fundamental de esta hipótesis es que, si las circunstancias son adecuadas, el individuo va a luchar siempre por salir de la situación precaria en que se encuentra.

- iii. Es posible contrarrestar el efecto negativo de las variables que condicionan la acumulación de renta aplicando medidas adecuadas.

Para poder dar solución a la pobreza es necesario partir de la idea de que pueden combatirse las dinámicas que impiden el crecimiento de la renta de los más pobres.

- iv. La falta de acceso a capital a través de los mercados financieros es uno de los factores que limita el crecimiento de la renta.

Una de las principales razones que impide a los pobres incrementar su renta y capital es la falta de acceso a financiación. Esta premisa permitirá vincular el modelo que establezca con las instituciones microfinancieras.

- v. Las instituciones microfinancieras dan la oportunidad a las personas con menos recursos de tener acceso a capital, lo que les permitirá aumentar su renta de manera sostenible.

4.2. La utilidad y las preferencias de consumo en el tiempo

Como hemos visto en el marco teórico, la cantidad de bienes que una persona puede consumir está restringida por el presupuesto con que cuenta, que depende de su renta, de tal manera que el consumo (c) se define como:

$$c = a + y + \frac{y^f - c^f}{(1+r)};$$

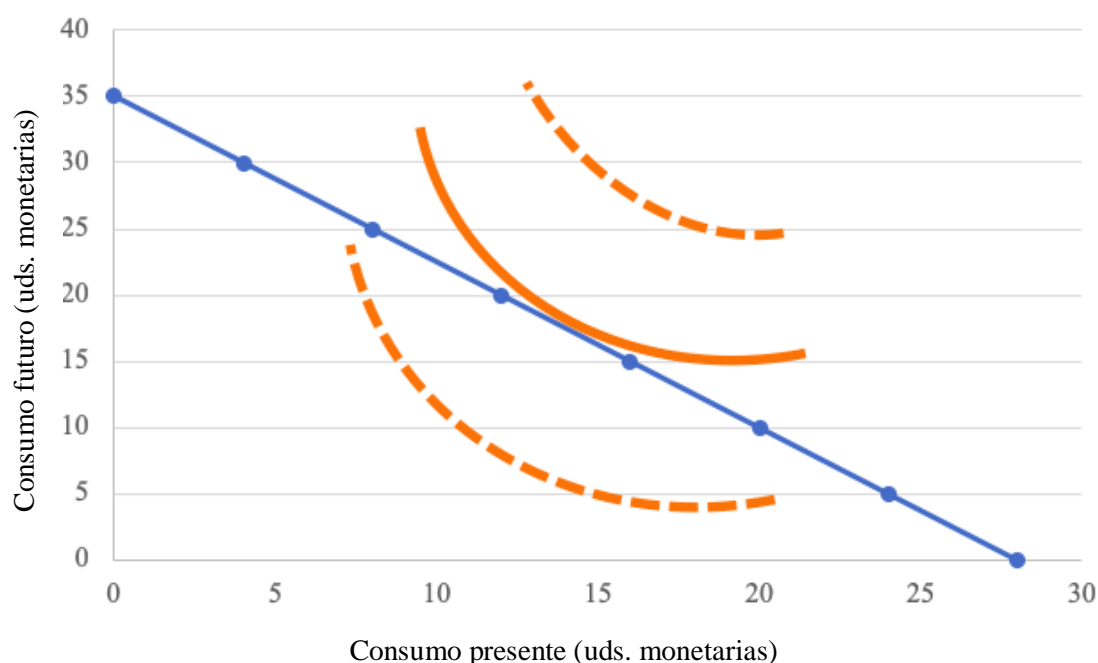
donde a es el capital que posee, y es la renta disponible en el presente, e y^f es la renta esperada en el futuro, que descuento a un tipo r para hallar su valor actual y poder compararla con y . A partir de dicha ecuación, podemos despejar la renta futura (y^f) obteniendo:

$$y^f = c^f - (a + y - c)(1 + r)$$

En esta expresión se observa que la renta futura del individuo depende, en primer lugar, del consumo futuro del individuo y, en segundo lugar, de la parte de su presupuesto actual (capital y renta) que no consuma hoy. Esto implica que un determinante fundamental de las decisiones de gasto de las personas es su percepción sobre las necesidades que tendrá en el futuro y cuánto necesitará gastar para satisfacerlas. Si se endeuda, superando su capital y renta actuales, tendrá que obtener más renta en el futuro de la que espera consumir para poder devolver la deuda.

En la figura 4, igual que sucedía en la figura 3, que incluía las posibles cestas de consumo de un individuo, los puntos de la recta son las distintas combinaciones de consumo actual y futuro por las que la persona puede optar. La recta será distinta para cada persona según su nivel de riqueza, renta actual y renta futura, y el punto que el individuo escoja dependerá de cómo priorice entre el consumo actual y el futuro, lo que vendrá determinado por la utilidad que para él tenga cada uno. Recupero aquí el concepto de utilidad definido en el marco teórico, e insisto en que el individuo optará siempre por

Figura 4: Posibilidades de Consumo Inter-temporales



(Elaborado en base a datos hipotéticos)

maximizar la utilidad de su cesta de consumo, escogiendo el punto de la curva de utilidad que sea tangente a la recta de la restricción presupuestaria.

La cuestión está, por tanto, en si es posible averiguar cómo define cada persona sus preferencias, es decir, sus curvas de utilidad. Como afirma Stiglitz (1998) el modelo parte de una premisa esencial: que los individuos son capaces de decir si prefieren o no una determinada combinación de consumo. En este trabajo, al hacer referencia a las trampas de pobreza conductuales, argumento que no siempre así es así, sino que los pobres, dadas la presión a al que están sometidos, toman las decisiones erróneas permaneciendo así atrapados en una situación precaria.

En *La Teoría del Interés* (1930), al explicar el funcionamiento y el impacto del tipo de interés en nuestra vida diaria, Irving Fisher estudia en profundidad el comportamiento del consumidor y cómo define sus preferencias temporales. Para ello desglosa los factores que influyen en que un individuo sea paciente o impaciente. Distingue entre dos grupos de factores, que encajan con la diferencia entre trampas de fricciones y trampas de escasez o conductuales, ya que los primeros proceden del exterior y los segundos dependen de las particularidades del comportamiento de cada uno y su psicología (Fisher, 1930: 96-99).

4.3. Análisis de las trampas de pobreza

El primer factor que influye en el nivel de impaciencia del individuo es, lógicamente, el tamaño de su renta actual. Fisher (1930) afirma que el tamaño de la renta está inversamente relacionado con la impaciencia, de forma que cuanto mayor sea la renta esperada, más paciente será la persona, porque sabe que va a tener suficiente para vivir en el futuro. Mirándolo desde la perspectiva opuesta, si la renta actual de una persona es pequeña comparada con la que espera tener en el futuro, tendrá una mayor propensión a endeudarse, ya que podrá repagar la deuda con el exceso de renta futura (Fisher, 1930: 96). En términos de la ecuación anterior, tendremos los siguientes casos:

Tabla 1: Perfiles de Paciencia según Fisher (1930)

Supuesto	Nivel de paciencia
$y > \frac{y^f}{(1+r)}$	Alto (paciente): dado que tendrá menos renta en el futuro, para poder mantener su nivel de vida en el futuro, optará por gastar menos hoy y ahorrar.
$y < \frac{y^f}{(1+r)}$	Bajo (impaciente): como espera ganar más dinero en el futuro, se endeudará y gastará más.

(Fuente: Fisher, 1930)

La tradicional función de producción Cobb-Douglas es la más empleada para describir la creación de riqueza a nivel macroeconómico y es, de hecho, en la que se basa el modelo de Ghatak (2014)¹⁰. Esta ecuación se define como:

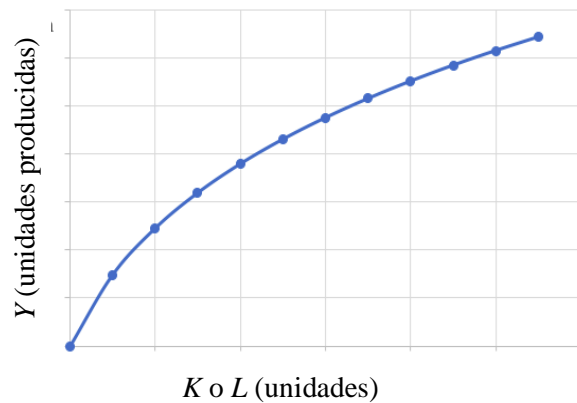
$$Y = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta; 0 < \alpha, \beta < 1$$

En ella, A es el factor de productividad total, K es el capital y L el trabajo. Los exponentes α y β varían entre 0 y 1 y representan el peso de cada una de las dos variables independientes de la ecuación (L y K). Si los coeficientes α y β suman exactamente uno, tendremos retornos de escala constantes, si suman más de uno tendremos retornos crecientes y si suman menos de uno tendremos retornos decrecientes. De acuerdo con la ley de rendimientos marginales decrecientes, la asunción más extendida en economía al aplicar este modelo es que suman menos de uno, dado que alcanzado un determinado

¹⁰ Véanse páginas 20-21.

nivel producción, cada unidad de factor de producción que se añade contribuye cada vez menos al incremento total de la producción. Gráficamente, la relación entre la producción y cada una de las variables independientes o factores de producción quedaría como se muestra en la figura 5.

Figura 5: Función de Producción Cobb-Douglas



(Elaborado en base a datos hipotéticos)

En este modelo, se considera que se alcanza un punto de equilibrio cuando la tasa de crecimiento de Y equivale a la tasa de crecimiento de L y K . A escala nacional, el crecimiento de L depende del ritmo de crecimiento de la población, por lo que en macroeconomía se suele prestar más atención al factor K . Sin embargo, en el estudio de las trampas de pobreza individuales, ambos factores son fundamentales, pues la renta de la persona depende tanto de su propio trabajo (L) como del capital que posee (K).

4.3.1. Las trampas del factor trabajo

El trabajo se corresponde con la h del modelo de Ghatak (2014), que representa el capital humano, y con el α_{it} del modelo de Barret et al. (2013), las capacidades del individuo. Voy a destacar dos factores que tienen un importante impacto en el trabajo: el desarrollo físico de la persona o salud (s) y el cognitivo o la formación (f) que posee, de forma que:

$$L = f(s, f)$$

La salud (s) y la formación (f) tienen una relación directa con el trabajo (L), es decir, cuanto mejor salud y más formación tenga la persona, más productivo será su trabajo. Cabe tener en cuenta que, además, existe correlación entre ambas variables independientes (s y f), pues, como veremos, la una influye en la otra.

a. La salud: malnutrición y enfermedad

Los gobiernos de muchos países en desarrollo ponen en marcha políticas que parten de la hipótesis de que la gente pobre no es capaz de incrementar su renta porque no accede a suficiente comida, lo cual reduce su productividad (Banerjee & Duflo, 2011). Anne Case y Chris Paxson (2010), de la universidad de Princeton, y Adair et al. (2008), del Instituto Nacional Médico de Estados Unidos, tratan de confirmar dicha hipótesis en sus estudios, cuyos resultados están incluidos en el anexo 3. El primer estudio llega a la conclusión de que, efectivamente, la malnutrición tiene un impacto negativo directo sobre el desarrollo físico, especialmente si se da entre los 0 y 3 años. Basándose en datos estadounidenses, asiáticos, latinoamericanos y europeos, los autores demuestran que la malnutrición impide un desarrollo cognitivo óptimo, lo que está relacionado con un menor nivel de ingresos en la vida adulta (Case & Paxson, 2010). El segundo estudio, que recoge datos de Brasil, Guatemala, la India, Filipinas y Sudáfrica, también encuentra una relación entre nutrición y renta. Sus averiguaciones son que el cuidado de la madre durante la gestación y el tamaño que tienen los niños al nacer condicionan la escolaridad, los ingresos e incluso la presión sanguínea del individuo en la vida adulta. Sostienen, por tanto, que la prevención de malnutrición infantil y materna es una inversión a largo plazo que beneficiará a las generaciones presentes y futuras (Adair et al., 2008).

Aunque hemos confirmado que, efectivamente, cuanto mejor alimentado está un individuo menor es la probabilidad de que sea pobre, para evaluar si existe una trampa tenemos que demostrar que existe una relación entre el impacto de la nutrición sobre las rentas actual y futura. Si los pobres tienen tan pocos recursos que ni siquiera pueden ingerir las calorías suficientes para ser productivos, deberían destinar el exceso de renta que reciban a consumir más calorías, por lo que el crecimiento del gasto en comida debería ser proporcional al aumento de la renta total. Sin embargo, las observaciones de J-PAL demuestran que no es así (Banerjee & Duflo, 2011). El gasto en comida no sólo aumenta menos que proporcionalmente que la renta, sino que, además, cuanto más dinero tienen los pobres a su disposición, menos recurren a los alimentos con mayor carga calórica. En lugar de comer alimentos ricos en carbohidratos cuando tienen más dinero, optan por consumir comida más sabrosa, fenómeno que Robert Jensen y Nolan Miller bautizaron como la “huida a la calidad” (Banerjee & Duflo, 2011: 23). Por tanto, no sólo existe una trampa de fricción como consecuencia de la malnutrición, sino que las personas con menos recursos caen también en una trampa de pobreza conductual, ya que en lugar

de decidir comer productos que les aporten más energía para trabajar más y mejor y así ganar más, priorizan el sabor de la comida.

La enfermedad también afecta directamente a la capacidad porque impide al sujeto trabajar y educarse. Esta es precisamente la visión que defiende Jeffrey Sachs en *El fin de la pobreza* (2005). El economista sostiene que la principal razón por la que la pobreza persiste de manera especialmente pronunciada en determinados países africanos es la presencia de enfermedades como la malaria o el VIH, que no se han conseguido ni erradicar ni controlar. Banerjee y Duflo (2011) analizan el impacto de la enfermedad en los ingresos apoyándose en estudios publicados en el *American Economic Journal*, como el de Hoyt Bleakley (2009) y el de Adrienne Lucas (2010), cuyos resultados se encuentran en el anexo 3. Ambos recogen evidencias sobre el impacto que tiene padecer la malaria y el anquilostoma¹¹ durante la infancia en la productividad en la vida adulta. Recogen datos de Estados Unidos, India, Sri Lanka, Brasil y África tropical y hallan una fuerte correlación entre el nivel de ingresos y la clase de clima en que reside cada grupo de personas (Bleakley, 2009). Quienes nacen en áreas con climas tropicales que favorecen la aparición de tales enfermedades tienen menos ingresos, mientras que quienes viven en climas templados en los que se han conseguido erradicar tienen rentas más altas (Bleakley, 2009).

La enfermedad no sólo tiene impacto en la capacidad de trabajar, sino que también genera absentismo. Debido a las precarias condiciones laborales a las que la gran mayoría de personas extremadamente pobres se enfrentan, faltar un día al trabajo tiene un impacto mucho más negativo en su renta que en la de cualquier persona porque, generalmente, sus contratos son por horas. En su estudio, Stephan Pilcher (2015) relaciona el absentismo con el punto del ciclo económico en que nos encontramos. Su análisis le lleva a la conclusión de que hay más absentismo durante épocas de crecimiento económico y menos en momentos de depresión. Según él, son dos las razones por las que esto sucede: primero, porque cuando la economía crece se contrata a más personas y, consecuentemente, también a más personas enfermas, y, segundo, porque cuando la economía se deprime hay un mayor temor al desempleo que lleva a la gente a faltar menos. Lógicamente, en cualquier situación se dará antes trabajo a un individuo sano que a uno enfermo, lo que es fuente de trampa de fricción, pero a eso se añade que en situaciones de presión, como

¹¹ Anquilostoma: parásito del intestino delgado.

cuando la economía decrece, las personas tenderán a trabajar hasta el límite de sus capacidades para tratar de prevenir el desempleo. En esta última situación se produce también una trampa conductual, ya que, en lugar de buscar recuperarse para ser más productivo en el futuro, el individuo se perjudica a sí mismo yendo al trabajo, ya que agrava su enfermedad, disminuyendo así su capacidad de obtener una renta más alta en el futuro.

Por tanto, en vista de este análisis, es posible concluir que la salud genera las siguientes trampas de pobreza:

- De fricción:
 - La malnutrición, especialmente en edades tempranas, impide un adecuado desarrollo cognitivo y físico de las personas y es más común en aquellos con rentas escasas que no pueden adquirir alimentos suficientes o adecuados.
 - La enfermedad tiene un gran impacto en el desarrollo cognitivo y físico del individuo y no permite trabajar, por lo que también impide ganar dinero. Esto afecta de manera especialmente pronunciada a los más pobres porque son más propensos a caer enfermos ya que carecen de los recursos suficientes para costearse medicamentos y tratamientos apropiados.
- Conductuales:
 - Cuando su renta crece, los pobres tienden a renunciar a más calorías por mejor sabor, fenómeno conocido como “huida a la calidad”. Priorizan la satisfacción momentánea de alimentos sabrosos ya que desconocen cuándo van a poder consumirlo. Esta situación se mantendrá hasta que la persona alcance un nivel de renta que le permita adquirir tanto alimentos ricos en calorías como los de mejor sabor.
 - Si tratando de evitar el desempleo, las personas enfermas en situación de pobreza extrema fuerzan su salud para trabajar, dejan de cuidarse, lo que deteriora su capacidad futura de trabajar. Hasta que no se alcanza un determinado nivel de seguridad económica, la persona no estará dispuesta a ausentarse del trabajo para recuperarse adecuadamente de la enfermedad.

Por tanto, la variable salud (s) de la función trabajo¹² dependerá de la nutrición (n) y de la exposición a enfermedades (e), en lo cual influye enormemente la disponibilidad de recursos económicos, pues las personas ricas podrán cuidar mejor su salud al contar con alimentos nutritivos y medicamentos. Podemos afirmar que existen, por tanto, trampas de fricción y conductuales de tal manera que la función salud se comporta como:

$$s = f(n, e) = \begin{cases} f_1(n, e) & \text{para } y \geq y^* \\ f_2(n, e) & \text{para } y < y^* \end{cases}$$

donde la relación entre la salud (s) y la nutrición (n) es directamente proporcional, es decir, a mejor nutrición, mejor salud, mientras que la relación entre salud y enfermedad (e) será inversamente proporcional, cuanto más propensión a caer enfermo, peor salud. La función se comportará de manera diferente para pobres (renta inferior a y^*) y ricos (renta mayor a y^*), estructura que genera una no-convexidad responsable de trampas de pobreza.

b. La formación: educación y experiencia profesional

El desarrollo cognitivo o la formación (f) de las personas está relacionado con la educación (e) y la experiencia profesional (p) que poseen. En ambas se retiene conocimiento útil para el desempeño profesional, por lo que las dos pueden favorecer el aumento de la productividad, dando más posibilidades al individuo de aumentar su renta en el futuro.

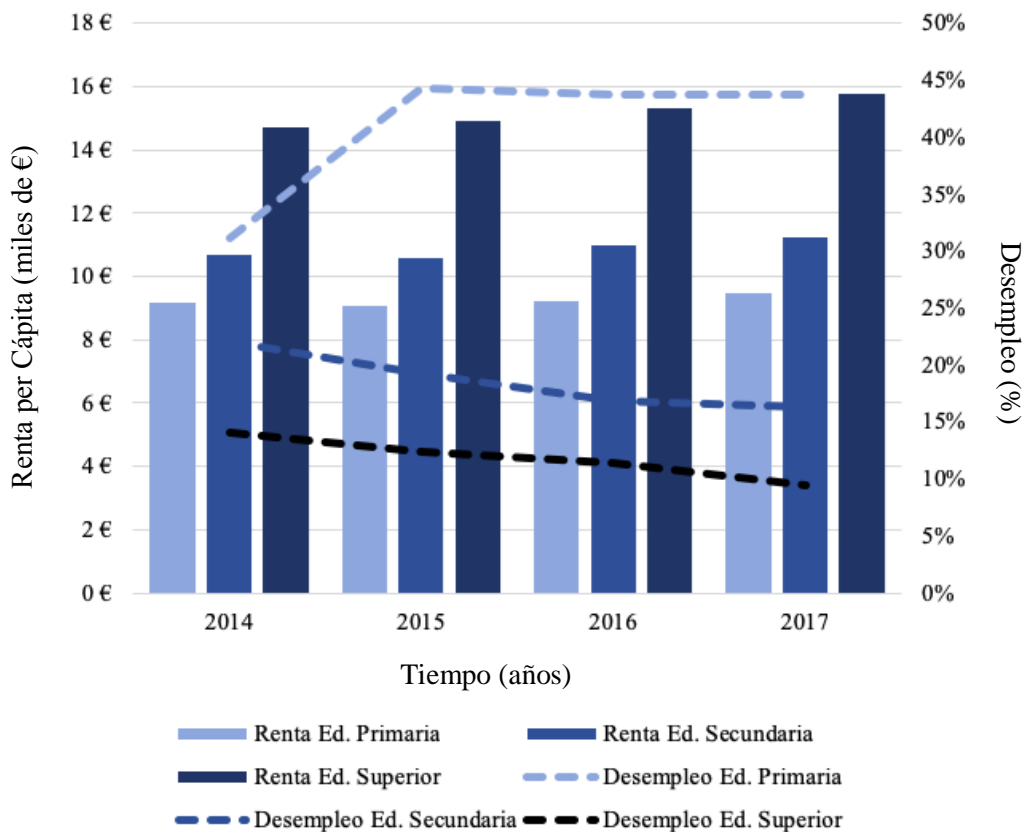
Los datos de España (INE, 2019) recogidos en el gráfico de la figura 6 muestran cómo quienes poseen más formación, presentan menores tasas de desempleo y ganan una renta mayor. Esto refleja que la educación es fundamental para asegurar un mayor poder adquisitivo en el futuro y, con ello, un mayor bienestar. Asimismo, la constante diferencia entre la tasa de desempleo de los españoles más jóvenes (16 a 25 años) y los mayores (25 en adelante), reflejada en la tabla 2, demuestra que la experiencia tiene también un gran impacto en el empleo y la renta.

Ambas variables están sin duda relacionadas. La formación secundaria finaliza a los 16 años de edad y la universitaria generalmente entre los 22 y los 25, por lo que es

¹² Véase página 31.

comprensible que las tasas de desempleo sean mayores tanto para los que poseen un menor nivel educativo como para los más jóvenes.

Figura 6: Relación entre Formación, Desempleo y Renta per Cápita en España



(Fuente: elaborado a partir de datos del INE, 2019)

Tabla 2: Desempleo en España por Edad

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
16-19 años	64%	69%	74%	76%	67%	66%	59%	54%	47%
20-24 años	38%	44%	51%	51%	49%	43%	40%	34%	31%
25-54 años	19%	21%	24%	24%	22%	19%	17%	15%	13%
Mayores de 55	14%	16%	18%	19%	19%	18%	16%	14%	13%

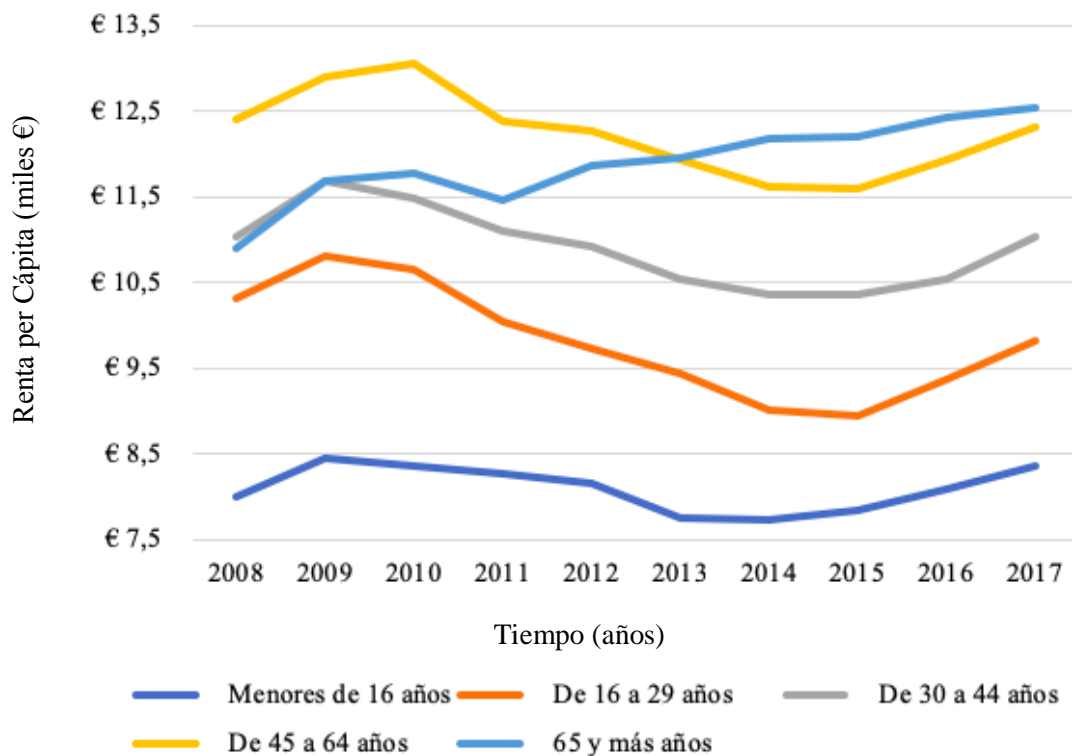
(Fuente: INE, 2019)

Todo esto me lleva a concluir que el desarrollo cognitivo (d) se define como:

$$d = f(e, p) = \begin{cases} f_1(e, p) & \text{para } y \geq y^* \\ f_2(e, p) & \text{para } y < y^* \end{cases}$$

De nuevo, lo importante es vincular la renta actual con la renta futura a través de la educación (e) y experiencia profesional (p). En principio, la educación es un bien gratuito que los Estados proporcionan al público, de manera que no debería depender de la renta actual, pero ésta no es la realidad. Las precarias condiciones en que viven los más pobres hacen que falten más a la escuela, o bien porque tienen que trabajar para contribuir a la renta familiar, o bien porque están más expuestos a enfermedades, disminuyendo así sus posibilidades de obtener una mayor renta en el futuro. Por otra parte, cuanto mayor es un individuo y más experiencia profesional tiene, más alta tiende a ser su renta, como muestran los datos representados en la figura 7. Esto supone que hay más posibilidades de que encuentren un empleo y, por tanto, de que aumente la renta futura de quienes cuentan con una mejor educación y más experiencia profesional, que son, a su vez, quienes tienen rentas más altas en la actualidad.

Figura 7: Relación entre Edad y Renta per Cápita en España



(Fuente: elaborado a partir de datos del INE, 2019)

A partir de este análisis se llega a la conclusión de que el desarrollo cognitivo está relacionado con las siguientes trampas de pobreza:

- De fricción:
 - Las personas que alcanzan una educación superior tienen más posibilidades de encontrar trabajo y rentas más altas, pero los pobres no pueden acceder a ella porque carecen de los recursos para financiarla.
 - La experiencia profesional aumenta la empleabilidad de la persona, por lo que quienes se encuentran constantemente desempleados están atrapados.

4.3.2. Las trampas del factor capital

El crecimiento del capital (K) depende de la inversión (i) y de la depreciación (d) del mismo, de tal forma que:

$$K_{t+1} = (i + d) \cdot K_t$$

En los estudios macroeconómicos, la función anterior expresa que es necesario reemplazar el desgaste del capital y hacer que éste crezca al mismo ritmo que la población para poder mantener un determinado nivel de bienestar. Lo mismo nos sucede a las personas concretas, que necesitamos, para tener una calidad de vida decente, bienes en propiedad que forman nuestra riqueza, como una casa.

La depreciación no se puede controlar, pero la inversión sí, por lo que lo importante es analizar de qué depende cuánto deciden invertir los más pobres.

a. El ahorro

A priori podemos pensar que los pobres, debido a que apenas tienen recursos suficientes para satisfacer sus necesidades inmediatas, no pueden ahorrar. Sin embargo, Banerjee y Duflo (2011:184) afirman que es imprescindible que lo hagan, ya que, igual que cualquier otra persona, tienen un presente y un futuro. Como hemos visto, Fisher (1930) sostiene que las personas con una renta actual alta en comparación con la futura serán más pacientes que quienes esperan que su renta aumente en el futuro. Por esta razón, Gary Becker, que fue galardonado con el Premio Nobel, afirma que las personas en situaciones de extrema pobreza son “permanentemente impacientes” (Banerjee & Duflo 2011: 185). La realidad es que los pobres sí intentan

ahorrar porque son conscientes de que están en situaciones de mayor riesgo que el resto de la población, pero no lo hacen igual que los ricos, como afirman Barret et al. (2013), porque no tienen acceso a los medios de ahorro convencionales, que son muy caros.

Según Banerjee y Duflo (2011) los mecanismos que los pobres utilizan más frecuentemente para ahorrar son los siguientes:

- Grupos de autoayuda: ofrecen préstamos a los integrantes del grupo a partir de los ahorros de los demás. Son muy populares en India.
- Asociaciones de ahorros y créditos rotatorios: grupos cuyos miembros aportan la misma cantidad de recursos regularmente a una bolsa común que queda en poder de cada uno por turnos. En pequeñas comunidades africanas es el mecanismo más empleado.
- “Guardias de dinero”: consiste en dejar el dinero con algún conocido que se encargue de guardar los fondos.
- Construcción del hogar: como no pueden permitirse comprar una casa al completo, los pobres van construyendo sus hogares gradualmente, de manera que cada vez que tienen algo de renta acumulada, lo invierten en ampliarla o mejorarla.

¿Por qué no ahorran más? La principal razón es el riesgo al que están sometidos los pobres, que es mucho mayor que el de cualquier persona con una renta media o alta. Cuando reciben su renta, a los pobres les es muy difícil guardar esos fondos porque siempre hay alguna necesidad que atender en el hogar (Banerjee & Duflo, 2011:192). Esto está estrechamente relacionado con la exposición a los shocks ambientales, económicos e incluso psicológicos de la que hablan Barret et al. (2013), que es mucho mayor en quienes cuentan con una situación económica más frágil.

Por tanto, la mejor manera que estos individuos tienen de ahorrar para invertir en la mejora de sus empresas es decidiendo qué parte de su renta no van a consumir nada más recibir sus ingresos o incluso antes de hacerlo. Banerjee y Duflo (2011) ponen el ejemplo de agricultores que compran fertilizante por adelantado, acción que compromete los fondos para que no puedan dedicarse a otro tipo de consumo. Sin

embargo, esto, que parece fácil, no lo es para los pobres por la dificultad de controlar su consumo.

Ghatak (2014) y Banerjee y Mullainathan (2008) distinguen entre distintos tipos de bienes a cuya adquisición podemos destinar nuestra renta: básicos, de consumo y de lujo o tentativos. Al igual que sucedía en el caso de la comida, para los pobres es difícil ahorrar porque muy fácilmente destinan el exceso de renta que tienen al consumo de bienes tentativos. Saben que podrían ahorrarlo para incrementar su renta en el futuro, pero les es difícil mantener lo que los economistas denominan “autocontrol” por las circunstancias en que se encuentran y la poca esperanza en llegar a ahorrar lo suficiente para salir de la trampa en que se encuentran (Banerjee & Duflo, 2011: 199).

Fisher (1930) sostiene que las personas con visión a largo plazo serán más pacientes que quienes tienen visión a corto, es decir, que las personas previsoras ahorrarán más que las no previsoras. Los argumentos aportados por Banerjee y Duflo (2011), Ghatak (2014) y Banerjee y Mullainathan (2008) demuestran que los pobres tendrían, para Fisher, visión a corto plazo, ya que la inmediatez y urgencia de sus necesidades impide que actúen de forma previsora y, por tanto, sean pacientes.

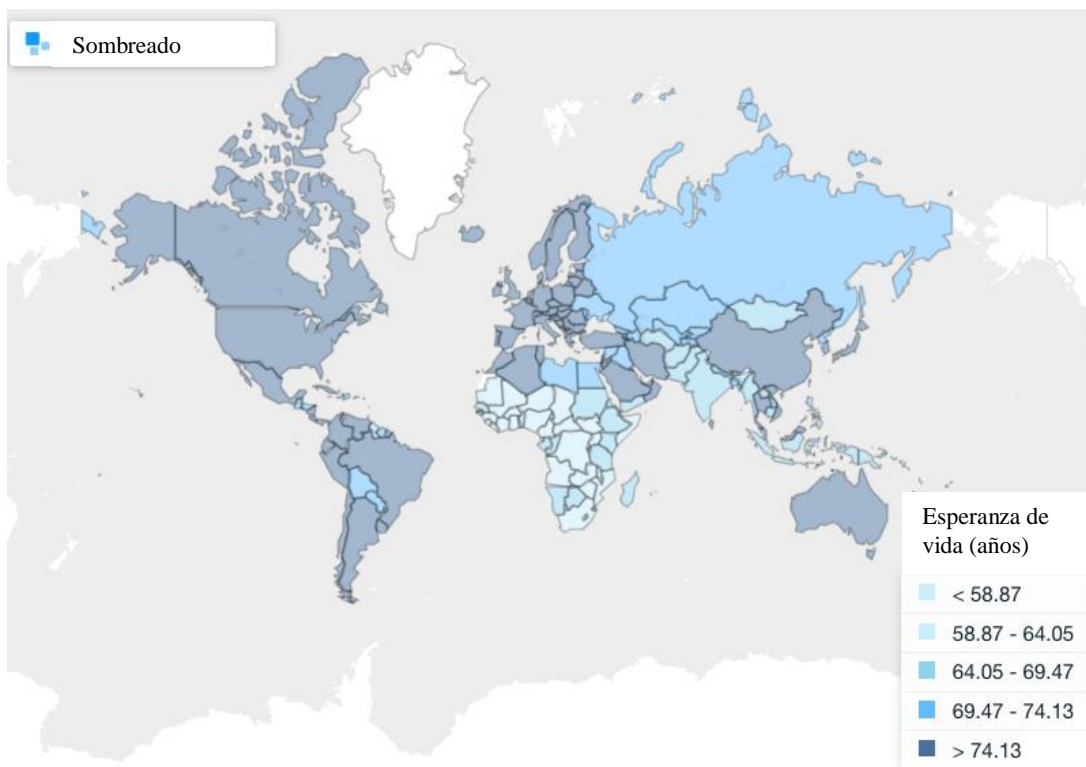
Un factor añadido que considero que contribuye a hacer que los pobres sean impacientes es el hecho de que su esperanza de vida es menor a la de los ricos. Como es lógico, el hecho de que no puedan costearse servicios sanitarios ni una alimentación saludable, disminuye los años que se espera que vivan, lo cual soportan datos como los reflejados en la figura 8, en que vemos cómo la esperanza de vida en los países pobres es menor a la de los ricos.

Del análisis anterior se puede concluir que el ahorro genera las siguientes trampas de pobreza:

- De fricción:
 - Los pobres tienen más dificultades para ahorrar porque se encuentran en una situación de mayor riesgo que la población con más recursos, por lo que tienen que hacer uso de fondos acumulados más frecuentemente.

- Conductuales:
 - La imposibilidad de mantenerse saludables disminuye su esperanza de vida, reduciendo sus incentivos para ahorrar.
 - Al no poder consumir bienes de lujo o tentativos normalmente, cuando cuentan con un exceso de renta, en lugar de ahorrarlo e invertir, las personas con rentas más bajas lo gastan en esta clase de bienes.

Figura 8: Esperanza de Vida en el Mundo



(Fuente: Banco Mundial, 2017)

b. El emprendimiento

Los bienes que forman parte del patrimonio de una persona tienen un impacto especialmente positivo en su renta si se dedican al desarrollo de un negocio o empresa. Para gran parte de las personas en situación de pobreza extrema abrir su propio negocio es la única opción para poder obtener ingresos porque no consiguen empleo por cuenta ajena, éstos son a los que Banerjee y Duflo (2011: 205) llaman “emprendedores reacios” (*reluctant entrepreneurs*). Por eso, las entidades que se centran en la concesión de microcréditos tratan de fomentar que las personas en situación de pobreza emprendan.

Al analizar los negocios de los más pobres, Banerjee y Duflo (2011) encuentran que se trata de empresas que, en su mayoría, carecen de empleados y tienen activos muy limitados. Esta situación es evidentemente reflejo de la escasez de recursos económicos de los propios emprendedores, pero, además, los tipos de negocio que deciden abrir son muy poco rentables, lo que les impide crecer. Banerjee y Duflo (2011) afirman que, a pesar de que el retorno marginal de las inversiones más pequeñas es alto, el retorno absoluto no lo es debido a los costes que requieren, especialmente en términos de tiempo y esfuerzo. A ello se añade la escasa diferenciación de estos pequeños negocios, que impide subir los precios para aumentar la rentabilidad. El resultado de esta situación es que los pequeños emprendedores consideran que no les compensa reinvertir sus ingresos en el negocio.

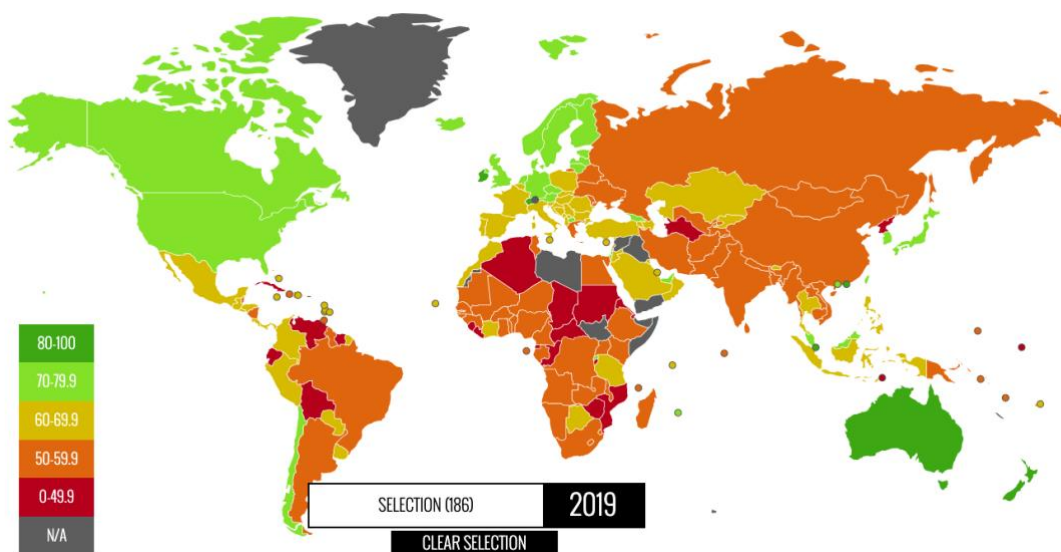
Los supuestos de partida de Fisher (1930) refuerzan la conclusión alcanzada por Banerjee y Duflo (2011). Como veíamos en la tabla 1¹³, las personas serán más impacientes si perciben que sus ingresos serán más altos en el futuro. Consecuentemente, los emprendedores, al pensar que podrán aumentar su renta gracias a su negocio, optarán por gastar más hoy que mañana, sin caer en la cuenta de que, para ello, es necesario ser paciente y ahorrar.

Por tanto, vemos que las circunstancias particulares de las personas que se encuentran en pobreza extrema hacen que, una vez más, existan trampas conductuales. Quienes carecen de recursos económicos, en lugar de ser pacientes y optar por ahorrar para incrementar sus ingresos futuros, deciden emplear los beneficios que su negocio les da para el consumo inmediato, dejando de invertir en su capital y, así, incrementar su renta futura.

Por otra parte, no todo depende exclusivamente del individuo, sino que es extremadamente importante el contexto en que se desarrolla la actividad empresarial. El gobierno puede ser una barrera para emprender si impone demasiados requisitos burocráticos. Esto afecta de manera especialmente severa a las personas más pobres, ya que generalmente poseen, como hemos visto al hablar del factor trabajo, un nivel educativo inferior, que les da menos facilidades para comprender los trámites legales a

¹³ Véase página 30.

Figura 9: Índice de Libertad para Hacer Negocios 2019



(Fuente: The Heritage Foundation, 2019)

realizar. El Índice de Libertad para Hacer Negocios¹⁴ es uno de los indicadores más empleados para evaluar la facilidad de crear una empresa en un país. Como se observa en la figura 9, los países africanos, latinoamericanos y asiáticos, que como veíamos en la figura 1 son los más pobres, se caracterizan por un valor más bajo del índice. Esta realidad prueba que también hay una trampa de fricción asociada al emprendimiento.

Por tanto, podemos destacar las siguientes trampas de pobreza asociadas al emprendimiento:

- De fricción:
 - Las dificultades impuestas por el marco institucional en que se desarrolla la actividad empresarial hacen que los más pobres se encuentren con más dificultades que los ricos a la hora de abrir sus negocios.

- Conductuales:
 - La escasa rentabilidad absoluta de los negocios de los más pobres, debido a su pequeño tamaño y que apenas se diferencian los unos de los otros, hace

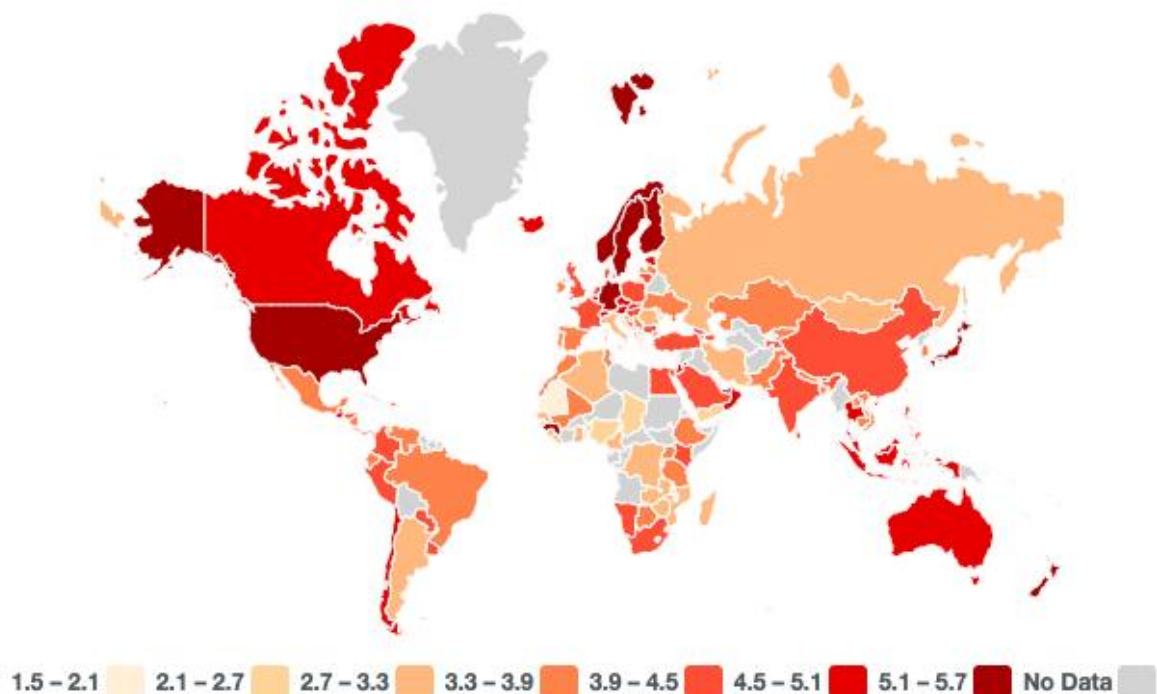
¹⁴ Índice de Libertad para Hacer Negocios o *Freedom Business Index*: se basa en variables como el número de procedimientos necesarios para hacer un negocio, los días que se tarda, el capital mínimo necesario en media, los costes administrativos, la rentabilidad media, etc. (The Heritage Foundation, 2019).

que, en lugar de ser pacientes para poder obtener más beneficios en el futuro, los pobres renuncien a reinvertir sus ingresos en la empresa, cayendo así en una trampa conductual.

c. El acceso a financiación

El BM (2014) estimó en 2014 que más de 2 mil millones de personas carecían de acceso a una cuenta corriente. Además de la facilidad para emprender, el país de residencia condiciona el acceso a financiación. El mapa de la figura 10 muestra que los países en que menos libertad para hacer negocios hay, como mostraba la figura 9, son en los que más difícil es acceder a financiación (Banco Mundial, 2017). En el Índice de Facilidad de Acceso a Créditos del BM, una mayor puntuación refleja una mayor facilidad al acceso a financiación y, como se observa, son claramente los países nórdicos y Estados Unidos los que mejores condiciones tienen. Estas trabas al acceso a financiación limitan la capacidad de invertir de los habitantes de estos países.

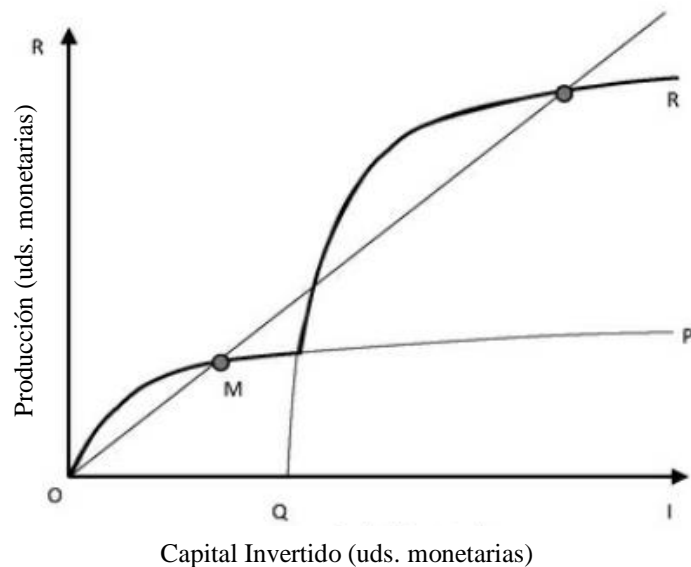
Figura 10: Índice de Facilidad de Acceso a Créditos 2019



(Fuente: Banco Mundial, 2017)

Esta situación afecta especialmente a los pobres. Como destacan Banerjee y Duflo (2011), entre ellos se encuentra un gran número de emprendedores que, al no poseer capital con que respaldar sus préstamos, se ven obligados a recurrir a prestamistas informales (*money lenders*). Esta clase de financiación acaba siendo mucho más cara que la que los bancos comerciales otorgan al resto de la población.

Figura 11: El Efecto de la Falta de Financiación en el Emprendimiento



(Fuente: Banerjee & Duflo, 2011)

Generalmente, los tipos de interés sobrepasan el 4%, lo cual es extremadamente alto para los cortos plazos a los que se otorgan. Esta situación genera el efecto mostrado en la figura 11. Para pasar de una franja de la curva a la otra, es decir, de la curva O-P a la Q-R, es necesario invertir una cantidad de capital que no es accesible a los pobres. El resultado es que los individuos situados en la primera curva por su situación económica carecen de incentivos para reinvertir en sus negocios.

Por tanto, el acceso a financiación, más limitado para los pobres, contribuye también a generar trampas de pobreza:

- De fricción: la falta de capital de los pobres los convierte en prestatarios de alto riesgo, de manera que las instituciones financieras comerciales no les conceden financiación, lo que impide que sus negocios crezcan y, por tanto, su renta actual y futura aumenten.

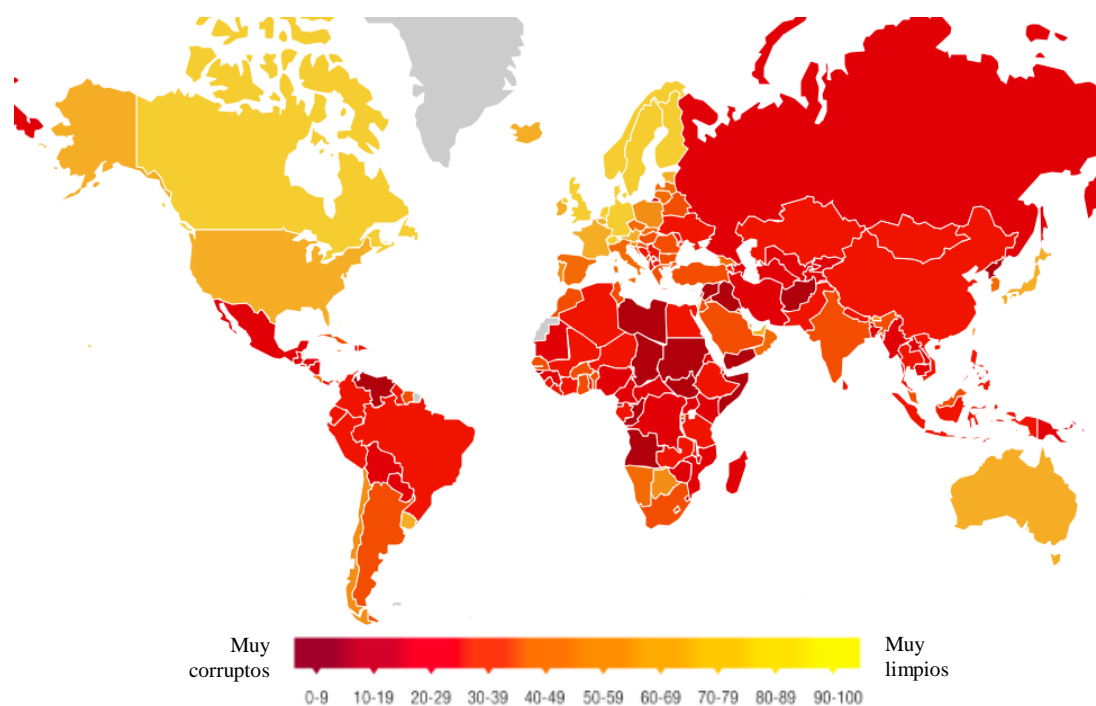
4.3.3. El impacto de las circunstancias sociales en las trampas de pobreza

a. La corrupción

Hemos visto que la dificultad de acceder a financiación, ahorrar y emprender es mayor en los países con rentas más bajas. Estos mismos Estados son también los más corruptos según el Índice de Percepción de Corrupción¹⁵ de 2018.

Jeffrey Sachs ha defendido en múltiples ocasiones que la corrupción genera trampas de pobreza y ésta, a su vez, contribuye a que haya aun más corrupción (Banerjee & Duflo, 2011: 236). Si se encuentra integrada en las instituciones, una de las maneras de combatirla es tratando de cambiar su funcionamiento. Este planteamiento es el que condujo a las grandes organizaciones internacionales multilaterales, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el BM, a imponer ayuda al desarrollo sujeta a condicionalidad, con los conocidos Programas de Ajuste Estructural¹⁶. Sin embargo, como se mencionaba al

Figura 12: Índice de Percepción de Corrupción 2018



(Fuente: Transparency International, 2018)

¹⁵ Índice de Percepción de la Corrupción: creado por Transparency International, tiene en cuenta encuestas realizadas directamente a la población y estudios de organizaciones internacionales multilaterales como el Banco de Desarrollo Africano, el Banco Mundial o Freedom House.

¹⁶ Programas de Ajuste Estructural: préstamos y ayuda otorgados por el FMI y el BM con la condición de la implantación de unas políticas económicas determinadas diseñadas, sobre todo, por tecnócratas de dichas organizaciones en lugar de expertos del propio país.

inicio del trabajo, la ineficacia de estos mecanismos para poner fin a la pobreza ha hecho que se cuestionen y comiencen a caer en el desuso.

El círculo vicioso de la corrupción que Sachs menciona crea, además de una trampa de fricción por su impacto en las instituciones, una trampa conductual que afecta a los hogares. La amplia extensión de la corrupción, más allá del impacto económico directo que tiene, frustra especialmente a quienes tienen menos recursos porque se sienten impotentes ante las autoridades y porque consideran que el trabajo justo no les va a permitir salir de su situación. El resultado es que, en lugar de continuar luchando para enriquecerse, acaban rindiéndose y renunciando a realizar acciones que les saquen de estas trampas, como ampliar sus negocios o ahorrar.

Según Banerjee y Duflo (2011), las estrategias *top-down* que el FMI y BM han diseñado han demostrado ser ineficaces, lo que demuestra que estas trampas se deben combatir de abajo a arriba, es decir, a partir de los hogares. La manera de conseguirlo es a través de la presión que la comunidad ejerce sobre el individuo; por eso las instituciones microfinancieras utilizan mecanismos en grupo.

Por tanto, la corrupción genera:

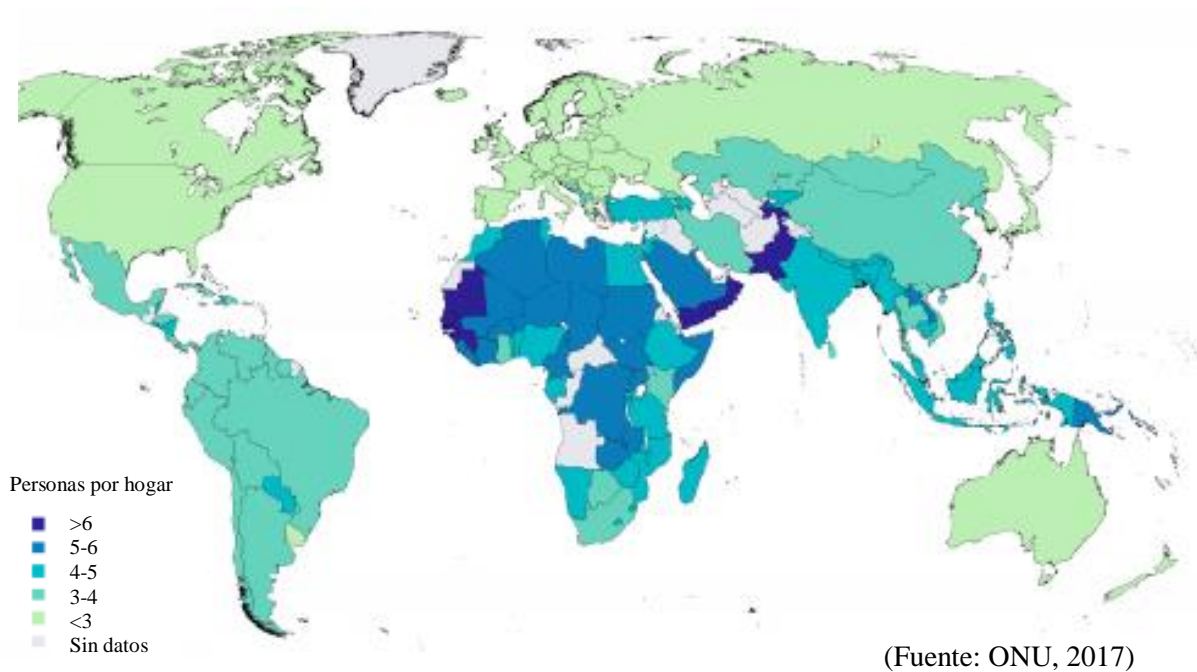
- Trampas de fricción al impedir que las instituciones combatan la pobreza.
- Trampas conductuales ya que las personas que sufren de pobreza extrema carecen de incentivos para actuar de manera que su renta futura pueda aumentar.

b. El tamaño de los hogares

Un rasgo típico de las sociedades de los países en desarrollo es el mayor tamaño de las familias. Como se observa en la figura 15, los países con PIB per cápita más bajo tienden a tener hogares con más miembros que los ricos.

Banerjee y Mullainathan (2008) afirman que las personas en situación de pobreza extrema se debaten constantemente entre la familia y el trabajo. La atención que presten a uno u otro tiene un enorme impacto sobre su renta. Por un lado, si deciden prestar atención al hogar y consiguen prevenir que el resto de miembros se enfrenten a problemas de, por ejemplo, la malnutrición, consiguen ahorrarse el coste que esta situación habría tenido. Por otro lado, al hacer eso dejan de prestar atención al trabajo y, por tanto, o son

Figura 13: El Tamaño de los Hogares 2017



menos productivos, o directamente ingresan menos. Este constante debate hace imprescindible, según ambos economistas, que el Estado intervenga proveyendo servicios públicos de calidad (Banerjee & Mullainathan, 2008: 492), pero esto no es nada frecuente en los países con situaciones de pobreza más extrema, como India, Indonesia, Bangladesh o Perú, donde el absentismo de los empleados de los servicios públicos de sanidad es prácticamente constante (Banerjee & Duflo, 2011: 54).

Fisher (1930) sostiene que una persona será más paciente cuanto más gente dependa de él. El economista afirma que, generalmente, las personas con hijos tenderán a ahorrar más para poder reservar parte de la renta para garantizarles un buen futuro a quienes dependen de ellos (Fisher, 1930: 112). El problema que a priori generan las grandes familias para los más pobres es que los padres tienen que enfrentarse a un gran dilema; o bien educan a todos por igual, invirtiendo menos recursos en cada uno, o bien favorecen a quienes parecen tener más potencial, lo que se traduce en muchos países en desarrollo en educar exclusivamente a los varones.

Basándose en tres experimentos llevados a cabo en Bangladesh, Indonesia y China, Banerjee y Duflo (2011; 109-110) llegan a la conclusión de que el problema no es el tamaño de las familias, sino que los más pobres comienzan a tener hijos demasiado

pronto. El resultado de ello es que los padres, y sobre todo las madres, abandonan la escuela al quedarse embarazadas, lo que limita claramente sus posibilidades de acceder a un trabajo con una renta suficiente para mantener a su familia. La conclusión que los economistas del MIT alcanzan, es que el énfasis debe ponerse en la educación sexual a temprana edad para combatir el abandono escolar.

Este análisis ilustra que la estructura familiar genera también trampas:

- De fricción:
 - La carencia de servicios públicos adecuados que permitan que los cabeza de familia dediquen más tiempo al trabajo impide a los más pobres aumentar su renta.
 - La falta de educación sexual a una edad temprana genera abandono escolar, por lo que no podrán acceder a un empleo que aporte una renta suficiente para mantener dignamente a su familia.

4.4. Las microfinanzas y la pobreza

Robert J. Shiller, economista estadounidense galardonado con el Premio Nobel en 2013, en su libro *Las finanzas y la sociedad justa* (2003) define las finanzas como la ciencia de la “arquitectura de objetivos” (Shiller, 2003: 1). Con esto quiere decir que los instrumentos financieros no son más que herramientas que sirven de apoyo a la economía real, es decir, a las actividades que nos permiten hacer uso de los productos y servicios que satisfacen nuestras necesidades. Esto hace que la actividad financiera sea un pilar fundamental de nuestra economía, razón por la cual, como hemos visto, la falta de acceso a financiación genera trampas de pobreza.

Maricruz Lacalle (2002) destaca algunas de las razones por las que los intermediarios financieros formales que todos conocemos (bancos, cajas de ahorro, etc.), que crecieron en los países en desarrollo a partir de las décadas de 1950 y 1960, no prestan fondos a las personas con menos recursos. En la tabla 2 se recoge de forma esquematizada la relación entre las causas que Lacalle (2002: 27) destaca y las trampas de pobreza tratadas en el análisis anterior.

Tabla 3: Los impedimentos para conseguir financiación y trampas de pobreza

Razones por las que las instituciones financieras no prestan a los más pobres	Trampas de fricción y conductuales
Los pobres carecen de colateral que sirva de garantía para sus créditos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No tienen acceso a financiación ▪ Carecen de incentivos para ahorrar
La falta de capital impide abrir negocios que generen beneficios considerables	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impide el emprendimiento ▪ Desincentiva la inversión ya que consideran que nunca alcanzar una productividad considerablemente mayor
Los costes de créditos a personas con más riesgo son muy altos, no es rentable	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La financiación es demasiado costosa para ellos ▪ No ahorran porque consideran que no será rentable
Los procedimientos administrativos para abrir líneas de créditos o dar préstamos son muy complejos y las personas en extrema pobreza carecen de los recursos para completarlos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabas institucionales para abrir un negocio ▪ La corrupción percibida elimina todo incentivo de esforzarse por emprender
La escasa cultura financiera de los pobres los hace reacios a acudir a este tipo de herramientas, que consideran muy complicadas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carecen de conocimiento sobre ellos y consideran que es demasiado complejo para ellos
La inversión de tiempo que tendrían que hacer para acceder a estos recursos desincentiva que los busquen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prefieren dedicar su tiempo a un negocio menos productivo, aunque invertir tiempo en conseguir recursos financieros aumentaría su productividad mucho más

(Fuente: Elaboración a partir de conclusiones)

Estas trampas están muy relacionadas con el énfasis que Shiller (2003: 8-9) pone en la necesidad de acercar los instrumentos financieros a todos los ciudadanos, ya que su función es darnos la oportunidad de cumplir nuestros objetivos. Las instituciones microfinancieras, que aparecieron en la década de 1970, tratan, precisamente, de hacer más accesibles estos productos a quienes desconocen su funcionamiento o no tienen manera de hacerse con ellos.

El origen de estas organizaciones como las conocemos hoy estuvo en Bangladesh, donde el economista Muhammad Yunus fundó el programa Grameen en 1976. Yunus comenzó prestando su propio dinero a los habitantes de los pueblos que más estaban

sufriendo las hambrunas que asolaron su país tras la guerra de independencia de 1971. En 1983 el programa ya tenía escala nacional, por lo que se constituyó en forma de banco (Hossain, 2013: 14). A día de hoy, sus prestatarios alcanzan los 8,35 millones de personas, de los cuales un 96% son mujeres, tiene más de 2.500 oficinas en más de 80 pueblos y ha conseguido mantener una tasa de impago de sólo 2-3% en los últimos años (Hossain, 2013: 14).

En el estado de la cuestión, veámos cómo Morduch (1999) plantea dos cuestiones sobre esta clase de instituciones para analizar si realmente contribuyen al bienestar del conjunto de la sociedad¹⁷. Mediante un análisis detallado de las organizaciones microfinancieras, se tratará de arrojar luz sobre ellas y ver el impacto que hasta ahora han tenido en la resolución de las trampas de pobreza analizadas.

4.4.1. Introducción a las instituciones microfinancieras

Los microcréditos, que son el principal producto con el que trabajan las instituciones microfinancieras, son pequeños préstamos concedidos a los pobres para mejorar su calidad de vida (Hossain, 2013: 13). En la década de 1960 se comenzaron a poner en marcha proyectos que trataban de dar acceso a los más pobres a recursos financieros con coste cero y sin exigirse su devolución. Estos proyectos son considerados los antecedentes de las instituciones microfinancieras, pero no tuvieron éxito por tres razones (Lacalle, 2002: 50-52):

- Al apoyarse en fondos subsidiados, los proyectos no consiguieron ser autosuficientes ni, por tanto, sostenibles.
- Incurrían en unos costes de transacción muy elevados debido a la cantidad de procedimientos administrativos que implicaban.
- Se especializaron en la concesión de créditos sin dar importancia al ahorro.

Ante el fracaso de estos proyectos, surgieron los sistemas financieros descentralizados¹⁸ y las instituciones microfinancieras, que crecieron en popularidad a

¹⁷ Véase página 23.

¹⁸ Sistemas financieros descentralizados: instituciones al margen de los bancos comerciales que concedían crédito a pequeña escala y nivel regional.

partir de la década de 1980. Estos sí tuvieron y siguen teniendo éxito gracias a que (Lacalle, 2002: 55-60):

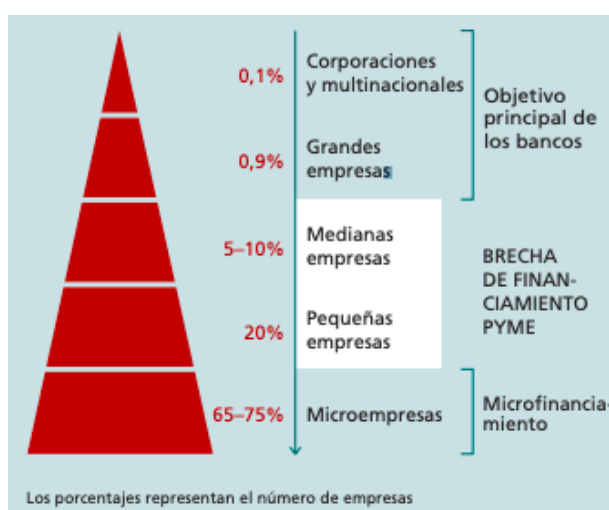
- Prestamista y prestatario entablan una relación estrecha, que permite al primero conocer el riesgo de cada uno de sus clientes.
- Imponen un tipo de interés proporcional a la cantidad prestada, de tal manera que comienzan a poder ser autosuficientes y dejar de depender de subsidios.
- Se simplifican las transacciones para hacerlo accesible a los colectivos analfabetos.
- Se tratan de localizar cerca del público objetivo.
- Destacan la importancia del ahorro como complemento a la financiación.

Estas características hacen que sean una herramienta eficaz para combatir tanto las trampas de fricción como las conductuales, ya que no sólo dan acceso a crédito, sino que también aumentan la autoestima y confianza de los más pobres por la cercanía entre cliente e institución.

a. Su público objetivo: las microempresas

Dado que las personas en situación de pobreza extrema se enfrentan a grandes dificultades para encontrar un trabajo por cuenta ajena, generalmente recurren al autoempleo para generar renta. Por eso, gran parte del tejido empresarial de los países en desarrollo, como muestran los datos de la figura 14, está formado por microempresas, que, según la Corporación Financiera Internacional (2009), son las unidades económicas más pequeñas que existen, cuentan con 10 o menos empleados y, generalmente, forman parte de la economía sumergida¹⁹. Por la naturaleza de esta clase de

Figura 14: Panorama de las Empresas en Economías Emergentes



(Fuente: Transparency International, 2018)

¹⁹ Economía sumergida o economía informal: actividad empresarial que no está registrada legalmente.

empresas, es muy difícil para los prestamistas conseguir información de calidad sobre ellas. Al no estar registradas, no hay un seguimiento formal de su evolución y, además, dado que sus empleados suelen ser miembros de una misma familia, la prioridad no es hacer que el negocio sea lo más rentable posible, sino simplemente conseguir salir adelante (Raccanelo & Saucedo, 2015: 8).

Hay dos maneras en las que las instituciones microfinancieras han conseguido eliminar parcialmente el problema de la información. La primera es utilizando al grupo como unidad para dar el préstamo. En vez de concederse individualmente, exigen, como hizo el Banco Grameen en sus inicios, que al menos cinco sujetos sean titulares del crédito. Así consiguen que la presión de responder por un colectivo haga conscientes a todos los participantes de la importancia de devolver el préstamo y, además, acceden a información sobre el riesgo de impago de cada uno, ya que los miembros tienen que valorarse los unos a los otros al firmar el contrato del préstamo (Hossain, 2013: 15). La segunda manera en que consiguen eliminar el problema de acceso a información son las visitas regulares y en cortos periodos de tiempo – cada semana o cada dos semanas – que los empleados del Banco hacen a los prestatarios, ya que con ellas consiguen tener información actualizada sobre el progreso de sus clientes (Hossain, 2013: 16).

b. Clases de instituciones

En el anexo 4 se puede observar un resumen de las principales tipologías de instituciones microfinancieras, incluyendo sus características, ventajas y desventajas. En un inicio, se popularizó el uso de los microcréditos gracias a entidades sin ánimo de lucro como Grameen, cuyos fondos eran privados. Con el tiempo, diversas ONG que pusieron en marcha programas de microcréditos se fueron convirtiendo en instituciones exclusivamente dedicadas a las microfinanzas y reguladas como tales, como fue el caso de BancoSol en Bolivia, Finsol en Honduras o el Banco CARD en Filipinas. A estas se fueron uniendo bancos comerciales que abrieron divisiones exclusivamente dedicadas a esta actividad, el ejemplo más emblemático es FINCA, una red que fue fundada en 1984 en Washington y hoy cuenta con operaciones en más de 20 países. Finalmente, se unieron los bancos comerciales, como los españoles BBVA, el Banco Santander o La Caixa, abriendo filiales dedicadas exclusivamente a este tipo de productos o dando acceso a este tipo de crédito a menor escala.

Las ventajas y desventajas que cada una de estas instituciones tiene, detalladas en el anexo 4, hacen que las más eficaces a la hora de llevar esta clase de productos a los más pobres sean las organizaciones dedicadas exclusivamente a esta actividad. Las ONG, al depender de donaciones y subsidios, no tienen tantos incentivos como las organizaciones con ánimo de lucro para generar rentabilidad, ya que no buscan ser autosuficientes. A ello se añade que el escrutinio al que están sometidas las organizaciones sin ánimo de lucro es mucho menor que el de las entidades cuya principal actividad es financiera, por lo que estas últimas serán más transparentes. Por su parte, los bancos comerciales de gran tamaño no dedican tantos recursos a esta actividad ya que no constituye el grueso de su negocio y supone una gran inversión para el poco retorno que obtienen. Por eso, generalmente acaban categorizando su actividad con microcréditos como Responsabilidad Social Corporativa y englobándolo dentro de su actividad sin ánimo de lucro.

c. Funcionamiento de los microcréditos

La idea fundamental en que se basan los microcréditos es la concesión de pequeños créditos a emprendedores a corto plazo que les permitan escapar de la pobreza. De esta idea han emergido distintas clases de préstamos. En el Banco Grameen, por ejemplo, se otorgan tres clases: préstamos destinados al emprendimiento, al hogar y a la educación superior (Hossain, 2013: 15).

Ya se ha resaltado que una de las características que frecuentemente encontramos en esta clase de productos es que, para poder acceder a ellos, es necesario que los individuos formen un grupo, para reducir el riesgo del préstamo e incentivar que los fondos sean bien invertidos. Además, en la mayoría de pequeñas instituciones microfinancieras, se trata de ir más allá e influir en el comportamiento de los individuos. En el Banco Grameen, si el crédito se concede a una persona que solía mendigar, ésta tiene que comprometerse a dejar de hacerlo. En muchas ocasiones también se exige que los individuos se comprometan a llevar a sus hijos al colegio, mantener una dieta variada o aportar parte de sus ingresos para invertir en infraestructura de su comunidad (Hossain, 2013: 18). De esta manera se consigue lidiar con las trampas conductuales señaladas anteriormente.

4.4.2. El impacto de las instituciones microfinancieras

Aunque la idea detrás de estas instituciones fue muy bien recibida en el inicio, las dudas sobre su eficacia han crecido con el tiempo. El debate surgió tras el estudio que en 1996 llevaron a cabo David Hulme y Paul Mosley, en el que aseguraban demostrar que los colectivos más pobres no salían beneficiados al acceder a este tipo de créditos, sino que eran en realidad los menos pobres quienes conseguían incrementar sus ingresos considerablemente gracias a ellos (Chowdhury, 2009: 2). Desde entonces se sigue estudiando el impacto de los microcréditos.

a. El debate sobre la eficacia de los microcréditos

Las dos preguntas de Morduch (1999) están muy relacionadas con las críticas más frecuentes a las microfinanzas. Son cuatro los principales rasgos de los microcréditos que motivan el escepticismo hacia ellos.

El primero de ellos guarda relación con la primera pregunta, en la que el economista se debate entre si es preferible financiar a los más pobres o a un mayor número de hogares. Una postura extendida entre los estudiosos de los microcréditos es que sería más eficiente financiar únicamente microempresas exitosas que tienen la capacidad de convertirse en pymes²⁰, ya que cuando crezcan darán empleo al resto de miembros de su comunidad, generando un mayor beneficio para el conjunto de la sociedad (Chowdhury, 2009: 3). Por tanto, para ellos tiene prioridad llegar a más cantidad de hogares focalizando la ayuda en los negocios más rentables en lugar de atender a los más pobres.

Sin embargo, considero que la asunción de que los beneficios de unos pocos negocios se van a extender al resto de la sociedad fácilmente no se cumple en la realidad. Las instituciones microfinancieras dan preferencia a los más pobres y sus microempresas porque:

- En primer lugar, son las personas extremadamente pobres quienes se enfrentan a trampas de acceso a financiación porque carecen del capital necesario que sirva de colateral para préstamos. Consecuentemente, son quienes más ayuda precisan e ignorarles, aunque sea más eficiente, supone dejar de lado a parte de la sociedad.

²⁰ Pyme: Pequeñas y medianas empresas.

- En segundo lugar, para que las microempresas escalen hasta convertirse en pymes es necesario contar con la colaboración de los gobiernos. Sólo ellos tienen la capacidad de eliminar las trabas burocráticas que impiden a muchos microempresarios legalizar sus negocios y, además, son de quien depende la liberalización del mercado. En gran parte de los países con pobreza extrema estructural, la corrupción está muy presente, como veíamos en la figura 14, lo que impide que los gobiernos promuevan las políticas adecuadas para favorecer el comercio.
- En tercer lugar, la escasa productividad de los más pobres y su falta de formación los hace poco atractivos para contratar, por lo que las pymes renunciarán a ellos como mano de obra para hacer más eficiente su negocio.

El segundo rasgo de los microcréditos criticado guarda relación con la pregunta de Morduch (1999) sobre la elasticidad de la demanda de microcréditos. En 2008, Morduch publicó un estudio en que demostraba que las instituciones de microcréditos están cobrando entre un 20% y un 40% de intereses a sus clientes, incluyendo el efecto de la inflación (Chowdhury, 2009: 5). Una de las razones por las que se justifican estos tipos de interés es la necesidad de que estas organizaciones sean autosuficientes. Sin embargo, hasta ahora casi ninguna de las instituciones que se dedican exclusivamente a la concesión de microcréditos pueden mantenerse por sí solas sin depender de subsidios, de hecho, Morduch afirma que sólo un 5% podría (Chowdhury, 2009: 6). Ante esta crítica, hay dos factores a tener en cuenta:

- La función de las instituciones microfinancieras va más allá de simplemente dar acceso a financiación, tienen un gran impacto social positivo:
 - Resuelve importantes trampas conductuales, al fomentar unos mejores hábitos de vida que refuercen la salud y la educación.
 - Además, contribuyen a democratizar y ofrecer alternativas a los más pobres para acceder a financiación, reduciendo su dependencia en los *moneylenders*²¹ (Chowdhury, 2009: 8).
 - Han empoderado enormemente a las mujeres, que hasta entonces estaban al margen de la economía formal en países como India.

²¹ *Moneylenders*: individuos que forman parte de la economía sumergida y prestan dinero a los más pobres a tipos muy altos, aprovechándose de su escasa cultura financiera.

- Los tipos de interés reflejan el riesgo que están asumiendo estas organizaciones y los costes en que incurre (Lacalle, 2002: 159)
 - Los tipos se revisan conforme se asienta la relación entre la institución y el cliente, disminuyendo según demuestre cumplir con su compromiso de pago.
 - Una vez consiguen alcanzar una renta más alta, pueden acceder a otras formas de financiación.

Una tercera crítica se basa en que tener acceso a financiación es condición necesaria para poder abrir un negocio, pero no es condición suficiente, es decir, por el simple hecho de poner en manos de una persona pobre recursos económicos, ésta no va a abrir un negocio y, si lo hace, éste no tiene por qué ser rentable (Chowdhury, 2009: 2). Quienes defienden esta postura añaden que estas instituciones, supuestamente beneficiosas para los más pobres, no ha conseguido acabar con los *moneylenders*. Según un estudio de la ONU, esto se debe a que incluso para otorgar un microcrédito se imponen una serie de trabas burocráticas que hacen que la opción más fácil para los pobres continúe siendo acudir a estos prestamistas predatorios, ya que no les exigen ningún tipo de documentación (Ardisa & Ardisa, 2017: 109). Sin duda alguna, estos hechos reflejan que existe un gran margen de mejora para la gran mayoría de entidades microfinancieras operativas, pero creo que casos exitosos como el de Grameen demuestran que es posible que los microcréditos eliminen la pobreza.

A pesar de que las tres críticas anteriores son muy razonables, los microcréditos se deben continuar apoyando ya que, a pesar de su coste, ayudan eficazmente a combatir no sólo trampas de fricción, sino también conductuales. La misión de estas organizaciones no es obtener rentabilidad, sino contribuir a erradicar la pobreza, cosa que sólo es posible si se centran en las personas en pobreza extrema. Hasta ahora el Banco Grameen es el mejor ejemplo para demostrar que son capaces de sacar a personas de esta situación, por lo que a continuación procedo a analizar los elementos clave que las instituciones microfinancieras han de tener para combatir eficazmente la pobreza.

b. Condiciones para el éxito

Algunos autores destacan que para que un programa de microcréditos pueda tener éxito es necesario que se den una serie de condiciones ambientales relacionadas con la densidad poblacional y la distribución de los sectores económicos (Raccanello &

Saucedo, 2015: 7). No obstante, estos rasgos hacen alusión a trampas de fricción cuando, como hemos visto a lo largo del trabajo, las trampas conductuales son un reto mayor.

El Banco Grameen basa su labor en una filosofía de “capital social”, que es la clave de su éxito. El capital social hace referencia a organizar la actividad económica igual que la sociedad en que vivimos, es decir, estableciendo una serie de normas conductuales y creando redes de contactos que aumenten la eficiencia y eficacia al permitir una mejor coordinación (Hossain, 2013: 14). Por tanto, podemos distinguir dos dimensiones del capital social:

- Dimensión estructural: supone compartir toda la información y tomar las decisiones de manera estructurada y en grupo, lo que permite alinear intereses y ser más eficaces (Hossain, 2013: 14).
- Dimensión cognitiva: se trata de fomentar la confianza, crear unos valores compartidos y establecer determinadas actitudes y creencias que permitan crear grupos con miembros afines dispuestos a colaborar y velar los unos por los otros (Hossain, 2013: 14).

Para que sea posible hacer realidad estas dos dimensiones y que las instituciones microfinancieras sean exitosas considero que es necesario que se cumplan los ocho requisitos reflejados en la tabla del anexo 5, que permiten afrontar cada una de las trampas de pobreza que hemos visto de la siguiente manera:

- Trampas del factor trabajo: salud

Las primeras trampas de pobreza de las que hemos hablado son las relacionadas con el factor trabajo que se producen por la tendencia a caer en malnutrición y enfermedad. Las instituciones microfinancieras pueden combatir estas trampas si cumplen los requisitos detallados en el anexo 5 ya que proporcionarán los recursos necesarios para acceder a servicios sanitarios y, dada su pequeña escala y la imposición de condiciones, podrán influir en la conducta de los individuos, generando hábitos saludables.

- Trampas del factor trabajo: formación

Al analizar esta clase de trampas, veíamos que el principal problema que tienen que afrontar las personas en situación de pobreza extrema es su incapacidad de acceder a una

formación digna y la tendencia a abandonar la educación, que les impide acceder a un trabajo. Este problema es resuelto por los microcréditos ya que favorecen el autoempleo, de manera que los pobres son capaces de trabajar por cuenta propia. Por otra parte, antes de conceder un crédito, el Banco Grameen da una formación de una semana a sus clientes sobre los programas y productos que tienen a su disposición. Además, mientras el crédito esté concedido, se visita regularmente al cliente para hacer un seguimiento de su progreso, lo que convierte al Banco en un consultor.

- Trampas del factor capital: ahorro

En el Banco Grameen, para acceder a todo crédito es indispensable unirse a alguno de los programas de ahorro de los que el Banco dispone. Con esto se compensan los factores que generaban trampas de ahorro, que son la emergencia de necesidades que impiden apartar fondos y la caída en el consumo de bienes tentativos.

- Trampas del factor capital: emprendimiento

Además de aportar fondos para la apertura de microempresas, los programas de mentoría y el constante seguimiento del individuo dan apoyo a los más pobres y una visión externa que les permite adecuar la propuesta de valor de sus negocios al mercado, aumentando así su rentabilidad. La formación también contribuye a reducir los desincentivos generados por las trabas burocráticas.

- Trampas del factor capital: acceso a financiación

Claramente, las entidades microfinancieras contribuyen a combatir las trampas de acceso a financiación que la falta de colateral genera, ya que atienden a los más pobres aunque no dispongan de ninguna clase de colateral.

- Trampas del contexto social: corrupción y el tamaño de las familias

Estas dos clases de trampas son las más difíciles de afrontar. La única forma en que los microcréditos pueden contribuir a reducir sus efectos es generando una comunidad. Al analizar el impacto de la corrupción hemos mencionado la importancia del grupo a la hora de favorecer el ahorro en los hogares. Fisher (1930) menciona que las modas tienen un importante impacto sobre el comportamiento del individuo, lo que sin duda está

relacionado con la presión de grupo. En un experimento realizado en Kenia, Banerjee y Duflo (2011: 48-50) observaron que el uso de mosquiteras incrementó considerablemente gracias al boca a boca que se generó; cuando las familias que no tenían mosquitera escuchaban sobre sus beneficios, comenzaban a adquirirlas. Esta clase de efecto es el que pretenden generar las instituciones de microcréditos. Utilizando el capital social y gracias a su dimensión cognitiva, se trata de crear una comunidad en que se generen sinergias y todos los individuos se sientan valorados e integrados de tal forma que contribuyan al beneficio común (Hossain, 2013: 14).

4.4.3. Retos y oportunidades

El Banco Grameen es un ejemplo de cómo sí es posible que estas instituciones combatan las microfinanzas, pero sólo si mantienen la filosofía no de ser negocios con el objetivo de mantener la rentabilidad, sino de ser organizaciones especialmente dirigidas a los más pobres. La razón por la cual más se critica a estas organizaciones es porque no son rentables ni autosuficientes a largo plazo, pero esta crítica se produce porque se pierde la noción de que el objetivo central no es que la organización sea sostenible, sino que los más pobres consigan serlo. Sin embargo, es evidente que para que se apueste más abiertamente por las microfinanzas y cada vez sean más eficientes, deben ser capaces de competir con las instituciones financieras que están surgiendo en nuestros días. Por ello, acabo el trabajo planteando los principales retos y oportunidades a los que han de hacer frente estas organizaciones para ser mejor aceptadas.

a. Las microfinanzas y el *fintech*

Una de las maneras de las que esta clase de instituciones pueden volverse más competitivas en el mercado financiero es aprovechando el alcance que las plataformas tecnológicas con que contamos hoy pueden darles. La cercanía al cliente es, como hemos visto, un requisito indispensable para el éxito de estas organizaciones, pero no tiene por qué ser física. Vivimos en un momento en que más de la mitad de la población mundial cuenta con un *smartphone*. En los países en desarrollo los adultos que poseen uno representan el 45% de la población, como se muestra en la figura 15 (Pew Research, 2019). Esto facilita la actividad de cualquier empresa de dos formas: simplifica el acceso a información y favorece la rapidez en las comunicaciones.

No obstante, cabe tener en cuenta que existe una clara diferencia en la penetración de estos dispositivos entre las personas con niveles de educación más y menos elevados. En Nigeria, por ejemplo, un 58% de los adultos con educación superior cuentan con un *smartphone*, mientras que sólo un 10% de la población sin educación posee uno (Pew Research, 2019). Las microfinanzas pueden tratar de fomentar, con los créditos concedidos, la compra de esta herramienta que tan útil puede ser para su propia labor y para las microempresas con que trabaja.

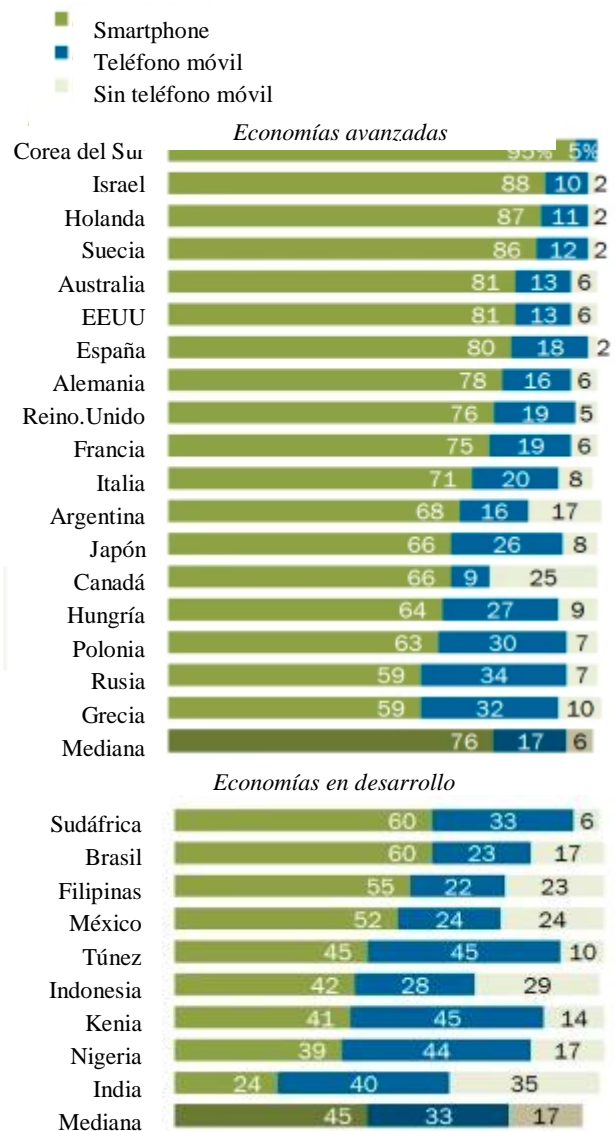
Son muchos los ejemplos de bancos y entidades de crédito digitales, sin ningún tipo de sucursal física, que han emergido en todo el mundo y están creciendo incesantemente, entre ellos Revolut, Bona fides y GreenSky (Sharf, 2018). La imitación de este modelo por parte de estas organizaciones puede contribuir enormemente a reducir sus costes, contribuyendo así a que sean más competitivas. Las microfinanzas, por tanto, deben comenzar a implantarse en el mundo del *fintech*.

b. Las microfinanzas y *blended finance*

El concepto de *blended finance* hace referencia a la provisión de recursos económicos mediante una combinación de fondos públicos subsidiados y fondos privados. Sus atributos son (Attridge & Engen, 2019: 17):

- Emplea financiación subsidiada.

Figura 15: Población adulta (%) que posee un Smartphone en el mundo



(Fuente: Pew Research, 2019)

- Tiene la intención de movilizar recursos financieros privados.
- Busca que la inversión tenga impacto para el desarrollo.

Quienes defienden esta clase de financiación sostienen que la concesión de créditos por parte de los gobiernos fomenta la inversión privada ya que da garantías al resto de inversores. Bajo esta premisa opera el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, una de las instituciones que forma parte del BM, cuya función es dar seguridad a los inversores para invertir en países en desarrollo. Hasta ahora, esta estrategia ha sido empleada sobre todo por Bancos de Desarrollo Multilaterales que han conseguido que entidades privadas aporten entre el 50% y el 100% de los fondos que ellos mismos otorgaron como ayuda al desarrollo (Attridge & Engen, 2019: 36).

Las instituciones microfinancieras no deben centrarse en convertirse en negocios rentables, sino que su función es la misma que la de los fondos públicos en *blended finance*: atraer inversión privada. Conforme las microempresas vayan creciendo, se debe dejar de recurrir a los microcréditos y fomentar que sean entidades comerciales las que constituyan el grueso de su financiación, para que puedan crecer y salir realmente de la trampa de pobreza. Por tanto, las microfinanzas deben englobarse dentro del movimiento de *blended finance* para aumentar su efectividad.

c. Las microfinanzas y *social impact investing*

Otra de las tendencias del mundo financiero que deben aprovechar las entidades microfinancieras es el auge del *impact investing*. El mercado de los bonos de impacto social ha crecido hasta alcanzar el tamaño de 228 miles de millones de dólares en 2018 (Assomul et al., 2019: 30). Esta creciente demanda de activos financieros que contribuyan al desarrollo en países emergentes puede constituir una gran fuente de financiación para las entidades de microcréditos y reducir su dependencia de los subsidios. Instituciones como Grameen, que ya han alcanzado un tamaño que les ha permitido expandirse internacionalmente, son candidatas para emitir bonos de esta clase, que inversores con interés en la promoción del desarrollo a escala global estarán sin duda interesados en adquirir.

5. CONCLUSIÓN

El anterior análisis de las trampas de pobreza y las instituciones microfinancieras cumple con la finalidad de este trabajo, que era demostrar la existencia de dinámicas que atrapan a las personas sin recursos en situaciones que les impiden mejorar su calidad de vida por sí solos y averiguar si los microcréditos pueden contribuir a combatirlas. La respuesta a la pregunta de investigación planteada, es afirmativa: sí se puede luchar contra la pobreza a través de las organizaciones microfinancieras, pero sólo si cumplen una serie de requisitos que aborden tanto las trampas de fricción como las conductuales. Las principales críticas a estas instituciones se centran únicamente en las primeras, cuando las segundas son fundamentales para que la lucha contra la pobreza sea efectiva.

A lo largo de la investigación se han cumplido los objetivos marcados al inicio. Para abordar el primero se han identificado las variables que influyen en el crecimiento de la renta de los individuos a través del estudio de los factores de producción, trabajo y capital, y las circunstancias sociales en que se lleva a cabo la actividad económica. Cumpliendo con el segundo, con base a estudios empíricos y datos oficiales se ha demostrado que el comportamiento de las variables que condicionan dichos factores atrapan a quienes viven con menos de 1 dólar al día en trampas de pobreza que les impiden aumentar su renta futura. Dichas trampas son de dos clases: de fricción y conductuales. Las primeras son aquellas que se deben únicamente al entorno que rodea al individuo y podemos distinguir entre:

- Aquellas que afectan a la capacidad de trabajar al individuo, que son consecuencia de:
 - Su mala salud por la falta de acceso a atención médica de calidad y malnutrición.
 - El bajo nivel educativo que poseen al no poder acceder a una formación adecuada.
- Las que están relacionadas con la obtención de capital, generadas por:
 - Las dificultades para ahorrar a las que se enfrentan en su día a día y falta de medios para ellos.
 - Las trabas administrativas para poder emprender y así emplearse por cuenta propia.

- La falta de acceso a créditos al no disponer de colateral que dé seguridad a las instituciones financieras.
- Trampas generadas directamente por el contexto social en que se encuentran estas personas:
 - La corrupción hace que las instituciones gubernamentales no actúen en beneficio de la sociedad.
 - Los más pobres suelen poseer familias de gran tamaño, lo que supone que tienen que dedicarles más tiempo y genera abandono escolar a edades muy tempranas.

La segunda clase de trampas, las conductuales, surgen por distorsiones en las decisiones de consumo de quienes carecen de recursos, que no maximizan la utilidad de su renta por:

- Factores relacionados con el trabajo:
 - La constante falta de acceso a alimentos de mejor sabor les lleva a tomar decisiones de consumo que no contribuyen a mejorar su nutrición.
 - El temor de perder renta por no trabajar hace que no cuiden lo suficiente su salud cuando se enfrentan a enfermedades.
- La imposibilidad de aumentar su capital:
 - Carecen de incentivos para ahorrar por su baja esperanza de vida y el recurrente consumo de bienes tentativos en cuanto poseen un exceso de renta.
 - La falta de recursos para crear negocios que destaquen y sean rentables desincentiva la reinversión de los beneficios que obtienen en los mismos.
- Sus circunstancias sociales:
 - La corrupción reduce los incentivos para invertir en tiempo en desarrollar un medio de vida digno por la impotencia ante las injusticias que se producen.

Esta situación hace que para acabar con la pobreza sea necesario tanto poner a disposición de los más pobres servicios sociales que les permitan dedicarse a una actividad económica que genere beneficios, abordándose así las trampas de fricción, como contribuir a que tomen decisiones adecuadas para maximizar su renta a largo plazo. Las instituciones de microcréditos que tienen un modelo como el del Banco Grameen abordan las dos clases de trampas, combatiendo eficazmente la pobreza.

En línea con el tercer objetivo, se han analizado los diferentes tipos de instituciones microfinancieras, los instrumentos que emplean y se han destacado los requisitos que han de cumplir para ser eficaces en su lucha contra la pobreza, entre los que destacan:

- Deben centrarse únicamente en dar servicios financieros a los más pobres, pues son prácticamente el único medio con que éstos cuentan para acceder a estos tipos de productos y si amplían su público objetivo dejarán de adecuarse a sus necesidades.
- Han de mantener una estructura descentralizada que les permita acercarse a sus clientes para influir en su comportamiento y así abordar las trampas conductuales.
- Es necesario que fomenten el ahorro, imponiendo condiciones a los créditos que destaquen la importancia del mismo.
- El uso del grupo como mecanismo para ejercer presión sobre el individuo permite garantizar la devolución del crédito y da información a la propia entidad de sus clientes.

Finalmente, el cuarto objetivo planteado se ha alcanzado ya que, al analizar el impacto del Banco Grameen, que ha seguido los requisitos anteriores, se ha probado que estas instituciones son capaces de sacar a personas de la pobreza. Por tanto, quienes cuestionan la efectividad de los microcréditos se equivocan porque:

- No tienen en cuenta que la misión de estas organizaciones es erradicar la pobreza, no ser autosuficientes. Aunque la autosuficiencia las da más valor, deben sacrificar rentabilidad para sacar de su situación a quienes están verdaderamente atrapados.
- Se centran únicamente en las trampas de fricción, olvidando los factores que distorsionan las preferencias de estas personas y les hacen ser menos pacientes de lo que deberían para beneficiarse a largo plazo.

La atención prácticamente individualizada que dan a los más pobres, los servicios de formación que ponen a su disposición y la estructura grupal de sus productos, permiten a las instituciones microfinancieras mejorar la situación de hogares con recursos muy escasos de manera sostenible en el tiempo. Indudablemente, tienen retos a los que enfrentarse para aumentar su eficiencia, pero también son cada vez más las oportunidades que se les presentan para, utilizando las herramientas tecnológicas de *fintech*,

posicionándose como ayuda al desarrollo en forma de *blended finance* y atrayendo capital privado que busca invertir con impacto, conseguir acabar con las trampas de pobreza de manera definitiva.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Adair, L.; Fall, C.; Hallal, P. C.; Victoria, C. G. (2008) “Maternal and Child Undernutrition: Consequences for Adult Health and Human Capital” *Lancet* 371: 340-371
- Adrienne Lucas (2010) “Malaria Eradication and Educational Attainment: Evidence from Paraguay and Sri Lanka” *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2)
- Ardisa, F. & Ardisa, A. (2017) “Microfinance for poverty alleviation: Do transnational initiatives overlook fundamental questions of competition and intermediation” *United Nations Conference on Trade and Development* 24 (3)
- Assomul, R., Bryant, J., Dhami, T., McCartney, C. & Willits-King, B. (2019) “New financing partnerships for humanitarian impact” *Overseas Development Institute* London, UK: HPG Commissioned Report
- Attridge, S. & Engen, L. (2019) “Blended finance in the poorest countries” *Overseas Development Institute* Disponible en: <https://www.odi.org/publications/11303-blended-finance-poorest-countries-need-better-approach> [Última visita: 1 de mayo de 2019]
- Banco Mundial (2014) “Universal Financial Access 2020” *Banco Mundial* Disponible en: <http://ufa.worldbank.org/> [Última visita: 1 de mayo de 2019]
- Banco Mundial (2017) “Ease of Access to Loans” *Banco Mundial* Disponible en: <https://tcdata360.worldbank.org/indicators/acc.loan?indicator=527&viz=choropleth&years=2017&indicators=944> [Última visita: 20 de marzo de 2019]
- Banco Mundial (2019) “GDP per capita, current USD” *Banco Mundial* Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD> [Última visita: 20 de enero de 2019]
- Banco Mundial (2019bis) “Global Poverty Line Update” *Banco Mundial* Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/global-poverty-line-faq> [Última visita: 19 de enero de 2019]

- Banerjee, A. & Duflo, E. (2011) *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty* Public Affairs [Kindle version]
- Banerjee, A. Duflo E., Glennester, R. & Kinnan, C. (2014) “The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation” *MIT Department of Economics*
- Banerjee, A. V. & Mullainathan, S. (2008) “Limited attention and income distribution” *American Economic Review* 98 (2): 489-493
- Barret, C. B.; Carter, M. R.; Chavas, J. (2013) “The Economics of Poverty Traps and Persistent Poverty: Empirical and Policy Implications” *Journal Developmental Studies* 49 (7): 976-990
- Bleakley, H. (2010) “Malaria Eradication in the Americas: A Retrospective Analysis of Childhood Exposure” *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2): 1-45
- Case, A.; Paxson, C. (2010) “Causes and Consequences of Early Life Health” *National Bureau of Economic Research*
- Chowdhury, A. (2009) “Microfinance as a Poverty Reduction Tool: A Critical Assessment” *United Nations* Disponible en: https://www.un.org/esa/desa/papers/2009/wp89_2009.pdf [Última visita: 1 de mayo de 2019]
- Collier, P. (2008) *The Bottom Billion* New York, NY: Oxford University Press
- Corporación Financiera Internacional (2009) “Guía informativa de la banca PYME” *Banco Mundial* Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/282884-1279136526582/FINAL_SPANISH.pdf [Última visita: 1 de mayo de 2019]
- Desai, H., Evans, M., Manuel, M. & Samman, E. (2018) “Financing the End of Extreme Poverty” *Overseas Development Institute* Disponible en: <https://www.odi.org/publications/11187-financing-end-extreme-poverty> [Última visita: 2 de mayo de 2019]
- Duflo, E. (2003) “Poor but rational?” *MIT Department of Economics*

- Fisher, I. (1930) *The Theory of Interest* New York, NY: The Macmillan Company
- Ghatak, M. (2014) “Theories of Poverty Traps and Anti-Poverty Policies” *London School of Economics*
- Harte, J. & Reid, T. (2019) “Trump cuts aid to Central American countries” *Reuters*
 Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-usa-immigration-trump/trump-cuts-aid-to-central-american-countries-as-migrant-crisis-deepens-idUSKCN1RC013> [Última visita: 26 de abril de 2019]
- Hossain, D. M. (2013) “Social capital and microfinance: the case of Grameen Bank, Bangladesh” *Middle East Journal of Business* 8 (4): 13-21
- INE (2019) “Tasas de paro por nivel de formación alcanzado” *Instituto Nacional de Estadística* Disponible en: <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=6393> [Última visita: 25 de febrero de 2019]
- Kraay, A. & McKenzie, D. (2014) “Do Poverty Traps Exist? Assessing the Evidence” *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 127-148
- Kremer, M. Leino, J. Miguel, E. Zwane, A. (2006) “Spring Cleaning: Rural Water Impacts, Valuation, and Institutions” *J-PAL* Disponible en: <https://www.povertyactionlab.org/evaluation/cleaning-springs-kenya> [Última visita: 25 de febrero de 2019]
- Lacalle Calderón, M. (2002) *Microcréditos: de pobres a microempresarios* Barcelona, España: Ariel
- Morduch, J. (1999) “The Microfinance Promise” *Journal of Economic Literature* 37: 1569-1614
- Morduch, J. (2000) “The Microfinance Schism” *World Development* 28 (4): 617-629
- OECD (2019) “ODA Definition” *Organization for Economic Cooperation and Development* Disponible en: <https://www.google.com/search?q=oced+wiki&oq=oced+wiki&aqs=chrome..69i57j0l5.1352j1j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> [Última visita: 25 de abril de 2019]

- ONU (2017) “Population facts: household size and consumption around the world” *United Nations Department of Economic and Social Affairs* Disponible en: https://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/popfacts/PopFacts_2017-2.pdf [Última visita: 29 de abril de 2019]
- ONU (2019) “Least Developed Countries” *Economic Analysis and Policy Division* Disponible en: <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category.html> [Última visita: 29 de abril de 2019]
- Pew Research (2019) “Mobile Connectivity in Emerging Economies” *Pew Research Center: Internet and Technology* Disponible en: <https://www.pewinternet.org/2019/03/07/mobile-connectivity-in-emerging-economies/> [Última visita: 2 de mayo de 2019]
- Pilcher, M. (2015) “Sickness absence, moral hazard, and the business cycle” *Health Economics* 24: 692-710
- Raccanello, K., Saucedo Carranza, C. B. (2015) “Microempresas y microcréditos en la ciudad de Puebla” *Revista de Análisis de Economía, Comercio y Negocios Internacionales* 9 (1): 5-27
- Sage Research Methods (2019) “Project Planner” *Sage Publications* Disponible en: <http://methods.sagepub.com/project-planner/developing-a-researchable-question> [Última visita: 22 de enero de 2019]
- Schultz, T. W. (1964) *Transforming Traditional Agriculture* New Haven, MA: Yale University Press
- Sharf, S. (2018) “Forbes Fintech 50 2018: the future of lending” *Forbes Magazine* Disponible en: <https://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2018/02/13/forbes-fintech-50-2018-the-future-of-lending/#37a29d1d1329> [Última visita: 2 de mayo de 2019]
- Shiller, R. J. (2003) “Introduction: Finance, Stewardship, and Our Goals” *Finance and the good society* New Jersey, NY: Princeton Press
- Stiglitz, J. E. (1998) “La decisión de consumo” *Microeconomía* Barcelona, España: Ariel

Swibel (2007) “The Top 50 Microfinance Institutions” *Forbes* Disponible en:
https://www.forbes.com/2007/12/20/microfinance-philanthropy-credit-biz-cz_ms_1220microfinance_table.html#73b963aab292 [Última visita: 30 de abril 2019]

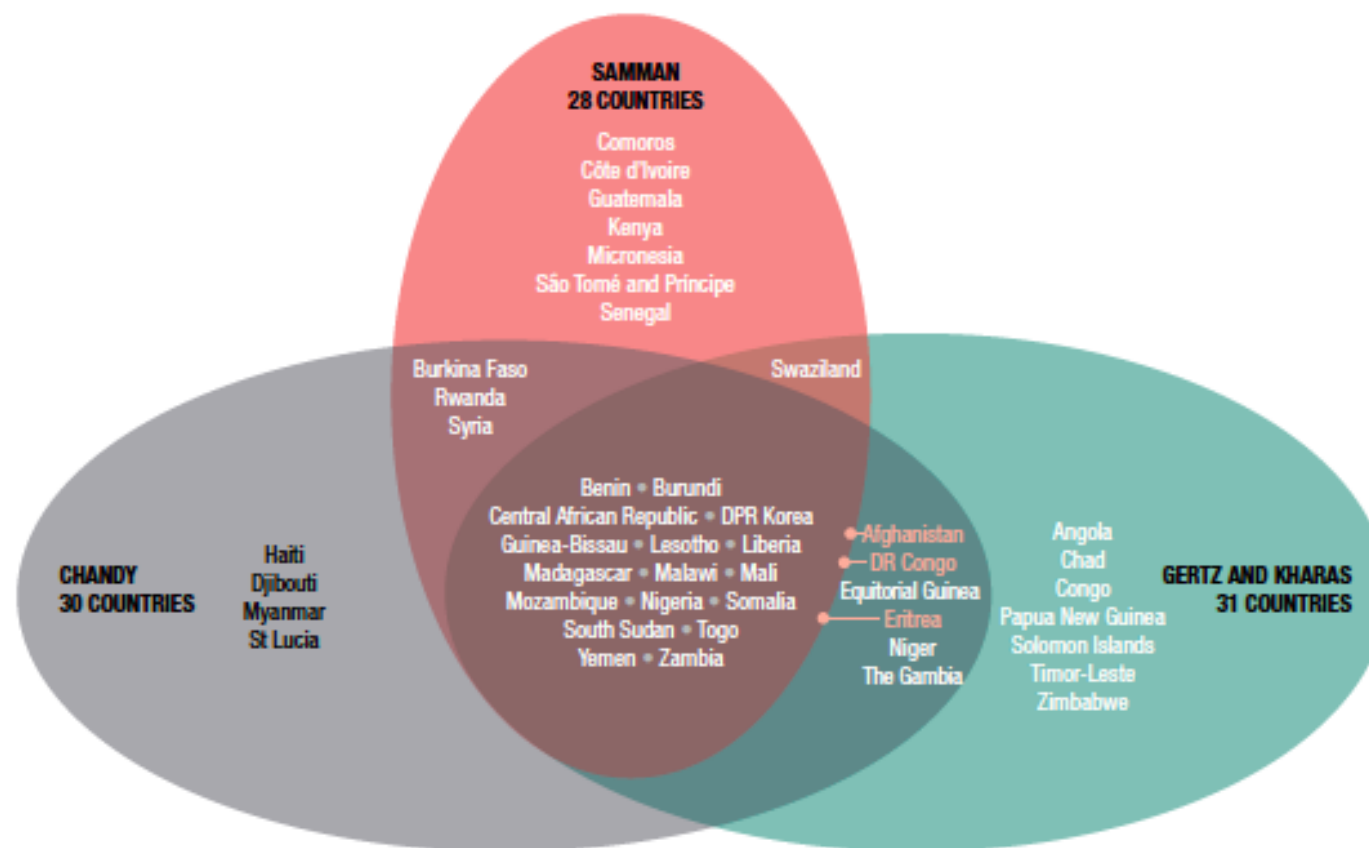
The Heritage Foundation (2019) “2019 Index of Economic Freedom” *Freedom of Doing Business* Disponible en: <https://www.heritage.org/index/business-freedom> [Última visita: 28 de abril de 2019]

UNESCO (2019) “Social and Human Sciences: Poverty” *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization* Disponible en:
<http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/international-migration/glossary/poverty/> [Última visita: 25 de abril de 2019]

World Data Lab (2019) “World Poverty” *World Poverty Clock* Disponible en:
<https://worldpoverty.io/> [Última visita: 18 de marzo de 2019]

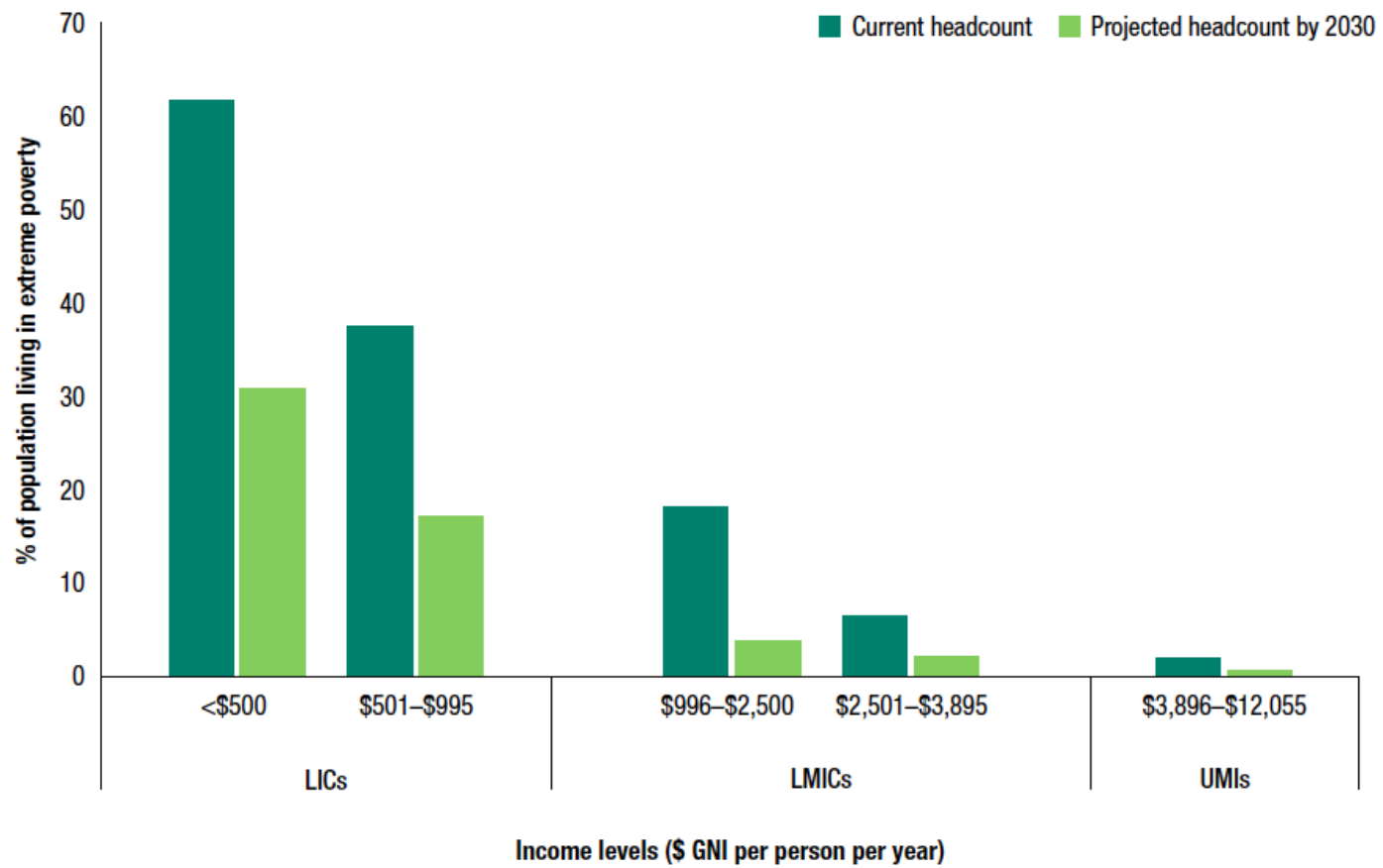
7. ANEXOS

7.1. Anexo 1: Los Países con Más Pobreza 2030



(Fuente: Desai et al., 2018)

7.2. Anexo 2: Distribución de la Pobreza Extrema en el Mundo



(Fuente: Desai et al., 2018)

7.3. Anexo 3: Resultados de los Estudios sobre las Trampas de Salud

a. Resultados de Case y Paxson: relación entre malnutrición y renta

	Mean of dependent variable	Coefficient on height-for-age z-score	
		No fixed effects	Mother fixed effects
Scholastic Competence			
Good at school work	2.93	0.030 (0.011)	0.025 (0.018)
As smart as other kids the same age	3.06	0.035 (0.011)	0.019 (0.018)
Does schoolwork quickly	2.84	0.042 (0.012)	0.041 (0.020)
Remembers things easily	2.78	0.034 (0.011)	0.039 (0.018)
Does class work well	3.22	0.013 (0.010)	0.012 (0.017)
Can figure out answers at school	2.66	0.028 (0.011)	0.027 (0.019)
Total Scholastic Competence score	17.50	0.183 (0.046)	0.164 (0.072)
Self Worth			
Pleased with self	3.44	-0.010 (0.009)	0.008 (0.014)
Likes the way leading life	3.41	-0.013 (0.010)	-0.004 (0.016)
Happy with self as a person	3.60	-0.008 (0.008)	-0.002 (0.013)
Likes who I am	3.41	0.008 (0.009)	0.013 (0.016)
Happy with the way I am	3.43	-0.020 (0.009)	-0.029 (0.015)
Happy with how I do things	3.29	0.004 (0.010)	0.010 (0.017)
Total Self Worth score	20.58	-0.043 (0.037)	-0.011 (0.057)

Note: Observations= 7,438. Each individual item is scored from 1 (low) to 4 (high), and the Total scores are sums of the individual items. All models include a set of indicators for the child's age rounded to the nearest 6 months, an indicator for the child's sex, whether he or she was born to a teen-aged mother or an older (over 35) mother, the child's birth order, and a set of race and survey year indicators. Standard errors are clustered at the child level.

	(1)	(2)	(3)	(4)
Highest grade attained				
Height-for-age z-score at age 5	0.0177 (0.004)	0.0086 (0.0051)	-0.0145 (0.0095)	-0.0287 (0.0109)
Height-for-age z-score at age 5 * age			0.0033 (0.0010)	0.0038 (0.0011)
At appropriate grade level given age (indicator, mean=0.873)				
Height-for-age z-score at age 5	0.0118 (0.0023)	0.0056 (0.0029)	-0.0092 (0.0048)	-0.0179 (0.0061)
Height-for-age z-score at age 5 * age			0.0022 (0.0006)	0.0024 (0.0007)
Mother fixed effects?	no	yes	No	Yes

Notes: Observation=23783. "At appropriate grade level" is defined to equal 1 if the children over 7 years and 6 months of age have completed grade 1, if children over 8 years and 6 months have completed grade 2, and so on. All models include a set of indicators for the child's age rounded to the nearest 6 months, an indicator for the child's sex, whether he or she was born to a teen-aged mother or an older (over 35) mother, the child's birth order, and a set of race and survey year indicators. Standard errors are clustered at the child level.

(Fuente: Case & Paxson, 2010)

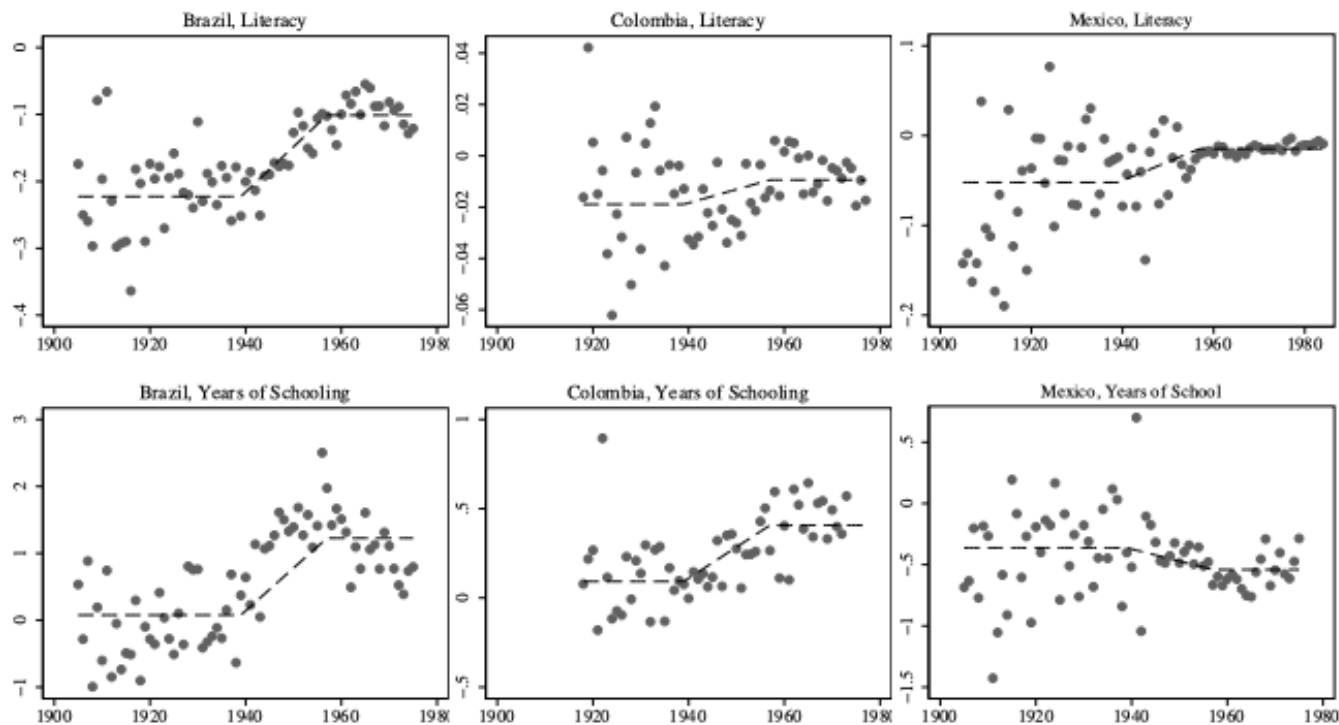
b. Resultados de Adair et al.: relación entre malnutrición y renta

	Brazil (Pelotas)		Guatemala (4 villages)		India (New Delhi)		Philippines (Cebu)		South Africa (Soweto)	
	Males	Females	Males	Females	Males	Females	Males	Females	Males	Females
Exposure variables										
Maternal height (cm)	156.5 (6.2)	156.4 (5.9)	149.1 (5.3)	149.0 (5.2)	N/A	N/A	150.6 (5.0)	150.5 (5.0)	158.7 (11.2)	158.5 (6.6)
Birthweight (kg)	3.25(0.57)	3.13(0.55)	3.10(0.51)	3.00(0.50)	2.89(0.44)	2.79(0.38)	3.03(0.43)	2.98(0.41)	3.13 (0.51)	3.04 (0.50)
Birthweight (<2500 g)	8.0% (7.0-9.0)	10.1% (9.0-11.2)	8.8% (6.4-11.2)	10.6% (7.8-13.4)	16.6% (14.0-19.2)	19.9% (16.7-23.3)	10.8% (7.4-10.9)	9.2% (8.8-12.8)	9.1% (7.5-10.7)	11.4% (9.6-13.2)
IUGR (%)	15.3% (13.9-16.7)	14.4% (13.0-15.8)	34.0% (29.4-38.6)	27.9% (23.2-32.6)	39.8% (36.2-43.4)	40.0% (35.7-44.3)	22.3% (20.2-24.3)	20.1% (18.0-22.2)	15.1% (13.1-17.1)	12.7% (10.9-14.5)
Weight-for-age* (Z scores)	0.05(1.13)	0.14(1.03)	-1.73(0.98)	-1.73(1.01)	-1.48(1.07)	-1.41(1.08)	-1.68(0.96)	-1.68(0.99)	-0.54(1.32)	-0.34 (1.19)
Weight-for-age* (<-2 Z scores)	3.6% (2.9-4.3)	2.6% (2.0-3.2)	35.6% (31.4-39.8)	37.9% (33.3-42.5)	32.3% (29.1-35.5)	27.0% (23.4-30.6)	35.3% (32.4-38.2)	36.6% (33.5-39.8)	12.2% (9.5-14.9)	8.0% (5.9-10.2)
Height-for-age* (Z scores)	-0.78(1.28)	-0.61(1.20)	-3.26(1.10)	-3.15 (1.01)	-1.97(1.18)	-1.90(1.12)	-2.59(1.12)	-2.50 (1.10)	-1.43(1.31)	-1.16 (1.19)
Height-for-age* (<-2 Z scores)	16.3% (14.9-17.7)	11.6% (10.3-12.9)	87.4% (84.4-90.4)	86.3% (83.0-89.6)	49.4% (46.0-52.8)	43.4% (39.4-47.4)	69.0% (66.2-68.9)	65.6% (62.5-68.9)	29.9% (26.1-33.7)	22.9% (19.5-26.3)
Outcomes (adolescents and adults)										
Height (cm)	173.7 (6.9)	160.7 (6.2)	162.8 (6.1)	150.7 (5.6)	169.7 (6.3)	154.9 (5.7)	163.1 (5.9)	151.2 (5.5)	166.3 (8.1)	158.7 (6.2)
Attained schooling (years)	9.0 (3.2)	9.8 (3.1)	5.4 (3.5)	4.5 (3.2)	13.1 (3.4)	13.9 (3.1)	9.9 (3.4)	11.2 (2.8)	9.6 (3.7)	10.1 (0.9)
Monthly income (log US\$)†	5.1 (0.7)	4.8 (0.7)	5.3 (0.9)	3.7 (1.8)	17.2%‡	18.7%‡	N/A	N/A	N/A	N/A
Offspring birthweight (kg)	3.16(0.63)	3.09(0.56)	2.94(0.45)	2.93(0.45)	2.82(0.50)	2.85(0.55)	N/A	2.95(0.52)	N/A	N/A
BMI (kg/m ²)	23.8 (4.1)	23.5 (4.6)	24.7 (3.6)	26.9 (4.8)	24.9 (4.3)	24.6 (5.1)	21.0 (3.1)	20.2 (3.1)	19.7 (3.4)	22.1 (4.4)
BMI (≥25 kg/m ²)	30.6% (28.7-32.5)	27.0% (25.1-28.9)	41.1% (37.2-45.0)	62.3% (58.7-65.9)	47.0% (43.7-50.3)	45.4% (41.6-49.3)	7.5% (5.9-9.1)	9.7% (8.0-11.5)	12.8% (10.4-15.2)	29.5% (26.4-32.6)
BMI (≥30 kg/m ²)	7.5% (6.4-8.6)	9.1% (7.9-10.3)	8.9% (6.7-11.1)	23.9% (20.7-27.1)	9.5% (7.6-11.4)	13.1% (10.5-15.8)	1.1% (0.4-1.7)	2.0% (1.2-2.9)	3.6% (2.3-4.9)	9.1% (7.1-11.1)
Plasma glucose (mmol/L)§	5.54(0.83)	5.27(0.79)	5.17(0.73)	5.27(1.59)	5.37(1.21)	5.29(1.18)	5.66(0.52)	5.52 (0.51)	N/A	N/A
Systolic blood pressure (mm Hg)	123.5 (14.4)	111.3 (13.0)	116.8 (11.4)	108.5 (13.0)	118.3 (11.3)	106.7 (11.0)	111.8 (10.8)	99.3 (9.9)	113.4 (25.3)	108.8 (19.7)
Number of participants¶	445-3035	843-2873	348-921	356-878	719-876	513-626	912-1079	762-953	558-1184	577-1251

Data are mean (SD) or prevalence (95% CI). IUGR=intrauterine growth restriction. BMI=body-mass index. N/A=not available. *At roughly 2 years of age. †Geometric mean and SD. ‡Percentage in the highest quintile of income based on assets score for the Delhi cohort. §Geometric mean and SD of fasting glucose, except for Brazil where a non-fasting sample was obtained. ¶Smallest and largest number of participants with available data for the variables under study. For the Delhi cohort, these sample sizes refer to participants for whom complete information is available about occupation of father when the participant was a child, and adult age and BMI. First offspring birthweight is excluded from these values; the sample sizes for this variable are 231 for men and 295 for women.

(Fuente: Adair et al., 2008)

c. Resultados de Bleakley.: relación entre salud y formación



Notes: These graphics summarize regressions of the indicated human-capital variables on measures of malaria prevalence. The y axis for each graphic plots the estimated cohort-specific coefficients on the state-level malaria measure. The malaria proxy is scaled by the gap between the 95th and 5th percentile areas. The x axis is the cohort's year of birth. Each cohort's point estimate is marked with a dot. The dashed lines measure the approximate number of years of potential childhood exposure to the commencement of the malaria-eradication campaign in Latin America (approximately 1957). For each year-of-birth cohort, OLS regressions coefficients are estimated using the cross section of states (Brazil and Mexico) or municipios (Colombia) of birth and census years. For the "basic" specification, income is regressed onto malaria, region dummies, and an proxy for pre-campaign state income (population density (all 3 countries), log of electrical capacity (Brazil and Mexico), and a heuristic indicator of "nivel de vida" (Colombia)). The "full controls" specification also includes the various control variables described in Appendix C. Appendices A and B describe, respectively, the outcome variables and the malaria measure.

(Fuente: Bleakley, 2009)

d. Resultados de Lucas.: relación entre salud y formación

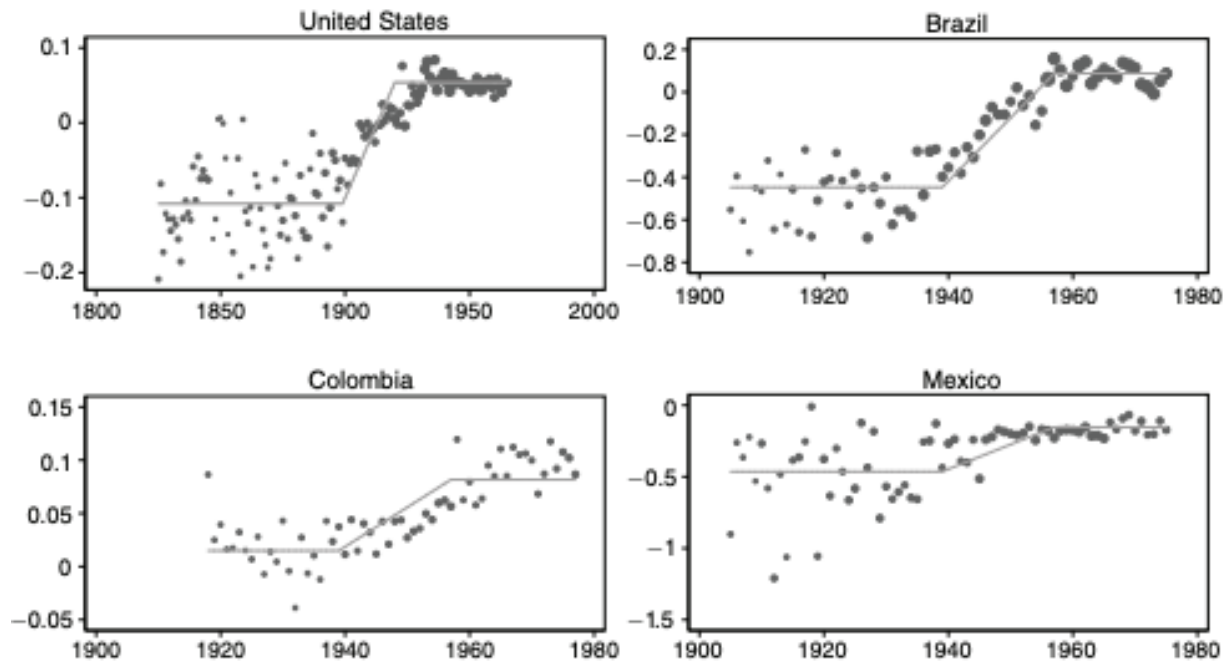


FIGURE 4. COHORT-SPECIFIC RELATIONSHIPS: INCOME AND PRE-CAMPAIGN MALARIA

Notes: These graphics summarize regressions of income on measures of malaria prior to eradication. The y axis for each graphic plots the estimated coefficient on pre-campaign malaria in one's place of birth. Income is measured in logs and the malaria proxy is scaled by the gap between the ninety-fifth and fifth percentile areas. The x axis is the cohort's year of birth. For each year-of-birth cohort, OLS regressions coefficients are estimated using the cross section of areas of birth and census years. Each cohort's point estimate is marked with a dot, and the size of the dots are proportional to the inverse of the standard error on that coefficient. The dashed lines measure the approximate number of years of potential childhood exposure to the malaria-eradication activities. The regressions also include cohort-specific estimates of the mean-reversion variable, region dummies, and the 'full controls' specified in the text. The outcome, malaria, and control variables are described in the Appendix.

(Fuente: Lucas, 2010)

7.4. Anexo 4: Tipología de las instituciones microfinancieras

Tabla 4: Características, Ventajas e Inconvenientes de las Instituciones Microfinancieras

Nombre	Características fundamentales	Ventajas	Inconvenientes
ONG's	<ul style="list-style-type: none"> - Sin fin de lucro - Entidad de sociedad civil - Motivaciones éticas, políticas o religiosas - Objetivo: compensación social y promoción económica - Responden ante donantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollaron e implantaron metodologías de microcréditos exitosas - Su objetivo es expresamente el desarrollo económico, por lo que tienden a estar cerca de la comunidad - Tienen incentivos para invertir incluso a pequeña escala - Son flexibles y no están sometidas a leyes financieras 	<ul style="list-style-type: none"> - Como el crecimiento no es su objetivo, no promueven la eficiencia - No ayudan a eliminar la pobreza estructural - Ausencia de estructura de propiedad - Tienen una capacidad limitada para captar ahorros, que son la principal fuente de recursos de las entidades que se dedican a la actividad financiera
Instituciones Microfinancieras Graduadas	<ul style="list-style-type: none"> - Comenzaron siendo ONG's - Ofrecen servicios de préstamo y ahorro - Buscan expandirse 	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecen más posibilidades de crecimiento porque están reguladas y pueden acceder al ahorro 	<ul style="list-style-type: none"> - Por regulación están sometidas a un alto nivel de exigencia - Se pone en riesgo el carácter social de la institución

Nombre	Características fundamentales	Ventajas	Inconvenientes
Cooperativas de Ahorro y Crédito	<ul style="list-style-type: none"> - No hay accionistas externos, sino que los miembros son los propietarios y cada uno cuenta con un voto - Ofrecen servicios de ahorro y préstamo - Sometidos a la legislación de cooperativas y entidades de depósitos 	<ul style="list-style-type: none"> - Sostenibles a largo plazo, aunque no prescinden de los subsidios - Seguridad de que los ahorros se queden en la comunidad - Cerca de los clientes - Genera vínculos entre sus miembros que permite reducir el riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño pequeño e intereses por debajo del mercado lo que hace difícil generar capital - Tradicionales en su forma de operar
Bancos Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> - Parte de sus recursos son pasivos monetarios, por lo que tienen la capacidad de aumentar la oferta monetaria 	<ul style="list-style-type: none"> - No dependen de donativos - Mayor cantidad y variedad de recursos financieros - Regulados, estructura definida y controles internos - Experiencia - Fácil expansión gracias a redes de sucursales 	<ul style="list-style-type: none"> - Metodología no apropiada a pequeña escala - Reducido compromiso con las microfinanzas - Imagen pública deteriorada - Sucursales no presentes en las comunidades más pobres - Sometidos a una gran cantidad de supervisión y regulación

(Fuente: Lacalle, 2012: 65-92)

7.5. Anexo 5: Requisitos de los Microcréditos para resolver las Trampas de Pobreza

Tabla 5: Efectos de los Microcréditos en las Trampas de Pobreza y el Ejemplo de Grameen

Requisitos del funcionamiento del crédito	Trampa de pobreza solucionada	En Grameen
<p>Exclusivamente dirigido a los más pobres: Especial foco en las personas en situación de pobreza extrema</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite dar acceso a los ignorados por el sistema bancario comercial ▪ Incentiva el ahorro y emprendimiento 	<p>Únicamente personas con menos de 2 hectáreas de tierra cultivable</p>
<p>Cercanía al público objetivo: Es necesario que se haga un seguimiento regular del progreso del negocio de los clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite ajustar los términos del crédito según surjan necesidades a los clientes ▪ El Banco puede monitorizar el riesgo y la rentabilidad del negocio y facilita los pagos 	<p>Visitas semanales de los trabajadores a los clientes</p>
<p>Descentralización: Las ramas de la entidad deben estar físicamente cerca de los clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El sacrificio de tiempo deja de ser un desincentivo 	<p>Sucursal por cada 15-22 aldeas</p>
<p>Formación o mentoría: El Banco ha de proveer un servicio de formación o mentoría para dar a conocer las opciones de financiación disponibles y cómo maximizar su beneficio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Combate la falta de cultura financiera ▪ Influye eficazmente en el comportamiento 	<p>Antes de la concesión del crédito, 7 días de formación sobre los programas del Banco y principios básicos que han de adoptar como principios de vida</p>

Requisitos del funcionamiento del crédito	Trampa de pobreza solucionada	En Grameen
Servicios de ahorro: Además de fomentar el uso del crédito para invertir en un negocio, se debe proporcionar herramientas para ahorrar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enseña a tomar decisiones meditadas sobre la distribución de la renta ▪ Evita caer en el consumo de bienes tentativos innecesarios 	Fondos comunes en que se deposita un 5% de lo que cada prestatario recibe y fondos de emergencia
Condicionalidad: Firmar unos términos que vayan más allá de la concesión del propio crédito y que obliguen a invertir en una actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Influye en los hábitos de los individuos, incluso las relacionadas con salud y formación ▪ Fomenta el emprendimiento 	Compromisos firmados con el cierre del contrato del crédito (ej.: llevar a sus hijos al colegio, diversificar su dieta...)
Sistema progresivo: Comienzo con pequeños créditos que van aumentando en cuantía	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anima a reinvertir en el negocio para ser merecedor de crédito 	Sistema de concesión de créditos progresivo
Estructura grupal: Créditos concedidos al grupo, con responsabilidad compartida por todos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los clientes comparten información y se ayudan unos a otros para tener éxito todos <p>La presión grupal favorece la devolución del crédito</p>	Concesión de préstamos a grupos compuestos por cinco personas como mínimo

(Fuente: Lacalle, 2002; Hossain, 2013; Raccanello & Saucedo, 2015)

