SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Formando microempresarias: impacto de la capacitación empresarial en las instituciones de microfinanzas y sus socias

Valdivia, Martín; Karlan, Dean

Postprint / Postprint
Forschungsbericht / research report

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Valdivia, M., & Karlan, D. (2010). *Formando microempresarias: impacto de la capacitación empresarial en las instituciones de microfinanzas y sus socias.* (Documento de Trabajo, 57). Lima: GRADE Group for the Analysis of Development. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-51297-2

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de

Terms of use:
This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more Information see:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Mitglied der
Leibniz-Gemeinschaft

GRADE

documento de trabajo

Formando microempresarias:

Impacto de la capacitación empresarial en las instituciones de microfinanzas y sus socias

Dean Karlan
Martín Valdivia

Evaluación de Proyectos y Programas Sociales

57

Documento de Trabajo 57

Formando microempresarias: Impacto de la capacitación empresarial en las instituciones de microfinanzas y sus socias*

Dean Karlan y Martín Valdivia

* Dean Karlan (Yale University) y Martín Valdivia (investigador principal de GRADE) agradecen el apoyo financiero de la Fundación Henry E. Niles, la Fundación Ford, la Red de Investigación PEP, el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (USDOL), BASIS/USAID (CRSP), la National Science Foundation (Career SES-0547898), el Programa de Investigación en Asuntos de Desarrollo de la CAF y la Fundación Bill and Melinda Gates, a través de la Iniciativa de Acceso Financiero. Agradecemos a dos lectores anónimos, al editor, a Ana Dammert, Juan José Díaz, Chris Dunford, Eric Edmonds, Xavier Giné, Bobbi Gray, Chris Udry y a los participantes de los seminarios en USDOL la reunión del 2008 de la Red PEP, el Center for Global Development, la Cumbre del Microcrédito 2006, la Conferencia BASIS sobre Finanzas Rurales, la Universidad de São Paulo y la Conferencia LACEA-NIP del 2006. Agradecemos también al equipo Finca-Perú, especialmente a La Morena, Aquiles Lanao, Iris Lanao, Yoliruth Núñez, y todas las promotoras de crédito en Ayacucho y Lima, y a las instituciones que participaron en el diseño de los materiales de capacitación y en la capacitación del personal de Finca: Kathleen Stack, de Freedom from Hunger, y Mario Lanao, de Atinchik. Los autores agradecen a Adriana Barel, Jonathan Bauchet, Verónica Frisancho, Marcos Gonzales, Lauren Smith y Paola Vargas por su excelente asistencia a la investigación. Cualquier error u omisión corresponde a los autores.

Los documentos de trabajo que publica el Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) buscan difundir oportunamente los resultados de los estudios que realizan sus investigadores. En concordancia con los objetivos de la institución, su propósito es suscitar un intercambio con otros miembros de la comunidad científica que permita enriquecer el producto final de la investigación, de modo que esta llegue a aprobar sólidos criterios técnicos para el proceso político de toma de decisiones.

Las opiniones y recomendaciones vertidas en estos documentos son responsabilidad de sus autores y no representan necesariamente los puntos de vista de GRADE ni de las instituciones auspiciadoras.

Lima, junio del 2010
Impreso en el Perú
700 ejemplares

© Grupo de Análisis para el Desarrollo, GRADE
Av. Grau 915, Barranco, Lima, Perú
Teléfono: 247-9988
Fax: 247-1854
www.grade.org.pe

Director de Investigación: Martín Valdivia
Revisión de texto y cuidado de edición: Luis Andrade C.
Asistente de edición: Deysi G. Sánchez R.
Foto de carátula: Cortesía Finca
Diagramación e impresión: Remanso Ediciones EIRL
Bernardo Alcedo 548, Lince, Lima, Perú. Teléfono: 265-5146

CENDOC/GRADE

KARLAN, Dean; VALDIVIA, Martín

Formando microempresarias: impacto de la capacitación empresarial en las instituciones de microfinanzas y sus socias / Dean Karlan y Martín Valdivia. Lima: GRADE 2010, 60 pp. (Documento de Trabajo 57)

MICROEMPRESARIOS / MICROFINAZAS / PEQUEÑAS EMPRESAS / MUJERES / CAPACITACIÓN / PERÚ

CONTENIDO

Resumen 5

1. Introducción 7
2. La intervención y sus efectos esperados 11
3. El diseño experimental y el monitoreo de la intervención 15
4. Las bases de datos y los métodos de estimación 17
5. Resultados 21
   - 5.1. Resultados agregados por categoría 21
   - 5.2. Efecto en los índices de las familias de resultados 25
   - 5.3. Atrición en la encuesta de seguimiento 26
6. Conclusiones 29
7. Referencias bibliográficas 33
8. Tablas 35
9. Anexos 45
   - Anexo A. Asistencia a la capacitación (sesiones) 45
   - Anexo B. Descripciones de las variables de resultado 46
   - Anexo C. Diferencias en las razones de deserción posteriores a la intervención, Ayacucho y Lima 49
   - Anexo D. Materiales de capacitación empresarial 50
   - Anexo E. Materiales de capacitación empresarial Títulos de las sesiones 51

RESUMEN

Los debates académicos y de políticas acerca de la actividad microempresarial se centran frecuentemente en las restricciones crediticias, asumiendo que los negocios se manejan de manera óptima dadas esas y otras restricciones. Los microempresarios, sin embargo, raramente tienen capacitación formal en gestión empresarial. Por su parte, un número creciente de instituciones de microfinanzas (IMF), en el Perú y el mundo, procura construir el capital humano de estos microempresarios para mejorar sus niveles de vida, contribuyendo a su misión de reducir la pobreza. Con ayuda de un diseño experimental, en este estudio medimos el impacto marginal de agregar un componente de capacitación en gestión empresarial a un programa de servicios financieros que atiende a mujeres microempresarias peruanas a través de la metodología de bancos comunales. Los grupos de tratamiento recibieron, por un período de entre uno y dos años, sesiones de capacitación de treinta a sesenta minutos de duración durante las reuniones habituales, semanales o mensuales, del banco comunal. Los grupos de control permanecieron como antes, reuniéndose con la misma frecuencia, pero únicamente para hacer pagos de préstamos y depósitos de ahorros. Encontramos evidencia de que el programa mejora el conocimiento de las microempresarias acerca de las buenas prácticas de gestión empresarial, pero los efectos sobre resultados clave como los ingresos, ganancias o nivel de empleo en los negocios son nulos o no del todo robustos. Sin embargo, las tasas de retención de las socias en las IMF sí aumentan significativamente.

Palabras clave: microempresarias, microfinanzas, capacitación empresarial, habilidades de negocios, educación para adultos.

Códigos JEL: C93, D12, D13, D21, I21, J24, O12

1. INTRODUCCIÓN

> Creo fervientemente que todo ser humano posee una habilidad innata. La llamo habilidad de supervivencia. El hecho de que los pobres estén con vida es una clara prueba de su habilidad. Ellos no necesitan que les enseñemos cómo sobrevivir; ya lo saben. Por ello, en lugar de perder tiempo enseñándoles nuevas habilidades, intentamos maximizar aquellas ya existentes. Darles a los pobres acceso al crédito les permite poner en práctica de inmediato las habilidades que ya poseen.
>
> Muhammad Yunus, *Banker to the Poor*, p. 140

Existen pocas dudas de que las restricciones financieras limitan la capacidad de los pobres para invertir y así aumentar sus ingresos. Sin embargo, muchos van más allá sosteniendo que los pobres optimizan sus ganancias dadas esas restricciones. Este es el espíritu de la cita de Muhammad Yunus líneas arriba, y es el razonamiento en el que se sustenta la especialización de lintervenciones para microempresarios en el crédito y el ahorro, sin prestar atención al desarrollo de capacidades empresariales.

En este estudio implementamos un experimento aleatorio diseñado para determinar el impacto marginal de la incorporación de un componente de capacitación en gestión empresarial en un programa de microfinanzas dirigido a mujeres, y basado en la metodología de bancos comunales. Si bien el estudio es, hasta cierto punto, una evaluación del programa, nos proporciona una oportunidad de probar si estas micorempresarias están realmente maximizando sus ganancias con los recursos de los que disponen, o si, más bien, unas simples lecciones sobre desarrollo empresarial pueden guiarlas hacia mayores utilidades. A manera de ejemplo, es usual en estos programas que las facilitadoras les pidan a las microempresarias que hagan un presupuesto para su empresa, a menudo enfocándose en productos o servicios específicos. Ese tipo de ejercicio suele hacer evidente que muchas actividades generan pérdida económica, especialmente cuando se toma en cuenta el costo de oportunidad del tiempo de las microempresarias. Evidencia similar y más concreta presentan de Mel et al. (2008a; 2008b). Los investigadores condujeron un experimento de campo para medir los retornos de capital de microempresarios en Sri Lanka y encontraron una considerable heterogeneidad, con muchos microempresarios (mujeres en particular) que obtenían retornos negativos de capital. Lo más interesante y relevante aquí es

la heterogeneidad: aquellos con mayores habilidades cognitivas, de acuerdo con una prueba de secuencia de números, lograron los mayores retornos. Esto nos lleva a cuestionarnos esta consideración del microempresario como "pobre pero racional", en el sentido de que maximiza sus utilidades dadas las restricciones financieras (Yunus 1999; Duflo 2006).

El estudio fue conducido con Finca-Perú, una institución de microfinanzas (IMF) que implementa la metodología de bancos comunales para atender las necesidades de ahorro y crédito de microempresarias pobres en Lima y Ayacucho. En general, se tienen razones fundadas para esperar fuertes sesgos de selección con respecto al tipo de individuos que buscan tal capacitación y que son aceptados por dichos programas. En ese sentido, un experimento aleatorio es muy útil para medir la eficacia de tales intervenciones. Asignamos aleatoriamente a los grupos preexistentes de socias, los bancos comunales, en las categorías de tratamiento o de control. Los grupos de tratamiento recibieron la capacitación como parte de sus reuniones semanales obligatorias, mientras que los grupos de control se mantuvieron iguales, únicamente como grupos de ahorro y crédito. Llevamos a cabo una encuesta de línea de base antes de la intervención y una encuesta de seguimiento entre uno y dos años más tarde.

Los materiales para la capacitación empresarial y la capacitación de los promotores de crédito fueron desarrollados y adaptados por Freedom from Hunger (FFH), una organización sin fines de lucro radicada en Estados Unidos, y Atinchik, una empresa consultora peruana de servicios alternativos para el desarrollo. Capacitaciones empresariales similares han sido utilizadas en todo el mundo por otras entidades, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Promujer en América Latina y BRAC en Bangladesh. FFH es considerada líder en el modelo integrado de microfinanzas "crédito con educación" y es directamente responsable de dicho trabajo en 18 países y más de 50 instituciones financieras para más de 700.000 clientes. Su influencia en programas de capacitación ligados al crédito es evidente en el hecho de que su enfoque ha sido adoptado por otras organizaciones sin intervención directa del FFH, y en su papel prominente en eventos de este rubro, como la Cumbre del Microcrédito (Dunford 2002). Sin embargo, se conoce muy poco sobre el impacto marginal de estos servicios no financieros.[1]

A nivel de políticas, la cuestión no es solo si dicha educación es beneficiosa o no. En el campo de las políticas también existe mucho debate en relación con el método óptimo para introducir dichas intervenciones. El enfoque de los "servicios de desarrollo empresarial" (SDE) generalmente propone soluciones basadas en el mercado, es decir, los servicios son prestados por un pago igual o superior que su costo marginal. Sin embargo, si los servicios prestados son de un valor ambiguo para los empresarios menos experimentados, este enfoque podría crear un efecto

1 Una notable excepción es un análisis de servicios no crediticios ofrecidos por instituciones de microfinanzas en Bangladesh. Este estudio usó un enfoque estructural para estimar el impacto de servicios crediticios y asumió que el impacto residual se debía a un aspecto no crediticio del programa (McKernan 2002). Evaluaciones anteriores de FFH midieron el impacto de un paquete completo de crédito con educación en comparación con la ausencia total del servicio, mas no el valor marginal de la educación al programa de crédito. Se ha comparado el programa de crédito con educación en salud del proyecto Hope con el programa que contiene solo crédito (Smith 2002).

llamado "selección adversa": aquellos para quienes el impacto podría ser máximo serían, sin embargo, los menos deseosos de pagar el precio y entrar al programa.

Con la especificación básica, que compara las mediciones en la encuesta de seguimiento entre los grupos de tratamiento y de control pero controlando por los valores de la variable al momento de la línea de base, el estudio no encontró beneficios significativos para las socias. Con la especificación de doble-diferencia, sí encontramos evidencia de aumentos en los ingresos del negocio, especialmente en los meses malos o bajos. De otro lado, la IMF se beneficia por la mayor retención de las socias, existiendo también alguna evidencia, algo más débil, de que mejora también la tasa de repago de los préstamos. Además, encontramos alguna evidencia de heterogeneidades importantes respecto a la selección de beneficiarios: aquellas que durante la encuesta de línea de base expresan tener menor interés en la capacitación empresarial experimentan impactos beneficiosos de manera más intensa en prácticas empresariales y resultados institucionales (pero no en los resultados del negocio). La sección 2 presenta la naturaleza de la intervención y las hipótesis básicas. La sección 3 explica el diseño experimental. La sección 4 detalla el proceso de recolección de información y la estrategia empírica. La sección 5 presenta los resultados, y la sección 6, las conclusiones.

2. LA INTERVENCIÓN Y SUS EFECTOS ESPERADOS

Los objetivos de la capacitación en gestión empresarial son dos: por un lado, mejorar los resultados de los negocios y el bienestar general de las socias, y, por otro, optimizar los resultados institucionales para la IMF. Los negocios más sólidos podrían demandar más servicios y las socias podrían ser menos propensas a caer en morosidad si se encuentran satisfechas (ya sea debido a mayores flujos de caja o a un sentimiento de reciprocidad más fuerte). Pero los dos objetivos no necesariamente se refuerzan entre sí: los negocios más sólidos podrían "graduarse" y ser captados por bancos más grandes del sector formal, de modo que la capacitación empresarial podría resultar en una menor tasa de retención de clientes para la IMF.

La intervención

Finca-Perú es una pequeña institución de microfinanzas sin fines de lucro pero financieramente sostenible que ha estado operando en el Perú desde 1993.[2] La misión de Finca es mejorar la situación socioeconómica de los pobres y empoderar a las mujeres mediante la promoción de la metodología de bancos comunales. Al proveer a las mujeres con capital de trabajo para aumentar su inventario e invertir en sus negocios, Finca espera incrementar los ingresos laborales de sus socias, principalmente mujeres pobres que no tienen colateral. Además de proveer crédito, Finca enseña a sus socias a ahorrar mediante el requerimiento de depósitos semanales o mensuales que correspondan al tamaño del préstamo que la socia ha recibido y promoviendo ahorros voluntarios adicionales por los cuales las mujeres reciben intereses a la tasa del mercado. Finca, a su vez, busca empoderar a las socias dándoles la oportunidad de manejar sus propios bancos comunales a través de una participación rotativa en el directorio de estos.

Finca opera en tres distritos de Lima, particularmente pobres, y en dos regiones andinas, Ayacucho y Huancavelica. Hacia junio del 2003, auspiciaba 273 bancos comunales con un total de 6.429 clientes, 96 por ciento de los cuales eran mujeres. Las socias de Finca, particularmente las residentes en Ayacucho, son relativamente jóvenes y poseen escasa educación formal. Cada socia de Finca-Perú mantiene, en promedio, 233 dólares americanos en ahorros, mientras que el préstamo promedio es de 203 dólares americanos, con una tasa de recuperación de 99 por ciento. Finca cobra suficientes intereses como para ser

2 Nótese que, antes de este estudio, Finca-Perú había estado asociada a Finca Internacional, una organización no gubernamental grande, basada en los Estados Unidos, responsable de crear y replicar la metodología de los bancos comunales alrededor del mundo.

autosostenible. Su indicador de sostenibilidad (ingreso total/gastos totales) era de 113,8 por ciento en el 2003; 107,6 por ciento en el 2004; y 128,4 por ciento en el 2005.

Los materiales para la capacitación empresarial fueron desarrollados en un esfuerzo conjunto de Finca, Atinchik[3] y FFH, y antes fueron utilizados por otros proyectos.[4] El programa incluyó capacitación general en habilidades y estrategias empresariales, mas no la solución de problemas específicos de las socias. Aunque la pedagogía incluyó debates con las socias (no solo dictado de clases) y algunos ejercicios breves, el programa no se enfocó en proporcionar asesoría individualizada y específica. El contenido de la capacitación fue similar en ambas localidades, pero fue organizado y presentado de forma diferente para tomar en cuenta las diferencias en los niveles educativos y en los procesos de aprendizaje.[5] En Lima, las socias recibieron separatas y debieron realizar ejercicios en sus hogares, mientras que en Ayacucho la enseñanza se basó más en dispositivos visuales y a veces fue impartida en quechua, la lengua indígena local. Los materiales de la capacitación en Lima estuvieron organizados en dos módulos: el primero introdujo a las participantes en el concepto de lo que es un negocio y cómo funciona este y el mercado. A las participantes se les enseñó a identificar a sus clientes, a sus competidores y la posición de su negocio en el mercado. Luego aprendieron acerca de estrategias de promoción y planificación comercial para los productos o servicios que ofrecen. El segundo módulo explicó cómo separar las finanzas del negocio de las del hogar, mediante el establecimiento de las diferencias entre ingresos, costos y beneficios, enseñando cómo calcular los costos de producción y el precio del producto. Véase el anexo B para mayor detalle sobre el contenido de la capacitación empresarial.

La capacitación comenzó en octubre del 2002 en Lima, y en marzo del 2003 en Ayacucho y se planificó para una duración total de 22 sesiones semanales. Cada banco programó el comienzo de la capacitación para coincidir con el comienzo de los nuevos ciclos de préstamos, de modo que no todos los bancos comenzaron la capacitación a la vez. Las reuniones en Ayacucho eran semanales, mientras que en Lima algunos grupos se reunían semanalmente y otros cada dos semanas.

---

3 Atinchik es una empresa con nueve años de antigüedad, especializada en la generación de materiales de capacitación en administración de negocios para microempresarios. La entidad ha usado previamente materiales de capacitación similares en un proyecto para el Banco Mundial en el Perú.

4 Desde 1995, FFH ha provisto de asistencia técnica a dieciocho IMF en Asia, África y América Latina, con su programa "Crédito con Educación" *(Credit with Education)*, una combinación de microcréditos y servicios educativos. Trabajando con socios locales independientes, FFH provee capacitación en productos de microfinanzas, desarrollo de capacidades en las IMF, y educación para adultos en salud y desarrollo empresarial. Su plan de estudios en capacitación empresarial fue desarrollado a través de pruebas de mercado usando encuestas individuales, grupos focales con informantes clave, pruebas piloto y la retroalimentación de clientes y del personal. Los materiales usados en el Perú fueron ligeramente modificados a partir de aquellos usados extensamente en la filial de FFH en Bolivia, Crecer.

5 Entre las socias de Finca en Lima, la tasa de alfabetización es de 98 por ciento, la mayoría de las socias tienen educación secundaria y 40 por ciento cuentan con alguna clase de educación posterior. En contraste, en la región de Ayacucho, casi 70 por ciento de las socias de Finca no terminaron sus estudios secundarios y aproximadamente 15 por ciento son analfabetas.

Los efectos previstos

La finalidad del programa es enseñar habilidades empresariales. Sin embargo, si el "espíritu" empresarial se relaciona más con la personalidad (determinación, persistencia) que con las habilidades, enseñarle a un individuo a realizar actividades similares a las que desarrolla un empresario exitoso podría no llevarlo realmente a mejorar los resultados de su negocio. La capacitación busca mejorar prácticas empresariales básicas, tales como tratar bien a los clientes, cómo usar las utilidades del negocio, dónde vender, cómo usar descuentos especiales, vender a crédito, y conocimiento de los bienes y servicios producidos. Estas mejoras deberían conducir a mayores ventas, más trabajadores, y podrían, finalmente, dar incentivos a los beneficiarios para unirse al sector formal de la economía.

También examinamos el impacto sobre dos conjuntos de resultados a nivel del hogar: el proceso de toma de decisiones y el trabajo infantil. El vínculo con el proceso de toma de decisiones en el hogar es directo y constituye una de las motivaciones frecuentemente mencionadas para capacitarse: la mejora en el éxito de los negocios puede empoderar a las mujeres microempresarias con respecto a sus esposos-compañeros en las decisiones familiares y empresariales, al darles mayor control de sus finanzas. En cambio, la conexión con el trabajo infantil es ambigua. Este es un importante efecto por observar, dado que muchos niños trabajan en las empresas familiares. La capacitación puede conducir a cambios en los negocios que aumenten o disminuyan el producto marginal del trabajo, y de este modo, incrementen o aminoren el trabajo infantil mediante un efecto de sustitución. Si la capacitación mejora los ingresos del negocio, entonces se espera que el incremento de la riqueza genere una caída en el trabajo infantil y un aumento en la tasa de escolarización.[6] Además, puede ocurrir un efecto indirecto mediante el cual la capacitación induzca a la madre a valorar más la educación y, por lo tanto, a invertir más en la educación de sus hijos.

Además del impacto que la capacitación tiene sobre los negocios y los hogares de las socias, también puede producir importantes resultados sobre la institución de microfinanzas. Si los negocios de las socias mejoran, estas estarán en mayor capacidad de pagar sus préstamos. La capacitación puede, a la vez, engendrar buena voluntad y sentimientos de reciprocidad, que también conduzcan a mayores tasas de repago.[7] El efecto sobre el tamaño de los préstamos y de los ahorros es ambiguo: si las socias aprenden a manejar mejor sus flujos de fondos, quizás su necesidad de endeudamiento se reduzca, pero la capacitación empresarial puede inducirlas también a querer expandir sus negocios y, por lo tanto, a demandar más capital financiero.

6 Para la conexión entre mayores ingresos y la reducción del trabajo infantil e incrementos en la escolarización, puede consultarse Basu y Van (1998), Baland y Robinson (2000) y Edmonds (2005; 2006), entre otros.

7 Las tasas de repago son, con frecuencia, casi perfectas en las IMF sostenibles que trabajan con algún tipo de grupos de prestatarios con responsabilidad compartida. No obstante, no son raros incumplimientos y demoras individuales, y representan un costo para los bancos, al presionar a otros miembros de los bancos o grupos a implementar medidas internas que garanticen repagos o, en última instancia, a pagar la deuda incumplida de sus propios bolsillos.

Aunque la mayor parte de la literatura académica en microfinanzas se concentra en las tasas de repago, varias instituciones (las que generalmente tienen una tasa de repago casi perfecta) están más interesadas en la retención de clientes (Copestake 2002). Los efectos esperados aquí son ambiguos. Si a las socias les agrada la capacitación, estarán más predispuestas a permanecer en el programa para recibirla, mientras que si no les agrada (quizá debido a los 30 a 60 minutos semanales adicionales requeridos para las reuniones del banco comunal), obviamente, estarán más propensas a abandonarlo. El efecto neto es crítico para la IMF, dado lo importante que es para su sostenibilidad el mantener una base estable de socias.

3. EL DISEÑO EXPERIMENTAL Y EL MONITOREO DE LA INTERVENCIÓN

Evaluamos la efectividad de integrar la capacitación en gestión empresarial con los servicios de microfinanzas usando un diseño experimental en el cual grupos preexistentes de prestatarias, con un promedio de 20 mujeres cada uno, fueron asignados aleatoriamente a los grupos de tratamiento y de control. En Ayacucho, de los 140 bancos comunales (integrados por 3.265 socias), 55 fueron asignados a un grupo de tratamiento obligatorio, 34 fueron asignados a un grupo de tratamiento voluntario y 51 fueron asignados a un grupo de control que no recibía ningún servicio adicional más allá del programa de crédito y ahorro[8]. En Lima, de los 99 bancos auspiciados por Finca (1.326 socias), 49 fueron asignados al grupo de tratamiento obligatorio y 50 al grupo de control (no había ningún grupo de tratamiento voluntario en Lima). La selección aleatoria fue estratificada por la promotora de crédito, de modo que cada promotora tenía la misma proporción de grupos de control y de tratamiento. Durante la capacitación no hubo otros cambios de política, tales como el criterio de préstamos, monitoreo o coerción.

El estudio controló la asistencia a las reuniones semanales y a las sesiones de capacitación. En promedio, las sesiones de capacitación en los grupos de capacitación obligatoria tuvieron un ratio de asistencia de 88%, mientras que en los grupos de capacitación voluntaria, la tasa fue de 76%.[9] La sesión de capacitación no ocurría en cada reunión (como tampoco ocurre en la mayoría de implementaciones de "crédito con educación" de otras IMF). Primero, algunos bancos suspendían transitoriamente la capacitación si experimentaban problemas como altas tasas de morosidad y deserción. En estos casos, solían entrar en una fase de reestructuración que implicaba un refuerzo a la capacitación tradicional de Finca sobre buenas prácticas de repago y disciplina. Además, la sesión de capacitación se omitía en la primera y en la última reunión de cada ciclo, y también cuando la sesión incluía una actividad grupal, como la celebración de un cumpleaños, vacaciones y feriados religiosos. En estos casos, la sesión se posponía hasta la siguiente reunión. Hubo otros casos en los cuales las socias y la promotora

8 La capacitación se organizó alrededor de las reuniones periódicas de los bancos comunales, en las que se pagan las cuotas por los préstamos y se entregan los aportes voluntarios de ahorro. En los bancos asignados para capacitaciones obligatorias, las reuniones periódicas empezaban con la sesión de capacitación. En los bancos con capacitaciones voluntarias, la capacitación ocurría al final de las sesiones regulares y las socias tenían la oportunidad de retirarse antes del inicio de la capacitación. Se aplicaron multas por ausencia o tardanza a las sesiones de capacitación, y se podía llegar a expulsar a la socia del banco (la ausencia o tardanza de las socias del grupo de control a las reuniones grupales también podían conducir a su expulsión de Finca).

9 La asistencia en aquellos bancos en que la capacitación fue voluntaria declinó gradualmente de un promedio de 80% al principio hasta un valor de 70% en los últimos dos ciclos observados.

de crédito decidieron que necesitaban más tiempo para comprender cabalmente la información presentada en una sesión. En algunos casos, se convirtió en una práctica habitual para los bancos aceptar una reunión extra para la revisión del material de la sesión de capacitación anterior.[10]

Tales prácticas no solo retrasaron la culminación del programa de capacitación sino también generaron heterogeneidad en la intensidad del tratamiento entre los diferentes grupos. En Lima, por ejemplo, el banco promedio avanzó 3,5 sesiones por ciclo de préstamos en sus ciclos de 12 reuniones. Sin embargo, era común para los bancos completar cinco sesiones de capacitación en el primer ciclo de préstamos y gradualmente bajar a un promedio de 2,6 sesiones de capacitación por ciclo. Como resultado, luego de al menos 24 meses desde el comienzo de la capacitación, solo la mitad de los bancos había alcanzado la sesión número 17 de un total de 22 sesiones programadas. A nivel de individuos, las casadas, de mayor edad y mayor nivel educativo tienen más probabilidad de mostrar tasas de asistencia más altas (resultados no mostrados en las tablas del final). El análisis empírico comparará los bancos comunales asignados al tratamiento contra aquellos asignados al control, independientemente de qué tan bien Finca se ajustó al programa de capacitación, independientemente de qué tan bien las socias asistieron a este, e independientemente de por cuánto tiempo ellas continuaron participando en el programa crediticio. Esto es importante no solo para evitar el sesgo de selección proveniente de la intensidad heterogénea del tratamiento sino también porque los retrasos experimentados son normales para las intervenciones de crédito con educación.[11] Por lo tanto, si la capacitación se hubiese seguido más estrictamente, estaríamos estimando un impacto de tratamiento que es distinto del normalmente implementado.

10 En el caso de Lima, estas revisiones normalmente implicaban el uso de las sesiones para trabajar grupalmente en la tarea asignada y con el apoyo de la promotora de crédito.

11 Este es un hecho estilizado que nos fue reportado por el personal de FFH, proveniente de su experiencia implementando crédito con educación en cientos de instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales alrededor del mundo.

4. LAS BASES DE DATOS Y LOS MÉTODOS DE ESTIMACIÓN

Esta evaluación utiliza tres fuentes claves de información: la base de datos de las transacciones financieras de los bancos de Finca, una encuesta de línea de base previa al anuncio de los resultados de la selección aleatoria y una encuesta de seguimiento hasta dos años más tarde del inicio de la capacitación.

La base de datos de transacciones financieras contiene registros de todas las transacciones hechas por cada socia del banco en cada reunión programada desde 1999. Incluye información sobre los ciclos de préstamos, desglosada según pago del préstamo, intereses, ahorros voluntarios y obligatorios, multas por tardanzas y contribuciones para cubrir el incumplimiento de otros miembros. La base de datos también incluye algunas características socioeconómicas de las socias, como su edad, nivel de educación y la actividad económica principal de su negocio. Estas características fueron registradas cuando la socia se unió por primera vez a un banco comunal auspiciado por Finca.

Las encuestas de línea de base y de seguimiento incluyeron una variedad de preguntas acerca de las características sociodemográficas y demás información general sobre el hogar y el negocio de la socia. Los resultados esperados pueden dividirse en cuatro categorías: (1) resultados en los negocios, (2) prácticas y conocimientos empresariales,[12] (3) efectos en el hogar, incluido el empoderamiento de la mujer en el proceso de toma de decisiones y el trabajo infantil,[13] (4) resultados institucionales (en las IMF), incluido el repago de la deuda y la retención de socias.[14] La lista completa de variables de resultados y sus definiciones están incluidas en la tabla 2 al final.

En los bancos de tratamiento, la encuesta de línea de base se realizó unas pocas semanas antes que la capacitación comenzara. A continuación, la figura 1 muestra el cronograma de estos componentes del estudio en Ayacucho y Lima. La mayoría de las encuestas se llevó a cabo en la oficina de Finca, durante la reunión semanal de cada banco comunal, aunque, debido a restricciones de tiempo, algunas de ellas tuvieron que ser completadas en el hogar o el negocio.

---

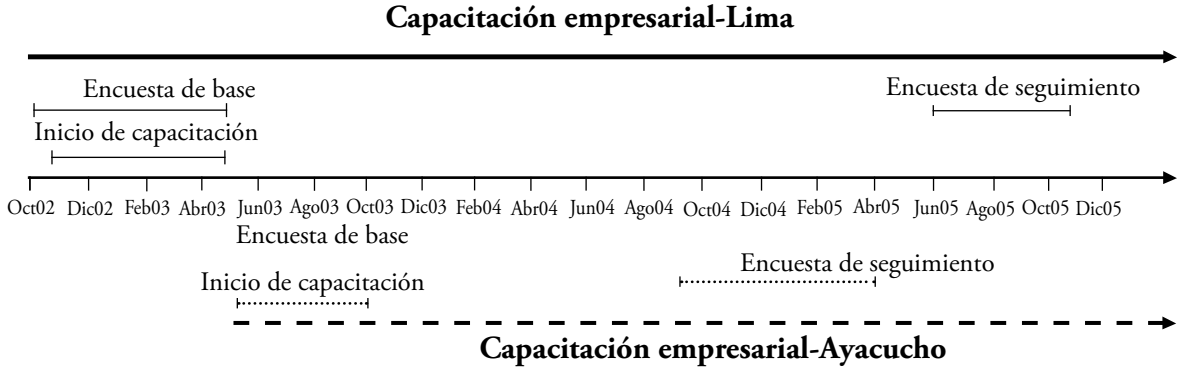
12 Esto es, contrastando si las prácticas específicas enseñadas en la capacitación fueron puestas en práctica.

13 La encuesta de resultados en Lima incluyó preguntas relacionadas con el tiempo que los niños de entre seis y quince años de edad dedican al trabajo doméstico y a las actividades escolares.

14 La tasa de repago grupal ha sido casi perfecta con Finca, aun antes de la capacitación empresarial. Por consiguiente, lo que estudiamos aquí es el desempeño individual en términos de morosidad o incumplimiento en los pagos. Las reducciones en este indicador podrían no conducir a un incremento en la recaudación de Finca, pero sí disminuir los costos de transacción de los bancos y del mismo Finca, por la necesidad de hacer cumplir los pagos morosos, bien sea por el individuo o por el banco comunal.

En Ayacucho, completamos 3.265 encuestas de línea de base, mientras que en Lima se concluyeron 1.326 de estas encuestas.

Figura 1
Cronograma de la intervención y recolección de los datos



Una proporción de 76% de las socias que contestaron la encuesta de línea de base fueron contactadas y entrevistadas para la segunda encuesta. Para 62% de las socias entrevistadas en la encuesta de línea de base que ya no eran integrantes del banco comunal patrocinado por Finca cuando comenzaron las encuestas de seguimiento, la localización se hizo mediante direcciones recogidas en la línea de base o, en algunos casos, preguntando a los vecinos o a los miembros de Finca. Sin embargo, algunas socias se mudaron demasiado lejos, fueron imposibles de localizar o se rehusaron a ser entrevistadas. En total, entrevistamos a 83% de las socias que seguían recibiendo créditos de Finca y a 72% de aquellas que habían abandonado el programa.[15]

Con el objeto de mostrar que la asignación aleatoria produjo grupos de tratamiento y de control similares para la observación, la columna 4 de las tablas 1, 2, 3 y 4 presenta características demográficas clave e historia de las transacciones financieras previas a la capacitación empresarial. En el momento de la selección aleatoria, se poseían datos previos sobre tasas de repago, montos promedio de crédito y montos promedio de ahorro. Si bien las variables restantes no se observaron en el mismo momento de la selección aleatoria, tal como se esperaba, también se encontró que estas eran similares entre los grupos de control y de tratamiento.

Para estimar el impacto del programa de capacitación empresarial, comparamos el tratamiento versus el control (TCD) en los datos de la encuesta de seguimiento (con y sin controles por los valores de la variable resultado y otras covariables al momento de la línea de base) o usamos estimadores de diferencia-en-diferencia (DD), si observamos el resultado de interés en ambas encuestas (línea de base y seguimiento). Debido a la selección aleatoria, ambos estimadores proveen de una estimación insesgada del impacto de la intención de tratar con un programa de

15 En la sección 5.3 discutimos las implicaciones de la atrición en la interpretación de nuestros resultados.

capacitación empresarial sobre una variable de resultado en particular. Sin embargo, el estimador preferido es el de las diferencias al momento de la encuesta de seguimiento, con controles por los valores de la variable resultado al momento de la encuesta de línea de base (columna 10 en las tablas 1-4).

Econométricamente, el estimador TCD se obtiene de la siguiente expresión:

$$Y_{ij} = \alpha + \beta_3 D_j^T + \beta_4 Y_{ij0} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

mientras que el estimador DD se obtiene de la siguiente expresión:

$$Y_{ijt} = \alpha + \beta_1 Post_t + \beta_2 D_j^T + \beta_3 Post_t D_j^T + \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

donde Y_{ijt} denota una variable de resultado para el cliente i en el banco j en el tiempo t; D_j^T es una variable binaria que toma el valor 1 si la socia pertenecía a un banco de tratamiento, $Post_t$ es una variable binaria que toma el valor 1 si la observación corresponde al período posterior al tratamiento (ecuación 2), y ε_{ij} representa el término de error. Así, β_3 es el estimador insesgado del impacto del programa sobre el resultado Y en ambas especificaciones. En los casos en los que la variable solo es medida en la encuesta de seguimiento, el estimador para la ecuación (1) no incluye el valor de la variable resultado al momento de la línea de base.

Muchas de las variables de resultado incluidas en este estudio son binarias. En esos casos, estimamos un modelo de probabilidad lineal (MPL) y reportamos el efecto marginal de D_i^C debido al impacto de la capacitación empresarial en el resultado Y. En las tablas de la sección Resultados, presentadas al final del documento, reportamos, además, los estimados de β_3 y β obtenidos de las regresiones que suman a las ecuaciones (1) y (2), respectivamente, un conjunto de covariables tales como la edad y la educación de las socias, el número de préstamos recibidos de Finca, el tipo y tamaño del negocio y la ubicación de la agencia de Finca.[16] En las especificaciones MCO, agrupamos todos los errores estándar dentro del banco comunal, que fue la unidad de selección aleatoria. Adicionalmente, sumamos variables ficticias (*dummy*) para identificar a la promotora de crédito, dado que la selección aleatoria fue estratificada por dicha variable (Duflo, Glennester y Kremer 2007).

Evaluamos el impacto de esta intervención sobre un total de 36 variables de resultados institucionales, del negocio y del hogar. Sin embargo, al probar de manera independiente los múltiples resultados de las ecuaciones (1) o (2), aumenta la probabilidad de rechazar una verdadera hipótesis nula para por lo menos uno de los resultados, con un grado de significancia sobre el nivel utilizado para cada prueba (Duflo, Glennester y Kremer 2007). Para probar si la capacitación empresarial ha tenido un impacto en la familia de resultados asociados con las prácticas y conocimientos empresariales, con los resultados en los negocios o con los resultados

16 Como el grupo de tratamiento fue asignado aleatoriamente, la inserción de estas covariantes no afectaría la consistencia de los parámetros de interés. Más bien, su inclusión es utilizada para mejorar la precisión de la estimación, para incorporar las diferencias fortuitas entre grupos en la distribución de características previas a la asignación aleatoria, y para incorporar la atrición no aleatoria en la encuesta de seguimiento (más detalles en la sección 5.3).

institucionales, necesitamos ajustar los valores p estimados. Un índice agregado que captura esta idea es el efecto estandarizado medio del tratamiento. Implementamos este índice según Kling, Liebman y Katz (2007), definiendo un índice agregado Y^* como la media no ponderada de todos los resultados estandarizados de una familia. Esto es, obtenemos $Y^* = \sum_k Y_k^* \big/ k$, donde $Y_k^* = (Y_k - \mu_k)/\sigma_k$. Y_k denota las variables de resultado dentro de cada familia, las que fueron redefinidas en algunos casos para que un valor grande sea siempre bueno para el negocio, hogar o IMF.[17] La estandarización se hace usando la media y varianza para el grupo de control, en la línea de base cuando se usa la especificación DD. De esta manera, la media y la desviación estándar de β en (1) para Y^* nos permite probar si el tratamiento tuvo, en general, un efecto positivo sobre la correspondiente familia de resultados.[18]

También usamos el índice agregado Y^* para probar si la capacitación genera efectos de tratamiento heterogéneos para cada familia de resultados en características tales como el interés previo en capacitación, escolaridad y tamaño del negocio medido en términos de ingresos totales. Utilizamos el siguiente modelo:

$$Y_{ij}^* = \alpha + \delta X_{i0} + \beta_1 D_j^T + \beta_2 D_j^T X_{i0} + \varepsilon_{ij}, \tag{3}$$

Donde X_0 es una variable binaria que denota la característica de interés antes de la intervención. En este caso, β_1 es el estimador de la diferencia tratamiento-control (TCD) para aquellos individuos que poseen la característica $X = 0$ y $(\beta_1 + \beta_2)$ mide el impacto para aquellos individuos que poseen la característica $X = 1$.

17 Un ejemplo para la familia de resultados institucionales es que usamos la retención del cliente para construir el índice agregado correspondiente en lugar de la deserción. En el caso de variables continuas tales como multas y descuentos solidarios, el ajuste implicó la multiplicación de dichas variables por -1. Nótese también que desarrollamos tal análisis solamente para la especificación de la DTC en el caso de los resultados institucionales y la familia de resultados relativos a las prácticas y conocimientos empresariales, puesto que la especificación DD requiere ignorar muchas variables y esto contravendría el propósito de este tipo de análisis. La familia de resultados de negocios sí utiliza la especificación DD, de manera que ignoramos la variable de margen de utilidad del producto principal, puesto que fue recogida solo durante el seguimiento.

18 Como mencionamos líneas arriba, clasificamos nuestros resultados esperados en cuatro categorías: resultados en los negocios, prácticas y conocimiento del negocio, resultados en el hogar y resultados institucionales.

5. RESULTADOS

5.1. Resultados agregados por categoría

Dividimos el análisis en cuatro categorías: (1) resultados en los negocios, (2) prácticas y habilidades en los negocios, (3) efectos en el hogar, incluidos el trabajo infantil y el empoderamiento de la mujer en el proceso de toma de decisiones, y (4) resultados en las instituciones de microfinanzas.

Resultados en los negocios

La tabla 1 presenta los efectos en las variables de resultados de los negocios como las ventas y el empleo. Para la especificación preferida en las columnas 10 y 11, no encontramos efectos significativos y los estimados promedio están cerca de cero. En el caso del estimador DD (columnas 8 y 9), encontramos los siguientes efectos: las ventas en el mes previo a las encuestas fueron 15% mayores (es = 8%),[19] un punto porcentual menos en los "meses buenos" (es = 5%), nueve puntos porcentuales más alto en un mes "normal" (es = 5%), y 26 puntos porcentuales mayor en "meses malos" (es = 10%).[20] En tal sentido, encontramos alguna evidencia débil de que la capacitación habría ayudado a las socias a identificar estrategias que redujeran las fluctuaciones negativas en sus ventas y no solo el nivel de estas. Por ejemplo, la capacitación les enseñó cómo podrían diversificar los bienes y servicios que ofrecen, así como pensar más proactivamente en actividades alternativas para los meses bajos de su negocio principal. La mejora en su flujo de caja también pudo haber reducido su demanda estacional de asistencia crediticia, lo que ayuda a explicar la falta de impacto de la capacitación en el monto del préstamo y en los ahorros acumulados (tabla 4, discutida en mayor detalle líneas abajo).

De otro lado, no se observa ningún efecto en el número de trabajadores, sean familiares o contratados, que son empleados en el negocio familiar. Finalmente, para los negocios comerciales, no se observaron cambios en los márgenes de utilidad de los productos más comúnmente vendidos. Debido a nuestras restricciones de tiempo y confiabilidad, solo preguntamos sobre

19 Tanto los grupos de tratamiento como de control experimentaron crecimiento positivo de las ventas en el mes previo a la encuesta. El crecimiento en el grupo de control fue de 52%, mientras que en el grupo de tratamiento fue de 68%.

20 En este indicador también ambos grupos experimentaron crecimiento. En el grupo de control, el crecimiento fue de 38%, mientras que, en el grupo de tratamiento, alcanzó 64%.

márgenes de utilidad para el producto principal.[21] Sin embargo, a menos que los márgenes de utilidad se hayan contraído en otros productos sin cambios en el principal, el aumento de los ingresos totales implica un aumento de las utilidades. Para los negocios de servicios, dado que no se observaron cambios en el empleo, el aumento de los ingresos debería traducirse en un aumento de las utilidades.

Prácticas y habilidades en los negocios

En la encuesta de seguimiento preguntamos a las socias acerca de elementos clave de la capacitación, como conocimiento del negocio, estrategias de márketing, uso de las utilidades y mantenimiento de registros (véase la tabla 1 para una lista completa de las preguntas de las encuestas y la definición de las variables). La tabla 2 muestra los resultados en 14 de estas variables de resultado. La mayoría de ellas se mueve en la dirección esperada; sin embargo, en las estimaciones TCD (columna 7) solo cinco son significativas al 90%, y solo cuatro de esas cinco son significativas al 95%. Los resultados significativos al 95% son los siguientes: mantener registros de los fondos que retiran de sus negocios, un índice de preguntas sobre conocimientos de negocios, la proporción que reporta usar las utilidades para el crecimiento del negocio y la implementación de innovaciones en el negocio. No encontramos cambios estadísticamente significativos (al 90%) en la formalidad tributaria, el pago de un salario fijo a sí mismas, el número de puntos de venta, el nivel de diversificación, la admisión de ventas a crédito, el mantenimiento de registros de pagos a trabajadores, el inicio de nuevos negocios, la proporción de socias que enfrentaron problemas en el negocio y la proporción de socias que planearon innovaciones en sus negocios.

Es importante señalar que todos estos son cambios autorreportados. Dado que el programa les enseñó a las socias a asumir estas actividades, y las encuestas estaban, en la mente de las prestatarias, asociadas a Finca Perú, es posible que dichos reportes estén sesgados a favor de los grupos de tratamiento.

Resultados para los hogares

La tabla 3 nos muestra los resultados sobre las variables relacionadas con el hogar. Dividimos estos resultados en dos categorías: empoderamiento de la mujer en el proceso de toma de decisiones y trabajo infantil. No se detecta ningún impacto sobre el proceso de toma de decisiones del hogar; por ejemplo, cómo utilizar los préstamos o ahorros del sistema Finca, si tomar o no dinero o productos del negocio o en decisiones sobre el tamaño de la familia.[22] Las participantes tampoco aparecen más proclives a llevar las cuentas de la casa o a separar su dinero del perteneciente al esposo o compañero. Una explicación de la ausencia de efectos sobre el

21 Aun así, muchos clientes no fueron capaces o no tuvieron la voluntad de responder a las preguntas relacionadas con la construcción de esta variable; es decir, ingresos semanales y costo de su producto principal.

22 La variable reportada toma el valor de 1 si el cliente femenino de Finca tiene poder de decisión y de 0 si es que no lo tiene.

empoderamiento de las mujeres puede ser que estamos trabajando con mujeres que ya dirigen sus propios negocios, guardan sus ahorros y manejan préstamos, por lo que ya se encuentran lo suficientemente empoderadas como para que la capacitación empresarial tenga algún efecto sobre los indicadores analizados aquí. Esto nos sugiere que podría no haber sido óptimo incluir los módulos que se centran en estos temas con este grupo, aunque la situación puede ser distinta con grupos de mujeres previamente menos expuestas a mensajes empoderadores.

Examinamos también varios resultados en torno al trabajo infantil, con hipótesis alternativas: la capacitación empresarial puede aumentar el valor que las madres otorgan a la educación en general, conduciendo así a una mayor escolaridad. De ese modo, en términos del negocio, la capacitación podría aumentar o disminuir la tasa de retorno del trabajo infantil. Encontramos una reducción neta en las horas diarias dedicadas al trabajo infantil y un aumento de la escolaridad, pero ninguno de dichos resultados es estadísticamente significativo (el valor p es de 0,411 y de 0,317, respectivamente).

Resultados institucionales

Encontramos efectos de la capacitación en variables institucionales tales como el repago de los préstamos y la retención de clientes, pero no así en los montos de préstamo o los ahorros acumulados. La proporción de repago perfecto en los grupos de tratamiento es tres puntos porcentuales mayor que en los grupos de control, pero no estadísticamente significativo (valor p de 0,336).[23] En las especificaciones del MCO, los resultados tienen un valor p de 0,144 sin covariantes y de 0,114 con covariantes.[24]

Hallamos también que las socias de los grupos de tratamiento son 4 puntos porcentuales menos propensas a retirarse permanente o temporalmente del programa (valor p de 0,026) y 2,4 puntos porcentuales menos propensas a retirarse permanentemente (valor p de 0,181). La tasa de retiro es alta en Finca, como en otras IMF que manejan bancos comunales: 63% de las socias en el grupo de control se retiraron de sus bancos en algún momento entre el inicio de la capacitación y la encuesta de seguimiento, y en el grupo de tratamiento, ese porcentaje fue de 59%. Inferimos de esto que las socias le otorgan un alto valor a la capacitación que reciben, lo que las lleva a evitar como mínimo los retiros temporales y posiblemente los permanentes también. Si la capacitación empresarial tiene particular éxito en ayudar a las microempresarias a aumentar el tamaño de sus negocios y formalizarlos, esto podría conducir a su retiro de las microfinanzas

23 Se dice que un cliente ha tenido un historial de repago perfecto si sus pagos en el ciclo más sus ahorros fueron siempre suficientes para cubrir la cantidad prestada más el interés.

24 Este indicador no necesariamente afecta directamente las finanzas de Finca, dado que sus clientes aún pueden ponerse al día la siguiente semana o mes, o en su defecto, Finca puede recurrir a los descuentos solidarios asociados al mecanismo de responsabilidad compartida dentro de cada banco. Para ello, sin embargo, como parte de sus labores de monitoreo y coerción, Finca incurre en costos evidentes de transacción, dado que cualquier deuda morosa en una semana determinada lleva a un considerable proceso de discusión y seguimiento a mitad de semana como parte de los procedimientos normales. El nivel de repago final a Finca está cercano a 98% o 99%, y es el mismo para los grupos de control y de tratamiento.

y su ingreso a los servicios más formales de banca. Aunque esto no se observó, es posible que luego de un tiempo mayor, sí se hubiera dado.

Entre aquellas que se retiran, las socias del grupo de tratamiento tienen mayor probabilidad de citar la duración de las reuniones semanales como un factor para hacerlo (anexo C), de manera que mientras que la capacitación empresarial es positiva para la retención de clientes, se puede esperar que el programa pierda algunas socias debido a la mayor duración de las reuniones. Convertir la capacitación en voluntaria reduciría, en principio, este conflicto, pero encontramos que la caída en la tasa de retiro es levemente superior para el grupo de tratamiento obligatorio que para el grupo de tratamiento voluntario.[25]

Otra explicación para el aumento en la retención de socias para los grupos de tratamiento es la mejora en los resultados de sus negocios, que conduce a una capacidad de repago mayor. Si la capacitación logra que las socias que hubieran entrado en mora mejoren su capacidad de repago de deudas, el aumento en la retención de socias podría derivarse de la reducción del incumplimiento más que de la satisfacción del cliente. Esto requeriría un aumento en los ingresos del negocio que genere los fondos para hacer los pagos extra y, como vimos líneas arriba, estos efectos de hecho fueron detectados. Aunque no lo mostramos en las tablas, también examinamos si el tratamiento condujo a mayores retiros con mora comparados con retiros sin mora. Encontramos que el efecto del tratamiento es mayor en la reducción de la deserción sin mora, pero, cuando lo desagregamos, ninguno es estadísticamente significativo.

Las mejoras en las tasas de morosidad y en la retención de socias tienen implicaciones en la rentabilidad de la institución, como analizamos con mayor detalle en las conclusiones. Sin embargo, no encontramos cambios en el monto promedio de los préstamos o en los ahorros acumulados por las socias en Finca. Del mismo modo, no encontramos ningún cambio en la cobranza de multas o descuentos solidarios que podrían haber afectado el sentir de las socias respecto a la capacitación.[26]

Naturalmente, la capacitación es costosa, puesto que implica honorarios para que la organización capacite a su personal, requiere algunos materiales e implica reducir la cantidad de socias que una promotora de crédito individual puede manejar de manera sostenida. FFH ha encontrado, en su experiencia con anteriores socios, que el costo total de la capacitación para una organización está entre 6% y 9% de sus costos operativos totales (Vor der Bruegge, Dickey y Dunford 1999). Para Finca-Perú, que cobra una tasa de interés anualizada de cerca de 84%, esto implica un incremento de aproximadamente 10% en sus costos. Los ingresos marginales provendrán del aumento en la retención de socias y en las tasas de repago (no se observa cambio en el monto de los préstamos). El costo fijo de manejar un banco comunal es alto, pero el costo operativo variable por cada socia es bastante bajo. El costo financiero del capital es también

25 Este resultado no se encuentra en las tablas, pero está disponible a solicitud.

26 Las multas y descuentos solidarios solo se registraron de manera sistemática en la base de datos de Finca desde junio del 2004, por lo que no tenemos registros de las socias que abandonaron la institución antes de entonces.

bajo, aproximadamente un quinto de los ingresos por intereses. Por ende, la mejor tasa de retención de socias (mejora de cuatro puntos porcentuales en la retención de socias) genera un aumento de ingresos netos (ingresos menos costo de capital) significativamente mayor que el costo marginal de proveer la capacitación. El beneficio de la mejora en las tasas de repago de las socias es más difícil de estimar, dado que el verdadero beneficio para Finca viene de los menores costos de coerción (el eventual incumplimiento total es virtualmente inexistente). De manera que al final, en una estimación de la cota inferior (es decir, ignorando los beneficios de la tasa de repago) aún se encuentra que esta sería una tarea rentable para Finca. De hecho, cuando el estudio finalizó, Finca decidió implementar la versión "obligatoria" de la capacitación empresarial en todos los bancos comunales.

5.2. Efecto en los índices de las familias de resultados

En la línea de lo tratado en la sección 4, y de acuerdo con Kling, Liebman y Katz (2007), el panel A de la tabla 5 presenta el efecto estandarizado medio del tratamiento para cuatro familias de resultados, a pesar de que los resultados de empoderamiento están separados entre las decisiones del hogar y las del negocio. Encontramos efectos promedio positivos y estadísticamente significativos (al 90%) en dos de las cuatro familias de resultados: resultados en los negocios y prácticas de negocios. Los efectos en los resultados institucionales son positivos pero no significativos, y los del empoderamiento en la toma de decisiones en el hogar son negativos pero no significativos.

El panel B de la tabla 5 también explora la hipótesis de efectos heterogéneos entre los subgrupos definidos por la actitud de la socia hacia la capacitación, por su nivel de educación y por el tamaño de su negocio. Encontramos que cuando hay mejoras en la familia de resultados institucionales y de las prácticas empresariales, estos son más fuertes (significativos al 90% y 99%, respectivamente) para las socias que expresaron *el menor* interés en la capacitación empresarial durante la encuesta de línea de base. Un patrón similar se encuentra para los resultados de negocios, pero no es estadísticamente significativa, mientras que para el empoderamiento el patrón es opuesto y estadísticamente significativo (99%). Si se pone un mayor peso en las prácticas empresariales y los indicadores institucionales, este resultado tiene implicaciones acerca del método apropiado para introducir la capacitación empresarial en un mercado o programa, dado que el impacto es mayor en aquellos que indican la menor demanda por el servicio. Bajo estas circunstancias, cobrar inicialmente un monto por la capacitación en gestión empresarial podría atraer precisamente al conjunto de clientes equivocados para maximizar el impacto. En su lugar, sería preferible empezar con períodos de prueba gratuita para convencer a los menos informados de la calidad de la capacitación, o bien sería beneficioso hacer la capacitación empresarial obligatoria para las prestatarias (o vincularla a un servicio que sea percibido como de alto valor).[27]

27 Sin embargo, un resultado sorprendente es que la capacitación redundó en una reducción del rol de la mujer en las decisiones de negocios; es decir que entre aquellas menos interesadas en la capacitación, las socias tratadas fueron menos propensas a reportar el tener poder de decisión en sus negocios que aquellas en el grupo de control.

Con respecto a la heterogeneidad por nivel de educación y tamaño del negocio (medido según sus ventas), los resultados son menos concluyentes. El impacto positivo de la capacitación en las prácticas empresariales parece mayor para aquellos con menor nivel de educación y para los negocios más grandes. Pero los efectos en los resultados de negocios y en los resultados institucionales no son heterogéneos a ese respecto.

5.3 Atrición en la encuesta de seguimiento

Tuvimos una tasa de respuesta de 76% a la encuesta de seguimiento. La tabla 6 muestra que la tasa de respuesta fue menor en el grupo de tratamiento (75,2%) comparada con el grupo de control (77,9%). Esta diferencia se dio fundamentalmente en Ayacucho y entre las socias que se retiraron de Finca durante el proceso y no en Lima ni entre las socias actuales.

Dada la tasa de no respuesta, analizamos las implicaciones de diferentes supuestos plausibles sobre los efectos estimados del tratamiento, bajo los lineamientos de las estrategias no paramétricas seguidas en Horowitz y Manski (2000) y Lee (2002). En la tabla 7, mostramos los estimados de cotas superior e inferior para el resultado del efecto estandarizado medio del tratamiento bajo diversos supuestos acerca de la información faltante. La columna 5 reproduce los efectos estandarizados promedio del tratamiento mostrados en la tabla 5. Las columnas 1 y 9 presentan las cotas superior e inferior obtenidas bajo el supuesto del peor escenario. Para la cota inferior (superior), a los que no respondieron del grupo de tratamiento les imputamos el mínimo (máximo) valor de cada variable en la distribución observada de su grupo, y a los que no respondieron del grupo de control, les imputamos el máximo (mínimo) valor de cada variable en la distribución observada de su grupo.

El segundo escenario (columnas 2 y 8) ajusta el supuesto del peor escenario para el conjunto de indicadores para los cuales usamos el estimador DD, es decir, para aquellas variables que también observamos al momento de la línea de base. Si las variables son dicotómicas, la cota inferior (superior) asume la no inversión para los que no contestaron en el grupo de control. Si las variables son continuas o categóricas, para los que no contestaron en el grupo de tratamiento se imputa la tasa media de crecimiento del quintil de crecimiento inferior (superior) de cada variable en la distribución observada de su grupo, y para los que no contestaron en el grupo de control, se imputa la tasa media de crecimiento del quintil de crecimiento superior (inferior) de cada variable en la distribución de su grupo.

El tercer escenario (columnas 3 y 7) se basa en Kling y Liebman (2004) y, para la cota inferior (superior), les imputa a los que no respondieron en el grupo de tratamiento, la media menos (más) 0,25 desviaciones estándar de la distribución observada en su grupo, y a los que no respondieron en el grupo de control la media más (menos) 0,25 desviaciones estándar de la distribución observada en su grupo. El cuarto escenario (columnas 4 y 6) repite el tercer escenario, pero utilizando 0,1 desviaciones estándar.

Dada la tasa de atrición de 24%, no sorprende encontrar grandes diferencias entre las cotas inferior y superior en el caso del peor escenario. En el caso del índice para la familia de resultados

de negocios, el efecto estandarizado medio del tratamiento puede ser o bien considerablemente negativo (una reducción de 1,01 desviaciones estándar) o considerablemente positivo (un incremento de 1,12 desviaciones estándar). Los siguientes tres escenarios reducen el rango gradualmente, y el último implica un rango primordialmente positivo para el tratamiento estandarizado medio; es decir que con nuestra tasa de atrición y el tamaño del efecto observado, si el efecto del tratamiento para los que no contestaron varía por más de 0,1 desviaciones estándar de lo observado, entonces los resultados estadísticamente equivalen a 0.

6. CONCLUSIONES

Hemos planteado una pregunta fundamental respecto a las economías informales de los países en desarrollo: ¿maximizan las microempresarias sus ganancias dada una restricción financiera, o puede una capacitación básica en gestión empresarial conducir a mejores decisiones gerenciales y, por tanto, a mayores ganancias? Encontramos resultados positivos, pero solo para algunas de las variables.

Encontramos que la capacitación básica de clientes de un programa de microcrédito no conduce, en promedio, a mayores utilidades de acuerdo con la principal especificación econométrica, que compara a los grupos de tratamiento y control luego de la capacitación, controlando por los valores iniciales al momento de la línea de base. El estimador de doble-diferencia, en cambio, sí encuentra efectos positivos sobre las ventas. Las socias entrenadas también reportan utilizar las recomendaciones específicas que se enseñaron en la capacitación: separar el dinero del negocio del dinero del hogar, reinvertir las utilidades en el negocio, mantener registros de ventas y gastos, y pensar proactivamente acerca de nuevos mercados y oportunidades de ganancias. Finalmente, la tasa de retención de clientes mejora con la capacitación, lo que tiene implicaciones positivas para la sostenibilidad de la institución microfinanciera. De todas maneras, no podemos identificar si tal comportamiento responde al alto valor que las socias le dan a la capacitación, o a un aumento efectivo en los ingresos de sus negocios, de lo cual tenemos alguna evidencia.

Muchos de los otros impactos positivos previstos no se dieron. Por ejemplo, las microempresarias entrenadas no formalizaron más sus negocios, no aumentaron el número de puntos de venta ni mantuvieron registros de pagos a sus trabajadores, no empezaron un nuevo negocio (de hecho, el estimado puntual fue negativo, valor p de 0,163), no se redujo la proporción que reportó tener problemas en sus negocios, ni se incrementó el número de negocios que reportaron estar planificando innovaciones.

Muchos de nuestros modelos de actividad empresarial en países en desarrollo tratan al capital humano como fijo, y se enfocan en las restricciones financieras y en las asimetrías de información en los mercados de crédito y de capital (Banerjee y Newman 1993; Paulson y Townsend 2004). De manera similar, gran parte de la industria microfinanciera se centra en la introducción de capital *financiero* en las microempresas, mas no así de capital *humano*, como si los empresarios ya tuvieran el capital humano necesario. Algunos profesionales en temas de desarrollo, sin embargo, se dedican activamente a estrategias para enseñar habilidades empresariales a adultos (típicamente mujeres). Estos programas son notoriamente heterogéneos, y se conoce poco de su impacto en los resultados económicos para los pobres.

En consecuencia, dentro de la comunidad financiera dedicada al desarrollo, existe mucha tensión en torno a si los prestamistas deberían especializarse solamente en servicios financieros o si deberían integrar servicios no financieros en sus programas (MkNelly, Watetip, Lassen y Dunford 1996).[28] La idea de que la especialización es buena no es algo nuevo, pero en este contexto, no sabemos si las economías de alcance compensarán los riesgos de que los promotores de crédito sean simultáneamente también "maestros".[29] Más allá de que se pierde la atención sobre las actividades de crédito y ahorro, el hecho de proveer consejos para los negocios puede llevar a una mayor morosidad de los clientes, si estos perciben que la entidad prestadora es parcialmente responsable por cualquier cambio en el negocio que no haya tenido éxito (es decir: ¿el prestamista que brinda consejos sobre el manejo del negocio está en efecto convirtiendo la deuda en participación accionaria?). Por lo tanto, es muy importante examinar los efectos sobre la institución y no solo sobre el cliente, y nuestra evidencia apunta a que la capacitación puede ayudar a la sostenibilidad de la entidad microfinanciera a través de la mejora en la tasa de retención y posiblemente del repago.

Otro resultado importante es que de los efectos fueron más fuertes para los individuos que en la encuesta de línea de base expresaron tener menos interés en el programa de capacitación. De este resultado deducimos que las soluciones "de mercado" a la demanda de estos servicios no pasan simplemente por el cobro del costo marginal de estos. Es posible que luego de una prueba gratuita, las socias cuya demanda del programa era inicialmente baja, pasen a apreciar el valor de estos servicios y a solicitarlos, o que, eventualmente, la "publicidad de boca a boca" resulte en una mayor demanda por parte de las menos informadas. Alternativamente, los programas pueden hacer de la capacitación un componente necesario de algún otro producto altamente deseado (como el crédito). El diseño experimental y los resultados medidos aquí no nos permiten determinar una medida de política específica a partir de este hallazgo. Por otro lado, el hallazgo no fue lo suficientemente potente y consistente a través de todas las variables de resultados.

A pesar de que este trabajo tiene amplias implicaciones para las teorías acerca de las restricciones que afrontan los empresarios pobres para expandir sus negocios, en un nivel básico, constituye un ejercicio de evaluación de programas. Sin embargo, lo sugerimos como un ejercicio necesario tanto para académicos como para los responsables de formular políticas. Dada la gran abundancia de estos proyectos, y la importancia del capital humano para el crecimiento y el desarrollo, desde nuestro punto de vista, es imperativo conocer si estos esfuerzos pueden tener un efecto positivo en los pobres. Muchos no están de acuerdo con que estos programas deban ser implementados. De hecho, los orígenes más antiguos del movimiento de las microfinanzas

28 En una tercera alternativa, el enfoque "paralelo", los servicios no financieros son provistos a los mismos individuos por una tercera organización (u otros empleados de la misma organización), en coordinación con el proveedor de los servicios financieros.

29 El tema es aún más complicado en otros componentes educacionales añadibles, como la capacitación en salud y nutrición, que suelen ser parte del enfoque conocido como "crédito con educación". Estos módulos no fueron parte de esta iniciativa.

—liderado por Muhammad Yunus, del Grameen Bank— se basan en el supuesto de que las restricciones de crédito por sí solas, no así las habilidades, constituyen el mayor obstáculo para los empresarios pobres.

Nuevos esfuerzos de experimentación podrían evaluar los impactos de capacitaciones más específicas para establecer si es posible identificar mejoras a partir de la concentración de los esfuerzos en hábitos, habilidades o conocimientos particulares. Asimismo, puede ser que los resultados sean muy distintos (mayores) si trabajamos con microempresarias con menor acceso o uso del crédito. Sería también importante evaluar la actual sostenibilidad de las mejoras del negocio tanto para la socia como para la institución prestataria. Por ejemplo, ¿diferirá la selección de socias si se incorpora la capacitación en gestión empresarial de manera sistemática y bien publicitada? En caso afirmativo, ¿cómo afectaría esto el impacto de la intervención? Finalmente, existe un debate abierto acerca de procesos alternativos en la capacitación. Por ejemplo, si deben ser las promotoras de crédito en lugar de especialistas en capacitación quienes brinden los cursos del programa, así como los méritos relativos de los diferentes módulos y pedagogías de la capacitación.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baland, J.-M. y J. A. Robinson (2000). "Is Child Labor Inefficient?". *Journal of Political Economy* 108(4): 663-679.

Banerjee, A. y A. Newman (1993). "Occupational Choice and the Process of Development". *Journal of Political Economy* 101: 274-298.

Basu, K. y P. H. V. Van (1998). "The Economics of Child Labor". *American Economic Review* 88(3): 412-427.

Copestake, J. (2002). "Unfinished Business: The Need for More Effective Microfinance Exit Monitoring". *Journal of Microfinance* 4(2): 1-30.

de Mel, S., D. McKenzie y C. Woodruff (2008a). *Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns.* World Bank Working Paper 4746.

de Mel, S., D. McKenzie y C. Woodruff (2008b). "Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment". *Quarterly Journal of Economics* (en prensa).

Duflo, E. (2006). "Poor but Rational?". En Banerjee, Benabou y Mookherjee (eds.). *Understanding Poverty*. Nueva York, Oxford University Press: 367-378.

Duflo, E., Rachel Glennerster, y Michael Kremer (2007). "Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit". En T. Paul Schultz y John Strauss (eds.). *Handbook of Development Economics*. North Holland, Elsevier Science Ltd., vol. 4, pp. 3895-3862.

Dunford, C. (2002). "Building Better Lives: Sustainable Integration of Microfinance with Education in Child Survival, Reproductive Health, and HIV/AIDS Prevention for the Poorest Entrepreneurs". En *Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families*. Fairfield, CT, Kumarian Press.

Edmonds, E. (2005). "Does Child Labor Decline with Improving Economic Status?". *The Journal of Human Resources* 40(1): 77-99.

Edmonds, E. (2006). "Child Labor and Schooling Responses to Anticipated Income in South Africa". *Journal of Development Economics* (en prensa).

Horowitz, J. L. y C. F. Manski (2000). "Nonparametric Analysis of Randomized Experiments with Missing Covariate and Outcome Data". *Journal of the American Statistical Association* 95(449): 77-84.

Kling, J. y J. Liebman (2004). "Experimental Analysis of Neighborhood Effects on Youth". Documento no publicado.

Kling, J., J. Liebman y L. Katz (2007). "Experimental Analysis of Neighborhood Effects". *Econometrica* 75(1): 83-119.

Lee, D. S. (2002). *Trimming for Bounds on Treatment Effects with Missing Outcomes.* NBER Technical Working Paper 277.

McKernan, S.-M. (2002). "The Impact of Micro Credit Programs on Self-Employment Profits: Do Non-Credit Program Aspects Matter?". *Review of Economics and Statistics* 84(1): 93-115.

MkNelly, B., C. Watetip, C. A. Lassen y C. Dunford (1996). *Preliminary Evidence that Integrated Financial and Educational Services Can be Effective against Hunger and Malnutrition.* Freedom from Hunger Research Paper Series 2.

Paulson, A. L. y R. Townsend (2004). "Entrepreneurship and Financial Constraints in Thailand". *Journal of Corporate Finance* 10 (2): 229-262.

Smith, S. (2002). "Village Banking and Maternal and Child Health: Evidence from Ecuador and Honduras". *World Development* 30(4): 707-723.

Vor der Bruegge, E., J. Dickey y C. Dunford (1999). *Cost of Education in the Freedom from Hunger Version of Credit with Education Implementation.* Freedom from Hunger Research Paper Series 6.

Yunus, M. (1999). *Banker to the Poor*. Nueva York: Public Affairs.

Tabla 1
Impacto de la capacitación en los resultados del negocio

Variable dependiente[a]	N.º de socias	Resumen de estadísticos: media, error estándar y diferencias						MCO		MCO, Diferencia T-C, con controles por niveles de línea de base	
		Línea de base			Seguimiento						
		Tratamiento	Control	Diferencia	Tratamiento	Control	Diferencia	sin covariantes	con covariantes	sin covariantes	con covariantes
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Estimado de doble diferencia											
Ventas (log)											
Último mes	2.807	6.571	6.652	-0,081	7.247	7.176	0,072	0,153	0,153	0,019	-0,001
				(0,055)			(0,055)	(0,078)	(0,079)	(0,062)	(0,053)
Mes bueno	2.807	7.933	7.909	0,024	8.083	8.070	0,013	-0,011	-0,011	0,013	-0,012
				(0,049)			(0,049)	(0,050)	(0,050)	(0,063)	(0,051)
Mes normal	2.807	7.141	7.182	-0,041	7.338	7.292	0.046	0,088	0,088	0,031	0,010
				(0,046)			(0,046)	(0,052)	(0,052)	(0,062)	(0,050)
Mes malo	2.807	5.871	6.003	-0,132	6.513	6.383	0,130	0,262	0,262	0,069	0,046
				(0,075)			(0,075)	(0,100)	(0,100)	(0,080)	(0,068)
Diferencia mes bueno-mes malo	2.807	2.062	1.906	0,157	1.570	1.687	-0,116	-0,273	-0,273	-0,056	-0,058
				(0,064)			(0,064)	(0,103)	(0,104)	(0,055)	(0,055)
Número de trabajadores											
Total	2.966	2.004	1.956	0,048	2.215	2.163	0,053	0,004	0,004	0,046	0,039
				(0,056)			(0,056)	(0,065)	(0,065)	(0,060)	(0,056)
Trabajadores asalariados, no familiares	2.964	0,280	0,218	0,062	0,311	0,301	0,009	-0,052	-0,052	0,019	0,017
				(0,040)			(0,040)	(0,044)	(0,044)	(0,044)	(0,039)
Estimado de la diferencia T-C											
Ganancia semanal del producto principal	1.767	n. a.	n. a.	n. a.	12.624	10.931	1.694	1.862	1.665	1.862	1.665
							(2.267)	(2.348)	(2.238)	(2.348)	(2.238)

Notas: Cada coeficiente mostrado en la tabla pertenece a una regresión distinta. Las regresiones MCO incluyen efectos fijos de la promotora de crédito; los errores estándar están agrupados por banco comunitario.

[a] Las variables dependientes se definen como sigue. *Ventas del último mes:* logaritmo de las ventas del negocio principal en el mes anterior a cada encuesta. *Ventas de un mes bueno/normal/malo:* logaritmo de las ventas del negocio principal en un mes bueno/normal/malo. *Diferencia mes bueno y malo:* logaritmo de la diferencia en ventas mensuales entre un mes bueno y uno malo. *Número total de trabajadores:* número de trabajadores en el negocio principal. *Número de trabajadores asalariados, no familiares:* número de trabajadores en el negocio principal que no son miembros del hogar. *Ganancia semanal del producto principal:* diferencia entre los ingresos semanales y el costo del producto principal del negocio (nuevos soles).

[b] Las covariantes incluyen *localidad* (Ayacucho o Lima), *actividad del negocio, tamaño del negocio, edad, nivel de escolaridad* y *número de préstamos de Finca recibidos por la socia.*

Tabla 2
Impacto de la capacitación en los resultados del negocio

		Resumen de estadísticos: media, error estándar y diferencias						MCO		MCO, Diferencia T-C, con controles por niveles de línea de base	
		Línea de base			Seguimiento						
Variable dependiente[a]	N.º de socias	Tratamiento	Control	Diferencia	Tratamiento	Control	Diferencia	sin covariantes	con covariantes	sin covariantes	con covariantes
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Estimado de la doble diferencia reportado											
Formalización tributaria	2.989	0,148	0,154	-0,006	0,154	0,154	0,001	0,007	0,007	-0,001	-0,007
				(0,013)			(0,013)	(0,012)	(0,012)	(0,017)	(0,015)
Salario fijo pagado a uno mismo	2.824	0,051	0,029	0,022	0,143	0,149	-0,006	-0,028	-0,028	0,012	0,011
				(0,011)			(0,011)	(0,027)	(0,027)	(0,015)	(0,015)
Mantenimiento de registros de:											
Ventas	2.911	0,292	0,289	0,003	0,403	0,371	0,031	0,028	0,028	0,030	0,024
				(0,018)			(0,018)	(0,020)	(0,020)	(0,019)	(0,019)
Retiros de fondos o productos (solo Lima)	988	0,093	0,096	-0,003	0,291	0,217	0,075	0,078	0,078	0,079	0,077
				(0,024)			(0,024)	(0,031)	(0,031)	(0,029)	(0,027)
Número de puntos de venta	3.431	1.073	1.073	-0,001	1,036	1,028	0,008	0,009	0,009	0,020	0,027
				(0,016)			(0,016)	(0,026)	(0,026)	(0,022)	(0,021)
Nivel de diversificación-Número de fuentes de ingreso (solo Ayacucho)	2.378	2.318	2.336	-0,018	1,450	1,486	-0,036	-0,018	-0,018	-0,046	-0,046
				(0,029)			(0,029)	(0,038)	(0,038)	(0,032)	(0,030)
Venta a crédito permitida	3.431	0,602	0,579	0,023	0,570	0,549	0,021	-0,002	-0,002	0,024	0,025
				(0,017)			(0,017)	(0,015)	(0,015)	(0,019)	(0,018)
Estimado de la diferencia T-C (datos de línea de base no disponibles)											
Mantenimiento de registro de pagos a trabajadores	2.999	n. a.	n. a.	n. a.	0,158	0,149	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009
							(0,013)	(0,015)	(0,014)	(0,015)	(0,014)
Índice de conocimientos de negocios	3.431	n. a.	n. a.	n. a.	3,359	3,247	0,112	0,105	0,089	0,105	0,089
							(0,049)	(0,058)	(0,054)	(0,058)	(0,054)
Empezó nuevo negocio	3.431	n. a.	n. a.	n. a.	0,136	0,153	-0,016	-0,019	-0,020	-0,019	-0,020
							(0,012)	(0,013)	(0,013)	(0,013)	(0,013)
Uso de utilidades para el crecimiento del negocio	3.431	n. a.	n. a.	n. a.	0,688	0,652	0,036	0,029	0,024	0,029	0,024
							(0,016)	(0,018)	(0,017)	(0,018)	(0,017)

Tabla 2
Impacto de la capacitación en los resultados del negocio

		Resumen de estadísticos: media, error estándar y diferencias						MCO		MCO, Diferencia T-C, con controles por niveles de línea de base	
		Línea de base			Seguimiento						
Variable dependiente[a]	N.º de socias	Tratamiento	Control	Diferencia	Tratamiento	Control	Diferencia	sin covariantes	con covariantes	sin covariantes	con covariantes
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Proporción de clientes que tienen problemas con su negocio (solo Lima)	1.053	n. a.	n. a.	n. a.	0,653	0,636	0,017	0,023	0,026	0,023	0,026
							(0,030)	(0,030)	(0,031)	(0,030)	(0,031)
Proporción de clientes que:											
Planificaron innovaciones en sus negocios	3.431	n. a.	n. a.	n. a.	0,657	0,635	0,022	0,021	0,025	0,021	0,025
							(0,016)	(0,017)	(0,016)	(0,017)	(0,016)
Ejecutaron innovaciones en sus negocios		n. a.	n. a.	n. a.	0,410	0,359	0,052	0,045	0,046	0,045	0,046
							(0,017)	(0,019)	(0,018)	(0,019)	(0,018)

Notas: Cada coeficiente presentado en la tabla es de una diferente regresión. MPL usados para variables dicotómicas (formalización tributaria, uso de utilidades para el crecimiento del negocio, salario fijo, mantenimiento de registros, se inició nuevo negocio, se permiten ventas a crédito, proporción de clientes que tuvieron problemas/planearon innovaciones/ejecutaron innovaciones). Regresiones MCO incluyen efectos fijos de la promotora de crédito; los errores estándar están agrupados por banco comunitario.

[a] Las variables dependientes se definen como sigue. *Formalización tributaria:* variable binaria igual a uno si la socia tiene un numero de registro tributario. *Pago de salario fijo a sí mismo:* variable binaria igual a uno si la socia se paga un salario fijo. Observaciones faltantes debido a la negativa a contestar o inhabilidad de proporcionar una respuesta clara. *Mantenimiento de registros de ventas/retiro de fondos/ pago a los trabajadores:* variable binaria igual a uno si la socia registra ventas/retiros de fondos/pagos a los trabajadores en algún tipo de registro. *Número de puntos de venta:* número de lugares donde la socia vende los productos del negocio principal. *Nivel de diversificación-Número de fuentes de ingreso (solo Ayacucho):* número de fuentes de ingreso reportado por la socia, otros trabajos o actividades laborales, etc.). *Ventas a crédito permitidas:* variable binaria igual a uno si la socia realiza ventas a crédito. *Índice de conocimientos de negocios:* número de respuestas correctas de la socia cuando se le preguntó qué debería hacerse para incrementar las ventas del negocio y cómo planificar un nuevo negocio. *Empezó un nuevo negocio:* variable binaria igual a uno si la socia reporta que comenzó un nuevo negocio en el último año (Ayacucho) o en los últimos dos años (Lima). *Uso de utilidades para el crecimiento del negocio:* variable binaria igual a uno si la socia reporta haber reinvertido las utilidades para el crecimiento o continuidad de su negocio. *Proporción de socias que afrontaron problemas en sus negocios:* variable binaria igual a uno si la socia reporta que su negocio enfrentó un problema específico en el último año (Ayacucho) o en los últimos dos años (Lima). *Proporción de socias que planearon/ejecutaron innovaciones en sus negocios:* variable binaria igual a uno si la socia tuvo una idea o implementó un cambio o innovación para mejorar el negocio (Ayacucho) o para solucionar los problemas afrontados (Lima).

[b] Las covariantes incluyen *localidad* (Ayacucho o Lima), *actividad del negocio, tamaño del negocio, edad, escolaridad* y *número de préstamos de Finca recibidos por la socia.*

Tabla 3
Impacto de la capacitación en los resultados para el hogar

		Resumen de estadísticos: media, errores estándar y diferencias						MCO, Diferencia-en-diferencia		MCO, Diferencia T-C, con controles por niveles de línea de base	
		Línea de base			Seguimiento			sin	con	sin	con
Variable dependiente[a]	N.º de socias	Tratamiento	Control	Diferencia	Tratamiento	Control	Diferencia	covariantes	covariantes	covariantes	covariantes
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Estimado de doble diferencia											
Participación de la socia en:											
Ahorros para el negocio	3.354	0,952	0,959	-0,008	0,957	0,959	-0,002	0,006	0,006	0,001	-0,001
				(0,007)			(0,007)	(0,009)	(0,009)	(0,006)	(0,006)
Ahorros para el hogar	3.398										
Préstamo para el negocio	3.317	0,947	0,939	0,008	0,912	0,910	0,001	-0,006	-0,006	0,008	0,010
				(0,009)			(0,009)	(0,013)	(0,013)	(0,010)	(0,010)
Préstamo para el hogar	3.326	0,802	0,821	-0,019	0,917	0,913	0,004	0,023	0,023	0,006	0,004
				(0,012)			(0,012)	(0,017)	(0,017)	(0,010)	(0,010)
Número de hijos	3.053	0,690	0,708	-0,018	0,602	0,627	-0,024	-0,006	-0,006	-0,027	-0,031
				(0,018)			(0,018)	(0,020)	(0,020)	(0,019)	(0,017)
Tomar dinero/productos del negocio	2.747	0,964	0,973	-0,009	0,969	0,972	-0,003	0,006	0,006	-0,003	-0,005
				(0,007)			(0,007)	(0,008)	(0,008)	(0,007)	(0,006)
Llevar cuentas en el hogar	3.358	0,604	0,603	0,001	0,611	0,613	-0,002	-0,003	-0,003	-0,003	-0,003
				(0,017)			(0,017)	(0,021)	(0,021)	(0,017)	(0,017)
Estimado de la diferencia T-C (datos de línea de base no disponibles)											
Sin necesidad de separar dinero	3.417	n. a.	n. a.	n. a.	0,616	0,630	-0,014	-0,014	-0,013	-0,014	-0,013
							(0,017)	(0,018)	(0,017)	(0,018)	(0,017)
Trabajo infantil (datos a nivel individual-solo Lima)[b]											
Niños trabajadores	675	n. a.	n. a.	n. a.	0,307	0,325	-0,018	-0,032	-0,026	-0,032	-0.026
							(0,029)	(0,038)	(0,039)	(0,038)	(0,039)
Horas diarias dedicadas a:											
Labores domésticas	675	n. a.	n. a.	n. a.	1,019	1,008	0,011	0,002	0,000	0,002	0,000
							(0,052)	(0,066)	(0,065)	(0,066)	(0,065)

Tabla 3
Impacto de la capacitación en los resultados para el hogar

		Resumen de estadísticos: media, errores estándar y diferencias						MCO, Diferencia-en-diferencia		MCO, Diferencia T-C, con controles por niveles de línea de base	
		Línea de base			Seguimiento			sin	con	sin	con
Variable dependiente[a]	N.º de socias	Tratamiento	Control	Diferencia	Tratamiento	Control	Diferencia	covariantes	covariantes	covariantes	covariantes
Trabajo infantil	675	n. a.	n. a.	n. a.	0,558	0,614	-0,056	-0,077	-0,071	-0,077	-0,071
							(0,068)	(0,081)	(0,085)	(0,081)	(0,085)
Estudios escolares	674	n. a.	n. a.	n. a.	7,398	7,307	0,091	0,099	0,087	0,099	0,087
							(0,091)	(0,137)	(0,138)	(0,137)	(0,138)
Niños con asistencia escolar perfecta	664	n. a.	n. a.	n. a.	0,973	0,962	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011
							(0,011)	(0,013)	(0,013)	(0,013)	(0,013)

Notas: Cada coeficiente mostrado en la tabla pertenece a una regresión distinta. Se usó MPL para las variables dicotómicas (*sin necesidad de separar dinero, niños trabajadores y niños con asistencia perfecta*). Las regresiones de MCO incluyen efectos fijos de la promotora de crédito; errores estándar agrupados por banco comunal.

[a] Las variables dependientes se definen de la siguiente manera: *Participación de la socia en:* variable binaria igual a uno si la socia participa en tomar decisiones clave para el hogar y el negocio, planificar el número de hijos, decidir la cantidad de dinero/productos tomados del negocio y pagar cuentas del hogar. *Sin necesidad de separar dinero:* variable binaria igual a uno si la socia cree que no es necesario separar su dinero del de su esposo/compañero u otro adulto en el hogar para controlar los gastos y ahorros. *Niños trabajadores:* variable binaria igual a uno si el niño trabaja. *Horas diarias dedicadas a:* número de horas que el niño dedicó a cada actividad en la semana anterior a la encuesta; estudios escolares incluye el tiempo que el niño dedica a la escuela, así como el tiempo que él/ella dedican a sus tareas escolares o a estudiar en la casa. *Niños con asistencia escolar perfecta:* variable binaria igual a uno si el niño asistió a la escuela todos los días que hubiera podido.

[b] La muestra para el análisis del trabajo infantil incluye niños en edad escolar (entre los 6 y los 15 años de edad).

[c] Las covariantes incluyen *localidad* (Ayacucho o Lima), *actividad del negocio, tamaño del negocio, edad, escolaridad* y *número de préstamos de Finca recibidos por la socia.*

Tabla 4
Impacto de la capacitación en los resultados institucionales

	Resumen de estadísticos: media, errores estándar y diferencias							MCO, Diferencia-en-diferencia		MCO, Diferencia T-C, con controles por niveles de línea de base	
		Línea de base			Seguimiento			sin	con	sin	con
Variable dependiente[a]	N.º de socias	Tratamiento	Control	Diferencia	Tratamiento	Control	Diferencia	covariantes	covariantes	covariantes	covariantes
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
Estimado de la doble diferencia											
Tamaño del préstamo	3.170	209,32	216,55	-7,23	190,01	183,22	6,80	19,34	23,01	10,96	12,85
				(9,29)			(9,28)	(16,97)	(15,36)	(17,08)	(15,54)
Ahorros acumulativos	3.170	307,07	300,49	6,58	212,72	209,46	3,25	-6,15	-0,54	1,98	1,01
				(14,36)			(14,34)	(17,75)	(17,34)	(18,15)	(15,89)
Estimado de la diferencia T-C (datos de línea de base no disponibles)											
Repago perfecto	3.170	n. a.	n. a.	n. a.	0.813	0,783	0,031	0,029	0,028	0,029	0,028
							(0,015)	(0,020)	(0,018)	(0,020)	(0,018)
Deserción											
Deserción temporal o permanente	3.170	n. a.	n. a.	n. a.	0,593	0,633	-0,040	-0,041	-0,040	-0,041	-0,040
							(0,018)	(0,025)	(0,021)	(0,025)	(0,021)
Deserción permanente	3.170	n. a.	n. a.	n. a.	0,437	0,461	-0,024 (0,018)	-0,026 (0,025)	-0,026 (0,020)	-0,026 (0,025)	-0,026 (0,020)

Notas: Cada coeficiente mostrado en esta tabla pertenece a una regresión distinta. Se usó MPL para las variables dicotómicas (*repago perfecto, deserción permanente o temporal, deserción permanente*). Regresiones de MCO incluyen efectos fijos de la promotora de crédito; errores estándar agrupados por banco comunal.

[a] Variables dependientes definidas de la siguiente manera: *Tamaño del préstamo:* cantidad prestada de la cuenta externa de Finca al comienzo del ciclo del préstamo (US$). *Ahorros acumulativos:* saldo al final del ciclo del préstamo (US$). *Repago perfecto:* variable binaria igual a uno si desde el comienzo de la capacitación la socia realizó todos sus pagos a tiempo o tuvo suficientes ahorros para cubrir pagos no realizados. *Deserción permanente o temporal:* variable binaria igual a uno si la socia abandonó un banco comunal Finca alguna vez luego del comienzo de la capacitación. *Deserción permanente:* variable binaria igual a uno si la socia había abandonado un banco comunal Finca hasta diciembre del 2005.

[b] Las covariantes incluyen *localidad* (Ayacucho o Lima), *actividad comercial, tamaño del negocio, edad, escolaridad* y *número de préstamos de Finca recibidos por la socia.*

Tabla 5
Impacto de la capacitación en los índices de resultados y efectos heterogéneos del tratamiento

	Resultados de negocio		Prácticas de negocio		Índice institucional		Empoderamiento: Todas las decisiones		Empoderamiento: Decisiones en el hogar		Empoderamiento: Decisiones en el negocio	
	N.º de socias	coeficiente y ES	N.º de socias	coeficiente y ES	N.º de socias	coeficiente y ES	N.º de socias	coeficiente y ES	N.º de socias	coeficiente y ES	N.º de socias	coeficiente y ES
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	11)	(12)
Panel A: Base model												
Sin covariantes	2.751	0,052	2690	0,030	3.170	0,049	2346	-0,017	2893	0,001	2697	-0,009
		(0,027)		(0,016)		(0,040)		(0,025)		(0,024)		(0,036)
Con covariantes	2.751	0,052	2690	0,024	3.170	0,049	2346	-0,017	2893	0,001	2697	-0,009
		(0,027)		(0,014)		(0,032)		(0,025)		(0,024)		(0,036)
Panel B: Efectos heterogéneos del tratamiento												
Actitud ex ante hacia la capacitación												
Bajo interés	1.493	0,056	1444	0,042	1.680	0,099	1294	-0,079	1561	-0,035	1490	-0,082
		(0,034)		(0,018)		(0,043)		(0,034)		(0,036)		(0,047)
Alto interés	1.258	0,046	1246	0,014	1.490	-0,005	1052	0,045	1332	0,031	1207	0,069
		(0,039)		(0,022)		(0,052)		(0,033)		(0,031)		(0,053)
Educación												
Menos que secundaria	2.179	0,044	2141	0,030	2.579	0,052	1892	-0,030	2289	0,004	2152	-0,035
		(0,029)		(0,015)		(0,041)		(0,027)		(0,027)		(0,040)
Más que secundaria	572	0,082	549	0,002	591	0,040	454	0,006	604	-0,045	545	0,072
		(0,062)		(0,034)		(0,068)		(0,058)		(0,052)		(0,085)
Tamaño del negocio												
Bajo la media	1.388	0,076	1375	0,025	1.483	0,048	1173	-0,029	1538	-0,020	1358	-0,023
		(0,036)		(0,019)		(0,044)		(0,038)		(0,036)		(0,055)
Sobre la media	1.363	0,029	1315	0,037	1.687	0,053	1173	-0,017	1355	0,013	1339	-0,008
		(0,035)		(0,021)		(0,050)		(0,031)		(0,032)		(0,047)

Notas: Estimado de diferencias para los índices institucionales y de prácticas de negocio solo a posteriori. Estimado de la doble diferencia para los resultados de negocio e Índice de empoderamiento. Las regresiones MCO incluyen los efectos fijos de la promotora de crédito; los errores estándar están agrupados por banco comunitario. Los efectos por subgrupo se estiman usando las interacciones con el coeficiente de tratamiento (prácticas institucionales y del negocio) o el coeficiente postratamiento (resultados de negocio), como se indica en la ecuación (3) de la sección metodológica. Por ejemplo, para la actitud ex ante hacia la capacitación, el estimado "bajo interés" en la columna 2, de 0,056, es el coeficiente en la variable tratamiento, y el estimado 0,046 para "alto interés" es la suma del coeficiente en tratamiento más el coeficiente del término de interacción entre tratamiento y "alto interés".

Tabla 6
Tasa de respuestas en la encuesta de seguimiento por localidad y retención en Finca

	Tratamiento	Control	Diferencia	T-estadístico
Global	75,2	77,9	-2,7	-2,06
Por localidad				
Lima	77,2	83,5	-6,2	-2,85
Ayacucho	74,5	74,8	-0,3	-0,17
Por retención en Finca				
Clientes	83,2	83,9	-0,6	-0,34
Ex clientes	69,9	74,2	-4,3	-2,44

Tabla 7
Efecto estandarizado (pro)medio del tratamiento bajo diversos supuestos sobre la información faltante

	Límites inferiores					Estimado no ajustado del efecto del tratamiento	Límites superiores				
	(1)	(2)	(3)	(4) 0.10sd	(4) 0.05sd	(5)	(6) 0.05sd	(6) 0.10sd	(7)	(8)	(9)
Resultados del negocio	-1,016	-0,741	-0,124	-0,013	0,025	0,052	0,099	0,136	0,248	0,906	1,249
	(0,046)	(0,034)	(0,027)	(0,026)	(0,026)	(0,027)	(0,026)	(0,025)	(0,025)	(0,028)	(0,039)
Prácticas del negocio	-0,545	-0,410	-0,103	-0,023	0,004	0,024	0,058	0,084	0,164	0,602	0,784
	(0,020)	(0,017)	(0,012)	(0,012)	(0,012)	(0,014)	(0,012)	(0,012)	(0,013)	(0,022)	(0,027)
Empoderamiento											
Todas las decisiones	-0,883	-0,214	-0,133	-0,045	-0,016	-0,017	0,043	0,073	0,161	0,293	1,052
	(0,032)	(0,016)	(0,019)	(0,018)	(0,018)	(0,025)	(0,018)	(0,018)	(0,019)	(0,022)	(0,050)
Decisiones en el hogar	-0,661	-0,216	-0,121	-0,042	-0,016	0,001	0,037	0,063	0,142	0,250	0,669
	(0,029)	(0,021)	(0,021)	(0,021)	(0,021)	(0,024)	(0,021)	(0,021)	(0,022)	(0,023)	(0,037)
Decisiones en el negocio	-1,179	-0,212	-0,150	-0,049	-0,015	-0,009	0,052	0,085	0,186	0,350	1,562
	(0,045)	(0,023)	(0,027)	(0,027)	(0,027)	(0,036)	(0,027)	(0,027)	(0,027)	(0,034)	(0,075)

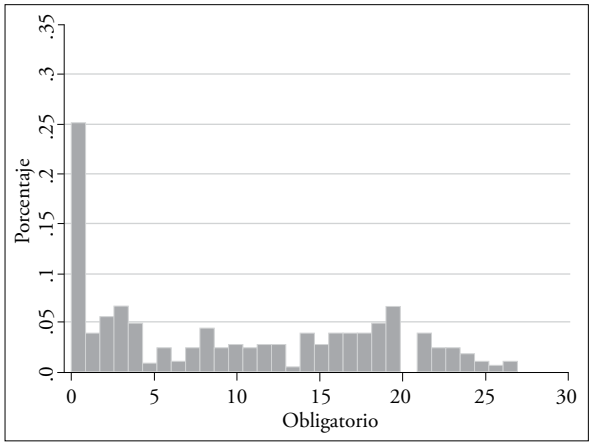
(1) Imputa a los atritos en el grupo de tratamiento el valor mínimo de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, y a los atritos en el grupo de control, el valor máximo de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(2) Igual a (1) para aquellas variables para las cuales no tenemos observación de línea de base. Si las variables son dicotómicas y observadas en la línea de base, asume la no reversión para los atritos en el grupo de tratamiento. Si las variables son continuas o categóricas y observadas en la línea de base, imputa a los atritos en el grupo de tratamiento la tasa mediana de crecimiento del quintil inferior de crecimiento de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, e imputa a los atritos en el grupo de control la tasa mediana de crecimiento del quintil superior de crecimiento de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(3) Imputa a los atritos en el grupo de tratamiento la media menos 0,25 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, e imputa a los atritos en el grupo de control la media más 0,25 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(4) Imputa a los atritos en el grupo de tratamiento la media menos 0,10 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, e imputa a los atritos en el grupo de control la media más 0,10 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(5) Efecto estandarizado medio del tratamiento en los no atritos.
(6) Imputa a los atritos en el grupo de tratamiento la media más 0,10 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, e imputa a los atritos en el grupo de control la media menos 0,10 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(7) Imputa a los atritos en el grupo de tratamiento la media más 0,25 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, e imputa a los atritos en el grupo de control la media menos 0,25 desviaciones estándar de la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(8) Igual a (9) para aquellas variables para las cuales no tenemos observación de línea de base. Si las variables son dicotómicas y observadas en la línea de base, asume la no reversión para los atritos en el grupo de control. Si las variables son continuas o categóricas y observadas en la línea de base, imputa a los atritos en el grupo de tratamiento la tasa mediana de crecimiento del quintil superior de crecimiento de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, e imputa a los atritos en el grupo de control la tasa mediana de crecimiento del quintil inferior de crecimiento de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de control.
(9) Imputa a los atritos en el grupo de tratamiento el valor máximo de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de tratamiento, y a los atritos en el grupo de control, el valor mínimo de cada variable en la distribución de los no atritos en el grupo de control.

9. ANEXOS

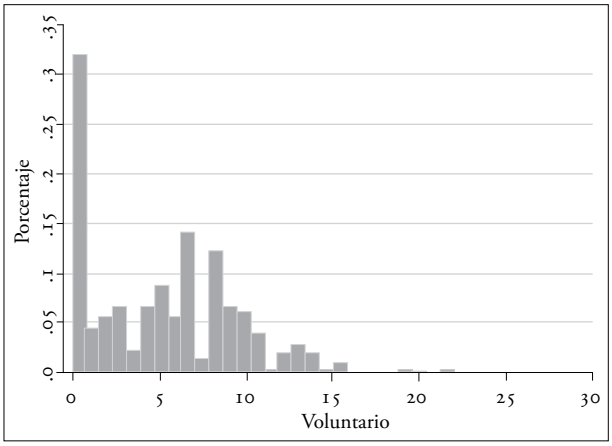
Anexo A
Asistencia a la capacitación (sesiones)

Gráfico 1
Distribución de la asistencia individual, por tratamiento y por localidad

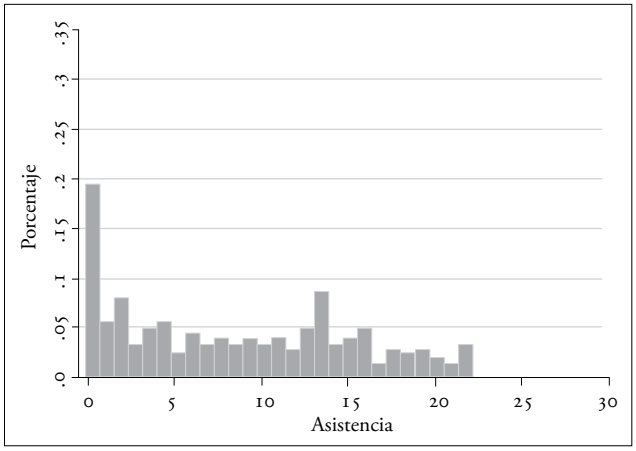
Ayacucho-obligatorio



Lima



Ayacucho-voluntario



Anexo B
Descripciones de las variables de resultado

Variable	Descripción	Momento de la medición
1. Resultados institucionales		
Tamaño del préstamo	Cantidad prestada de la cuenta externa de Finca al comienzo del ciclo de préstamo (US$)	Último ciclo antes de la capacitación y último ciclo disponible después de la capacitación
Ahorros acumulativos	Balance (voluntario u obligatorio) al final del ciclo del préstamo (US$)	Último ciclo antes de la capacitación y último ciclo disponible después de la capacitación
Reembolso perfecto	Variable binaria igual a uno si desde el comienzo de la capacitación la cliente realizó todos sus pagos a tiempo o tuvo suficientes ahorros para cubrir los pagos faltantes.	Cada ciclo desde el comienzo de la capacitación
Deserción temporal o permanente	Variable binaria igual a uno si la socia dejó antes algún banco comunal de Finca después de haber comenzado.	
Deserción permanente	Variable binaria igual a uno si la socia dejó un banco comunal de Finca hasta diciembre del 2005.	
2. Resultados del negocio		
Ventas del último mes (log)	Logaritmo de las ventas del negocio principal en el mes anterior a cada encuesta.	LB y seguimiento
Ventas de un mes bueno (log)	Logaritmo de las ventas del negocio principal en un buen mes.	LB y seguimiento
Ventas de un mes normal (log)	Logaritmo de las ventas del negocio principal en un mes normal.	LB y seguimiento
Ventas de un mes malo (log)	Logaritmo de las ventas del negocio principal en un mal mes.	LB y seguimiento
Diferencia de ventas entre un mes bueno y uno malo (log)	Logaritmo de la diferencia en ventas mensuales entre un mes bueno y uno malo.	LB y seguimiento
Número total de trabajadores	Número de trabajadores en el negocio principal.	LB y seguimiento
Número de trabajadores asalariados que no son miembros de la familia	Número de trabajadores en el negocio principal que no sean miembros del hogar.	LB y seguimiento
Ganancia semanal por el producto principal	Diferencia entre los ingresos y costos semanales del producto más lucrativo en el negocio principal (nuevos soles).	Seguimiento
3. Prácticas del negocio		
Formalización tributaria	Variable binaria igual a uno si la socia tiene un número de identificación tributario.	LB y seguimiento
Salario fijo pagado a uno mismo	Variable binaria igual a uno si la socia se paga un salario fijo. Observaciones faltantes debido a la negativa a responder o inhabilidad de proporcionar una respuesta clara.	LB y seguimiento
Mantenimiento de registro de ventas	Variable binaria igual a uno si la socia lleva registros de sus ventas.	LB y seguimiento

Variable	Descripción	Momento de la medición
3. Prácticas del negocio		
Mantenimiento de registros de retiros de fondos (solo Lima)	Variable binaria igual a uno si la socia lleva un registro de su efectivo o retiros.	LB y seguimiento
Número de puntos de venta	Número de puntos de venta donde la socia vende los productos del negocio principal.	LB y seguimiento
Nivel de diversificación-Número de fuentes de ingreso (solo Ayacucho)	Número de fuentes de ingreso que reporta la socia (personal/negocios familiares, otros trabajos o actividades laborales, etc). Solo disponible para Ayacucho.	LB y seguimiento
Venta al crédito permitida	Variable binaria igual a uno si la socia realiza ventas al crédito.	Seguimiento, pero recordando la situación 12 meses antes de la encuesta.
Mantener registros de pagos a trabajadores	Variable binaria igual a uno si la socia registra los pagos a trabajadores que no son miembros del hogar.	Seguimiento
Índice de conocimientos de negocios	Número de respuestas correctas dadas por la socia al preguntársele acerca de lo que debería hacer para aumentar sus ventas en el negocio y para planificar un negocio.	Seguimiento
Empezó un nuevo negocio	Variable binaria igual a uno si la socia reporta que inició un nuevo negocio el último año (Ayacucho) o los dos últimos años (Lima).	Seguimiento
Ganancia semanal por el producto principal	Variable binaria igual a uno si la socia reporta la reinversión de sus ganancias para el crecimiento o continuidad del negocio.	Seguimiento
Proporción de clientes que tuvieron problemas con el negocio (solo Lima)	Variable binaria igual a uno si la socia reporta que en su negocio afrontó un problema específico el último año (Ayacucho) o durante los últimos dos años (Lima).	Seguimiento
Proporción de clientes que planificaron innovaciones en sus negocios	Variable binaria igual a uno si la socia tuvo una idea sobre un cambio/innovación para mejorar el negocio (Ayacucho) o para solucionar los problemas que tuvo (Lima).	Seguimiento
Proporción de clientes que ejecutaron innovaciones en sus negocios	Variable binaria igual a uno si la socia implementó un cambio/innovación para mejorar su negocio (Ayacucho) o para solucionar los problemas que afrontó (Lima).	Seguimiento
4. Resultados en empoderamiento		
Decisiones financieras	Variable binaria igual a uno si la socia participa en tomar decisiones para las finanzas del hogar y negocio.	LB y seguimiento
Número de hijos	Variable binaria igual a uno si la socia participa en la toma de decisiones sobre el tamaño de la familia.	LB y seguimiento
Tomar dinero/productos del negocio	Variable binaria igual a uno si la socia participa en la decisión sobre cuánto dinero o productos tomar del negocio.	LB y seguimiento
Llevar cuentas del hogar	Variable binaria igual a uno si la socia también está a cargo de asegurarse de que las cuentas del hogar hayan sido pagadas.	LB y seguimiento

Variable	Descripción	Momento de la medición
4. Resultados en empoderamiento		
Sin necesidad de separar dinero	Variable binaria igual a uno si la socia cree que no es necesario separar su dinero de aquel de su esposo/compañero o de otro adulto en el hogar para controlar los gastos y ahorros.	Seguimiento
Resultados en trabajo infantil		
Niños trabajadores	Variable binaria igual a uno si el niño trabaja.	
Horas al día dedicadas a labores domésticas/trabajo infantil/estudios escolares	Número de horas que el niño dedicó a cada actividad en la semana previa a la encuesta. *Estudios escolares* incluye las horas que el niño pasó en la escuela, así como el tiempo que él o ella dedicó a sus tareas escolares o a estudiar en casa.	
Niños con asistencia perfecta	Variable binaria igual a uno si el niño asistió a la escuela todos los días que él o ella pudo haberlo hecho.	

Anexo C
Diferencias en las razones de deserción posteriores a la intervención, Ayacucho y Lima

	Total		Tratamiento		Control			
	N.° obs	%	N.° obs	%	N.° obs	%	Diferencia	T-estadístico
Número de socias	3.457		2.093	60,54	1.364	39,46		
5-I. Razones relacionadas a políticas y procedimientos del programa Finca								
Insatisfecha con las condiciones del préstamo de Finca	227	6,57	131	6,26	94	6,89	-0,633	-0,737
Insatisfecha con las condiciones de ahorro de Finca	51	1,48	28	1,34	23	1,69	-0,348	-0,83
Insatisfecha con los descuentos de solidaridad (solo Lima)[a]	47	4,42	20	3,68	27	5,19	-1,509	-1,196
Las reuniones fueron muy largas o muy lejos (interferencia con sus horarios de trabajo y/o actividades personales)	404	11,69	256	12,23	145	10,63	1,601	1,437
Desigual/mal tratamiento a las socias del banco	142	4,11	82	3,92	59	4,33	-0,408	-0,592
Debido a la capacitación	0	0	0	0	0	0	0	-
Finca descubrió préstamos de otras instituciones (solo Ayacucho)[b]	13	0,54	7	0,45	6	0,71	-0,259	-0,825
Encontró una institución con mejores condiciones de préstamo	18	0,52	11	0,53	7	0,51	0,012	0,049
5-II. Razones relacionadas con los préstamos grupales								
El banco comunal "se graduó" (o fue disuelto)	30	0,87	14	0,67	13	0,95	-0,284	-0,928
Conflictos personales en el banco (con otras miembros o con la presidenta)	170	4,92	106	5,06	63	4,62	0,446	0,594
5-III. Razones relacionadas con el negocio de la socia								
Sin necesidad de créditos debido a la buena situación del negocio (suficiente capital en el negocio o el negocio funciona estacionalmente)	29	0,84	18	0,86	11	0,81	0,054	0,169
Sin necesidad de crédito/no pudo pagar el préstamo por la mala situación en el negocio u otras razones	304	8,79	187	8,93	116	8,5	0,43	0,437
El negocio cerró/nueva actividad o trabajo	69	2	38	1,82	30	2,2	-0,384	-0,794
5-IV. Razones personales								
Gastos resultantes de una crisis familiar (p. e. enfermedad) o evento familiar (p. e. matrimonio)	312	9,03	193	9,22	118	8,65	0,57	0,573
Otros/no respondió	124	3,59	74	3,54	50	3,67	-0,13	-0,201
Dejó la región/salió de viaje largo	215	6,22	140	6,69	75	5,5	1,19	1,417
Un familiar influyó en la socia	37	1,07	23	1,1	14	1,03	0,073	0,202
5-V. Razones debidas a causas externas								
Factores ambientales/macroeconómicos	57	1,65	31	1,48	26	1,91	-0,425	-0,959
5-VI. Otras razones								
Otros/no respondió	221	6,39	134	6,4	85	6,23	0,171	0,201

[a] Hay 1.063 observaciones (543 recibieron el tratamiento).
[b] Hay 2.394 observaciones (1.550 recibieron tratamiento).

Anexo D
Materiales de capacitación empresarial

En Lima, la capacitación fue administrada como un programa de dos partes [1]. El módulo 1, "Capacitación para el éxito", consiste en 15 sesiones que presentan los conceptos fundamentales de administración de negocios y márketing. Las clases comienzan presentando a los asistentes lo que es un negocio, cómo funciona, y el mercado. A las mujeres se les enseña a identificar a sus clientes, a sus competidores, y la posición de su negocio en el mercado. Más adelante, en el módulo, las sesiones abarcan temas sobre producto, precio y estrategias de promoción en un plan comercial. El módulo incluye también sesiones de repaso y un juego sobre negocios que los participantes desarrollan en varias sesiones.

El segundo módulo, "El negocio y la familia: costos y finanzas", consiste en 10 sesiones que explican cómo separar las finanzas del negocio y del hogar. Las clases abarcan las diferencias entre ingresos, costos y utilidades, cómo calcular costos de producción, y determinación de precios. Otras sesiones abarcan el registro de las operaciones del negocio, el crecimiento del mismo, el repago del préstamo y los impuestos.

Cada sesión de estos dos módulos incluyó hojas de trabajo sobre los temas tratados, para que las socias practicasen y revisasen en las reuniones o en casa.

En Ayacucho, el programa de capacitación se agrupó en 3 módulos con temas menos avanzados que los enseñados en Lima [2]. Las sesiones se presentaron en clases de 30 minutos y no usaron hojas de trabajo como en Lima. El módulo 1, "Maneja el dinero de tu negocio", comienza definiendo las diferencias entre el dinero para gastos personales y el del negocio. A las mujeres se les enseña a calcular las utilidades y el uso de estas para el hogar y el negocio. Las sesiones abarcan cómo manejar ventas a crédito, cómo registrar los gastos del negocio, cómo prevenir pérdidas y la importancia de invertir en el negocio. El módulo incluye también una sesión de repaso.

El módulo 2, "Aumente sus ventas", comienza con una revisión general de cinco elementos claves de las ventas: 1) clientes, 2) producto o servicio, 3) plaza del producto, 4) precio y 5) márketing. Varias de las sesiones siguientes se dedican a proveer a las mujeres con formas prácticas de aplicar estos conceptos. Los temas cubiertos incluyen los factores clave de las buenas relaciones con clientes, cómo dirigir ventas a diferentes tipos de clientes, y métodos para variar el momento y tipo de los productos que se venden, con el objetivo de aumentar las ventas. A las participantes se les enseña también cómo identificar locaciones, establecer precios y llevar a cabo actividades que incrementen las ventas y utilidades.

El tercer módulo, "Planificación para un mejor negocio", les enseña a las socias cómo incorporar la planificación en sus negocios. Las sesiones comienzan presentando las razones por las cuales la planificación es beneficiosa y qué rasgos caracterizan a un negocio exitoso. A las asistentes se les enseña a resolver problemas de negocios y cómo introducir nuevos productos o cambios. Sesiones posteriores enseñan las herramientas necesarias para preparar un plan de negocios, calcular los costos del negocio y de los préstamos, buscar nuevos recursos, y manejar oportunidades y problemas inesperados.

[1] La tabla E-1 ofrece una lista de las lecciones presentadas en los módulos 1 y 2 en Lima.
[2] La tabla E-2 ofrece una lista de las lecciones presentadas en los módulos 1 a 3 en Ayacucho.

Anexo E
Materiales de capacitación empresarial. Títulos de las sesiones

Tabla E-1
Sesiones de capacitación empresarial en Lima

Módulo 1: Capacitación para el éxito		Módulo 2: El negocio y la familia: costos y finanzas	
Sesión	Título	Sesión	Título
1	Capacitación para él éxito	1	El negocio y la familia
2	¿Cuál es el negocio?	2	Ingresos, costos y utilidades
3	¿Cómo funciona el negocio?	3	Mis costos de producción y gastos operativos
4	El mercado	4	¿Cómo calculo los costos de producción de mi producto?
5	¿Quiénes son mis clientes?	5	Precios y equilibrio de precios
6	¿Quiénes son mis competidores?	6	¿Cómo tomar una buena decisión de precio?
7	Revisión de la sesión 1	7	Los registros y controles en mi negocio
8	Juego de negocios: Módulo 1	8	El crecimiento de mi negocio
9	La posición de mi negocio en el mercado	9	¿Podré pagar mi préstamo?
10	Estrategia comercial de producto y precio	10	Impuestos
11	Estrategia comercial de mercado y promoción		
12	Mi plan comercial		
13	Revisión de la sesión 2		
14	Juego de negocios: Módulo 2		
15	Juego de negocios: Módulo 3		

Tabla E-2
Sesiones de capacitación empresarial en Ayacucho

Módulo 1: Capacitación para el éxito		Módulo 2: El negocio y la familia: costos y finanzas	
Sesión	Título	Sesión	Título
1	Separación del dinero personal del dinero del negocio	1	Conoce a tus clientes
2	Uso de préstamos comerciales para tu negocio	2	Trata bien a tus clientes
3	Cálculo de utilidades	3	Vende a diferentes tipos de clientes
4	Planifica, lleva cuentas e invierte el dinero del negocio	4	Mejora tus productos y servicios
5	Decisiones sobre el uso de las utilidades para las necesidades del negocio y las personales	5	Cómo vender productos y servicios nuevos y complementarios
6	Prevención de pérdidas en el negocio	6	Aprovecha las oportunidades para vender
7	Manejo de ventas a crédito	7	Vende donde los clientes compran más
8	Revisión de las sesiones del módulo "Maneja el dinero de tu negocio"	8	Establece el precio correcto
		9	Promueve tu negocio con buenas prácticas de ventas
		10	Plan para el aumento de ventas

Módulo 3: Planificación para un mejor negocio	
Sesión	Título
1	Usar etapas de planificación para hacer crecer el negocio
2	Analiza cómo marcha tu negocio
3	Decide cómo puedes mejorar tu negocio
4	Desarrolla y pon a prueba nuevas ideas de negocio
5	Planifica cuánto producir y vender
6	Planifica los costos del negocio
7	Planifica para obtener mayores utilidades
8	Busca nuevos recursos para tu negocio
9	Prepárate para eventos inesperados

PUBLICACIONES RECIENTES DE GRADE

Libros

2008 *Análisis de programas, procesos y resultados educativos en el Perú*
Contribuciones empíricas para el debate
Martín Benavides, ed., Liliana Miranda, Lorena Alcázar, Juan José Díaz, Patricia Ames, Francesca Uccelli, Alizon Rodríguez Navia, Eduardo Ruiz Urpeque, Néstor Valdivia, Hugo Díaz, Gisele Cuglievan, Vanessa Rojas, Jaris Mujica.

2007 *Investigación, políticas y desarrollo en el Perú*
Patricia Arregui, Eduardo Zegarra, Verónica Minaya, Javier Escobal, Carmen Ponce, Juana Kuramoto, Manuel Glave, Lorena Alcázar, Miguel Jaramillo, Hugo Ñopo, Juan José Díaz, Nancy Birdsall, Rachel Menezes, Máximo Torero, José Deustua, Manuel Hernández, Santiago Cueto, Martín Benavides, Ernesto Pollitt, Juan León, Martín Valdivia, Néstor Valdivia.

2006 *La educación peruana sigue enfrentando desafíos*
Informe de Progreso Educativo. PREAL, GRADE
Martín Benavides

2006 *Los desafíos de la escolaridad en el Perú: estudios sobre los procesos pedagógicos, los saberes previos y el rol de las familias*
Martín Benavides, ed., Sandra Azañedo, Santiago Cueto, Juan León, Eloy Neira Riquelme, Magrith Mena, Inés Olivera, Cecilia Ramírez, José Luis Rosales, Patricia Ruiz Bravo.

2005 *The Role of Public Infrastructure in Market Development in Rural Peru*
Javier Escobal, ed.

Documentos de trabajo

2010 *De quinto de primaria al fin de la secundaria en seis años: un estudio longitudinal en Puno*
Santiago Cueto, Gabriela Guerrero, Juan León, Álvaro Zevallos y Claudia Sugimaru (Documento de Trabajo 56).

2009 Shock *de precios y vulnerabilidad alimentaria de los hogares peruanos*
Eduardo Zegarra, Jorge Tuesta (Documento de Trabajo 55).

2009 *Pobreza e impactos heterogéneos de las políticas activas de empleo juvenil: el caso de PROJOVEN en el Perú*
José Galdo, Miguel Jaramillo y Verónica Montalva (Documento de Trabajo 54).

2008 *Asistencia docente y rendimiento escolar: el caso del programa META*
Santiago Cueto (Documento de Trabajo 53).

2007 *Transparencia de los ingresos y pagos en las industrias extractivas*
Juana R. Kuramoto (Documento de Trabajo 52).

2007 *Minería y economía de los hogares en la sierra peruana: impactos y espacios de conflicto*
Eduardo Zegarra, José Carlos Orihuela, Maritza Paredes (Documento de Trabajo 51).

2006 *¿Cómo se ajusta el mercado de trabajo ante cambios en el salario mínimo en el Perú? Una evaluación de la experiencia de la última década*
Miguel Jaramillo, Kristian López (Documento de Trabajo 50).

2006 *Desarrollando mercados rurales: el rol de la incertidumbre y la restricción crediticia*
Javier Escobal (Documento de Trabajo 49).

2005 *El clúster pesquero de Chimbote: acción conjunta limitada y la tragedia de los recursos colectivos*
Juana R. Kuramoto (Documento de Trabajo 48).

2005 *Evaluación de la concesión del puerto de Matarani: ¿quién ganó y quién perdió?*
Lorena Alcázar y Rodrigo Lovatón (Documento de Trabajo 47).

2004 *El seguro escolar gratuito y el seguro materno infantil. Análisis de su incidencia e impacto sobre el acceso a los servicios de salud y sobre la equidad en el acceso*
Miguel Jaramillo y Sandro Parodi (Documento de Trabajo 46).

2004 *Las reformas curriculares del Perú, Colombia, Chile y Argentina: ¿quién responde por los resultados?*
Guillermo Ferrer (Documento de Trabajo 45).

2003 *Las actitudes de los estudiantes peruanos hacia la lectura, la escritura, la matemática y las lenguas indígenas*
Santiago Cueto, Fernando Andrade y Juan León (Documento de Trabajo 44).

2003 *Oportunidades de aprendizaje y rendimiento en matemática en una muestra de estudiantes de sexto grado de primaria de Lima*
Santiago Cueto, Cecilia Ramírez, Juan León y Oscar Pain (Documento de Trabajo 43).

2003 *Estructura del hogar y ahorro durante el ciclo de vida. Evidencia de las cohortes peruanas*
Jaime Saavedra y Martín Valdivia (Documento de Trabajo 42).

2002 *Impacto de la privatización sobre el desempeño de las empresas en el Perú*
Máximo Torero (Documento de Trabajo 41).

2002 *El beneficio de los caminos rurales. Ampliando oportunidades de ingreso para los pobres rurales*
Javier Escobal y Carmen Ponce (Documento de Trabajo 40).

2002 *Un sistema de indicadores líderes del nivel de actividad para la economía peruana*
Javier Escobal y Javier Torres (Documento de Trabajo 39).

2002 *El financiamiento de la educación pública en el Perú. El rol de las familias*
Jaime Saavedra y Pablo Suárez (Documento de Trabajo 38).

2002 *Acerca de la magnitud de la inequidad en salud en el Perú*
Martín Valdivia (Documento de Trabajo 37).

2002 *Una medición del impacto del programa de capacitación laboral juvenil PROJOVEN*
Hugo Ñopo, Miguel Robles y Jaime Saavedra (Documento de Trabajo 36).

BOLETINES ANÁLISIS & PROPUESTAS

N.° 15 Diciembre del 2008

Martin Benavides: "¿Derecho vulnerado? Gratuidad de la educación pública, contribuciones económicas familiares y equidad".

Raúl Andrade: "La medición de la calidad de vida en Lima Metropolitana y la influencia de los factores individuales, públicos y sociales".

N.° 14 Junio del 2008

Gerardo Damonte: "El esquivo desarrollo social en las localidades mineras".

Ricardo Fort: "¿Tiene algún efecto la titulación de tierras en la inversión agrícola?".

N.° 13 Diciembre del 2007

Juana R. Kuramoto: "Minería hoy: la bonanza que no hay que desperdiciar".

Miguel Jaramillo y Néstor Valdivia: "Hacia una reforma integral de la capacitación".

N.° 12 Mayo del 2007

Juan José Díaz: "Educación inicial y rendimiento en la escuela".

Manuel Glave: "Reforma institucional en la gestión pública ambiental".

N.° 11 Agosto del 2006

Santiago Cueto: "Oportunidades y logros de aprendizaje en el Perú".

José Galdo: "¿Por qué es importante considerar la calidad de los programas sociales en el Perú?".

N.° 10 Abril del 2006
Javier Escobal: "Vulnerabilidad de los hogares peruanos ante el TLC".

Otras publicaciones y artículos

Véase http://www.grade.org.pe

El Documento de Trabajo 57 se terminó de
imprimir en los talleres de Remanso Ediciones
en el mes de junio del 2010.

Grupo de Análisis para el Desarrollo
Av. Grau 915, Barranco, Lima, Perú
Apartado Postal 18-0572 Lima 18
T 247 9988 F 247 1854
http: www.grade.org.pe

Los debates académicos y de políticas acerca de la actividad microempresarial se centran frecuentemente en las restricciones crediticias, asumiendo que los negocios se manejan de manera óptima dadas esas y otras restricciones. Los microempresarios, sin embargo, raramente tienen capacitación formal en gestión empresarial. Por su parte, un número creciente de instituciones de microfinanzas (IMF), en el Perú y el mundo, procura construir el capital humano de estos microempresarios para mejorar sus niveles de vida, contribuyendo a su misión de reducir la pobreza. Con ayuda de un diseño experimental, en este estudio medimos el impacto marginal de agregar un componente de capacitación en gestión empresarial a un programa de servicios financieros que atiende a mujeres microempresarias peruanas a través de la metodología de bancos comunales. Los grupos de tratamiento recibieron, por un período de entre uno y dos años, sesiones de capacitación de treinta a sesenta minutos de duración durante las reuniones habituales, semanales o mensuales, del banco comunal. Los grupos de control permanecieron como antes, reuniéndose con la misma frecuencia, pero únicamente para hacer pagos de préstamos y depósitos de ahorros. Encontramos evidencia de que el programa mejora el conocimiento de las microempresarias acerca de las buenas prácticas de gestión empresarial, pero los efectos sobre resultados clave como los ingresos, ganancias o nivel de empleo en los negocios son nulos o no del todo robustos. Sin embargo, las tasas de retención de las socias en las IMF sí aumentan significativamente.