

Formando microempresarias:
los servicios de desarrollo de
negocio para reforzar el impacto
de los microcréditos

Olga Biosca Artiñano

23

SEPTIEMBRE / OCTUBRE
2014

estudios regionales en
economía,
población y
desarrollo

cuadernos de trabajo de la UACJ

**Formando microempresarias:
los servicios de desarrollo de negocio para
reforzar el impacto de los microcréditos**

Olga Biosca Artiñano

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ
Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo

Lic. Ricardo Duarte Jáquez
Rector

M.C. David Ramírez Perea
Secretario General

Mtro. Manuel Loera De la Rosa
Secretario Académico

Mtro. Juan Ignacio Camargo Nassar
*Director del Instituto de Ciencias
Sociales y Administración*

Mtro. Ramón Chavira Chavira
*Director General de Difusión
Cultura y Divulgación Científica*

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas
*Coordinador General de
Investigación y Posgrado*

María De Lourdes Ampudia Rueda
*Coordinadora del Cuerpo Académico de
Estudios Regionales en Economía,
Población y Desarrollo*

Diseño de cubierta
Alejandro Chairez

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Ave Plutarco Elías Calles 1210,
Foviste Chamizal, C.P. 32310
Ciudad Juárez, Chihuahua, México
www.uacj.mx

Comité editorial:

Dra. Myrna Limas Hernández
Mtro. Wilebaldo Lorenzo Martínez Toyos
Dr. Raúl Ponce Rodríguez
Dr. Isaac Leobardo Sánchez Juárez
Mtra. María Del Socorro Velázquez Vargas

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas
Editor y Coordinador de Cuadernos de Trabajo

Estudios Regionales en Economía, Población
y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ
ISSN 2007-3739

Número 23. Septiembre / Octubre 2014

Formando microempresarias: los servicios de
desarrollo de negocio para reforzar el impacto
de los microcréditos.

Olga Biosca Artiñano

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

**Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos
de Trabajo de la UACJ**

Año 4, No.23, septiembre - octubre, es una publicación bimestral editada por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez a través del Cuerpo Académico de Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo del Instituto de Ciencias Sociales y Administración. Redacción: Avenida Universidad y H. Colegio Militar, Zona Chamizal s/n., C.P. 32300, Ciudad Juárez, Chihuahua, México. Teléfonos: (656) 688-38-00, ext. 3792. Correo electrónico: lgtz@uacj.mx.

Editor responsable: Luis Enrique Gutiérrez Casas. Reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2011-021713353900-102. ISSN 2007-3739, Impresa por Studio Los Dorados, calle Del Campanario, número 820-2, Santa Cecilia, C.P. 32350, Cd. Juárez, Chihuahua. Distribuidor: Subdirección de Gestión de Proyecto y Marketing Editorial. Ave. Plutarco Elías Calles 1210, Foviste Chamizal, C.P. 32310, Ciudad Juárez, Chihuahua. Este número se terminó de imprimir el 12 Septiembre de 2014 con un tiraje de 120 ejemplares.

Los ensayos publicados son responsabilidad exclusiva de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial bajo condición de citar la fuente.

Registrada en:



Publicación afiliada a la Red Iberoamericana
de Estudios del Desarrollo



Formando microempresarias: los servicios de desarrollo de negocio para reforzar el impacto de los microcréditos

Olga Biosca Artiñano *

Resumen:

Acontecimientos como las recientes crisis microfinancieras han puesto de manifiesto que los servicios microfinancieros por sí solos no son suficientes para mejorar las condiciones de vida de sus clientes. En este contexto, los servicios no financieros ofrecidos por las instituciones de microfinanzas resurgen como una forma de hacer las microfinanzas más efectivas en el alivio de la pobreza a través del desarrollo de capital humano. Explotando un experimento natural, este estudio mide el impacto marginal de un programa de capacitación en desarrollo de negocio internacionalmente estandarizado, ofrecido por una institución microfinanciera mexicana a mujeres que realizan una actividad productiva. El grupo de tratamiento recibió durante un año sesiones de 30-45 minutos tras las reuniones de crédito. A través de método de dobles diferencias, se observa que el programa no tiene los resultados esperados en variables clave como el volumen de ventas. Aunque contribuye a mejorar determinadas prácticas de gestión empresarial, se hallan indicios de que la capacitación puede reforzar la informalidad.

Palabras clave: *microfinanzas, servicios de desarrollo de negocio, capital humano, educación, gestión empresarial.*

Abstract:

Recent microfinance crises have put into question the effectiveness of microfinance for poverty alleviation. In this context, non-financial services supplied by microfinance institutions re-emerge as a mechanism to strengthen microfinance's effect on wellbeing through human capital formation. By exploiting a natural experiment, this paper measures the marginal impact of an internationally standardized business development program supplied by a Mexican microfinance institution to female business owners. The treatment group had received for a year from 30 to 45 minute sessions after credit repayment meetings. Using a double differences method, it can be observed that the program does not have the expected effects on key variables such as revenues. There is a positive impact on good business practices, but also the risk of an increase of informality.

Keywords: *microfinance, business development services, human capital, education, business management.*

JEL: *C31; I25; J24; O12; O15; O16.*

- *Recibido en: marzo de 2014.*
- *Aprobado en: mayo de 2014.*

* Profesora del Yunus Centre for Social Business and Health de la Glasgow Caledonian University del Reino Unido. Correo electrónico: Olga.Biosca@gcu.ac.uk

“El movimiento del microcrédito no es sobre el capital financiero, sino sobre el capital humano.”

Yunus, 2006

⇒ 1. Introducción. ¹

Los programas de microfinanzas, que proporcionan crédito para autoempleo y otros servicios financieros y no financieros a personas muy pobres que no disponen de garantías ni avales, han demostrado ser un instrumento clave para la reducción de la pobreza. Estos esquemas, capaces de corregir las imperfecciones de los mercados de crédito, contribuyen a relajar las restricciones a la acumulación de capital productivo que sufre la población de menores ingresos.

Sin embargo, en la actualidad, la eficacia de las microfinanzas como instrumento de alivio de pobreza está siendo cuestionada. Las recientes crisis microfinancieras acaecidas en distintos países –como, por ejemplo, India, Bosnia, Marruecos, o Nicaragua, entre otros– han demostrado que, en ocasiones, los microcréditos pueden perjudicar, en lugar de beneficiar, a los microprestataarios (Bateman, 2010). Estos hechos, además de haber contribuido al mayor escepticismo y cautela en el uso de este instrumento, han reavivado un antiguo debate sobre la eficacia del microcrédito *per se* y la necesidad de proporcionar programas integrales en los que el microcrédito aparece ligado a servicios educativos, de salud, asistencia técnica u otros de carácter no financiero (Lanao-Flores y Serres, 2009).

En los comienzos de las microfinanzas, prácticamente todos los programas de microcrédito estaban acompañados por servicios no financieros. En la década de los 90, donantes de la talla de, por ejemplo, el Banco Mundial, comenzaron a presionar a las instituciones microfinancieras (IMF) para que se especializaran los servicios financieros y se concentraran en la sostenibilidad financiera de los programas. Este nuevo enfoque motivó la desaparición de la mayoría de los programas de servicios no financieros (Goldmark, 2006). A pesar de haber sido objeto de duras críticas durante casi dos décadas, en la actualidad los servicios no financieros están siendo reconsiderados como una de las claves para que las IMF sean capaces de mejorar las condiciones de vida de sus clientes (Lanao-Flores y Serres, 2009).

Los servicios no financieros (SNF) son muy variados y heterogéneos. Una categorización simplificada distinguiría entre aquellos de naturaleza social –como, por ejemplo, alfabetización, educación en materia de salud o acceso a servicios médicos preventivos– y, por otra parte, los servicios relacionados

¹ *Agradecimientos:* A Katia Corroy Castro, ex directora de *AlSol*, por haber facilitado la elaboración de este estudio; a Andrea Flores por su excelente trabajo como asistente de investigación y, especialmente, a todas las mujeres mexicanas que generosamente compartieron su valioso tiempo con nosotras.

con la actividad empresarial –como son, entre otros, los de desarrollo de negocio, la asistencia técnica o la capacitación financiera–.

En la actualidad, los distintos esquemas de colaboración entre una variedad de actores especializados han promovido el desarrollo y la ejecución de un número creciente de programas no financieros de alta calidad dirigidos a microprestatarios. La mayoría de los programas desarrollados de forma reciente por entidades microfinancieras se orientan hacia la actividad empresarial (Sievers y Vandenberg, 2007). Este artículo se concentra en estos servicios de desarrollo de negocio, presentando evidencia empírica de los determinantes de la participación en el programa y del impacto de un programa estándar desarrollado por *AlSol* y *Freedom from Hunger* en Chiapas, México. La literatura académica sobre la participación y el impacto de los programas no financieros es escasa debido a la dificultad para obtener datos que permitan una evaluación rigurosa, así como a los obstáculos metodológicos propios de este tipo de análisis como errores en la estimación derivados del acceso no aleatorio a los programas o de las diferencias entre los grupos de participantes y no participantes (Armendáriz y Morduch, 2005; McKenzie y Woodruff, 2014). Recientemente han sido publicadas las conclusiones del primer estudio de carácter experimental (Karlan y Valdivia, 2011) arrojando nueva luz sobre el impacto de los servicios de desarrollo de negocio y potenciando la aparición de nuevos estudios en la materia. El presente artículo contribuye a esta rama de la literatura realizando además dos aportaciones inéditas ya que, además de considerar en el análisis otros programas sociales públicos y/o privados que dichos clientes reciben de forma simultánea, incluye también el contexto rural. Tradicionalmente, estos estudios se han realizado en áreas urbanas (McKenzie y Woodruff).

El resto del artículo está estructurado de la siguiente forma. La sección 2 presenta los fundamentos teóricos de la concesión de servicios no financieros, en concreto, de los servicios de desarrollo de negocio por parte de las IMF. La sección 3 describe la institución de nuestro caso de estudio y el programa de servicios de desarrollo de negocio que ofrece y, a continuación, el diseño y la metodología del estudio. El impacto del programa sobre los beneficiarios se estima a través del método de dobles diferencias, idóneo para este tipo de experimentos naturales, ya que corrige los problemas relacionados con las diferencias entre las características del grupo de participantes y el de no participantes, así como entre el grupo elegible y no elegible para la intervención. En la sección 4 se detallan tanto los determinantes de participación en el programa como el impacto de los servicios de desarrollo de negocio sobre sus beneficiarios, considerando los efectos sobre el volumen de ventas de la microempresa, sobre la estabilidad de dichas ventas a lo largo del año y sobre las llamadas buenas prácticas empresariales, como por ejemplo la separación entre el dinero familiar y el empresarial. En la sección 5 se incluye una discusión sobre estos resultados y en la sección 6 se exponen las conclusiones.

➤ 2. Fundamentos teóricos: servicios de desarrollo de negocio.

Dentro del conjunto de servicios no financieros ofrecidos por las instituciones de microfinanzas, los servicios de desarrollo de negocio (SDN) son los más habituales. Este tipo de servicios han sido ofrecidos tanto por redes de instituciones microfinancieras como por entidades individuales que, en general, tienen como objetivo final la reducción de la pobreza y desarrollan metodologías de grupo solidario o banca comunal. Las principales instituciones microfinancieras (IMF) a escala mundial que han ofrecido tradicionalmente este tipo de productos no financieros aparecen detalladas en el cuadro 1.

Cuadro 1
Principales redes e instituciones de microfinanzas con programas de desarrollo de negocio internacionales

Organización	Área geográfica
American Refugee Committee (ARC)	África, Tailandia, Pakistán, Haití
Activists for Social Alternatives (ASA)	Asia y África
Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)	Asia y África
Catholic Relief Services	36 países
Freedom from Hunger (FFH) ^{/a} (<i>AlSol</i> Chiapas)	África, Asia, América Latina
FINCA International	África, Asia, América Latina, Oriente Medio
Organización Internacional del Trabajo (OIT)	Sudáfrica
ProMujer	América Latina
Small Enterprise Foundation	Sudáfrica

^{/a} *AlSol* Chiapas es una de las 150 instituciones de microfinanzas que colaboran con FFH en 20 países. Para una relación detallada de dichas entidades, véase www.freedomfromhunger.org.

Fuente: Adaptado de Maes y Foose (2006).

Teóricamente, los servicios de desarrollo de negocio que acompañan a los microcréditos se ofrecen para conseguir tres tipos de resultados. En primer lugar, dichos servicios se orientan a incrementar los rendimientos financieros de la inversión efectuada por los prestatarios. Las mejores prácticas empresariales desarrolladas a través del programa permiten a los clientes multiplicar su retorno sobre la inversión,

incrementando así las posibilidades de que los microcréditos aumenten los ingresos y reduzcan la pobreza de manera efectiva (Sievers y Vandenberg, 2007).

En segundo lugar, cuando este tipo de servicios no financieros se ofrecen en entornos extremadamente competitivos pueden representar una ventaja comparativa para la IMF. Por ejemplo, en México, cuna de grandes IMF como Compartamos, las microfinancieras han evolucionado hacia la oferta de productos integrales de alto valor añadido, mejorando considerablemente la calidad de los productos no financieros ofrecidos en paralelo a los microcréditos. Desde la perspectiva de la demanda, los productos integrados que, en sus orígenes, incluían largas sesiones de formación de asistencia obligatoria frecuentemente impartidas durante las reuniones de los grupos de crédito, terminaban por constituir un coste adicional para los clientes que veían limitado el tiempo que podían dedicar a actividades productivas. En consecuencia, los servicios no financieros se han replanteado como de carácter voluntario presentando, en ocasiones, un coste para los prestatarios que deciden participar. Desde la perspectiva de la oferta, ha tenido lugar una transformación organizativa. En la actualidad, los SDN se diseñan y/u ofrecen en colaboración con entidades especializadas para asegurar la calidad de ambos servicios, tanto los de carácter financiero como no financiero.

Por último, los servicios de desarrollo de negocio contribuyen a reducir la probabilidad de mora entre los clientes de la entidad a través de tres vías: (i) Mejorando la capacidad de pago de los prestatarios mediante el incremento del ingreso disponible (Godquin, 2004), (ii) Reduciendo el riesgo de que el crédito se desvíe desde actividades productivas hacia las de consumo al ofrecer protección ante acontecimientos inesperados como, por ejemplo, emergencias sanitarias, y (iii) generando un sentimiento de lealtad entre los clientes de la IMF que ofrece los servicios (Marconi y Mosley, 2006). Al prevenir los impagos, se facilita simultáneamente el acceso futuro a mayores niveles de deuda y se refuerza el capital social de los grupos de crédito, lo que contribuye a crear un círculo virtuoso para la IMF.

En la literatura académica no se presenta una evidencia clara de que los SDN contribuyan, en la práctica, a alcanzar objetivos de desarrollo económico y reducción de niveles de pobreza. En un artículo pionero, McKernan (2002) es capaz de identificar efectos positivos en los resultados financieros de los negocios de los microprestatarios que no pueden derivarse del crédito en sí. Es decir, cuestiones adicionales al crédito como metodologías grupales o servicios no financieros parecen incidir en el rendimiento de los negocios de una muestra de microprestatarios en Bangladesh. Sin embargo, en la actualidad, aún no ha sido establecida una relación directa entre el capital humano que se desarrolla en los cursos de desarrollo de negocio y el rendimiento de las empresas de los microprestatarios que los reciben. Los estudios realizados hasta ahora sugieren que los cursos de desarrollo de negocio ofrecidos por las entidades microfinancieras mejoran el conocimiento de las prestatarias acerca de las buenas prácticas de gestión empresarial, si bien

estos impactos son relativamente modestos (McKenzie y Woodruff, 2014). Sin embargo, los efectos sobre otros resultados cruciales como ingresos por ventas, beneficios o niveles de creación de empleo son prácticamente nulos (Karlan y Valdivia, 2011). Por el contrario, la literatura sugiere que las tasas de retención de las socias en la IMF que ofrece los cursos sí que aumentan de forma significativa.

En el marco teórico, los servicios de desarrollo de negocio se plantean como cursos de capacitación en los que se transfieren habilidades básicas a los microprestatarios para lograr una mejora en sus resultados empresariales. La capacitación, organizada en módulos, trata temas básicos como son: definición del capital y la inversión, toma de decisiones clave como selección de proveedores y puntos de venta, fijación de precios, niveles de inversión, ventas a crédito, etc. Las mejoras que se produzcan en estas áreas están destinadas a mejorar variables clave para el negocio como los ingresos por ventas y los resultados, entre otros. La relación directa existente entre los servicios de desarrollo de negocio y unos mayores niveles de productividad, de los que consecuentemente se derivan mayores niveles de ingreso en el hogar es inmediata y ha sido reconocida en la literatura (ver Schultz, 1988).

⇒ 3. El caso de *AlSol*: diseño del estudio y metodología.

3.1. El programa de desarrollo de negocio de *AlSol* Chiapas.

La institución microfinanciera Alternativa Solidaria Chiapas, conocida como *AlSol*, comenzó su actividad en 1999 en San Cristóbal de las Casas en el estado de Chiapas, México. Con el objetivo fundamental de reducir la pobreza, otorga créditos solidarios a mujeres pobres que realizan una actividad productiva y que carecen de garantías. El programa de microcréditos de *AlSol* replica el que opera el Banco Grameen de Bangladesh, que procuró capital semilla para comenzar el proyecto en México. A finales de 2009, *AlSol* contaba con 9 sucursales en Chiapas, más de un centenar de empleados, en torno a los 20.000 clientes y una cartera de 4.436.785 dólares americanos.

Las microfinanzas en Chiapas, estado mexicano con uno de los mayores índices de pobreza y marginación², son un sector competitivo. Más de la mitad de las instituciones microfinancieras que reportan actividad en México operan en Chiapas (Prodesarrollo, 2010). *AlSol* ofrece servicios de desarrollo de negocio desde mayo de 2008 en un programa establecido conjuntamente con Alcance, filial mexicana de la ONG internacional *Freedom from Hunger*. Desde hace más de dos décadas, esta ONG estadounidense ha estado desarrollando un proyecto de diseño propio llamado *Crédito con Educación*. Éste consiste en un programa de educación no formal que las instituciones microfinancieras adaptan para ofrecerlo a sus clientes.

² CONAPO (2010) estima que Chiapas es la segunda entidad federativa con mayor índice de marginación, después de Guerrero.

Los servicios de desarrollo de negocio de *AlSol*, cuyo contenido y principales características se enumeran en el cuadro 2, se materializan en sesiones formativas de entre 30 y 45 minutos de duración que se imparten inmediatamente después de las reuniones de crédito. La frecuencia de las sesiones varía entre los grupos dependiendo de la periodicidad de los reembolsos y de las preferencias de los participantes, siendo la frecuencia quincenal la más extendida. Las sesiones pueden ser aplazadas de mutuo acuerdo en caso de celebraciones de fiestas locales, cumpleaños, etc. o acontecimientos imprevistos como las reuniones de otros programas sociales como Oportunidades, que atrae a la mayoría de las clientas de *AlSol*. El programa de desarrollo de capital humano Oportunidades, previamente conocido como PROGRESA, opera en México desde hace más de una década. Se trata de un programa de transferencias condicionadas que proporciona incentivos monetarios a las jefas de familias de bajos ingresos para que cumplan con determinados requisitos como la escolarización de sus hijos, controles médicos familiares y sesiones de salud preventiva.

Cuadro 2
Características de los servicios de desarrollo de negocio (SDN)

Servicios de desarrollo de negocio en <i>AlSol</i>	
En colaboración con: Alcance, filial mexicana de Freedom from Hunger	
Descripción: Capacitación en desarrollo de negocio organizada en módulos de 8 sesiones cada uno. Las sesiones son impartidas durante las reuniones de crédito y duran 30 minutos.	
Participación: Voluntaria	
Precio para el cliente: Gratuito	
Contenidos:	
<u>Módulo 1: Maneje el dinero de su negocio</u>	<u>Módulo 2: Planificar para un mejor negocio</u>
1. Separar el dinero del negocio del dinero personal	1. Usar los ocho pasos de planificación para desarrollar su negocio
2. Invertir todo el dinero del préstamo en su negocio	2. Examinar su negocio en términos de la demanda de los clientes
3. Calcular sus ganancias	3. Identificar obstáculos típicos que enfrentan los negocios y soluciones
4. Controlar, planificar e invertir el dinero de su negocio	4. Técnicas para desarrollar y poner a prueba nuevas ideas de negocio
5. Usar sus ganancias para cubrir las necesidades de su negocio y sus necesidades personales	5. Usar un plan de ventas para determinar su producción y ventas
6. Manejar las pérdidas de dinero de su negocio	6. Planificar costos del negocio
7. Manejar las ventas a crédito	7. Planificar maneras de incrementar sus ganancias
8. Sesión de revisión	8. Identificar nuevos recursos para sus negocios
	9. Preparación para eventos inesperados

Fuente: elaboración propia.

El 5,5% de las clientas entrevistadas afirma haber elegido *AlSol* como institución microfinanciera porque ofrece servicios de desarrollo de negocio. Los determinantes de participación en programas de

capital humano por parte de las clientas de la microfinanciera prácticamente no han sido revisados en la literatura (Bandiera et al., 2010).

3.2. Diseño del estudio.

Debido a limitaciones operativas, el programa de desarrollo de negocio de *AlSol* se ofreció de forma progresiva en las distintas sucursales de la institución. Al facilitar acceso al programa por sucursal, de forma escalonada y aleatoria, se creó un experimento natural en el que se puede afirmar que el acceso de las clientas al programa se determinó de forma exógena. Esto permitió desarrollar un diseño singular para el presente estudio, basado en el realizado por Coleman (1999; 2006) para evaluar el impacto de un programa de microfinanzas en Tailandia. Como todas las sucursales iban a ofrecer servicios no financieros, pero no todas habían comenzado en el momento de la evaluación, fue posible identificar un grupo de control constituido por clientes con características muy similares a los que ya tenían acceso, que también iban a poder participar inmediatamente en el programa de SNF. En la práctica, esto significó que fue posible recabar información de aquellos clientes dispuestos a participar, así como de los que no lo estaban, antes de que éstos tuvieran acceso a los servicios de desarrollo de negocio. Esto permitió determinar las características observables que diferenciaban a los participantes de los no participantes antes de que pudieran acceder al programa (Armendáriz y Morduch, 2005). En el momento de la encuesta, los servicios de desarrollo de negocio se ofrecían en seis de las ocho sucursales de *AlSol*. Sin embargo, en las dos restantes, la capacitación iba a ser impartida de forma inmediata y los grupos de futuros participantes ya estaban formados. Es decir, la decisión de participar o no en los cursos era observable.

Se realizó un muestreo aleatorio estratificado según el acceso de las sucursales al programa. Debido a que los efectos de los programas están lejos de ser inmediatos, no se consideraron aquellas sucursales en las que los servicios habían operado durante menos de un año. La sucursal de Yajalón fue elegida de forma aleatoria y, con el fin de asegurar que esta área de intervención albergase la máxima similitud con la de control, se escogió la sucursal de Ocosingo, recientemente constituida, como control. Además de tratarse de municipios colindantes, una parte importante de los clientes de la sucursal de Ocosingo pertenecían, cuando ésta aún no existía, a la sucursal de Yajalón. Como consecuencia de la oferta progresiva de los servicios no financieros, los microprestatarios de la sucursal de Ocosingo que iban a recibir acceso al programa durante el mes siguiente a la encuesta, ya habían definido su estatus como futuros participantes o no participantes. A continuación, se tomó una muestra aleatoria de grupos de crédito. Finalmente, 218 clientes de estos grupos fueron también seleccionados aleatoriamente.

Este procedimiento permite que la composición de ambos grupos, elegible y no elegible, sea homogénea, de forma que no haya diferencias significativas en sus características observables y ambos

puedan ser comparados para identificar el impacto.³ En consecuencia, este estudio controla tanto la endogeneidad en la decisión de participar, ya que las características observables que determinan dicha decisión harán de *proxy* para las no observables, así como el sesgo de selección ya que los grupos que aún no pueden acceder al programa, lo harán próximamente. Para mitigar la endogeneidad en el acceso, los modelos se estiman con efectos fijos a nivel de municipio (Wooldridge, 2006).⁴

Los datos primarios recabados a través de 218 cuestionarios estructurados y estandarizados, fueron contrastados y complementados con datos secundarios procedentes de la base de datos de *AlSol*. El trabajo de campo fue realizado de julio a septiembre de 2009.

3.3. Metodología.

El diseño del estudio facilita observar características que determinan la decisión de participar, así como el proceso de decisión de las clientas. Para estimar las características individuales, fundamentalmente demográficas y socio-económicas, relacionadas con la participación se utiliza un modelo *probit* simple en el que la variable dependiente es binaria tomando el valor de uno si el cliente decide participar y de cero en caso contrario (Gujarati, 2010).

Los problemas de selección de los individuos y endogeneidad en el acceso a los programas son las principales limitaciones que se deben afrontar en los estudios de impacto. El problema de selección ocurre cuando existe una correlación entre las características inobservables que determinan la decisión de participar en el programa y la variable cuyo impacto se intenta medir. Por ejemplo, si los padres o esposos de las prestatarias prefieren que éstas no participen en el curso ya que pasarán más tiempo fuera de casa y esto previsiblemente afectará al cumplimiento de sus quehaceres domésticos, es probable que las clientas también tengan restricciones para trabajar fuera de casa o acudir a mercados que no estén en las proximidades. En última instancia, además de a la participación, el menor empoderamiento afectará a la variable que se quiera medir, por ejemplo, el volumen de ventas. De la misma forma, el acceso no aleatorio a los programas también puede ser una fuente de endogeneidad. Frecuentemente, estos programas se ofrecen en los lugares más pobres, si por ejemplo los grupos control pertenecen a poblaciones con menores niveles de pobreza, el coeficiente de impacto se vería afectado por la endogeneidad.

Una forma de superar estos problemas es la asignación aleatoria de individuos a los grupos de tratamiento y control, lo que equilibra la heterogeneidad entre las características de los grupos de

³ Los resultados de los tests de diferencias de medias entre los grupos para las características observables pueden consultarse en Biosca, Lenton y Mosley (2011).

⁴ Aunque la sucursal de control iba a recibir servicios no financieros, los efectos fijos corrigen la estimación si el orden en el que se dio acceso a las distintas sucursales no fue aleatorio.

participantes y no participantes (Karlan y Valdivia, 2011). Sin embargo, el uso de este método presenta, entre otros, problemas éticos al implicar la restricción de acceso a los cursos a participantes que potencialmente se beneficiarían de su participación. Para atajar estos problemas se han utilizado frecuentemente variables instrumentales como en Pitt y Khandker (1998), que presentan limitaciones de otro tipo.

En este estudio, se explotan las ventajas de un experimento natural a través de un modelo de dobles diferencias (Coleman 1999; 2006). Esta estimación permite controlar las diferencias entre los grupos de participantes y no participantes, así como entre los grupos con y sin acceso al programa. En cuanto al acceso, para el grupo control se escoge un área que también va a recibir el programa en el futuro y se estima el modelo con efectos fijos por localidad en caso de que el orden de acceso de las sucursales no haya sido aleatorio. Este modelo resulta ser el más apropiado.⁵ La función que se estima es la siguiente:

$$E[Y_{ij} | A, S, X] = X_{ij}\alpha + A_{ij}\sigma + S_{ij}\beta + T_{ij}\delta + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

Así, cada variable dependiente Y se estima para el cliente i en el municipio j sobre un conjunto de características personales y demográficas, X_{ij} , el acceso a los servicios no financieros, A_{ij} , la intención de participar, S_{ij} , y la participación efectiva, T_{ij} , que es el término de interacción entre acceso e intención de participar.

Este modelo empírico puede mejorarse si se tiene en cuenta que algunas de las participantes han asistido a un mayor número de sesiones que otras. Se consideran de esta forma tanto restricciones en la oferta como en la demanda de los servicios no financieros. Bajo la suposición de que los efectos serán más intensos en aquellas clientas con mayor exposición a los cursos, la siguiente función captura la heterogeneidad en la participación:

$$E[Y_{ij} | A, S, X] = X_{ij}\alpha + A_{ij}\sigma + S_{ij}\beta + N_{ij}\delta + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

donde todas las variables se definen como en la función 1 y la variable T_{ij} se sustituye por N_{ij} para indicar el número de sesiones a las que ha asistido cada participante. Con esta medida más precisa es posible determinar el impacto por sesión sobre cada una de nuestras variables de interés.

⁵ Para información detallada sobre este tipo de estimación, véase Wooldridge (2006). Para más información sobre los tests econométricos realizados véase Biosca, Lenton y Mosley (2011).

Esta metodología de dobles diferencias toma como base el grupo que aún no dispone de acceso a los servicios no financieros, considerando a su vez las características que diferencian a participantes de no participantes. Por tanto, esta especificación presenta la ventaja de poder eliminar, de esta forma, factores de confusión que tradicionalmente han minado la literatura de las microfinanzas.

⇒ 4. Impacto de los servicios de desarrollo de negocio sobre los microprestatarios.

En este apartado se definen tanto los determinantes de la intención de participar en los servicios de desarrollo de negocio, como el impacto que dicha participación tiene en objetivos específicos relacionados con los negocios de los beneficiarios. Las variables de interés son: el volumen de ventas mensual (expresado en logaritmo natural), la variación en volumen de ventas entre los meses de mayor y menor facturación (expresado en logaritmo natural) y tres de las consideradas buenas prácticas de gestión como separar las cuentas personales de las cuentas de la empresa, mantener registros contables y operar en un contexto formal, es decir, haber inscrito la empresa en registros oficiales y, en consecuencia, afrontar cargas tributarias.

4.1. Determinantes de la participación.

El cuadro 3 recoge los resultados del modelo *probit* que determina las características socio-económicas y particularidades del negocio que están asociadas con la participación en los servicios de desarrollo de negocio. Los resultados no son muy reveladores, ya que mientras que los signos de los efectos marginales están en línea con la literatura, pocos son significativos.

Las características de las prestatarias que tienen intención de participar se evalúan tanto para toda la muestra, como exclusivamente para el grupo de clientas aún sin acceso al curso. En la muestra, el nivel de participación en las sesiones de capacitación entre los clientes elegibles fue del 48 por ciento, mientras que el 47 por ciento de los clientes sin acceso se habían preseleccionado para participar. Los grupos no presentan diferencias significativas en prácticamente todas las variables observables consideradas.

Mientras que la edad no parece tener una asociación clara con la participación en los cursos, el número de años de educación formal sí parece estar asociado con una mayor probabilidad de participar entre el grupo sin acceso. Las clientas que cohabitan con sus parejas tienden a participar más, al contrario que aquéllas con mayor número de dependientes a cargo. Las prestatarias que reciben el programa Oportunidades tienen una mayor probabilidad de participación, en línea con la literatura que indica que un mayor capital humano está asociado a mayor demanda del mismo. Sin embargo, ninguno de estos efectos marginales es significativo. Los efectos marginales del stock de capital humano del hogar sobre la decisión de acudir a los cursos son, aunque significativos para ambos grupos, prácticamente nulos.

Cuadro 3
Estimación *probit* de los determinantes de participación en SDN

Variables independientes	Efectos marginales	
	Muestra total	Sin acceso
Edad	-0,00 (0,02)	0,04 (0,04)
Edad cuadrado	0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)
Años de educación (log)	-0,02 (0,05)	0,14 (0,11)
Zona rural	-0,09 (0,08)	0,25* (0,13)
Indígena	0,06 (0,08)	0,13 (0,17)
Cohabita	0,07 (0,11)	0,06 (0,24)
Jefa del hogar	0,17** (0,07)	-0,00 (0,20)
Ratio de dependencia	-0,18 (0,17)	-0,19 (0,34)
Empoderamiento ^a	0,03* (0,02)	0,04 (0,04)
Oportunidades	0,06 (0,08)	0,23 (0,18)
Capital humano de los trabajadores	-0,01** (0,00)	-0,01** (0,01)
Vivienda en propiedad	0,17* (0,10)	0,07 (0,20)
Tierras de cultivo en propiedad	-0,03 (0,08)	0,12 (0,20)
Índice de marginación ^b	-0,09* (0,04)	-0,11 (0,08)
Cuantía del préstamo (log)	0,04 (0,06)	-0,07 (0,13)
Meses de operación del negocio (log)	-0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)
Pseudo R ²	0,15***	0,30**
Observaciones	218	70

Significativo al: *** 1 por ciento; ** 5 por ciento; * 10 por ciento. Se reportan efectos marginales y no coeficientes. Error estándar de White en paréntesis.

^{a/} Empoderamiento indica el poder de decisión de la clienta dentro del hogar. Es la suma no ponderada de indicadores relacionados con los siguientes criterios: gasto de consumo elevado, propia salud, negocio, crédito y pago de facturas del hogar. El índice oscila entre 0 y 10, estando los mayores números asociados al mayor poder de decisión de la prestataria.

^{b/} Índice de marginación indica el nivel de marginación mediante la suma ponderada de las diferentes carencias del cliente: calidad de la vivienda, acceso a servicios de salud y otros servicios básicos (CONAPO, 2010). Oscila entre 0 y 3, un índice de mayor valor está relacionado con más marginación.

Fuente: CONAPO (2010) y encuesta del estudio.

Aunque el resultado no es significativo, el hecho de que entre el colectivo indígena, fundamentalmente Tzeltal y Chol, haya mayor probabilidad de participación en los cursos de desarrollo de negocio es relevante al contradecir la literatura existente. Pueden proponerse dos explicaciones posibles para ello. En primer lugar, los indígenas suelen habitar en zonas rurales donde los servicios de microfinanzas son escasos. El trabajo cualitativo realizado indica que ciertos clientes, especialmente los más vulnerables, deciden acudir a los servicios de desarrollo de negocio por temor a que la IMF les penalice, bien congelando la cantidad de crédito que les ofrece o bien directamente retirándoles el acceso al crédito. Es decir, perciben la capacitación como una condición para continuar operando con la IMF. En segundo lugar, Skoufias *et al.* (2009) señalan la importancia que las redes sociales, especialmente en las zonas rurales mexicanas, tienen en las decisiones económicas y de inversión en capital humano de la población indígena. Los grupos de crédito fomentan la creación de redes sociales previamente inexistentes (Mosley *et al.*, 2004), lo que posiblemente tenga un impacto positivo en el deseo de acudir a las reuniones de capacitación ya que éstas suponen una nueva ocasión de interacción social y fortalecen el sentido de pertenencia al grupo y a la comunidad.

El hecho de que la microprestataria se considere cabeza de familia y el mayor empoderamiento, medido como un índice de poder de decisión de la mujer en la familia, también parece incrementar de forma significativa las posibilidades de que éstas decidan participar en los SNF, especialmente para toda la muestra. Sin embargo, estos resultados no son robustos cuando la muestra se reduce al grupo que aún no es elegible, por lo que es también posible que tras la capacitación las clientas sean más propensas a considerarse cabezas de familia y más empoderadas.

Finalmente, los resultados relativos a la influencia de las medidas de riqueza e ingreso son consistentes entre sí. Así, tener el domicilio en propiedad determina positivamente la participación en los servicios de desarrollo de negocio. Para participar en los SDN, se requiere que la asistencia a las clases sea constante y periódica lo que puede traducirse en elevados costes de oportunidad para los clientes, especialmente para aquéllos con fuentes de ingresos de carácter más inestable. Por ello, puede ser indispensable contar con el respaldo económico de la propiedad del hogar para asistir. De la misma forma, en coincidencia con los resultados obtenidos en la literatura académica, aquellos clientes que deciden asistir a los SDN presentan niveles de marginación que son significativamente menores a los de aquellos que no muestran intención de participar. El índice de marginación calculado en este estudio está basado en el elaborado por CONAPO (2010) en el ámbito local. Con la intención de estimar a través de una medida resumen la intensidad de las privaciones o carencias que padece la población, se trata de un indicador que sintetiza medidas relacionadas con la satisfacción de necesidades básicas en la calidad de la vivienda (materiales de construcción y niveles de hacinamiento), acceso a bienes y servicios de primera necesidad

(agua entubada, electricidad, drenaje y horno de gas) y servicios de salud (derechohabencia a los servicios de salud). Estos resultados reflejan el elevado coste de oportunidad que asistir a las sesiones de capacitación tiene para los hogares de más alta marginación, así como la probable percepción entre los más desfavorecidos de que las inversiones en capital humano no son lo suficientemente rentables.

4.2. Impacto sobre el negocio.

Los efectos de los servicios de desarrollo de negocio sobre las variables relacionadas con el desempeño de la microempresa se miden a través de dos tipos de modelos que estiman la ecuación 2. En el caso de las variables volumen de ventas y variación de las ventas entre los meses de mayor y menor facturación se utilizan modelos *tobit* ya que es necesario tener en cuenta no sólo las cifras de aquéllos que desarrollaban una actividad económica en el momento de la encuesta, sino también la decisión de las clientas de la institución microfinanciera de realizar una actividad económica. De esta forma, incluimos en el modelo a las clientas que no estaban realizando ninguna actividad económica o que la habían interrumpido temporalmente. El impacto del programa de capacitación en las buenas prácticas de gestión empresarial se estima a través de modelos *probit* al tratarse de comportamientos binarios, con valor uno si se adopta la práctica y cero en caso contrario. En todas las regresiones, la variable independiente fundamental es el número de sesiones al que se asistió, N_{ij} en el modelo 2, clave para la estimación de impacto de dichas sesiones. Se incorporan además múltiples variables de control con el objetivo de enriquecer el análisis.⁶ Finalmente, la estimación incluye efectos fijos en el ámbito municipal para capturar las diferencias entre municipios que estén asociadas al acceso a los servicios de desarrollo de negocio.

El cuadro 4 muestra los efectos del curso en desarrollo de negocios en la actividad empresarial, es decir, en el volumen de ventas de las microempresas y en la estabilidad de las mismas a lo largo de periodos de mayor y menor actividad. Los resultados indican que cada sesión adicional a la que se asiste disminuye el volumen de ventas del negocio. Este resultado, significativo al 10%, es contrario a nuestras expectativas. Indica que el coste de oportunidad en tiempo de asistir a la capacitación es mayor que los beneficios financieros generados por el curso. Este resultado puede poner de manifiesto la necesidad, sobre todo por parte de las clientas que habitan en las zonas más rurales, de cerrar su negocio mientras están en las reuniones, lo que supone una disminución de sus ventas. De la misma forma, tener que asistir a los cursos les impide desplazarse al mercado o realizar venta ambulante.

⁶ Los resultados son robustos cuando las regresiones se realizan sin incluir las variables de control, es decir, únicamente teniendo en cuenta las variables de acceso, interés en participar y número de sesiones completadas.

Cuadro 4
Estimación *tobit* del impacto de los servicios de desarrollo de negocio en ventas

Variables independientes	Efectos marginales	
	Ventas (log)	Variación en ventas (log)
Edad	0,02 (0,05)	0,04 (0,04)
Edad cuadrado	0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)
Años de educación (log)	0,12 (0,16)	0,18 (0,13)
Indígena	-0,10 (0,27)	-0,26 (0,21)
Cohabita	0,17 (0,29)	0,27 (0,23)
Jefa del hogar	0,30 (0,26)	-0,10 (0,20)
Ratio de dependencia	-0,46 (0,52)	-0,35 (0,41)
Capital humano de los trabajadores	-0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)
Vivienda en propiedad	-0,05 (0,29)	0,26 (0,23)
Tierras de cultivo en propiedad	0,64** (0,27)	0,59*** (0,21)
Índice de marginación ^a	-0,02 (0,14)	-0,02 (0,11)
Cuantía del préstamo (log)	0,28 (0,21)	0,31* (0,17)
Oportunidades	-0,06 (0,26)	-0,30 (0,20)
Área rural	-0,48 (0,37)	-0,59** (0,29)
Confianza en grupo	-0,13 (0,25)	0,23 (0,20)
Número de negocios	-0,01 (0,41)	0,14 (0,32)
Meses de operación del negocio (log)	0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)
Negocio fuera de casa	0,28 (0,23)	0,25 (0,18)
Acceso	-0,31 (0,83)	-0,97 (0,65)
Interés en participar	0,57 (0,38)	0,25 (0,30)
Número de sesiones a las que asistió	-0,12* (0,06)	-0,05 (0,05)
Pseudo R ²	0,05*	0,07***
Observaciones	216	216

Significativo al: *** 1 por ciento; ** 5 por ciento; * 10 por ciento. Se reportan efectos marginales y no coeficientes. Error estándar de White en paréntesis. Los efectos marginales por municipio no aparecen en el cuadro.

^a Definido igual que en el cuadro 3.

Fuente: CONAPO (2010) y encuesta del estudio.

De otra parte, aunque la variación en ventas entre los meses de mejor y peor desempeño parece reducirse con cada una de las sesiones de capacitación, estos resultados no son significativos. Este resultado se corresponde con los obtenidos por Karlan y Valdivia (2011) que tampoco observan incrementos significativos en la estabilidad de las ventas. La menor variación en las ventas del negocio sería una consecuencia derivada de una mayor capacidad de las prestatarias para identificar estrategias de diversificación de los bienes o servicios ofrecidos o actividades complementarias que puedan desarrollar durante los meses de menor actividad. Sin embargo, no se observa una mejora en dicha capacidad que contribuiría a estabilizar los ingresos de los hogares.

El cuadro 5 presenta los resultados relativos al impacto marginal que los cursos de desarrollo de negocio tienen en las reconocidas como buenas prácticas de gestión, que mejoran la productividad de la microempresa. Los efectos de los cursos se estiman sobre tres variables de interés: (i) separar el dinero familiar y el empresarial, (ii) realizar registros contables de la actividad y (iii) operar en el sector formal afrontando cargas tributarias.

En primer lugar, los resultados indican que cada sesión de capacitación adicional aumenta la probabilidad de separar el dinero de la familia del de la empresa en un 4%. Este efecto marginal es significativo al 10%. En segundo lugar, no se observan efectos significativos del curso en la probabilidad de llevar registros contables, siendo además el efecto marginal prácticamente nulo. Finalmente, los efectos del curso sobre la probabilidad de formalizar la actividad y afrontar cargas tributarias contradicen nuestra hipótesis al ser negativos. Cada sesión de formación adicional reduce la probabilidad de pagar impuestos por la actividad en un 3%. Este resultado es significativo al 10%.⁷

Cuadro 5
Estimaciones *probit* del impacto de los servicios de desarrollo de negocio
en buenas prácticas de gestión

	Impacto de SDN por sesiones asistidas
Separación cuentas de la empresa y familiares	0,04* (0,06)
Registros contables	-0,01 (0,02)
Tributa por la sociedad	-0,03* (0,02)

Significativo al: *** 1 por ciento; ** 5 por ciento; * 10 por ciento. Se reportan efectos marginales y no coeficientes. Error estándar de White en paréntesis. Las regresiones incluyen todas las variables que se especifican en el cuadro 4 y una variable binaria que indica si han gestionado otro negocio en el pasado.

⁷ Los efectos significativos presentados en el estudio desaparecen en las regresiones efectuadas considerando una variable binaria para el tratamiento.

Por tanto, el impacto de los cursos de desarrollo de negocio en las reconocidas buenas prácticas de gestión empresarial no es homogéneo. Mientras que el curso parece mejorar la probabilidad de separar el dinero de la actividad empresarial, no tiene ningún efecto sobre la probabilidad de llevar registros contables y reduce la probabilidad de afrontar cargas tributarias por el desarrollo de la actividad económica.

⇒ 5. Discusión.

Los servicios no financieros están adquiriendo creciente importancia en el ámbito internacional como un mecanismo complementario para aumentar las probabilidades de éxito de los microempresarios clientes de instituciones microfinancieras. Los servicios no financieros, en general, y los servicios de desarrollo de negocio, en particular, tienen como objetivo aumentar el retorno financiero de las inversiones productivas que los microprestataarios financian con sus créditos. Al aumentar las posibilidades de éxito de las microempresas e incrementar los ingresos de sus clientes, las instituciones microfinancieras no sólo contribuyen a mejorar las condiciones de vida de la población de menores recursos sino también su propia sostenibilidad financiera reduciendo las tasas de morosidad, creando lealtad hacia la institución y generando una ventaja comparativa en mercados extremadamente competitivos.

Sin embargo, existen escasas evaluaciones de impacto rigurosas de este tipo de programas. Este artículo contribuye a la literatura existente analizando un programa estándar de servicios de desarrollo de negocio diseñado por Freedom from Hunger y llevado a cabo por uno de sus entidades colaboradoras, la microfinanciera mexicana *AlSol*. Siguiendo las tendencias en el sector, el programa consiste en sesiones de 30-45 minutos de duración que se imparten por los oficiales de crédito al finalizar las reuniones de pago. No tiene coste para los asistentes y es de carácter voluntario.

Con datos de corte provenientes de una encuesta específicamente diseñada para prevenir los frecuentes problemas de endogeneidad que merman la calidad de los análisis de impacto, este estudio identifica los determinantes de participación en los programas voluntarios de servicios de desarrollo de negocio además de evaluar, a través del método de dobles diferencias, el impacto de la participación en los objetivos de alivio de pobreza. El análisis de impacto del programa se realiza mediante una técnica que elimina los sesgos derivados de las diferentes características entre aquellos con intención de participar y los que no la tienen, y también los de acceso al programa.

La decisión de participar en los cursos de capacitación parece depender principalmente de cuestiones relacionadas con el capital humano, empoderamiento, activos y niveles de marginación. Sin embargo, los resultados no son robustos en el grupo de clientes que aún no tiene acceso, lo que puede deberse al reducido tamaño de la muestra, y si lo son, los efectos marginales son prácticamente nulos. En

términos generales, estos resultados están en línea con el único estudio publicado en el que la educación formal parece determinar la participación (Bjorvatn and Tungodden, 2010).

Contrariamente a lo esperado, este estudio no presenta evidencia de un impacto positivo de los servicios de desarrollo de negocio sobre la actividad empresarial de los microprestatarios. Nuestros resultados sugieren que los clientes que han asistido a un mayor número de sesiones de formación han experimentado una caída en sus ventas, mientras que no se observan resultados significativos en la estabilidad de la actividad empresarial a lo largo del año.

Sin embargo, estos resultados deben tomarse con cautela por diversos motivos. El principal es que, en general, los estudios de impacto sugieren que aquellos microprestatarios con menor probabilidad de participación en los servicios de capacitación voluntarios son los que más se benefician de la formación (Karlan y Valdivia, 2011; Bjorvatn and Tungodden, 2010). En nuestro estudio, al tener en cuenta la heterogeneidad en la participación de cada cliente, es decir, al considerar las sesiones a las que la microprestataria efectivamente asistió, no se captura ese impacto sobre los clientes que hubieran obtenido mayores beneficios de la formación. Cuando no se incluye esta heterogeneidad en la participación, los resultados no son significativos para ninguna de las variables de interés. Otro posible motivo es que las clientas, en ocasiones, participan como señal de respeto y lealtad hacia la institución. En ocasiones, las clientas participan no tanto por lo que les pueda aportar el curso, sino porque lo tienen asociado a conservar sus créditos o aumentar el volumen de los mismos, lo que no es real en la práctica al estar las actividades formativas y financieras completamente dissociadas.

De la misma forma, este estudio presenta indicios de que las sesiones contribuyen a modificar prácticas empresariales que mejoran la gestión y aumentan la productividad, como por ejemplo separar el dinero familiar del empresarial. Igualmente, los resultados sugieren que es posible que estos cursos aumenten la informalidad. En la interpretación de estos resultados se debe tener en cuenta que el periodo de evaluación de los cursos es tan sólo de un año. Especialmente los impactos en volumen de ventas y estabilidad de ingresos pueden tardar más en manifestarse.

➤ 6. Conclusiones.

Este estudio revela que son múltiples los factores que deben considerarse en el diseño y desarrollo de estos programas complementarios al microcrédito. Si bien los servicios no financieros pueden contribuir a la mejora de las condiciones de vida de los microprestatarios, así como a crear una ventaja comparativa para la IMF, las instituciones deben tener tanto la capacidad financiera como operacional para ofrecer dichos servicios de forma sostenible en el tiempo. El horizonte temporal de impartición de los cursos es relevante

ya que determinados efectos sólo parecen materializarse en el largo plazo. Es decir, una IMF no debería comprometerse en la impartición de estos cursos si prevé que no será capaz de consolidar el programa. La opción más apropiada para las IMF que no tienen capacidad para ofrecer servicios no financieros pero con una misión social, es negociar colaboraciones con entidades especializadas en los mismos, ya sean de carácter público o privado, que se beneficiarían del alcance de las IMF a su población objetivo.

Adicionalmente, otra recomendación que puede formularse es que no todos los programas no financieros son adecuados para un contexto determinado. Los beneficios de estos programas están sujetos a los perfiles, las características y necesidades de los microprestatarios que deben tenerse en cuenta para que los servicios sean eficaces. Por ejemplo, en ocasiones, las clientas destinan sus créditos a negocios familiares sobre los que tienen diferentes grados de control. En el caso de que su grado de control sea reducido, las prácticas empresariales que se enseñan en el curso no se trasladarán a la gestión del negocio.

Dos cuestiones clave en este sentido son la instrumentalización de los programas y una participación informada. Frecuentemente, los oficiales de crédito se encargan de impartir los cursos. Si ese es el modelo adoptado, es necesario que se establezcan incentivos relacionados con esas funciones adicionales de los oficiales, que se les ofrezca una formación de formadores adecuada, así como orientación durante la realización de su actividad como proveedores de servicios no financieros. De esta forma es posible asegurar la calidad en el desarrollo de los cursos. En cuanto a la participación, si ésta se establece como voluntaria, es necesario que las prestatarias tomen una decisión informada. Por ejemplo, las clientas deben tener conocimiento de que las actividades financieras y no financieras están disociadas y que su participación en los servicios no financieros no afectará a su nivel de acceso a los servicios financieros. De esta forma, serán capaces de evaluar más claramente los costes de oportunidad de asistir a cada una de las sesiones. Estos costes para las participantes también deberán tenerse en cuenta por los organizadores del programa.

La mayor información sobre los mecanismos a través de los cuales se materializa el impacto de este tipo de programas no financieros para sus beneficiarios es fundamental para todos los actores en el sector de las microfinanzas – profesionales, donantes, inversores privados e investigadores – y puede considerarse como el próximo reto para estudios de estas características.

Bibliografía y referencias documentales

- Armendáriz de Aghion, B. y Morduch, J. (2005). *The Economics of Microfinance*. MIT Press, Cambridge.
- Bandiera, O., Goldstein, M., Rasul, I., Burgess, R., Gulesci, S., & Sulaiman, M. (2010). Intentions to participate in adolescent training programs: evidence from Uganda. *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 548-560.
- Bateman, M. (2010). *Why microfinance doesn't work*. London: Zed Press.
- Biosca, O., Lenton, P. y Mosley, P. (2011). 'Microfinance non-financial services: a key for poverty alleviation? Lessons from Mexico.' Working paper. University of Sheffield.
- Bjorvatn, K. y Tungodden, B. (2010). 'Teaching business in Tanzania: Evaluating participation and performance.' *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 561-570.
- Coleman, B. (1999). 'The Impact of Group Lending in Northeast Thailand.' *Journal of Development Economics*, 60, 105-141.
- Coleman, B. (2006). 'Microfinance in Northeast Thailand: Who benefits and how much?' *World Development*, 34(9), 1612-1638.
- Consejo Nacional de Población (CONAPO) (2010). 'Índices de Marginación Estatales y Municipales 2010.' [online] Accesible en <http://www.conapo.gob.mx/>.
- Godquin, M. (2004). 'Microfinance repayment performance in Bangladesh: How to improve the allocation of funds by MFIs.' *World Development*, 32(11), 1909-1926.
- Goldmark, L. (2006). Más allá de las finanzas: Microfinanzas y servicios de desarrollo empresarial. En Berger, M., Goldmark, L. y Miller-Sanabria, T. (Eds.), *El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- Gujarati, D.N. (2010). *Econometría*. McGraw-Hill, Madrid.
- Karlan, D. y Valdivia, M. (2011). 'Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions' *Review of Economics and Statistics*, 93(2), 510-527.
- McKernan, S. (2002). 'The Impact of Microcredit Programmes on Self-Employment Profits: Do Noncredit Program Aspects Matter?' *Review of Economics and Statistics*, 84(1), 93-115.
- Lanao-Flores, I., y Serres, P. (2009). Microfinance and non-financial services: An impossible marriage? *Private Sector Development*, 3(3), 1-6.
- Maes, J. y Foose, L. (2006). *Microfinance and non-financial services for very poor people: Digging deeper to find keys to success*. The Seep Network, Washington D.C.
- Marconi, R. y Mosley, P. (2006). 'Bolivia during the global crisis 1998-2004: Towards a macroeconomics of microfinance.' *Journal of International Development*, 18(2), 237-261.
- McKenzie, D., y Woodruff, C. (2014). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world?. *The World Bank Research Observer*, 29(1), 48-82.
- Mosley, P. (2001). 'Microfinance and Poverty in Bolivia.' *Journal of Development Studies*, 37(4), 101-132.
- Mosley, P., Olejarova, D. y Alexeeva, E. (2004). 'Microfinance, Social Capital Formation and Political Development in Russia and Eastern Europe: A Pilot Study of Programmes in Russia, Slovakia and Romania.' *Journal of International Development*, 16(3), 407-427.
- Pitt, M. y Khandker, S. (1998). 'The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of participants matter?' *Journal of Political Economy*, 106(5), 958-96.

- Prodesarrollo (2010). 'Benchmarking de las Microfinanzas en México: Un Informe del Sector.' [online] Accesible en <http://www.prodesarrollo.org>.
- Schultz, T. P. (1988). 'Education Investment and Returns.' En Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, 1. North Holland, Amsterdam.
- Sievers, M., y Vandenberg, P. (2007). Synergies through linkages: Who benefits from linking micro-finance and business development services? *World Development*, 35, 1341-1358.
- Skoufias, E., Lunde, T. y Patrinos, H. (2009). 'Social Networks among Indigenous Peoples in Mexico.' *Research Working Papers*, 1-27(27), The World Bank.
- Wooldridge, J. (2006). *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno*. Thomson Paraninfo S.A., Madrid.
- Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres*. Ediciones Paidós Ibérica, Barcelona.

Números anteriores:



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 1
Enero-Febrero 2011
Una interpretación sobre el bajo crecimiento económico en México
Isaac Leobardo Sánchez Juárez



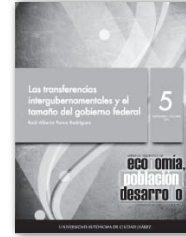
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 2
Marzo-Abril 2011
Análisis exploratorio de datos espaciales de la segregación urbana en Ciudad Juárez
Jaime García De la Rosa



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 3
Mayo-Junio 2011
Diagnóstico y perspectivas del sector terciario en las regiones mexicanas
Rosa María García Almada



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 4
julio-Agosto 2011
Desarrollo y pobreza en México. Los índices IDH y FGT en la primera década del siglo XXI
Myrna Limas Hernández



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 5
Septiembre-Octubre 2011
Las transferencias intergubernamentales y el tamaño del gobierno federal
Raúl Alberto Ponce Rodríguez



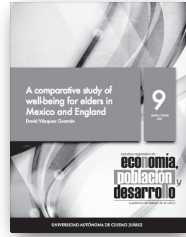
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 6
Noviembre-Diciembre 2011
El sector servicios en las ciudades fronterizas del norte de México
José Luis Manzanera Rivera



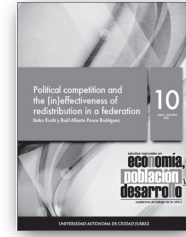
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 7
Enero-Febrero 2012
Desplazamientos forzados: migración e inseguridad en Ciudad Juárez, Chihuahua
María del Socorro Velázquez Vargas



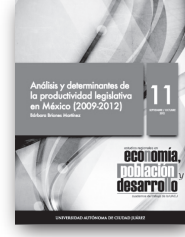
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 8
Enero-Febrero 2012
Economía y desarrollo en Chihuahua, México. Una propuesta de análisis regional
Jorge Arturo Meza Moreno



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 9
Mayo - Junio 2012
A comparative study of well-being for elders in Mexico and England
David Vázquez Guzmán



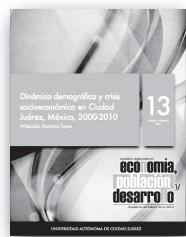
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 10
Julio - Agosto 2012
Political competition and the (in)effectiveness of redistribution in a federation
Ikuho Kochi y Raúl Alberto Ponce



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 11
Septiembre - Octubre 2012
Análisis y determinantes de la productividad legislativa en México (2009-2012)
Bárbara Briones Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 12
Noviembre - Diciembre 2012
Agricultura orgánica y desarrollo: un análisis comparativo entre países de América Latina
Sofía Boza Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 13
Enero - Febrero 2013
Dinámica demográfica y crisis socioeconómica en Ciudad Juárez, México, 2000-2010
Wilebaldo Martínez Toyos



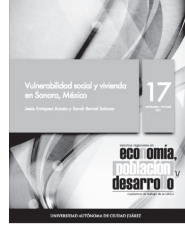
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 14
Marzo - Abril 2013
Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia
Pablo Galaso Recca



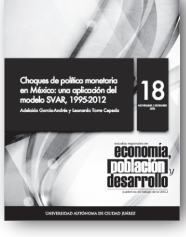
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 15
Mayo - Junio 2013
Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana
Isaac Leobardo Sánchez Juárez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 16
Julio - Agosto 2013
Desarrollo local y organización productiva en el noroeste de Uruguay
Adrián Rodríguez Miranda



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 17
Septiembre - Octubre 2013
Vulnerabilidad social y vivienda en Sonora, México
Jesús Enriquez Acosta y Sarah Bernal Salazar



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 18
Noviembre - Diciembre 2013
Choques de política monetaria en México: una aplicación del modelo SVAR, 1995-2012
Adelaido García-Andrés y Leonardo Torre Cepeda



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 19
Enero - Febrero 2014
Bienestar, automóvil y motorización
Pablo Martín Urbano y Juan Ignacio Sánchez Gutiérrez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 20
Marzo - Abril 2014
Beneficio económico y turismo evosistémico. El caso de las termas en Michoacán, México
Carlos Francisco Ortiz Paniagua y Georgina Jatzire Arvelo Pacheco



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 21
Mayo - Junio 2014
Crisis inmobiliaria, recesión y endeudamiento masivo, 2002 -2011
Miguel Ángel Rivera Ríos



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 22
Julio - Agosto 2014
Fricciones en el comercio interregional: una aproximación basada en datos municipales
Jorge Díaz Lanchas y Carlos Llano Verduras

➔ Normas editoriales

I. Para el documento general:

Tipo de letra: Times New Roman.

Tamaño: 11 puntos.

Interlineado: 1.5 espacios.

Títulos y subtítulos:

El texto principal en 11 puntos. Títulos 12 puntos (en resaltado). Subtítulos 11 puntos. Cada título y subtítulo deberá numerarse bajo el siguiente orden: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

La extensión máxima de los cuadernos de trabajo será de 40 cuartillas.

La primera vez que se emplee una sigla en el texto se especificará primero su equivalencia completa y después la sigla.

II. Hoja de presentación:

Título:

14 puntos, centrado, resaltado.

Nombre de autor(es):

12 puntos

Resumen y abstract:

Debe incluir resumen en español y abstract (diez puntos), no mayor a 250 palabras

Palabras clave:

Incluir entre tres y cinco palabras clave, en español e inglés

Referencia del autor o autores:

Institución de adscripción, grado académico y líneas-grupos de investigación que desarrolla y a los que pertenece.

III. Sistema de referencia de citas:

Harvard-APA

Las citas bibliográficas en el texto deberán incluir entre paréntesis sólo el apellido del autor, la fecha de publicación y el número de página; por ejemplo: (Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notación en sección de bibliografía y fuentes de información:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página. Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página.

Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Artículo:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en *Trimestre Económico*, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Libro:

Villarreal, René (2005). *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*, México, Fondo de Cultura Económica.

Capítulo de libro:

Castillo, Manuel Ángel (2003). "La política de inmigración en México: un breve recuento", en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Notas de pie de página:

Se utilizarán para hacer indicaciones complementarias, aclaraciones o ampliación de una explicación. La notas de pie de página en Times New Roman, 10 puntos.

VI. Tipología de imágenes dentro del texto:

Cuadro
Gráfica
Diagrama
Mapa
Figura

Todas las imágenes deben ser numeradas y mencionadas dentro del texto. A toda imagen debe incluirse la fuente. Las indicaciones de la imagen: tipo y número de imagen, título de imagen y fuente se escriben en 10 puntos. En el texto poner como imagen los mapas, figuras, gráficas y diagramas –con el ánimo de no perder el formato realizado por el autor.

VII. Ecuaciones y fórmulas:

Si se utilizan ecuaciones o fórmulas deberá utilizarse el editor de ecuaciones de Word y numerarse.

VIII. Envío de trabajos

Los trabajos deben ser enviados a la dirección de correo: lgtz@uacj.mx. Con el Dr. Luis Enrique Gutierrez Casas, editor de esta publicación.

La aceptación de cada colaboración dependerá de la evaluación de dos dictaminadores especialistas en la materia que se conservarán en el anonimato, al igual que el autor (autores) para efectos de la misma.

➤ Editorial Guidelines

I. For General Document:

Font type: Times New Roman.

Size: font size 11.

Paragraph: 1.5 line spacing.

Titles and subtitles:

Main text font size 11. Titles font size 12 (Bold). Subtitles font size 11.

Each title and subtitle should be numbered in the following order: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

The maximum length of the workbooks will be 40 pages.

The first time an abbreviation is used in the text will be specified first complete equivalence and then stands.

II. Front cover:

Title:

Font size 14, centered, Bold.

Author name(s):

Font size 12.

Abstract:

It should include abstract in Spanish and abstract (font size 10), no more than 250 words.

Keywords:

Include three to five keywords, in Spanish and English.

Reference of author:

Institution of affiliation, academic degree and line-developed by research groups and belonging.

III. Bibliographical appointment system:

Harvard-APA

Citations in the text should include between parentheses only the author's name, publication date and page number, for example:

(Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notation about Bibliography section and Information fonts:

Should be included at the end of the text. All references must be mentioned in the text or footnotes page.

Each reference starts with the first name or last name, then the name of the author, and then, in parentheses, the year of publication followed by a period. Examples:

Article:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en Trimestre Económico, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Book:

Villarreal, René (2005). Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010), México, Fondo de Cultura Económica.

Book chapter:

Castillo, Manuel Ángel (2003). “La política de inmigración en México: un breve recuento”, en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), Migración y fronteras, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Footnotes:

Must be used to make additional indications, clarification or expansion of an explanation. The footnotes must be in Times New Roman, font size 10.

VI. Image typology inside text:

Picture
Graph
Diagram
Map
Figure

All images must be numbered and mentioned in the text, should include the source image. The indications of the image: type and number of image, image title and source are written in 10 font size. In the text set as image maps, figures, graphs and charts-with the intention of not losing the formatting by the author.

VII. Equations and Formulae:

When using equations or formulas should be used in Microsoft Word equation editor and numbered.

VIII. Paper sending

Entries must be sent to the email address: lgtz@uacj.mx. With Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas, editor of this publication.

Acceptance of each collaboration will depend on the evaluation of two examiners skilled in the art to be kept anonymous, like the author(s) for the same purposes.

UACJ

Esta obra se terminó de imprimir en septiembre de 2014
Cd. Juárez, Chihuahua, México.

Tiraje: 120 ejemplares



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
CIUDAD JUÁREZ

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Instituto de Ciencias Sociales y Administración
Cuadernos de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo
ISSN 2007-3739
Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo



UACJ CUERPOS
ACADÉMICOS

www.estudiosregionales.mx

Publicación afiliada a la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo



© Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Avenida Plutarco Elías Calles #1210, Fovissste Chamizal
Ciudad Juárez, Chih., México.
www.uacj.mx