



# **EMPODERANDO MICROEMPRESARIAS:**

## **LECCIONES DE DOS EVALUACIONES EXPERIMENTALES**

Martin Valdivia

Seminario GRADE

Evaluación de Políticas, Programas y Proyectos de  
Desarrollo

Lima, 29-30 de Noviembre, 2010

# Estructura de la presentación

- Motivación: Importancia del emprendedurismo
- Antecedentes de intervenciones pro-emprendedurismo
- Características claves de las dos intervenciones analizadas
- Preguntas de investigación
- Resultados y discusión
- Agenda pendiente

# Motivación

- Espíritu emprendor es un tema de creciente importancia en el Perú y América Latina
  - El Perú es un país de alto nivel de emprendimientos económicos (GEM, 2007)
  - Exclusión o aprovechamiento de oportunidades? (Perry, et. al., 2007)
- La connotación de género es muy relevante en el emprendedurismo latinoamericano (GTZ-BM-BID, 2010)
  - Participación laboral femenina ha aumentado mucho en últimas décadas, pero fundamentalmente en el sector informal
  - Empresas manejadas por mujeres tienden a ser más pequeñas, menos rentable y productivas

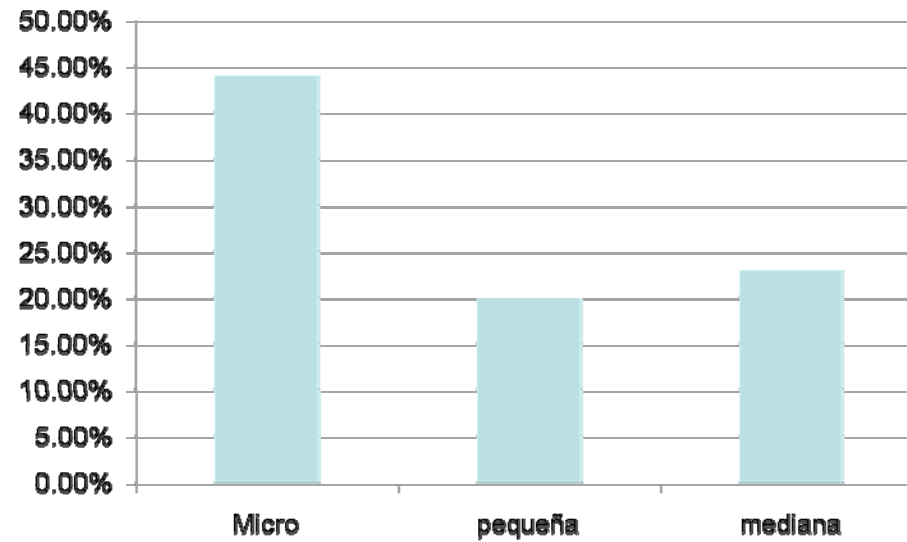
# Motivación II

Participación laboral por género

	% que trabajan	en el sector informal
Mujeres	69%	72%
Varones	91%	56%

Fuente: GTZ, Banco Mundial, BID (2010)

% empresas propiedad de mujeres, por tamaño de empresa



# Las intervenciones pro-emprededurismo

- Dos de las principales políticas en apoyo al sector MYPES: Microfinanzas y titulación de predios urbanos
- Microfinanzas
  - Revolución de las microfinanzas desconecta acceso a crédito de la riqueza previa de los productores/empresarios
  - Luego de 3 décadas, se ha dado una ampliación excepcional del sector, en el mundo, y en el Perú en particular (fuerte sesgo por género, especialmente con bancos comunales)
  - Sin embargo, estudios más recientes sugieren que su contribución al crecimiento de los negocios y la reducción de la pobreza ha sido insatisfactoria, o en realidad, a través de mecanismos más complejos (Banerjee et. al., 2009; Karlan y Zinman, 2010)

# Las intervenciones pro-emprededurismo II

- Titulación de predios rurales y urbanos (de Soto, 1989; 2000)
  - Titulación valoriza activos de los pobres y permite acceso a crédito, permite inversiones, contribuye a reducción de la pobreza
  - Evaluaciones en Perú y Argentina, sin embargo, muestran que conexión titulación-acceso a crédito-reducción de la pobreza es débil, en el mejor de los casos (Field y Torero, 2005; Galiani y Schargrotsky, 2010)
- Entonces, qué hacer para fortalecer esfuerzos emprendedores, especialmente de las mujeres?
  - Si el tema es de exclusión, fortalecimiento de capacidades empresariales puede ser clave
  - En el caso de las mujeres, incluyendo un enfoque de empoderamiento de las mujeres al interior del hogar y en la sociedad

# Las intervenciones pro-emprededurismo II

- Se ha hecho mucho de esta capacitación, pero aún sabemos poco de sus impactos
  - Puede enseñarse a ser una empresaria exitosa?
    - Es intuición, determinación?
    - Manejo de buenas prácticas empresariales?
- Dos evaluaciones experimentales:
  - Formando microempresarias: Impacto de la capacitación empresarial en las IMFs y sus socias, con Dean Karlan (GRADE DT # 57; en prensa, REStat 2011)
  - Capacitación en gestión empresarial para mujeres microempresarias: Una evaluación experimental (en proceso)

# Características Estudio 1 (FINCA)

- Se agregó un módulo de capacitación en gestión empresarial a los servicios de ahorro y crédito de una IMF
  - Se trabajó con FINCA-Perú, IMF pequeña pero sostenible financieramente (bancos comunales)
  - Atendiendo mujeres microempresarias en Lima y Ayacucho
  - Dos módulos (22 sesiones, con Atinchik, FFH):
    - Módulo 1: qué es un negocio, cómo funciona el mercado, estrategias comerciales
    - Módulo 2: manejo de cuentas separadas hogar-negocio, cálculo de costos de producción, precios
  - Sesiones de media hora en las fechas de sus reuniones periódicas de pago, dictadas por promotoras de FINCA previamente entrenadas
  - Asignación aleatoria de bancos a grupos de tratamiento y de control para identificar efectos
    - Grupo de control: prácticas regulares de bancos comunales de FINCA
    - Contribución marginal de capacitación, sobre socias e IMFs



# Características Estudio 2 (Consortio)

- Estudio asociado a proyecto BM-UNIFEM de Iniciativa Basada en Resultados (RBI)
  - Se convocó mujeres microempresarias en Cono Norte y Sur de Lima
  - Diseño y ejecución de capacitación a cargo de consorcio CEDLAS-CAPLAB-INPET
  - Tres módulos: desarrollo personal, gestión de emprendimientos, desarrollo productivo
- Selección aleatoria de beneficiarias y grupo de control a partir de la población elegible interesada
  - Mujeres elegibles distribuidas aleatoriamente en 2 grupos de tratamiento y uno de control:
    - T1 → capacitación regular de 3 meses, 3 sesiones grupales de 3 horas en aula cada semana
    - T2 → capacitación regular más asistencia técnica (AT)
    - C → nada

# Preguntas de investigación

- Preguntas globales clave:
  - Se puede enseñar buenas prácticas empresariales, a mujeres adultas con baja educación formal y, en algunos casos, baja auto-estima?
  - Puede la capacitación contribuir al crecimiento de los negocios de estas mujeres
- Estudio FINCA
  - Puede la capacitación ayudar a mejorar resultados de la IMF? (retención de clientes, tasa de repago, tamaño de préstamos, etc)
  - Deben las IMFs proveer capacitación en gestión empresarial?
- Comparación de estudios (cómo proveer capacitación?)
  - Hace diferencia cuando la capacitación la aplican especialistas?
  - Puede bastar una capacitación tradicional (transmisión de buenas prácticas empresariales), o se requiere un componente de asistencia técnica (consejos más específicos a negocios de las mujeres)?

# Resultados: cambian/mejoran las practicas de las microempresarias?

- Sí, definitivamente
  - Estudio FINCA: llevan mejores registros de entradas/salidas, separan cuentas del hogar y negocio, reinvierten más, piensan proactivamente sobre innovaciones a sus negocios, y las implementan
  - Estudio Consorcio: separan cuentas del hogar-negocio, cierran los negocios no rentables/abren nuevos negocios, participan más en asociaciones de productores/comerciantes, buscan más crédito (especialmente de fuentes informales)
- De acuerdo a los énfasis de cada capacitación
  - Pero no en todos las prácticas

# Resultados: contribuyen al crecimiento de los negocios de las microempresarias?

- Parece que sí, aunque es algo menos contundente en el caso de FINCA
  - Estudio FINCA: Ventas de los tratados aumentaron 15% más que las del control, especialmente en los períodos “bajos”
    - Sin embargo, no podemos rechazar del todo que algunos diferencias estructurales sean los que expliquen este efecto
  - Estudio Consorcio: resultados preliminares sugieren que ventas aumentaron hasta en 25% (estadísticamente más robusto)
- Puede ser el efecto de trabajar con especialistas en la provisión de la capacitación?
  - Sí, sin embargo, aunque aún no tenemos todos los datos, hay indicios que sugieren que efecto más robusto está asociado a combinación capacitación – AT
  - Lo podremos verificar en aproximadamente un mes

## Otros resultados claves:

- Le conviene a la IMF proveer capacitación en gestión empresarial?  
La respuesta es afirmativa
  - Mejora retención de clientes
  - Reduce problemas de repago de préstamos de las socias
    - Ojo: hay problemas de repago que no afectan directamente cuentas de IMF, por cobertura solidaria
    - Pero esas coberturas solidarias desestabilizan a bancos comunales, así que ciertamente mejoras en este indicador es beneficioso para IMFs
- Estudio FINCA dio capacitación de manera obligatoria
  - Quiénes se benefician más?
  - Resultados en prácticas empresariales y los institucionales son sustancialmente más fuertes en aquellas microempresarias inicialmente menos interesadas en la capacitación
  - Implicancia de política: selección basada en demanda no sería lo más adecuado
    - Períodos de prueba, venta atada, serían estrategias más recomendables

# Temas pendientes I: Aleatorización y tratamiento efectivo

- Estudio Consorcio: sólo el 50% de las seleccionadas aceptaron iniciar capacitación, sólo el 30% llegaron al 75% de la capacitación
  - En estudio FINCA también se dio esa selectividad, por abandono de bancos comunales
- De todas maneras, este es el indicador relevante, porque así es como funcionan los programas
  - No nos sirve un análisis costo-beneficio que asuma que capacitación llega a todos
- Pero, es clave entrar a ver cómo maximizar tratamiento efectivo (guarderías para los niños, sesiones más cortas/menos frecuentes, invitación de grupos de pares)

# Temas pendientes II: Validez externa

- Negocios en ambos estudios son muy pequeños
  - Estudio FINCA: promedio de ventas mensuales es de 800 soles
  - Estudio CONSORCIO: 500 soles
- Este grupo es muy importante, incluye gente muy pobre
- Pero, es válido pensar que los resultados podrían ser distintos para pequeñas y medianas empresas
  - Habría que trabajar con ellas con estrategias piloto como éstas
  - Es probable que sean otras las restricciones más relevantes
    - Costos de formalidad, nivel tecnológico

