

Memoria del Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo, 2011. Sede: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, del 11 al 13 de abril de 2011.

## **Microfinanzas y servicios no financieros: Combinación clave para aliviar la pobreza El caso de Chiapas**

Olga Biosca <sup>1</sup>

### **Resumen:**

*Los servicios no financieros ofrecidos por las instituciones de microfinanzas han evolucionado, dirigidos por la demanda, hasta transformarse en servicios de alta calidad frecuentemente suministrados en alianza con agencias especializadas, de origen público o privado. En el contexto mexicano actual, la participación de los microprestatarios en dichos servicios añadidos es de carácter voluntario y, en ocasiones, puede presentar un coste para los beneficiarios. A través de un estudio empírico, se analizan y comparan los determinantes de la participación en los servicios no financieros y su impacto en el nivel de pobreza de los microprestatarios. El estudio se basa en dos entidades microfinancieras mexicanas que ofrecen capacitación en desarrollo de negocio y servicios de salud preventiva a sus clientes. Los resultados sugieren que la decisión de participar en programas no financieros está condicionada por factores relacionados con la demanda, especialmente el nivel de capital humano, y que la participación aumenta el nivel de ingresos y reduce la probabilidad de permanecer por debajo del umbral de la pobreza. Los servicios no financieros refuerzan el impacto positivo de las microfinanzas en los clientes con ingresos más elevados, sin embargo, un mayor esfuerzo conjunto es necesario para mejorar la situación de los más desfavorecidos.*

### **Abstract:**

*Microfinance non-financial services have been recently reformulated as high quality demand-led programmes. In the Mexican context, these are now voluntary, can have a cost for the borrower and are frequently supplied in partnership with specialized public or private agencies. Using primary data from a survey of clients of two different credit-plus programmes in Chiapas, this paper examines and compares the participation determinants and added impact of the training sessions on the poverty outcomes of the borrowers. We focus on two specific programs: Business Development Services and Preventive Health Services. Results suggest that the participation decision mainly depends on demand side factors. The main policy message is that 'credit-plus' services do add value to the impact of microfinance on poverty alleviation amongst better-off clients (both influencing skills and social capital), but that more needs to be done if they are to reach people at the bottom end of the income scale.*

**Agradecimientos:** A Katia Corroy Castro, Directora de AISol, y a Martha Orantes Gamboa, Directora de CONSERVA, por haber hecho posible 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. El presente artículo es una adaptación, traducida por la autora, del trabajo original. Los errores u omisiones son responsabilidad única de la autora.

## **1. Los servicios no financieros en microfinanzas**

Las microfinanzas han sido mundialmente reconocidas como un poderoso instrumento para el alivio de la pobreza. Durante las últimas décadas, los programas microfinancieros han demostrado ser una exitosa adaptación a las imperfecciones de los mercados de crédito. Estos programas han favorecido la inclusión financiera, reduciendo las restricciones en el acceso al crédito que sufre la población de escasos recursos. De esta forma, se ha incrementado la capacidad de los más pobres de acceder al capital productivo lo que, consecuentemente, ha contribuido a romper el círculo vicioso de la pobreza, que se perpetúa como consecuencia de un bajo nivel de ingresos que suponen inversiones de monto reducido y de escasa rentabilidad. No obstante, abundan casos en los que los profesionales del sector no han limitado sus actividades al ámbito financiero, sino que han desarrollado programas holísticos o integrales en los que el microcrédito aparece ligado a programas de educación, salud, nutrición u otros tipos de servicios de carácter no financiero.

Desarrollados en paralelo con los productos microfinancieros, estos programas no financieros son de naturaleza extremadamente heterogénea. Una categorización simplificada los dividiría en, por una parte, servicios sociales, incluyendo, entre otros, la educación en higiene y salud preventiva, cuidados de salud materno-infantil, alfabetización, cursos de idiomas, asesoría legal y otros tipos de orientación personal y profesional y, por otra parte, los servicios relacionados con la actividad económica en cuestión. En esta última categoría se engloban los servicios de capacitación técnica en el ámbito del negocio, financiero, o los relacionados con la producción y la cadena de distribución. Estos servicios no financieros (SNF) han sido ofrecidos a nivel mundial por distintos tipos de instituciones microfinancieras (IMF), aunque las más frecuentemente asociadas a los mismos han sido aquellas con metodologías de grupo solidario o banca comunal como ProMujer en Latinoamérica o BRAC<sup>1</sup> en Asia.

La amplia variedad de servicios de educación y capacitación responde a la creencia de que éstos incrementan las posibilidades de que los microcréditos reduzcan la pobreza de forma efectiva ofreciendo, además, protección ante acontecimientos inesperados. Así, los SNF han sido relacionados con la menor

---

<sup>1</sup> BRAC es una ONG bangladesí fundada en 1972 que, actualmente, realiza operaciones en varios países de Asia y África. En 1974 comienza a desarrollar actividades en microfinanzas y, actualmente, su programa ocupa los primeros puestos en niveles de alcance y eficiencia económica a nivel global, lo que la ha consagrado como una institución insignia en el ámbito microfinanciero. Para más información, consultar: [www.brac.net](http://www.brac.net).

probabilidad de que los créditos se desvíen de las actividades productivas hacia las de consumo como consecuencia de un suceso desfavorable (Marconi y Mosley, 2005). Este estudio empírico, basado en la experiencia chiapaneca, tiene como propósito identificar si estas esperanzas se han materializado, así como las posibles actuaciones que, en el campo práctico, pueden contribuir a mejoras operacionales y a la intensificación de su impacto.

Tras un periodo de desprestigio entre los principales agentes del sector, incluyendo al influyente Grameen Bank de Bangladesh (Yunus, 1999), los servicios no financieros han sido reavivados tanto por ciertas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) locales e internacionales, como Freedom from Hunger, como por organismos públicos de desarrollo social. Además de su firme creencia en la contribución de estos programas al alivio de pobreza, estas entidades que actúan como socios especializados, se benefician de sus colaboraciones con IMF aprovechando las sinergias y economías de alcance, que les permiten llegar de una forma más eficiente a su población objetivo.

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. Sin embargo, la evidencia empírica en la literatura del desarrollo económico sobre el impacto de estos servicios es muy limitada (Armendáriz y Morduch, 2005). Esto se debe, en parte, a las dificultades para obtener bases de datos que permitan una evaluación rigurosa, pero también a que son escasos los estudios que afrontan las dificultades metodológicas propias de los análisis de impacto, como corregir errores en la estimación derivados de la participación endógena y del acceso no aleatorio a estos programas.

El presente artículo contribuye a la escasa literatura sobre el impacto de los SNF en los microprestatarios, realizando, además, dos aportaciones inéditas: la evaluación simultánea de dos tipos de servicios y el análisis de otros programas de desarrollo del capital humano que se ofrecen en paralelo con organismos de carácter público.

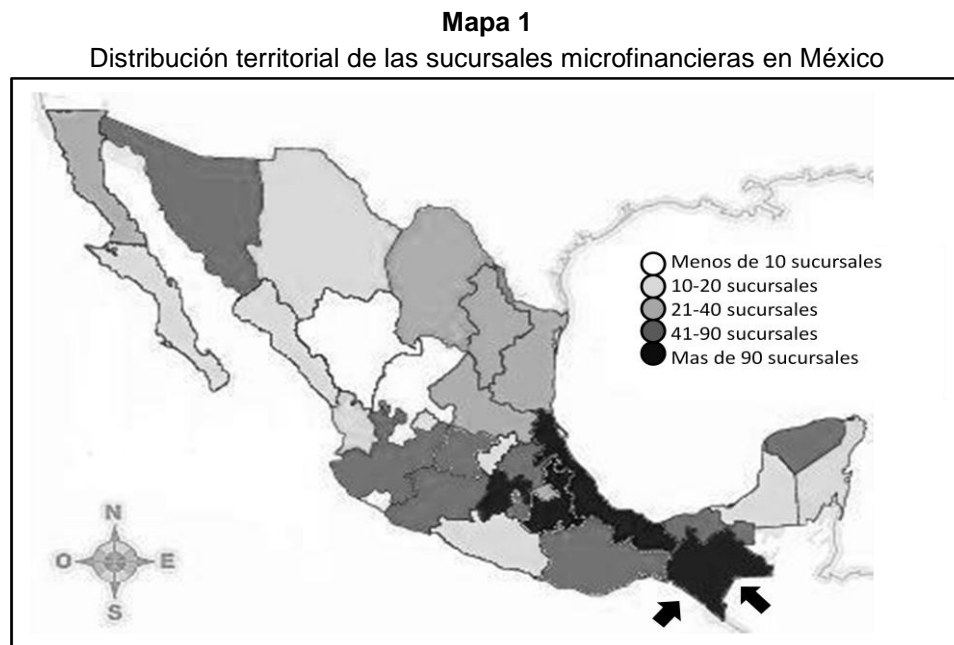
En primer lugar, esta investigación revela las características que tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda determinan la participación de los clientes de las IMF en los servicios no financieros estimando, a continuación, el impacto marginal de dos conceptos distintos de dichos servicios que se ofrecen en el Estado de Chiapas, México. Utilizando una base de datos proveniente de una encuesta realizada entre 434 clientes de entidades microfinancieras, se comparan los efectos en los niveles de ingresos y pobreza de los participantes de un programa de salud preventiva y de otro de servicios de desarrollo de negocio, teniendo en cuenta la existencia de otros programas sociales tanto públicos como privados que dichos clientes reciben de forma simultánea. Esta consideración es especialmente relevante en México, donde opera desde hace más de una década, el reconocido programa de desarrollo de capital humano Oportunidades, anteriormente conocido como PROGRESA. Este programa articula incentivos monetarios destinados a aquéllas jefas de familias de bajos ingresos que satisfagan requisitos relacionados con la

escolarización, salud y nutrición de sus hijos así como con su propia asistencia a talleres o *pláticas* de salud preventiva y chequeos médicos. Los resultados de este estudio indican que la participación en SNF está fundamentalmente determinada por factores relacionados con la demanda, más concretamente con variables de capital humano. Sorprendentemente, los beneficiarios de Oportunidades presentan también una mayor propensión a participar. Adicionalmente, este análisis identifica efectos positivos en el alivio de la situación de pobreza de los clientes de mayores ingresos, sin hallar diferencias significativas entre los impactos de los dos programas para ninguna de las variables dependientes consideradas.

El resto del artículo está estructurado de la siguiente forma. La sección 2 presenta los fundamentos teóricos y empíricos del análisis. La sección 3 describe la metodología y los datos, en concreto el muestreo y el diseño de la encuesta. A continuación, en la sección 4 se recogen los resultados empíricos, mientras que en el último apartado se detallan las conclusiones.

## 2. Fundamentos teóricos y empíricos

El sector de las microfinanzas en Chiapas, estado mexicano con uno de los mayores índices de pobreza y marginación<sup>2</sup>, es una industria en auge que agrupa a más de la mitad de las instituciones microfinancieras que reportan su actividad en México (Prodesarrollo, 2010). Como puede observarse en el Mapa 1, Chiapas, cuya ubicación se señala con flechas, es una de las entidades federativas que agrupa un mayor número de sucursales de distintas instituciones microfinancieras.



Fuente: elaboración propia a partir de Prodesarrollo (2010)

<sup>2</sup> CONAPO (2006) estima que Chiapas es la segunda entidad federativa con mayor índice de marginación (2,33), después de Guerrero (2,41).

Los altos niveles de pobreza y vulnerabilidad, unidos a un pasado de inestabilidad política y social que desembocó en la Revuelta Zapatista de 1994, han motivado conjuntamente el establecimiento de abundantes y variados programas de desarrollo en el área, tanto de naturaleza privada como pública. Por las citadas razones, Chiapas ha sido el foco regional de los proyectos de diversos organismos de ayuda multilateral, así como de ONG de ámbito nacional e internacional que han asentado sus bases en la zona y continúan con el desarrollo de su actividad, en ocasiones desde hace más de una década. De la misma forma, abundantes fondos públicos han sido canalizados para el desarrollo de programas sociales con el fin de aliviar los altos niveles de pobreza. En este panorama, las entidades microfinancieras que se han constituido de forma progresiva como, por ejemplo, Compartamos, juegan en la actualidad un papel fundamental.

Desde los orígenes de las microfinanzas, los programas de servicios no financieros (SNF) que ofrecen las IMF han sido objeto de importantes transformaciones. Como consecuencia de la fuerte competencia en el sector, las IMF mexicanas 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, inicialmente, incluían largas sesiones de formación de asistencia obligatoria habitualmente 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 simbólico para aquellos prestatarios que deciden asistir. Desde la perspectiva de la oferta, puede afirmarse que ha tenido lugar una transformación organizativa. En la actualidad, los SNF son diseñados y/o suministrados en colaboración con entidades públicas o privadas evitándose así posibles problemas derivados de la falta de especialización para asegurar la calidad de ambos servicios, tanto los de carácter financiero como no financiero. Actualmente, aunque existen diversos motivos por los que las IMF deciden suministrar servicios no financieros, el principal continúa siendo reforzar el impacto que los microcréditos tienen sobre el alivio de la pobreza. No obstante, diferentes tipos de servicios no financieros han sido concebidos para ese fin como, por ejemplo, pláticas en cuestiones relacionadas con higiene y salud, capacitación en desarrollo de negocio, asesoría legal, cursos de idiomas y un largo etcétera.

En la literatura académica no se presenta una evidencia clara de que los SNF contribuyan, en la práctica, a alcanzar objetivos de desarrollo económico y reducción de niveles de pobreza. Sin embargo, McKernan (2002) observa la existencia de efectos positivos en los resultados de los negocios de autoempleo de los clientes del Grameen Bank en Bangladesh. Los efectos detectados no se derivan del crédito en sí y parecen proceder de cuestiones de origen no financiero, aunque estos clientes no estuvieran expuestos a ningún programa sistemático de SNF. Los resultados obtenidos por Smith (2002) son más reveladores del impacto marginal de los programas de servicios añadidos al crédito. En dicho estudio, se evalúan los efectos del programa formativo de salud materno-infantil del Proyecto HOPE tanto en objetivos

específicos del programa como en el nivel de gasto de los hogares de las clientas beneficiarias en Ecuador y Honduras. Mientras que pueden observarse efectos positivos sobre objetivos relacionados con la salud materno-infantil como el aumento en la probabilidad de alimentar a los recién nacidos con leche materna, los efectos sobre el nivel de ingresos en los hogares de las clientas beneficiarias resultan contradictorios. En esta misma línea, Karlan y Valdivia (2011) tampoco hallan evidencia de un impacto positivo del programa de capacitación en desarrollo de negocio ofrecido por FINCA Perú en determinados objetivos clave como son el volumen de ventas o los beneficios del negocio, aunque sí lo hacen en propósitos específicos como es el uso de mejores prácticas en el negocio.

Conceptualmente, los impactos que las capacitaciones en desarrollo de negocio y en salud preventiva para la mujer tienen en el ingreso del hogar y en los niveles de pobreza de los beneficiarios se articulan de forma distinta. 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 incrementar variables clave para el negocio como los ingresos por ventas, 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, en este caso, inmediata (ver, por ejemplo, Schultz 1988).

En cambio, los servicios de salud preventiva se prestan con el fin de inculcar la cultura de prevención en las beneficiarias y fomentar la utilización de los servicios médicos formales. Algunos estudios empíricos muestran como un mejor estado de salud está asociado al incremento en los días de trabajo efectivo, a significativos aumentos de la productividad, y a la reducción de la incidencia de enfermedades, lo cual reduce el número de días de trabajo perdidos. En la literatura científica, la mayoría de los autores coinciden en señalar la importancia de la salud y la nutrición como determinantes de la productividad e ingresos en los países en desarrollo (Strauss y Thomas, 1995). Simultáneamente, tanto el fomento de la participación en el sistema formal de salud como el refuerzo de los lazos entre los programas de salud públicos y privados contribuyen a reducir los gastos médicos de los beneficiarios y la vulnerabilidad de sus hogares en caso de sufrir una emergencia sanitaria. A su vez, estos dos factores tienden a reducir el uso de estrategias dañinas a la hora de hacer frente a dichas emergencias, como podría ser la venta de activos del negocio, que disminuyen las posibilidades del hogar de salir del círculo vicioso de la pobreza (ver, por ejemplo, Mosley, 2001). Los servicios de salud preventiva terminan por incrementar el ingreso familiar a través de las mayores posibilidades de inversión en capital humano y activos fijos de alta rentabilidad. Factores que contribuyen, en último término, a prevenir el impago de los préstamos, facilitando el acceso futuro a mayores niveles de deuda y reforzando el capital social de los grupos de crédito. Finalmente, de

acuerdo al conjunto de motivos mencionados, aumentan las posibilidades de que el hogar termine por superar el umbral de la pobreza.

### 3. Datos, diseño experimental y metodología

En 2009 se realizó el levantamiento de datos para este estudio a través de una encuesta transversal en la que participaron 434 microprestataarios de las IMF mexicanas, AISol y CONSERVA. Estas dos entidades microfinancieras son las únicas que en aquel momento estaban operando programas no financieros establecidos, con varios años de recorrido, y de forma regular en el estado de Chiapas. Las dos IMF, que celebraron durante 2009 su primera década de actividad de forma prácticamente simultánea, comparten múltiples características en sus metodologías operativas y de crédito grupal, con lo que sus programas de microcréditos presentan importantes similitudes. No obstante, difieren en el diseño de sus servicios no financieros y en el modo en el que éstos están estructurados e implementados.

AISol ha estado ofreciendo servicios de desarrollo de negocio desde mayo de 2008 en un programa establecido conjuntamente con Alcance, iniciativa mexicana de la ONG internacional *Freedom from Hunger*. Desde hace más de dos décadas, esta importante ONG ha estado desarrollando el proyecto insignia *Crédito con Educación*, un programa de educación no formal de diseño propio que ha sido adaptado para su uso por múltiples y diversas organizaciones microfinancieras a nivel mundial. Los servicios de desarrollo de negocio de AISol consisten en ofrecer a sus participantes sesiones de capacitación 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 de acuerdo a la periodicidad de las reuniones a las que las clientas acuden para realizar sus pagos y a 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 del programa Oportunidades que atraen a la mayoría de las participantes en el programa de capacitación de AISol. Los servicios de desarrollo de negocio de AISol presentan carácter voluntario y son gratuitos para aquellos que deciden participar (véase Cuadro 1).

**Cuadro 1**  
Características de los servicios de desarrollo de negocio (SDN)

<b>AISol – Servicios de desarrollo de negocio</b>	
<b>En colaboración con:</b> Alcance, filial mexicana de Freedom from Hunger	
<b>Descripción:</b> 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.	
<b>Participación:</b> Voluntaria	
<b>Precio para el cliente:</b> Gratuito	
<b>Contenidos:</b>	
<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	1. Usar los ocho pasos de planificación

dinero personal	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. Prepararse para eventos inesperados

Fuente: elaboración propia.

CONSERVA ha ofrecido sus campañas de educación en salud preventiva para la mujer desde 2007, destinadas a aquellas clientas que contasen con una permanencia superior a tres ciclos de crédito en el programa microfinanciero, así como con un buen historial de crédito. Los servicios consisten en una sesión de capacitación que incluye una prueba de detección de cáncer cervical llamada colposcopia. La campaña se completa con dos consultas médicas parcialmente subvencionadas con el fin de realizar tratamiento y seguimiento en el caso de que los resultados de la primera sesión resulten anómalos. Fundamentalmente diseñado y operado por GEMA, una asociación civil local mayoritariamente financiada por CONSERVA, los servicios son ofrecidos por los empleados de GEMA y médicos de clínicas privadas locales. Los materiales de capacitación han sido diseñados por académicos afiliados a la Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH) a los que han contribuido los doctores de las clínicas participantes. Los clientes de la IMF que cumplen los requisitos de elegibilidad son informados por los oficiales de crédito de las fechas en las que se celebrará la campaña de salud y aquéllos que deciden participar deben reservar su plaza realizando el pago anticipado de los servicios no financieros. Este pago es simbólico y se realiza bajo el principio de co-responsabilidad. Los participantes acuden a lo que termina siendo prácticamente un día completo de actividades que incluye una sesión de educación en salud de la mujer con una duración variable de aproximadamente una hora, seguida de un turno de preguntas en los que las mujeres plantean sus dudas de forma pública. A continuación se realizan las pruebas médicas de detección prematura de virus de papiloma humano, cáncer cervical, etc., citología vaginal o prueba de Papanicolau y colposcopia. Mientras que el personal de la clínica está encargado de distribuir los resultados, el personal integrante de GEMA responde a dudas en privado que surjan como consecuencia de dichos resultados. En el caso de que sea necesario un tratamiento, éste se explicará de forma muy detallada a las afectadas, así como la intervención que se les acaba de realizar, e incluso si es necesario se ofrecerá asesoría financiera para afrontar los costes de los medicamentos. En caso de que la clienta necesite tratamiento, lo que sucedió para



más de la mitad de nuestra muestra, se le ofrece acceso a otras dos consultas con las intervenciones médicas necesarias también subvencionadas. Adicionalmente, a aquellos clientes que necesiten tratamientos a más largo plazo o que presenten costes que ellos no puedan afrontar se les apoya para que accedan a los servicios públicos de salud. Los estrechos vínculos que los servicios de salud preventiva de CONSERVA mantienen con el programa público Oportunidades han desembocado en acuerdos de naturaleza local con los servicios de salud pública que representan una importante ventaja tanto para los beneficiarios de ambos programas como para la eficiencia financiera de los mismos. Las características básicas de los servicios de salud preventiva de CONSERVA se resumen en el Cuadro

## Cuadro 2

Características de los servicios de salud preventiva (SSP)

<b>CONSERVA – Servicios de salud preventiva</b>
<p><b>En colaboración con:</b> GEMA A.C.; Clínicas privadas locales; UNACH</p> <p><b>Descripción:</b> Día completo de actividades: Taller en salud preventiva de la mujer (60 minutos), revisión médica y colposcopia, explicación individual de los resultados y tratamiento por los doctores y personal de GEMA. Los pacientes con necesidad de tratamiento tienen derecho a dos visitas médicas subvencionadas adicionales.</p> <p><b>Participación:</b> Voluntaria</p> <p><b>Precio para el cliente:</b> 100 pesos mexicanos (≈ 8 dólares EEUU)</p> <p><b>Contenidos:</b></p> <p><u>Jornada 1:</u></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Introducción al sistema reproductor femenino</li><li>2. Introducción a las enfermedades de transmisión sexual: síntomas y prevención.</li><li>3. Cáncer cervical: Concepto, síntomas y prevención</li><li>4. Virus del Papiloma Humano (VPH): Concepto, síntomas y prevención (exámenes médicos)</li><li>5. Tratamientos y asesoramiento financiero (si necesario).</li></ol> <p><u>Estudios médicos:</u></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Revisión médica</li><li>2. Citología y colposcopia</li></ol> <p><u>Tratamientos (en caso de ser necesarios):</u></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Crioterapia</li><li>2. Biopsia</li><li>3. Tratamiento con láser</li><li>4. Cirugía conal</li></ol>

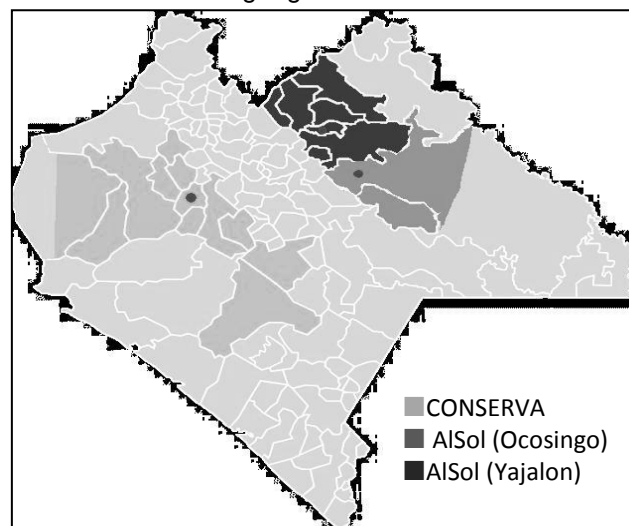
Fuente: elaboración propia.

La ejecución progresiva de estos programas no financieros por parte de las dos IMF que los ofrecen ha permitido un diseño singular para este estudio, basado en el realizado por Coleman (1999; 2006) para evaluar el impacto de un programa de

microfinanzas en Tailandia. Al igual que en el citado análisis, en este también es posible identificar un grupo de control constituido por clientes que van a tener acceso inmediato a los dos programas de SNF, lo que permite utilizar una metodología poco habitual. Por razones diversas, relacionadas con la capacidad de financiamiento o la organización y operativa, entre otras, ambas IMF ofrecen sus servicios no financieros de forma escalonada fijando criterios exógenos de elegibilidad o posibilidad de acceso. En el caso de AISol, dichos criterios son geográficos y están relacionados con la implementación progresiva del programa de capacitación que se realiza por sucursales hasta que todas ofrezcan los servicios. Para CONSERVA, solo aquellas clientas que superen los tres ciclos de crédito y con buen historial de crédito son elegibles para acceder a los servicios. De esta forma, fue posible recabar la 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 educación y capacitación, lo que permitió determinar las características observables que diferencian a los participantes de los no participantes antes de comenzar con la implementación del programa (Armendáriz y Morduch, 2005). En el momento de la encuesta, los servicios de desarrollo de negocio eran ofrecidos en seis de las ocho sucursales de AISol. Sin embargo, en las dos restantes, la capacitación iba a ser impartida de forma inmediata y los grupos de futuros participantes ya estaban formados. En CONSERVA, los clientes entrevistados fueron aquellos en el tercer ciclo a los que los oficiales de crédito habían dado la posibilidad de reservar su plaza en una de las próximas campañas de salud.

Se realizó para el estudio un muestreo aleatorio estratificado según los criterios de acceso, tanto para los clientes de AISol como para los de CONSERVA. En el caso de AISol, las sucursales se estratificaron de acuerdo a si el programa no financiero había sido suministrado desde sus comienzos o si éste aun no había comenzado. 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 fuese lo más similar posible a la de control, se escogió para ello la sucursal de Ocosingo que se había constituido recientemente. 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, ya habían definido su estatus como futuros participantes o no participantes. En el caso de CONSERVA, se seleccionaron las dos sucursales en la capital del Estado, Tuxtla Gutiérrez. Estas dos sucursales, cuyo radio de actuación abarca municipios situados a una distancia de hasta seis horas por carretera, habían resultado de la escisión de una única sucursal, en la que habían comenzado a ofrecerse las campañas de salud preventiva. Los clientes de estas sucursales fueron estratificados conforme a si habían completado tres ciclos de crédito o más. A continuación, una muestra aleatoria de grupos de crédito fue seleccionada de ambos estratos de las dos IMF. Finalmente, los clientes de estos grupos fueron seleccionados aleatoriamente. El Mapa 2 muestra la ubicación geográfica final de los clientes entrevistados para esta investigación.

**Mapa 2**  
Ubicación geográfica de la muestra



Fuente: elaboración propia.

Este procedimiento contribuye a una composición homogénea de ambos grupos, elegible y no elegible, de forma que no haya diferencias significativas en sus características observables y puedan ser comparados para identificar el impacto. 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 tienen acceso al programa, lo recibirán próximamente. Para reforzar el control de este sesgo de selección en el acceso, los modelos se estiman también con efectos fijos a nivel de municipio.

Los datos primarios recabados por la investigadora principal y un asistente a través de cuestionarios estructurados y estandarizados, fueron contrastados y complementados con datos secundarios procedentes de las bases de datos proporcionadas por las IMF. Se encuestó a los clientes de las dos organizaciones microfinancieras que habían sido elegidos en la muestra. El ratio de respuesta fue del 76 por ciento, siendo los problemas de salud o la muerte reciente de alguno de los

miembros del hogar las razones principales para no responder a la encuesta. Para controlar el posible sesgo derivado del absentismo a las reuniones de crédito, todos los grupos fueron visitados en un mínimo de dos ocasiones. Adicionalmente, se programaron citas en los domicilios o lugares de trabajo de aquellos grupos que no habían podido ser encuestados durante las reuniones. En la muestra, el nivel de participación en las sesiones de capacitación entre los clientes elegibles fue del 65 por ciento, mientras que el 71 por ciento de los clientes sin acceso se habían preseleccionado para participar. Las características observables que determinan la decisión de participar se estiman mediante 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.

Para evaluar el efecto de los servicios no financieros en los niveles de ingresos y pobreza, se estima un modelo de dobles diferencias en el que se controla el sesgo de confusión estándar de esta relación, incluyendo variables como elegibilidad e intención de participar y otras características además del tratamiento (véase ecuación 1).

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

Así, cada variable dependiente  $Y$ , ya sea el logaritmo del nivel de ingresos o la probabilidad de estar por debajo de las líneas de pobreza, 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. Una versión extendida de la ecuación (1) se emplea para estimar el impacto marginal de cada uno de los servicios no financieros, desarrollo del negocio (SDN) y salud preventiva (SSP), para así poder comparar dichos efectos.

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. Los métodos econométricos multivariantes que se han empleado en este análisis se describen con mayor detalle en Biosca, Lenton y Mosley (2011).

#### **4. Servicios no financieros y alivio de pobreza**

En este apartado se definen tanto los determinantes de la intención de participar en los servicios no financieros, como el impacto que dicha participación tiene en la pobreza monetaria de los beneficiarios. Nuestras variables de interés son: el ingreso mensual del hogar per cápita (expresado en logaritmos naturales) y la probabilidad de permanecer por debajo del umbral de la pobreza.

La decisión de participación parece poder atribuirse a factores relacionados con la demanda en mayor medida que a los relacionados con la oferta, como serían la

distancia en minutos al lugar donde se ofrecen los SNF o la duración de los mismos. Entre los factores relacionados con la demanda, mientras que ciertas características socio-económicas juegan un papel significativo en la probabilidad de participar en el programa, las particularidades del negocio no parecen ser tan relevantes. Como se había previsto, los determinantes de participación varían según el tipo de SNF. La Tabla 1 recoge los resultados del modelo, que se comentan a continuación.

**Tabla 1**  
*Estimación probit de los determinantes de participación en SNF*

Variables independientes	SNF		Negocio		Salud	
	Muestra total	Sin acceso	Muestra total	Sin acceso	Muestra total	Sin acceso
Edad	0,01 (0,01)	0,02 (0,02)	-0,01 (0,02)	0,04 (0,04)	0,04** (0,02)	0,10*** (0,03)
Edad cuadrado	-0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)	-0,00** (0,00)	-0,00*** (0,00)
Años de educación (log)	0,04 (0,04)	0,23*** (0,07)	-0,00 (0,05)	0,11 (0,11)	0,11** (0,06)	0,25*** (0,08)
Zona rural	-0,01 (0,06)	0,24*** (0,08)	-0,05 (0,08)	0,23 (0,16)	-0,03 (0,13)	0,09 (0,06)
Indígena <sup>a</sup>	0,09 (0,07)	0,26*** (0,09)	0,04 (0,08)	0,11 (0,15)	-	-
Cohabita	0,09 (0,08)	0,03 (0,13)	0,06 (0,11)	0,07 (0,19)	0,16 (0,14)	-0,06 (0,07)
Jefa del hogar	0,12** (0,05)	0,11 (0,11)	0,21*** (0,07)	-0,01 (0,20)	0,00 (0,10)	-0,23 (0,24)
Ratio de dependencia	-0,05 (0,11)	0,10 (0,21)	-0,25 (0,18)	-0,19 (0,35)	0,04 (0,17)	0,04 (0,23)
Empoderamiento <sup>b</sup>	0,03** (0,01)	0,03 (0,02)	0,03* (0,02)	0,04 (0,03)	0,01 (0,02)	-0,00 (0,02)
Oportunidades	0,15*** (0,05)	0,21*** (0,08)	0,10 (0,08)	0,22* (0,13)	0,15** (0,07)	0,07 (0,07)
Capital humano de los trabajadores	-0,01*** (0,00)	-0,00 (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01* (0,01)	-0,00 (0,00)	-0,00 (0,00)
Capital humano de los trabajadores femeninos como % del total	-0,58*** (0,20)	-0,70** (0,36)	-0,99*** (0,27)	0,39 (1,39)	0,03 (0,28)	0,03 (0,19)
Vivienda en propiedad	-0,05 (0,05)	-0,19*** (0,08)	0,18** (0,09)	0,04 (0,21)	-0,22*** (0,06)	-0,28*** (0,08)
Tierras de cultivo en propiedad	-0,04 (0,06)	0,07 (0,15)	-0,04 (0,08)	0,09 (0,21)	0,00 (0,12)	-0,01 (0,15)
Índice de marginación <sup>c</sup>	-0,06** (0,03)	-0,06 (0,05)	-0,07* (0,04)	-0,11 (0,09)	-0,06* (0,04)	-0,06 (0,05)
Cuantía del préstamo (log)	0,04 (0,03)	-0,06 (0,08)	-0,02 (0,06)	-0,03 (0,13)	0,05 (0,05)	-0,04 (0,08)
Ingreso mensual	-	-	-	-	0,02	0,05

anterior (log) <sup>d</sup>					(0,05)	(0,08)
Meses de operación del negocio (log)	0,02	0,01	0,03	-0,06	-0,01	-0,01**
Experiencia en el negocio	(0,07)	(0,03)	(0,03)	(0,07)	(0,02)	(0,03)
Distancia a la capacitación (log minutos)	-0,05	0,06	-0,06	-0,03	0,04	0,16
Coste	(0,05)	(0,08)	(0,07)	(0,14)	(0,07)	(0,10)
Observaciones	-0,01	-0,00	-0,02	0,03	0,06	0,04
Wald $\chi^2$	(0,02)	(0,05)	(0,03)	(0,05)	(0,05)	(0,10)
Pseudo R <sup>2</sup>	0,11	0,38***	-	-	-	-
	(0,10)	(0,15)				
	434	134	218	70	216	64
	53,81***	35,10***	55,01***	29,56**	36,63***	34,11***
	0,097	0,208	0,193	0,308	0,152	0,394

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

<sup>a/</sup> Sólo para AISol

<sup>b/</sup> Empoderamiento indica el poder de decisión de la cliente 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.

<sup>c/</sup> Índice de marginación, basado en Maldonado y González-Vega (2008), 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, 2006). Un índice de mayor valor está relacionado con más marginación.

<sup>d/</sup> Solo para CONSERVA.

Fuente. CONAPO (2006) y encuesta del estudio.

Los microprestatarios de mayor edad son los más proclives a participar en los SNF, tanto en los servicios de desarrollo de negocio (SDN) como, significativamente, en el programa de salud preventiva (SSP). Esto es consistente con la literatura sobre educación para adultos y participación en programas de prevención del cáncer cervical en países en desarrollo. De la misma forma, los niveles de educación formal de los microprestatarios se revelan como un factor clave para favorecer la facilidad con la que se invierte en capital humano adicional, especialmente en el caso de los servicios de salud preventiva, pero también afectan al tipo de capacitación en la que el microprestatario decide participar. Por ejemplo, el poder de negociación de la mujer en la familia, medido como el ratio entre los años de educación acumulados por las mujeres que cuenten con alguna fuente de ingresos y el stock de capital humano de todos los miembros del hogar que realicen una actividad económica, disminuye la participación en los servicios de desarrollo de negocio, lo que posiblemente sea debido que el curso es demasiado elemental. Sin embargo, de acuerdo con la literatura, el alto poder de negociación de la mujer en el hogar incrementa la probabilidad de participación en los servicios de salud preventiva. Los efectos marginales del stock de capital humano del hogar sobre la decisión de acudir a los cursos son, aunque significativos, prácticamente cero y, por lo tanto, casi imperceptibles.

Contrariamente a lo esperado, el colectivo indígena de la muestra, fundamentalmente Tzeltal y Chol, manifiesta un mayor interés en recibir la capacitación. Existen dos explicaciones posibles para ello. En primer lugar, los indígenas suelen habitar en zonas rurales donde los servicios de microfinanzas son escasos siendo, además, el principal grupo objetivo de programas de alivio de pobreza

como Oportunidades, entre otros. El trabajo cualitativo realizado indica que ciertos clientes, especialmente los más vulnerables, deciden acudir a los SNF 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) señala 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 también parece incrementar de forma significativa las posibilidades de que éstas decidan participar en los SNF, especialmente para toda la muestra y para los servicios de desarrollo de negocio. Sin embargo, estos resultados no son robustos cuando la muestra se reduce al grupo que aún no es elegible, con lo que es posible que tras la capacitación las clientas sean más propensas a considerarse cabezas de familia.

Los talleres o pláticas organizados por el programa Oportunidades resultaron ser la única fuente de capacitación informal adicional que habían recibido los microprestataarios durante los dos últimos años.<sup>3</sup> Sorprendentemente, los servicios financieros y las pláticas del Programa Oportunidades resultan ser de carácter complementario, en lugar de sustitutivo. A partir de los resultados de este estudio es posible inferir que el hecho de ser o de haber sido beneficiario de Oportunidades incrementa la probabilidad de realizar una mayor demanda de capital humano. Es decir, la participación en este programa público de gran escala parece fomentar la participación en otros servicios de capacitación y educación, especialmente en aquellos relacionados con salud preventiva (Sosa-Rubí *et al.*, 2009).

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, aunque negativamente en los servicios de salud preventiva. 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. Sin embargo, los servicios de salud preventiva tienen lugar en un momento puntual y, comparativamente, participar en ellos no requiere una dedicación tan intensiva. Por ello, no es 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 SNF 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 (2006) en el ámbito local, aunque ha sido

---

<sup>3</sup> Con la excepción de los talleres sobre nutrición del programa de la ONG mexicana “Un Kilo de Ayuda” a los que acudía un solo cliente.

adaptado a las características de este estudio y no incluye medidas relacionadas con educación para evitar problemas de multicolinealidad. 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 (derechohabiencia a los servicios de salud). El índice calculado oscila entre cero y tres, donde el tres indica el máximo nivel de marginación. 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 de los más desfavorecidos de que las inversiones en capital humano no son lo suficientemente rentables. El ingreso real del hogar anterior a la participación en el programa de microfinanzas, para el que CONSERVA pudo suministrar datos, no parece afectar de forma significativa a la probabilidad de participar en las campañas de salud.

### *Impacto*

Ambos tipos de servicios no financieros, negocios y salud, parecen tener efectos marginales significativos en las variables de pobreza monetaria de los microprestatarios. Los servicios de desarrollo de negocio (SDN) podrían incrementar el ingreso familiar per cápita, así como la probabilidad de superar el umbral de la pobreza, a través de mayores niveles de actividad, productividad y beneficios en la microempresa. De la misma forma, el impacto positivo de las campañas de salud preventiva puede canalizarse a través de la mejora en el estado de salud, que propiciará a su vez incrementos en la capacidad de trabajo y la productividad reduciendo el gasto sanitario a largo plazo así como la vulnerabilidad a emergencias por cuestiones sanitarias.

En el estudio empírico se estima la ecuación (1) según el método de mínimos cuadrados ordinarios en el caso del logaritmo natural del ingreso per cápita ajustado, y por máxima verosimilitud, utilizando un modelo logit univariable en el caso del efecto sobre la probabilidad de permanecer por debajo de cada uno de los tres umbrales oficiales de pobreza en México. Estas líneas de pobreza, estimadas por CONEVAL (2009) en pesos mexicanos de agosto de 2009, asignan valores monetarios a la canasta alimentaria así como a las necesidades de naturaleza no alimentaria. Los valores de la línea de pobreza alimentaria se derivan mediante la estimación del ingreso per cápita mínimo necesario para adquirir una canasta básica de alimentos que contengan los nutrientes considerados indispensables para una vida sana, tanto en el contexto rural como en el urbano. La línea de pobreza de capacidad incluye en el nivel de ingreso estimado además del valor de la canasta básica de alimentos, los gastos necesarios en salud y educación formal. Por último, la línea de pobreza de patrimonio estima el nivel de ingreso imprescindible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesarios en salud y educación formal, pero también en aquéllos considerados de carácter social como vestido, vivienda y transporte. Se encuentra por debajo de estas líneas de pobreza todo aquel que no pueda afrontar el importe de gasto estimado aunque la totalidad de su ingreso fuese destinada exclusivamente para la adquisición de los citados bienes y servicios.



La Tabla 2 recoge las estadísticas descriptivas que exhiben la incidencia de pobreza en la muestra objeto del análisis, divididas según criterios de elegibilidad e intención de participación. Se incluye además la brecha de pobreza, un índice que permite observar la severidad de la misma, midiendo la distancia entre la media del ingreso de aquellos por debajo del umbral y dicho umbral, para las tres diferentes líneas. La línea de pobreza del Banco Mundial para los países más pobres se incluye simplemente por cuestiones comparativas, aunque México sea un país de renta media se escoge la línea de menos de un dólar estadounidense al día con el fin de ilustrar que un 2,5% de la muestra se encontraba en condiciones de pobreza extrema en el momento de la entrevista. Cabe añadir que el 70% de los microprestataarios entrevistados vivía por debajo del umbral de pobreza de patrimonio.

**Tabla 2**  
Incidencia de la pobreza por grupos

Concepto	Media por grupo				
	Total	Acceso		Sin acceso	
		Participa n	No participa n	Participa n	No participa n
<b>Banco Mundial ingreso p.c. ≤1 US\$ día Pobreza alimentaria (<math>P_1</math>)</b>	2,53 (0,16)	1,02	7,69	0	2,56
Headcount ( $P_{10}$ )	35,71 (0,48)	38,46	37,75	29,47	33,33
Brecha de pobreza ( $P_{11}$ )	11,75 (0,20)	11,51	14,64	8,55	13,01
<b>Pobreza de capacidad (<math>P_2</math>)</b>					
Headcount ( $P_{21}$ )	45,85 (0,50)	43,88	51,92	44,21	43,59
Brecha de pobreza ( $P_{22}$ )	16,94 (0,23)	16,75	20,33	13,52	17,21
<b>Pobreza de patrimonio (<math>P_3</math>)</b>					
Headcount ( $P_{31}$ )	69,35 (0,46)	68,37	75,96	66,31	64,10
Brecha de pobreza ( $P_{32}$ )	32,65 (0,29)	32,25	37,27	29,14	30,87
Observaciones (número)	434	196	104	95	39

*Nota.* Todas las medias son porcentajes. Las desviaciones típicas se incluyen entre paréntesis. Las líneas de pobreza han sido estimadas con el ingreso per cápita ajustado por adulto equivalente, escala empleada por CONEVAL.

*Fuente:* CONEVAL (2009) y datos de la encuesta realizada para el estudio.

Los resultados del impacto marginal derivados de las estimaciones de la ecuación (1) se presentan en la Tabla 3. Los efectos de los SNF se estiman sobre cuatro variables de nuestro interés: el ingreso mensual per cápita, así como la posibilidad de permanecer por debajo de los tres umbrales de pobreza, alimentaria, de capacidad y de patrimonio. Las variables independientes fundamentales son la participación en SNF y, en el caso de la estimación del impacto marginal, la participación en cada uno de los tipos de 'credit-plus', SDN y SSP. Las variables de control son múltiples y han sido incorporadas al análisis con objeto meramente informativo. De entre este grupo de variables parecen estar especialmente asociadas a un menor nivel de ingresos o a mayor probabilidad de estar por debajo del umbral de la pobreza las siguientes: tener un origen indígena, un mayor ratio de dependencia, un alto índice de marginación, ser beneficiario de Oportunidades, residir en comunidades rurales y en localidades con importantes índices de analfabetismo.

Los servicios no financieros ofrecidos por las dos instituciones que han sido incluidas en este análisis, se confirman como relevantes tanto para incrementar el

nivel de ingresos como para reducir la probabilidad de permanecer debajo de los tres umbrales de pobreza definidos en la sección anterior. Si el impacto de los SNF se estima de forma general, es decir, considerando de forma conjunta los SDN y los SSP, los resultados indican que los programas no financieros incrementan el nivel de ingresos per cápita y reducen, de forma significativa, las probabilidades de permanecer por debajo de las líneas de pobreza de capacidades y de patrimonio.<sup>4</sup> Estos resultados se corroboran en la estimación que incluye efectos fijos en el ámbito municipal, en la que se asume que las diferencias entre dichos municipios pueden ser capturadas. Es decir, la estimación de efectos fijos controla aquellos factores que varíen entre los distintos municipios incorporados al análisis, que hayan podido afectar a la posibilidad de acceso a los SNF.

Sin embargo, al considerar por separado los impactos marginales que los SDN y los SSP tienen sobre los participantes, los servicios relacionados con el negocio se perfilan como el motor del impacto general ya que los efectos marginales son de mayor magnitud y significativos. Estos resultados, que se presentan en la Tabla 3, sugieren que existe evidencia, significativa al 10%, de que la participación en los SDN contribuyen a aumentar el nivel de ingreso, aunque estos efectos desaparecen en la estimación de efectos fijos a nivel municipal posiblemente esto se deba al reducido volumen de la muestra. Mientras que no se pueden observar impactos significativos concentrados alrededor de la línea de pobreza alimentaria, estos sí son evidentes para la pobreza de capacidad y la de patrimonio. Así, la probabilidad de permanecer por debajo del umbral de la pobreza de capacidad se reduce para los participantes en los servicios de desarrollo de negocio. Este resultado es significativo al 10%. Más relevante, la participación en SDN disminuye la probabilidad de estar por debajo del umbral de la pobreza de patrimonio en un 3,1%, considerando efectos fijos en el ámbito municipal. Por tanto, a partir de estos resultados, se puede observar que son especialmente los que están en menor situación de pobreza, aquellos para los que la participación en SDN acarrea más beneficios.

---

<sup>4</sup> Por cuestiones de brevedad, no todos los resultados de las regresiones se encuentran incluidos en el presente artículo. No obstante, la autora los hace disponibles, a petición de los interesados.

**Tabla 3**

Estimación del impacto de los SDN y SSP en el ingreso per cápita y niveles de pobreza alimentaria, capacidad y patrimonio

	Variable dependiente: Ingreso per cápita mensual (en log.)		Variable dependiente: Pobreza alimentaria		Variable dependiente: Pobreza de capacidad		Variable dependiente: Pobreza de patrimonio	
	MMC	MMC EF	Logit [mfx]	Logit EF	Logit [mfx]	Logit EF	Logit [mfx]	Logit EF
Años de educación(log)	0,105*** (0,043)	0,090*** (0,025)	-0,046 (0,038)	-0,048 (0,047)	- 0,094** (0,046)	-0,040** (0,060)	- 0,077** (0,032)	-0,010** (0,019)
Indígena	- 0,268*** (0,085)	-0,249*** (0,082)	0,150** (0,075)	0,110 (0,098)	0,158* (0,087)	0,059 (0,098)	0,108 (0,067)	0,024* (0,049)
Cohabita	0,094 (0,080)	0,123* (0,073)	- 0,198** (0,079)	-0,236*** (0,082)	- 0,218*** (0,084)	- 0,147*** (0,184)	-0,094* (0,051)	-0,020* (0,037)
Jefa del hogar	0,040 (0,068)	0,040 (0,079)	-0,038 (0,060)	-0,056 (0,077)	-0,001 (0,069)	-0,009 (0,036)	-0,058 (0,055)	-0,007 (0,014)
Ratio de dependencia	- 0,407*** (0,132)	-0,377** (0,148)	0,273** (0,121)	0,297** (0,166)	0,586*** (0,144)	0,255*** (0,372)	0,247** (0,103)	0,033** (0,063)
Capital humano de los trabajadores	-0,002 (0,003)	-0,001 (0,004)	0,004 (0,003)	0,003 (0,004)	0,003 (0,003)	0,001 (0,002)	-0,001 (0,002)	-0,000 (0,001)
Capital humano de las mujeres trabajadoras (%)	0,373 (0,265)	0,328 (0,213)	- 0,548** (0,220)	-0,570** (0,317)	- 0,780*** (0,255)	- 0,365*** (0,519)	0,152 (0,297)	0,019 (0,050)
Vivienda en propiedad	-0,019 (0,072)	-0,011 (0,042)	-0,031 (0,067)	-0,058 (0,079)	0,006 (0,075)	-0,003 (0,035)	-0,023 (0,050)	0,001 (0,007)
Tierras de cultivo en propiedad	0,157** (0,076)	0,144** (0,054)	- 0,141** (0,056)	-0,189** (0,120)	- 0,188*** (0,072)	-0,077** (0,119)	0,016 (0,064)	0,012 (0,026)
Índice de marginación	- 0,121*** (0,033)	-0,119*** (0,037)	0,095*** (0,032)	0,094*** (0,044)	0,081** (0,035)	0,035** (0,052)	0,064* (0,025)	0,009*** (0,016)
Cuantía del	0,110** (0,046)	0,109**	-0,033 (0,043)	-0,023	-0,077 (0,049)	-	-0,082**	-0,011**

préstamo		(0,048)		(0,048)		0,036*** (0,033)	(0,034)	(0,017)
Oportunidades	-0,122* (0,072)	-0,137 (0,094)	0,236*** (0,060)	0,275*** (0,083)	0,175*** (0,065)	0,094 (0,137)	-0,008 (0,050)	0,001 (0,007)
Zona rural	-0,168** (0,073)	-0,266* (0,144)	-0,093 (0,059)	0,042 (0,118)	-0,114* (0,069)	0,041 (0,094)	-0,122* (0,070)	-0,008 (0,018)
Índice municipal de analfabetismo (%)	- 0,013*** (0,004)	×	0,008** (0,004)	×	0,012*** (0,004)	×	0,007*** (0,002)	×
Acceso a SDN	-0,292** (0,162)	-0,461** (0,207)	0,162 (0,134)	0,198 (0,395)	0,213 (0,143)	0,190 (0,386)	0,258*** (0,101)	0,090 (0,202)
Acceso a SSP	-0,059 (0,135)	-0,124 (0,080)	-0,057 (0,129)	0,008 (0,233)	0,108 (0,137)	0,086 (0,176)	0,097 (0,073)	0,015 (0,034)
Intención partic. SDN	-0,063 (0,140)	-0,045 (0,122)	-0,005 (0,116)	-0,006 (0,150)	0,063 (0,142)	0,018 (0,080)	0,149* (0,081)	0,025 (0,055)
Intención partic. SSP	0,029 (0,145)	-0,062 (0,065)	-0,015 (0,135)	0,135 (0,236)	0,080 (0,140)	0,093 (0,185)	0,030 (0,083)	0,004 (0,018)
<b>Exposición SDN</b>	<b>0,313* (0,175)</b>	<b>0,234 (0,168)</b>	<b>-0,086 (0,131)</b>	<b>-0,042 (0,181)</b>	<b>-0,268* (0,142)</b>	<b>-0,086 (0,147)</b>	<b>-0,461** (0,217)</b>	<b>-0,032** (0,062)</b>
<b>Exposición SSP</b>	<b>0,035 (0,172)</b>	<b>0,099 (0,082)</b>	<b>0,065 (0,181)</b>	<b>-0,048 (0,265)</b>	<b>-0,178 (0,156)</b>	<b>-0,096 (0,177)</b>	<b>-0,080 (0,119)</b>	<b>-0,009 (0,024)</b>
Constante	6,827 (0,424)	6,635*** (0,407)	×	×	×	×	×	×
F-test si $\delta_1 = \delta_2$	F(1,409) =	F(1, 18) =	chi2( 1) =	chi2(1) =	chi2(1) = 0,23	chi2(1) = 0,01	chi2(1) = 2,43	chi2(1) =
Prob > F	1,84	0,44	0,59	0,00				1,92
Prob > chi2	0,175	0,5156			0,628	0,905	0,119	
			0,442	0,986				0,165
Observaciones	430	429	430	415	430	418	430	404
F statistic	18,79***	208,76***						
R <sup>2</sup>	0,433	0,387						

Wald chi2		94,35 <sup>***</sup>		104,01 <sup>***</sup>		97,95 <sup>***</sup>
Pseudo R <sup>2</sup>		0,254		0,262		0,259
LR chi2			50,68 <sup>***</sup>		66,53 <sup>***</sup>	
<b>RESET:</b>	F(3, 406) =					
Hosmer-Lemesho	0,51	4,55		9,96		7,60
chi2(8)		0,804		0,268		0,474
Prob > chi2	0,675					

Nota. Significativo al: \*\*\* 1 por ciento; \*\* 5 por ciento; \* 10 por ciento. Error estándar de White en paréntesis. Las variables se definen como aparecen en el pie de la Tabla 1.

## **5. Debate y conclusiones sobre el diseño de las políticas públicas**

Es importante recalcar la creciente importancia que están adquiriendo los servicios no financieros de alta calidad en el mundo de las microfinanzas a escala global. Estos esquemas *'credit-plus'* de segunda generación, que progresivamente están siendo percibidos por los profesionales de las microfinanzas como una técnica apropiada para mercados extremadamente competitivos, mantienen como objetivo primordial contribuir al alivio de la pobreza, especialmente en el contexto latinoamericano. En México, AISol y CONSERVA, dos de las tres únicas IMF que en la actualidad ofrecen programas sistemáticos y maduros de SNF, y que son analizadas en este estudio, han adaptado sus programas no financieros a la nueva tendencia. En su mayoría, estos SNF presentan ahora un carácter voluntario, pueden tener un coste financiero para el microprestatario y su calidad está avalada a través de la colaboración de la IMF con un socio especializado. Incluso ProMujer, entidad microfinanciera perteneciente a la célebre red global reconocida por el éxito de su programa de SNF, ha atravesado un reciente período de transición en el que ha revisado las características de su programa no financiero en México para adaptarlo a las nuevas características del mercado.

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 de SNF voluntarios además de evaluar, de forma original, el impacto de la participación en los objetivos de alivio de pobreza. Adicionalmente, el estudio se centra en establecer las diferencias en el impacto de dos tipos de programas no financieros (servicios de desarrollo de negocios y salud preventiva) en un intento de comprender si los SNF contribuyen a la reducción de la pobreza así como de describir los mecanismos causales subyacentes.

Los resultados obtenidos indican que la decisión de participar en estos SNF depende, en mayor medida, de factores relacionados con la demanda y no con la oferta. Como se esperaba, las medidas relacionadas con el capital humano son de especial relevancia para determinar la participación y el resto de características socio-económicas consideradas varían según el tipo de programa, ambas circunstancias que deberían ser tomadas en cuenta a la hora de diseñar programas no financieros. El hallazgo que sugiere que los beneficiarios de Oportunidades expresan un mayor interés por participar en los SNF es especialmente relevante, tratándose de una contribución original a la literatura. Este resultado revela posibles sinergias, aún inexploradas, entre los programas de alivio de pobreza de naturaleza pública y aquellos de naturaleza privada. Se pone así de manifiesto la posibilidad de que los acuerdos de cooperación entre las organizaciones de microfinanzas y los departamentos gubernamentales a cargo de programas sociales constituyan un medio para ofrecer servicios más efectivos y sólidos con el fin de incrementar el impacto total en la población objetivo. La red que agrupa a las principales microfinancieras mexicanas, Prodesarrollo, se perfila como uno de los posibles marcos adecuados para la negociación y formalización de estos posibles acuerdos entre instancias gubernamentales e instituciones de desarrollo privadas.

En este estudio, la evidencia indica que los SNF tienen un impacto significativo en el alivio de la pobreza de capacidad y de patrimonio. Esta conclusión es coherente con las teorías que defienden que los microprestatarios experimentan un mayor nivel de impacto cuanto mayor sea su nivel de ingreso (Hulme y Mosley, 1996). En este sentido, es posible señalar que los servicios no financieros pueden actuar como un mecanismo informal de seguro de riesgo. De entre los clientes que los reciben, son aquellos con un mayor nivel de ingresos los que prefieren y son capaces de asumir riesgos más elevados, obteniendo así importantes beneficios de su participación.

Sobre el diseño de políticas públicas se puede afirmar que el énfasis que se está poniendo sobre los servicios que complementan las microfinanzas e incrementan su impacto parece estar empíricamente justificado, al menos para el caso mexicano. El análisis de impacto de los programas de servicios no financieros, presentado en este artículo, 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. Las conclusiones indican que los servicios “plus”, es decir, aquellos que se combinan con el crédito añaden valor al programa incluso si los sesgos a los que nos hemos referido son tomados en cuenta.

De los dos tipos de SNF considerados (desarrollo de negocio y salud preventiva) son los servicios de negocio los que parecen dirigir el efecto sobre alivio de pobreza. Existen dos posibles razones para ello. En primer lugar, parece posible que los efectos de los servicios de salud preventiva para la mujer en el alivio de la pobreza e incremento del nivel de ingresos tarden más en materializarse, lo que en este caso no puede ser observado al tratarse de un estudio de corte. Según este argumento, los servicios de prevención sanitaria afectan inicialmente a otro tipo de factores que no se ponen de manifiesto en este estudio pero que han sido analizados con resultados satisfactorios como, por ejemplo, el estado general de salud de las personas participantes.

La mayor información sobre los mecanismos a través de los cuales se materializa el impacto que este tipo de programas no financieros tienen sobre los niveles de pobreza de 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.



### Referencias bibliográficas y documentales

- Armendáriz de Aghion, B. y Morduch, J. (2005) *'The Economics of Microfinance.'* Cambridge: MIT Press.
- Biosca, O., P. Lenton y P. Mosley (2011) 'Microfinance non-financial services: a key for poverty alleviation? Lessons from Mexico.' Working paper. University of Sheffield.
- 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) (2006) 'Índices de Marginación Estatales y Municipales 2005.' [online] Accesible en [http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=126&Itemid=204](http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=126&Itemid=204).
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) (2009) *Metodología para la Medición Multidimensional de la Pobreza en México.* [online] Accesible en [http://www.coneval.gob.mx/contenido/med\\_pobreza/6793.pdf](http://www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/6793.pdf).
- Hulme, D. y P. Mosley (1996) *'Finance against Poverty.'* London: Routledge.
- Karlan, D. y M. Valdivia (2011) 'Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions' *Review of Economics and Statistics.* (doi: 10.1162/REST\_a\_00074)
- 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.
- Prodesarrollo (2010) 'Benchmarking de las Microfinanzas en México: Un Informe del Sector.' [online] Accesible en <http://www.prodesarrollo.org>.
- Marconi, R. y Mosley, P. (2005) 'Bolivia during the global crisis 1998-2004: Towards a macroeconomics of microfinance.' *Journal of International Development*, 18(2), 237–261.
- Mosley, P. (2001) 'Microfinance and Poverty in Bolivia.' *Journal of Development Studies*, 37(4), 101-132.
- Mosley, P., D. Olejarova y E. Alexeeva (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.
- Schultz, T. P. (1988) 'Education Investment and Returns.' En Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, 1. Amsterdam: North Holland.

Skoufias, E., T. Lunde y H. Patrinos (2009) 'Social Networks among Indigenous Peoples in Mexico.' *Research Working Papers*, 1-27(27), The World Bank.

Smith, S. (2002) 'Village Banking and Maternal and Child Health: Evidence from Ecuador and Honduras.' *World Development*, 30(4), 707-23

Sosa-Rubí, S., O. Galarraga y J. Harris (2009) 'Heterogeneous Impact of the "Seguro Popular" Program on the Utilization of Obstetrical Services in Mexico, 2001-2006: A Multinomial Probit Model with a Discrete Endogenous Variable.' *Journal of Health Economics*, 28(1), 20-34.

Strauss, J. y Thomas, D. (1995) 'Human Resources: Empirical Modelling of Household and Family Decisions.' En Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, 3. Amsterdam: North Holland.

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