

## Microcréditos y capacitación

MARTA BEKERMAN\*

Los programas de microcréditos son un instrumento para combatir la pobreza, al brindar acceso a pequeños créditos a sectores sociales marginados.<sup>1</sup> Estos créditos se otorgan para generar empleo por medio del apoyo para la creación de microempresas. Si bien el alcance de estos programas es muy incipiente en países como Argentina y Brasil, los microcréditos se han revelado en distintos países del mundo como un instrumento eficaz en la lucha contra la pobreza.

Las instituciones que llevan a cabo estos programas se preguntan si el otorgamiento de los microcréditos es suficiente por sí mismo para vencer la pobreza. Hay en el ámbito de las instituciones de microfinanzas un amplio debate en torno a la necesidad de brindar o no capacitación a los microemprendedores de manera paralela a los servicios de crédito. Este desacuerdo ha dado lugar a que algunas instituciones proporcionen capacitación a sus microempresarios y otras no. Entre los que se incluyen en el primer grupo hay diferencias acerca de la mejor manera de brindar esa capacitación.

1. Habitantes de Villas de Emergencia y barrios pobres.

\* Directora del Centro de Estudios de la Estructura Económica (Cenes) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y presidente de la Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano <marbekerman@gmail.com>. La autora agradece la colaboración de Nicolas Monti Hughes para la elaboración de este estudio.

El análisis de estas dos posturas debe tener en cuenta las ventajas y desventajas de la capacitación a los prestatarios y a las instituciones mismas. Es decir, ambas posiciones deben basarse en los resultados de los microemprendedores (y sus emprendimientos) y en la eficiencia de las instituciones de microfinanzas.

Vale la pena mencionar que dentro de este debate pueden observarse matices diferentes frente al problema de la pobreza. Así, Muhammad Yunus, premio Nóbel de la Paz 2007 y el verdadero iniciador de los proyectos de microcréditos, subraya la relación entre la pobreza y la falta de acceso al crédito; mientras que Amartya Sen, premio Nóbel de Economía 1998, liga la pobreza con la carencia de capacidades, por lo que subraya la necesidad de aplicar mecanismos que posibiliten acrecentar esas capacidades en los sectores más pobres de la población.

Este trabajo continúa la discusión acerca de la conveniencia de ofrecer programas de capacitación, además del otorgamiento de microcréditos, desde la perspectiva de los prestatarios y de las instituciones de microfinanzas. Para ello se presenta en primer lugar un análisis teórico respecto al comportamiento de los microempresarios pobres participantes en estos programas, así como dos enfoques alternativos referentes a hipótesis de comportamiento o microfundamentos que pueden mostrar las microempresas involucradas. Esto es, los enfoques neoclásico y evolucionista, para identificar qué aspectos resultan de utilidad para comprender los comportamientos de la población estudiada. A continuación se plantean los problemas que afrontan las microempresas de subsistencia en la vida real y se intenta hacer un análisis estilizado del comportamiento de las mismas a partir de los enfoques que se señalan en la sección dos. En la sección cinco se exponen los dos ejes de debate respecto a la capacitación en microfinanzas y las alternativas que pueden plantearse para llevarla adelante, y en la sección seis se presenta el estudio de caso de una institución de microcréditos que lleva a cabo un programa de capacitación (así sea incipiente).

## POSTURAS REFERENTES AL COMPORTAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

Se presentan los postulados en los que se basan los neoclásicos y los evolucionistas para observar las derivaciones de estas posiciones respecto a la capacitación de los sectores carenciados.

## ENFOQUE NEOCLÁSICO

La teoría neoclásica se basa en una serie de supuestos de comportamiento a partir de un agente representativo único que actúa como maximizador, hiperracional e hipercompetente. En ese contexto, las empresas maximizan los beneficios y minimizan los costos, mientras que los consumidores maximizan una función de utilidad. Éste es el punto de partida para el planteamiento de los modelos económicos.

La racionalidad de los agentes se describe mediante axiomas de elección que permiten que la gente establezca un orden de preferencias, que va de la menos a la más deseable. Estos axiomas tienen las siguientes propiedades:<sup>2</sup>

1) Completitud: el individuo siempre puede especificar si prefiere las opciones A o B o si ambas son igual de atractivas.

2) Transitividad: si A es preferido a B y B es preferido a C, entonces A es preferido a C. Son elecciones consistentes.

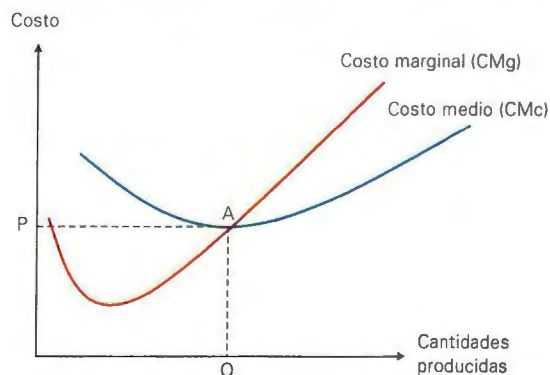
3) Continuidad: si A es preferido a B, entonces las situaciones suficientemente cercanas a A también deben preferirse a B.

Teniendo en cuenta la supuesta racionalidad de los individuos y la maximización de los beneficios de la empresa, para la teoría neoclásica las microempresas funcionarán del siguiente modo, que se ejemplifica en la gráfica 1: en el punto A se ubica la empresa que describe esta teoría, es decir, que produce Q unidades al

2. Andreu Mas-Colell, Michael Whinston y Jerry Green, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Nueva York, 1995.

## G R Á F I C A 1

### COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA REPRESENTATIVA



precio  $P$ . El precio es igual al costo marginal (condición en competencia perfecta), que incluye, entre otros costos, el de oportunidad (el beneficio normal de la microempresa).<sup>3</sup>

En el punto  $Q$ , la curva de costos marginales (CMg) corta a la de costos medios (CMe) en el punto más bajo de esta última. Esto significa que siempre que CMe sea mayor al CMg, los CMe deben estar disminuyendo. Cuando los CMe son mayores a los CMg, los rendimientos son crecientes a escala; mientras que, cuando sucede lo contrario (los CMg superan a los CMe), los rendimientos serán decrecientes. Por lo tanto, en el punto donde se cruzan ambas curvas los ingresos totales serán los máximos posibles para el empresario; será el punto óptimo paretiano de producción. Es decir, que este comportamiento se basa en la presencia de un único agente que es representativo del resto y cuya racionalidad lo conduce de manera sistemática a maximizar su beneficio económico.

#### ENFOQUE EVOLUCIONISTA

Los modelos evolucionistas cuestionan el aparato teórico creado por los neoclásicos, a partir de la incorporación de un conjunto de microfundamentos que se basan en agentes de racionalidad limitada que satisfacen en lugar de maximizar. Realizan diversas críticas a los supuestos neoclásicos al señalar que:<sup>4</sup>

1) Los agentes son heterogéneos: se caracterizan por tener diversas competencias, creencias y expectativas; así como distintos grados de acceso y capacidad de procesamiento de los flujos de información.

2) La incertidumbre de los agentes no puede ser representada en términos de una distribución probabilística.

3) No es plausible que los agentes usen procedimientos de maximización, probablemente ineficientes en entornos caracterizados por la complejidad, la incertidumbre y los imprevistos (que en la microempresa marginal suelen ser muy frecuentes).

Es decir, no hacen caso al concepto de asignación óptima de recursos, para centrarse en las propiedades dinámicas de los sistemas económicos, pero no descartan la necesidad de establecer microfundamentos. Si se descarta el supuesto de homogeneidad de los agentes,

3. Hal Varian, *Análisis microeconómico*, Editorial Antoni Bosch, Barcelona, 1992.

4. Andrés López, "Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto", *Buenos Aires, Pensamiento Económico*, núm. 1, Buenos Aires, 1996.

## *La decisión adoptada por las instituciones de microfinanzas respecto a ofrecer un servicio de capacitación a sus prestatarios se vincula con sus objetivos sociales y económicos*

es preciso especificar sus comportamientos. Sus horizontes temporales pueden ser distintos y la competencia de los agentes puede variar, reflejando diferentes patrones de especialización y acumulación de aprendizajes. Pero estos microfundamentos se basan en procesos que evolucionan a partir de efectos de aprendizaje y de selección entre agentes heterogéneos y limitadamente racionales.

Un concepto clave en este enfoque es el de *rutina*. Las rutinas de las empresas son estructuras previsibles y regulares de comportamiento que conducen a patrones repetitivos de actividad y constituyen la memoria organizacional que orienta la toma de decisiones en la empresa. Se trata de rutinas no óptimas que cambian a lo largo del tiempo como resultado de procesos de aprendizaje que consolidan formas de respuesta casi automáticas e incluyen grandes cantidades de conocimiento implícito. La naturaleza misma de las competencias acumuladas y su capacidad para desarrollar los aprendizajes necesarios, determinan las trayectorias que seguirá la empresa. A este comportamiento particular se le conoce como dependiente de la trayectoria (*path-dependent*).

Este marco conceptual hace sujetos *evolutivos* de los propios agentes, no dotados *a priori* de un concepto de racionalidad, sino construyendo sus comportamientos en el curso del aprendizaje, por los que los agentes con rutinas superiores se desempeñarán mejor, en el mismo ambiente selectivo, que otros que se desenvuelven con

rutinas inferiores. Desde esta perspectiva, los procesos de aprendizaje nunca son automáticos, sino que requieren una inversión específica de recursos, de distinta calidad y magnitud según los casos.

Esta breve descripción de la escuela evolucionista propone una postura favorable a la capacitación permanente, como medio para alcanzar cada vez mejores rutinas de comportamiento de las microempresas y de los individuos que las componen.

## PROBLEMAS QUE AFRONTAN LAS EMPRESAS DE SUBSISTENCIA

Las microempresas marginales enfrentan diversos tipos de problemas vinculados con su condición de marginalidad y con la imperiosa necesidad de cubrir la subsistencia de cada día. Esto hace que los microempresarios dediquen un tiempo excesivo al trabajo diario de producción y venta, y no consideren ciertas cuestiones referentes a la productividad y a un mejor funcionamiento de sus emprendimientos. Esos problemas pueden ser de corto y largo plazo; entre los primeros, con frecuencia se encuentran los siguientes:

a] Falta de estrategias de promoción y de comercialización de sus productos. Desconocimiento de la presencia y el desempeño de sus competidores.

b] Carencia de registros contables que reflejen la entrada y salida de dinero y de otros activos del emprendimiento.

c] Falta de un plan de negocios que les permita llevar adelante una gestión más eficiente de sus microemprendimientos y un seguimiento de su evolución en el tiempo.

d] Progresiva desaccumulación de capital vinculada, en muchos casos, con no tener en cuenta la depreciación del capital fijo dentro de los costos del emprendimiento. Esto puede llevar a no contar con el dinero necesario en el momento de su reposición.

e] La incertidumbre y la falta de información vuelven difícil que los microempresarios se coloquen en una posición de maximización o de asignación óptima de recursos, o en todo caso pueden ajustar su actividad para lograr cierto nivel de subsistencia.

f] Insuficiente determinación de algunos costos fijos (aquellos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad, sino que permanecen invariables ante esos cambios) o de la valoración de la mano de obra propia.

Los problemas de largo plazo se vinculan con una falta de estrategias y se manifiestan en:

a] Una escasa reinversión de las ganancias que limita sus posibilidades de expansión más allá de una reproducción simple del capital.

b] Falta de reinversión en nuevo capital fijo (maquinarias) y, en muchos casos, para reemplazar el capital amortizado.

c] Carencia de diversificación de productos y de innovación como estrategia para mejorar la inserción en los mercados existentes o nuevos.

d] No buscar economías de escala (flujos de información, conocimiento e innovación entre microempresas).

La insuficiente inversión y la falta de innovación o diversificación de productos permite la entrada de nuevos oferentes potenciales, lo que reduce la demanda residual y los ingresos de las empresas establecidas. Éste constituye un círculo de reproducción de los comportamientos de subsistencia: no inversión → libre entrada de competidores → limitación de la demanda → producción inferior a la óptima → no inversión.

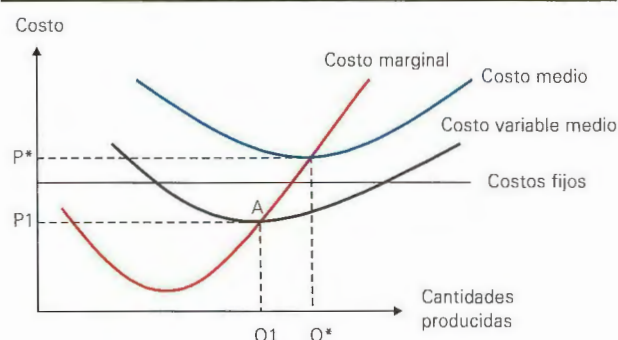
Desde una concepción evolucionista, esto plantearía la presencia de rutinas no óptimas cuya superación requiere procesos de aprendizaje que permitan reemplazar las menos eficientes por otras con mejores prácticas, que generen mejores resultados económicos en su negocio y eleven su calidad de vida.

## EL COMPORTAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

A partir de los enfoques presentados se establecen ciertas pautas de comportamiento de las microempresas de subsistencia. El enfoque neoclásico puede dar una idea acerca de los tamaños mínimos eficientes en una estrategia de maximización de beneficios. El enfoque evolucionista ofrece un marco teórico para identificar las fuertes divergencias del comportamiento de las microempresas en relación con el planteado por la teoría económica convencional; en particular, para entender la repetición de rutinas subóptimas que las alejan del funcionamiento previsto por los postulados neoclásicos.

Por ejemplo, la teoría microeconómica tradicional indica que, para tomar una decisión óptima, en el caso de la gráfica 2, la microempresa debería producir hasta el punto en el que el costo medio (CMe) es igual al CMg (costo marginal), es decir,  $Q^*$  unidades. Pero una falta de percepción correcta de sus costos fijos puede llevar al microempresario a producir hasta igualar sus CMg a sus costos variables medios (CVMe) y no a sus CMe totales, que incluyen los costos fijos; es decir, a no alcanzar un

## COMPORTAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS



## LOS DOS EJES DEL DEBATE RESPECTO A CAPACITACIÓN EN MICROFINANZAS

En el ámbito académico y dentro de los programas de microcrédito hay un amplio debate en torno a la conveniencia de ofrecer capacitación a los microemprendedores. Por un lado, están aquellas posturas que plantean la necesidad de brindar capacitación junto con los servicios de microcréditos. En un estudio acerca de la desigualdad de oportunidades educativas en El Salvador, Carrasco Guzmán señaló el fuerte vínculo entre la disparidad socioeconómica y la desigualdad formativa como hecho revelador de los límites actuales que establece la educación para salir de la pobreza.<sup>7</sup> Por tanto, considera necesaria la elaboración de programas que tengan en cuenta cuánta formación, y de qué tipo, precisa una comunidad para superar la situación de pobreza.

Uno de los principales defensores de esta postura, Chris Dunford, señala que, al haber un amplio rango de necesidades y muy pocas oportunidades en las comunidades pobres donde trabajan las instituciones de microfinanzas (IMF), éstas no pueden limitarse “simplemente a dar un préstamo e insistir en que se pague”, sino que se debe integrar el crédito con otros servicios no financieros. En otras palabras, no alcanza con las microfinanzas para salir de la pobreza.<sup>8</sup> Asimismo, Morduch y Haley señalan que “los beneficios derivados de las

nivel de tamaño mínimo eficiente.<sup>5</sup> Esto hace que no produzca hasta el punto en que la curva de CMe se encuentra en su punto mínimo, sino hasta igualar el CMg con el CVMe. Esta situación no es inverosímil en el caso del microempresario marginal, que muchas veces no tiene en cuenta ciertos costos fijos en los que incurre (intereses de préstamos, alquileres de puesto en feria, honorarios por servicios, depreciación de las máquinas); por lo tanto, produce  $Q_1$  unidades. Es importante en qué nivel se determinan sus precios. Si son el resultado de un proceso de libre competencia, será el precio  $P^*$  en el que se corta con la curva de CMg. Lo que deja de ganar el microempresario es la reducción en sus costos, la cual alcanzaría por utilizar las economías de escala resultantes de avanzar en sus niveles de producción hasta el punto  $Q$ . Pero al tratarse de mercados segmentados, donde los microempresarios cuentan con muy poco poder de mercado, el precio puede tender a ubicarse en el punto  $P_1$ . Entonces el microempresario se vería perjudicado hasta el punto de verse imposibilitado de hacer frente a sus costos fijos (por ejemplo, para adquirir sus maquinarias una vez que se amortizan). Es posible que el precio se coloque en un punto intermedio entre ambos niveles, lo que ayudaría a reproducir condiciones de límite a la acumulación o de desacumulación del capital de estos microempresarios.

Otra de las razones por las que un microempresario puede colocarse a la izquierda del nivel de producción en el que minimiza sus costos medios puede ser un limitado nivel de demanda debido a la entrada libre para las empresas marginadas. Aguilar Barceló y Barrón Arreola plantean que una subvaloración de los costos (ya sean fijos o variables) puede llevar a que la entrada libre atraiga más empresas de las que serían necesarias para obtener beneficios positivos.<sup>6</sup> Es evidente que si los prestatarios aclaran la situación de sus costos, esto puede significar una mejora importante de su posición en el mercado, lo que puede constituir un ejemplo del rango de necesidades que tienen los prestatarios de los programas de microcréditos.

5. Una situación similar podría producirse si el empresario subvalora sus costos variables; por ejemplo, al no incluir sus propios salarios dentro de los costos totales. En este caso, la curva de CVMe estaría más abajo que la que aparece en la gráfica 1, restringiendo más el nivel de producción del prestatario.

6. J. Aguilar Barceló y K. Barrón Arreola, “Poder de mercado y marginación de las microempresas: estudio de caso de Baja California”, *Comercio Exterior*, vol. 56, núm. 10, México, octubre de 2006.

7. Álvaro Carrasco Guzmán, “Equidad de la educación en El Salvador”, *Revista de la CEPAL*, núm. 70, abril de 2000.

8. Chris Dunford, panel de discusión sobre el artículo “Construyendo vidas mejores”, *Microcredit Summit*, vol. 4, núm. 1, julio de 2006.

microfinanzas, educación básica y salud primaria están interconectados, por lo que los programas han encontrado que el efecto de cada uno puede aumentar cuando se brindan en forma conjunta".<sup>9</sup>

Por otro lado, los argumentos en contra de la capacitación de los prestatarios por parte de las instituciones consideran que las IMF deben dedicarse sólo a financiar y no a cuestiones en las que no se especializan, como la educación, y mucho menos a temas delicados para los países en desarrollo, como la prevención del sida.

Yunus presenta una visión crítica respecto a los programas de capacitación en la medida en que los mismos tienden a crear competencias nuevas en lugar de apoyar las ya existentes. Insiste en la necesidad de permitir que se expresen las capacidades naturales en vez de sofocarlas con una estructura muy rígida de aprendizaje. No se opone a que los prestatarios se formen si son ellos quienes eligen el tema y, sobre todo, si financian el aprendizaje que están recibiendo.<sup>10</sup> Este último aspecto se relaciona con aquellas posturas que se oponen a las tareas de capacitación porque consideran que este tipo de servicio no financiero atenta contra la sustentabilidad de la IMF. La idea es que ofrecer capacitación a los prestatarios hace que la institución desvíe parte de sus fondos a actividades ajenas al financiamiento.

#### ALTERNATIVAS PARA LLEVAR A CABO LOS PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

Los que apoyan la capacitación de los prestatarios muestran diferencias acerca de la manera de realizar ese tipo de actividades. Esas diferencias se vinculan con la respuesta que dan a las siguientes preguntas: a] ¿en qué hace hincapié?, b] ¿quién la hace?, y c] ¿quién la paga y cómo se financia?

La primera pregunta se vincula con el tipo de formación que se quiere brindar al microempresario. Se presentan dos posturas que merecen comentarse: Dunford destaca la educación en supervivencia infantil, salud reproductiva y prevención del sida. Señala que la razón más común por la que los microempresarios fallan en sus pagos se relaciona con problemas de salud de su familia o de ellos mismos. Además plantea que ese tipo de dificultades constituye una importante restricción en su intento por salir de la pobreza; en ese sentido, atribuye a las microfi-

nanzas una función que va más allá del tema microempresarial, para considerar acciones más sociales.

Otras posiciones hacen hincapié en capacitaciones relacionadas con la educación financiera, el plan de negocios y la contabilidad básica. Sebstad y Cohen centran su atención en brindar a los prestatarios la oportunidad de aprender habilidades de tipo económico, como elaborar un plan financiero, manejar un flujo de caja o proyectar a futuro.<sup>11</sup> Los temas y los materiales educativos dependen de los objetivos por alcanzar y del entorno en el que se trabaje: tipo de microempresas y nivel educativo de los prestatarios. Plantean que una vez que una persona ha adquirido habilidades financieras ya no las perderá, y que aun un curso de un solo día puede tener beneficios de largo plazo.

Algunas instituciones ofrecen ambos tipos de formación. Pro Mujer y Crecer, en Bolivia, brindan servicios de educación en salud y en negocios (temas vinculados a las finanzas). En cuanto a quién debe ser el capacitador, hay distintas alternativas para integrar los servicios de educación a los servicios de crédito. Dunford enumera las siguientes:

- *Vinculada*: consiste en subcontratar los servicios de educación de otras instituciones que se dediquen de modo específico a proveer ese tipo de servicios. Este método implica un menor esfuerzo y costos para la IMF si la institución integrada puede sostener el servicio con sus propios ingresos. El principal inconveniente de este método es hallar una institución que se adapte a los servicios que necesitan los prestatarios de la IMF y que, al mismo tiempo, el servicio sea de buena calidad.

- *Paralela*: esta metodología consiste en crear un departamento (con su propio personal y gerentes) dentro de la institución dedicada a los servicios no financieros que, a su vez, se divida según la capacitación ofrecida. La ventaja principal de este método consiste en que, debido a la especialización del personal del área, hay la posibilidad de ofrecer y profundizar una gran cantidad de servicios. Sin embargo, esta metodología se enfrenta con el problema de la financiación, pues representa un alto costo para la institución, que no se recupera directamente con la devolución de los créditos. En Bangladesh, BRAC constituye un ejemplo de la metodología paralela. Su división de capacitación a microempresarios (BRAC Training Division) cuenta con 19 centros de entrenamiento educativo dedicados a distintos temas.

9. Jonathan Morduch y Barbara Haley, *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*, NYU Wagner Working Paper, núm. 1014, junio de 2002.

10. Muhammad Yunus, *Hacia un mundo sin pobreza*, Editorial Andrés Bello, Barcelona, 1997.

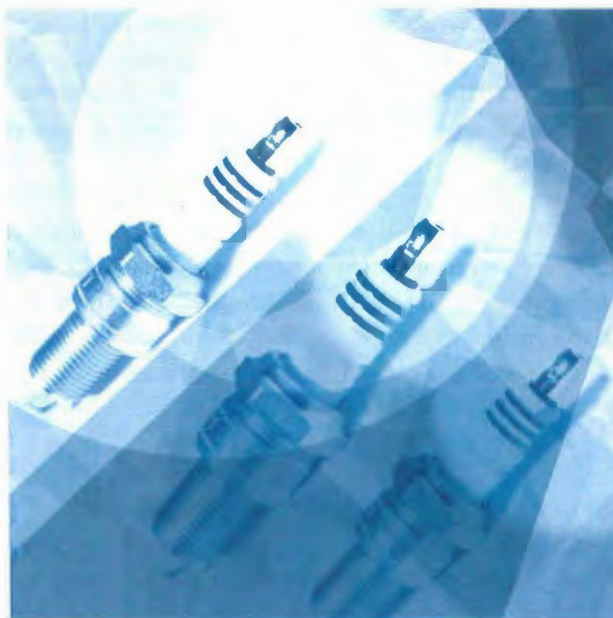
11. J. Sebstad y M. Cohen, *Financial Education for the Poor*, Working Paper, núm. 1, Microfinance Opportunities, abril de 2003.

• *Unificada*: esta metodología, que apoya Dunford, consiste en capacitar a los propios asesores de crédito para entregar los servicios educativos (no financieros) junto con los financieros. De esta manera, se aprovecha el conocimiento que posee el asesor de crédito acerca de los negocios de sus prestatarios y no hay un costo adicional para la institución. La principal desventaja es que la capacitación debe limitarse a los encuentros del grupo, lo cual requiere que la metodología sea más estricta y los temas menos específicos. Sin embargo, Dunford cree que si hay compromiso por parte de los asesores de crédito, el nivel de educación del personal no es un problema. Crecer, en Bolivia, constituye un ejemplo claro de esta metodología. Los asesores de crédito visitan cada banco comunal (o grupo solidario) para su reunión habitual, en la que las socias pagan su cuota del crédito, que incluye un contenido educativo acerca de temas de cuidado de salud, nutrición y métodos de administración de sus pequeños negocios.

Hay instituciones que operan mediante una mezcla de estas tres metodologías. Por ejemplo, Pro Mujer aplica de manera combinada el método paralelo y el unificado. Para ello, además de las tareas de sus oficiales, introdujo los centros focales en cada barrio, integrados por personas especializadas en diferentes áreas (enfermeras para el área de salud y estudiantes de economía para la de negocios), quienes dependen de un mismo supervisor de la institución.

Respecto a la manera de financiar este servicio, se plantea una clara diferenciación entre quienes afirman que es la institución, con apoyo del Estado, la que debe hacerse cargo del financiamiento y quienes dicen que son los prestatarios. En esta última postura se ubica Yunus, quien sostiene que los prestatarios deben expresar sus necesidades de formación en el mercado y, en la medida en que paguen por las capacitaciones, las elegirán en función de sus necesidades. Esa posición la comparte Neisa Vásquez, gerente de desarrollo de Pro Mujer, quien explica que en esa institución 27% de los gastos administrativos se destina a servicios de formación de prestatarias. De ese 27%, se financia 60% mediante el aporte de sus microemprendedoras.<sup>12</sup> Se busca, de esa manera, que sus prestatarias valoren más el servicio de capacitación y se interesen en los temas tratados.

Otras posturas defienden el papel del Estado en la promoción de la educación financiera. Sebstad y Cohen



consideran que esto debe formar parte de sus políticas de desarrollo en la forma de programas de reducción de la vulnerabilidad y de expansión de oportunidades.<sup>13</sup> En esa misma línea, Bardhan, al analizar el efecto de la mundialización en las capas pobres de la población mundial, señala que la competencia del mercado internacional beneficia a aquellas personas con iniciativas, habilidades e información, aspectos a los que normalmente no tienen acceso los sectores pobres. Por eso, está de acuerdo con la intervención del Estado como modo de promover el aumento de la competitividad mundial de la economía.<sup>14</sup>

Por otro lado, en un estudio que diferencia a las IMF que ofrecen servicios educativos más integrados de las que no lo hacen, Simanowitz y Walter resaltan el efecto positivo de esos servicios en la reducción de la pobreza. Señalan que aunque esos servicios integrados son rara vez sostenibles, y por tanto no se ajustan a las mejores prácticas financieras, “demuestran importantes sinergias entre las microfinanzas y otras intervenciones para el desarrollo de los sectores pobres”.<sup>15</sup>

La afirmación de que ofrecer servicios de capacitación actúa en contra de la sustentabilidad de las IMF no

13. J. Sebstad y M. Cohen, *op. cit.*

14. Pranab Bardhan, “Does Globalization Help or Hurt the World’s Poor?”, *Scientific American*, abril de 2006.

15. Anton Simanowitz y Alice Walter, “Impacto seguro: cómo servir al más pobre construyendo instituciones financieramente autosuficientes y mejorando el nivel de vida de las mujeres más pobres y sus familias”, Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Informe 2002.

12. Neisa Vásquez, panel de discusión sobre el artículo “Construyendo vidas mejores”, *op. cit.*

es siempre correcta, ya que hay elementos que pueden funcionar en su favor. En primer lugar, si los microempresarios están más capacitados podrán mejorar sus negocios, hacerlos más fuertes e incrementar sus ingresos, lo cual disminuye los riesgos de que entren en mora o atrasos en sus pagos. En segundo lugar, los prestatarios advierten la dedicación de las IMF para ayudarlos a lograr una verdadera mejora de su nivel de vida. Esto puede generar una relación más profunda de compromiso y lealtad que los lleve a honrar sus deudas con la institución. Tal es el caso de la asociación civil Avanzar por el Desarrollo Humano.<sup>16</sup>

### ESTUDIO DE CASO: ASOCIACIÓN AVANZAR

La decisión adoptada por las IMF respecto a ofrecer o no un servicio de capacitación a sus prestatarios se vincula con sus objetivos sociales y económicos y con los métodos que considere indicados para alcanzarlos.

En ese sentido, la asociación civil Avanzar por el Desarrollo Humano se plantea "contribuir al desarrollo de las capacidades y a la mejora del nivel de vida de sectores de bajos recursos mediante la provisión de distintos instrumentos, tales como el crédito, el acompañamiento continuo, la capacitación y la promoción de la interacción social".

En esta sección se describe la capacitación específica del taller de costos que realiza la institución. Este taller tiene carácter de obligatorio (como requisito para la obtención del crédito) y una frecuencia de una vez por semana. Se brinda de manera gratuita y puede ser extensivo también a no prestatarios. Está dirigido a cualquier tipo de microemprendimiento y no requiere formación previa por parte del emprendedor. Las características particulares que tiene el taller de costos de Avanzar son:

- Su método es una combinación del tipo unificado con el paralelo. La idea es que, al conocer en profundidad las formas de trabajo, la rotación del capital y las características generales de las microempresas marginales, se puede ofrecer un mejor servicio y adaptar la capacitación a las necesidades identificadas. En ese sentido, la persona que está a cargo del taller fue antes oficial de crédito, por lo que conoce las carencias en el nivel técnico de los microemprendimientos.

- El lugar donde se imparte la capacitación es el local de la institución, que se encuentra ubicado cerca de los barrios donde trabajan y viven los prestatarios. El lugar es importante, ya que esa cercanía implica una menor pérdida de tiempo, es decir, menores costos de transacción para los microemprendedores.

- El curso es de corta duración, ya que consiste en un único encuentro de dos horas, seguido por una entrevista. La idea fundamental es que el prestatario comprenda cómo calcular el costo de los productos destinados a la venta para poder determinarlos de manera más precisa. Esos costos en los que incurre su negocio en las etapas de producción y venta deben ser comparados con el precio que fija el mercado (su competencia), para determinar el precio de su producto.

- Se incentiva a los prestatarios a participar de manera activa y se generan debates e intercambio de opiniones entre ellos y con el capacitador. El material se entrega a cada microemprendedor y junto con ello una planilla en blanco similar a la vista en el taller para que cada uno aplique lo que aprendió a su emprendimiento y lo presente al capacitador en la semana posterior al primer encuentro.

Se presenta un análisis del efecto del taller de costos sobre distintas variables por medio de dos fuentes. La primera se basa en una encuesta de impacto social efectuada a 100 prestatarios de Avanzar durante el periodo de agosto a diciembre de 2006.<sup>17</sup> La segunda fuente surge de la base de datos de la institución.

### RESULTADOS A PARTIR DE UNA MUESTRA DE 100 PRESTATARIOS

Dentro de la muestra hay 61 prestatarios de Avanzar que asistieron al taller de costos y 39 que no lo hicieron. Alcanzar eficacia en la tarea de capacitar a los microempresarios requiere los mayores niveles de comprensión por parte de los mismos. En este caso, 75% de los prestatarios asistentes manifestó haber alcanzado un buen nivel de comprensión, 22% regular y 2% mostró claras dificultades.

A pesar de la corta duración del taller de costos, son notables sus resultados: casi la mitad de los prestatarios que ya calculaban sus costos señaló mejoras en la manera de hacerlo, mientras que 78% de los que no los calculaban comenzó a hacerlo. La encuesta también proporcionó

16. En los anexos 1 y 2 pueden consultarse las experiencias de Finca en Perú y de microempresas marginales de Baja California y Nayarit en México, respectivamente.

17. Estas encuestas fueron realizadas por Juliette Renaud en el marco del trabajo de su tesis de doctorado de la Universidad de Sciences Po, Paris.



## TALLER DE COSTOS: EFECTO SOBRE INDICADORES (PORCENTAJES)

	Asistentes	No asistentes
Aumentaron sus ventas	66	46
No varió el nivel de ventas	16	17
Disminuyeron sus ventas	18	37
Niveles de mora	11	31
Mora promedio	13	28
Aumentaron sus ingresos durante los últimos 12 meses	66	41
Mantuvieron iguales sus ingresos durante los últimos 12 meses	26	6
Disminuyeron sus ingresos durante los últimos 12 meses	8	43

J. Renaud y M.F. Iglesias, *El impacto social de las microfinanzas. El caso de AVANZAR*, documento de trabajo, núm. 18, CENES, 2008.

Por otra parte, los asistentes contestaron una encuesta anónima en la que se preguntaba en qué medida calculaban sus costos hasta ese momento y también pedía una evaluación sobre el taller. En una muestra aleatoria de 61 encuestas anónimas, 36% de los asistentes dijo que no calculaba sus costos antes de asistir al taller. Los motivos principales eran la falta de tiempo, el desconocimiento de su importancia o no estar capacitados para hacerlo. Pero la mayor parte de estos prestatarios respondió que ahora comprendían la importancia de calcular sus costos en el futuro.

Respecto a la evaluación que realizaron acerca del taller, 97% respondió que entendió bien los temas tratados. Uno de los temas que despertaron mayor interés de los microempresarios fue el de los costos indirectos. Esto se relaciona con una subvaloración de ciertos costos que no se vinculan de manera directa con las actividades. Un caso muy frecuente es el de los costos derivados del

resultados acerca de algunos indicadores relevantes de los microemprendimientos, que se presentan en el cuadro 1, en el que se destacan dos aspectos importantes:

- Es mucho mayor el porcentaje de prestatarios que muestra una elevación en las ventas y los ingresos entre los que asistieron al taller respecto a los que no fueron. Por otro lado, se observan mayores caídas de ambas variables entre estos últimos.

- Los asistentes al taller reflejan un nivel de morosidad mucho menor que el grupo no asistente.

## RESULTADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS

## DE LA BASE DE DATOS DE LA ASOCIACIÓN AVANZAR

El total de la cartera activa de Avanzar alcanzaba en junio de 2007 a 481 prestatarios, de los cuales 196 asistieron al taller de costos. Es importante destacar que es posible identificar un comportamiento diferente entre los prestatarios que recibieron esa capacitación y los que no, respecto a dos indicadores fundamentales para la sustentabilidad de la institución, como son su comportamiento frente a la mora y a la incobrabilidad. Esto puede observarse en el cuadro 2.

- Del total de no asistentes en 2006, 27% era inactivo a junio de 2007 y, del total de asistentes en 2006, 13% era inactivo a junio de 2007.

Hay una marcada diferencia en los niveles de cumplimiento entre los prestatarios que asistieron al taller respecto a los que no fueron. Los porcentajes de mora e incobrabilidad son más bajos para quienes recibieron la capacitación, lo que se vincula con el hecho de que sus microemprendimientos mostraron mejoras en sus ventas e ingresos. Por otro lado, es probable que la capacitación contribuya a elevar la imagen de la institución ante los prestatarios, y por tanto se fortalezca su compromiso frente a la misma.

## TALLER DE COSTOS: INCOBRABILIDAD Y MORA DE LA CARTERA ENTRE LOS PRESTATARIOS ASISTENTES Y NO ASISTENTES

	Cartera histórica (en cantidad de préstamos)	Cartera activa a junio de 2007	Asistentes (en 2006) activos a junio de 2007	No asistentes (en 2006) activos a junio de 2007
Número de prestatarios	5 394	481	196	214
Porcentaje de incobrabilidad	4	5	Un prestatario asistente en 2006 incobrable a 2007	16 prestatarios no asistentes en 2006 incobrables a 2007
Porcentaje de mora mayor a 60 días	–	4	3	5

Fuente: base de datos de Avanzar.

desgaste de las maquinarias utilizadas en el proceso de producción, lo que puede derivar en fuertes problemas de desacumulación de capital fijo, como se explicó en la primera sección de este documento. En el caso de la producción textil, por ejemplo, hay prestatarios que no pueden remplazar sus máquinas antiguas por no haber hecho sus provisiones de amortización. Por eso, éste es un tema en el que se hace mucho hincapié durante el taller de costos.

## CONCLUSIONES

**E**n las actividades de microfinanzas hay un amplio debate en torno a si brindar o no capacitación a los microemprendedores. Los argumentos en favor consideran necesaria la aplicación de programas que tengan en cuenta qué tipo de formación precisa una comunidad para superar la situación de pobreza, por lo que las instituciones de microfinanzas (IMF), más allá de limitarse

“simplemente a dar un préstamo e insistir en que se pague”, pueden integrar el crédito con otros servicios no financieros. Los argumentos en contra consideran que las IMF deben dedicarse sólo a su función financiera y no a cuestiones en las que no se especializan. Por otro lado, consideran que este tipo de servicios atenta contra la sustentabilidad de la IMF o pueden impedir que se expresen las capacidades naturales de los prestatarios si se les llega a sofocar con estructuras muy rígidas de aprendizaje.

Se intenta aportar a este debate por medio de un análisis respecto al comportamiento de los microempresarios participantes en estos programas. Para tal efecto se presentan hipótesis de comportamiento derivadas de dos enfoques alternativos: el neoclásico y el evolucionista. A partir de estos enfoques se encontraron razones por las que los microempresarios pobres pueden colocarse en niveles menores a aquellos en los que minimizan sus costos medios. Esto puede vincularse con una incorrecta percepción sobre sus costos o con un limitado nivel de

## A N E X O

### PERÚ: LA EXPERIENCIA DE FINCA

En un estudio elaborado por Dean Karlan, Tomoko Harigaya y Sara Nadel se evaluó el efecto de la capacitación en negocios en los microemprendedores de la institución Finca, en Perú

#### Metodología considerada

El primer paso consistió en separar al conjunto de prestatarios en tres grupos. Uno de ellos recibió las capacitaciones de manera obligatoria (condicionando el otorgamiento del crédito a la asistencia), otro grupo recibió capacitaciones sin la obligación de asistir a éstas, y a un tercer grupo no se le brindó ninguna capacitación (ni siquiera a los prestatarios que la solicitaron).

Luego se aplicó una encuesta inicial, previa a las capacitaciones, a los prestatarios de cada grupo, con el objeto de comparar su situación con la posterior a las capacitaciones. Las encuestas proporcionaron información acerca de los procedimientos de cada negocio, conocimiento, prácticas de ahorro, actividades de negocios, mantenimiento de la casa y el proceso de toma de decisiones con el esposo.

La metodología fue del tipo unificada, para lo cual los asesores de crédito tuvieron una capacitación previa.<sup>1</sup>

El estudio consideró los efectos potenciales en las siguientes variables: repago del crédito, tamaño de préstamos y volumen de ahorro, toma de decisiones del ama de casa, trabajo de los hijos y retención de prestatarios.

#### Resultados del estudio

El análisis de los resultados se dividió en cuatro variables:

- Resultados institucionales. El repago en el grupo capacitado fue 3% mayor que el del grupo de control. Los clientes del grupo capacitado son

de 4 a 5 por ciento menos propensos a abandonar el programa, pero son más propensos a decir que la cantidad y el tiempo de las reuniones eran motivo de abandono del programa. Esto sostiene la hipótesis de que los capacitados consideran a las capacitaciones útiles y valiosas y son más propensos a pagar el crédito o dan mayor prioridad al pago de sus cuotas. Estos resultados son más contundentes en clientes con negocios más grandes y en quienes han expresado tener menor interés en el programa durante la encuesta inicial.

- Habilidades y prácticas de negocios. En la encuesta de seguimiento se preguntó a los clientes acerca de sus prácticas de negocios. Los resultados indicaron que el grupo capacitado demostró gran conocimiento de negocios y mejores prácticas en algunas áreas. Los clientes capacitados eran más proclives a reinvertir sus ganancias en sus negocios, mantener mejores niveles de ventas y lograr cambios o innovaciones en su negocio durante el tiempo transcurrido del programa.
- Resultados del negocio. Los clientes capacitados en negocios tuvieron más éxito, con ventas 16% mayores que el grupo de control, un mes antes de empezar el programa, e informaron ventas 28% más altas que el grupo de control durante el peor mes de cada grupo. No hubo cambios en el margen de ganancias en la comercialización de los productos más vendidos de cada negocio.
- Facultamiento de las amas de casa. De la información se infiere que no se afectó el proceso de toma de decisiones respecto al uso del crédito ni cambió la manera de encarar las finanzas familiares. Esto puede ser porque Finca ya enfatiza mucho el facultamiento de la mujer, por lo que el programa de capacitación en negocios puede aportar poco en esta área.

Fuente: elaboración propia con datos de D. Karlan, T. Harigaya, S. Nadel, "Evaluating Microfinance Program Innovation with Randomized Controlled Trials: Examples from Business Training and Group versus Individual Liability", para la Cumbre Mundial de Microcrédito julio de 2006.

1. El programa consistió en 22 clases a lo largo de un periodo máximo de dos años.

demanda. Por otro lado, se identificó una serie de problemas de corto y largo plazos que afectan a las microempresas de subsistencia, los cuales se vinculan con la falta de estrategias de producción y capacitación, progresiva desacumulación de capital, ajuste de su actividad hacia niveles de subsistencia, escasa reinversión de sus ganancias y de diversificación de sus productos. A partir de allí se expuso el caso de la asociación Avanzar y del taller de costos que esta institución ofrece a sus prestatarios como requisito para la obtención de sus microcréditos

Se observan importantes resultados en materia de cálculo de costos realizados por los prestatarios, ya que casi la mitad de aquellos que ya los calculaban antes de

su asistencia al taller señalaron mejoras en la manera de hacerlo, mientras que 78% de los que no los calculaba comenzó a hacerlo.

Por otro lado, se observa un mayor porcentaje de prestatarios que muestran una elevación de las ventas y de ingresos entre los que asistieron al taller respecto a los que no lo tomaron. Asimismo, los asistentes reflejan un grado de morosidad y de incobrabilidad mucho menor que el grupo no asistente. A diferencia de aquellos planteamientos que muestran una contradicción entre las actividades de capacitación y la sustentabilidad de las IMF, estos resultados tienden a vincular ambos aspectos de manera directa. **CE**

## A N E X O 2

### MÉXICO: EL CASO DE LAS MICROEMPRESAS DE BAJA CALIFORNIA

Durante 2001 se hizo un estudio de aprendizaje empresarial en algunas empresas marginadas de Baja California y Nayarit, en México, para determinar la posibilidad de que la asistencia técnica mejore los procesos productivos y los niveles de bienestar de los microempresarios.

La hipótesis es que las compañías mejoran cuando quienes las dirigen tienen un compromiso con el aprendizaje a partir de sus capacidades para resolver problemas, experimentar con nuevas técnicas, aprender de sus propias experiencias y transferir el conocimiento por medio de la organización misma. Agregan a esta hipótesis que la universidad pública y el servicio social son los elementos idóneos en la transferencia de aprendizaje y tecnología hacia las microempresas marginadas, y ofrecen un gran potencial ante las necesidades de desarrollo económico.

Describen al aprendizaje como el puente entre su habitual función de ingresos, que explica su simple supervivencia, y una posible función de beneficios. Se enseña a los microempresarios a revisar y utilizar los términos microeconómicos para maximizar ingresos y minimizar costos, para que alcancen un mayor grado de especialización, descubran nuevos nichos de mercado y lleguen a un punto de reinversión y maximización de ganancias. El trabajo considera el aprendizaje como uno de los medios para que la microempresa marginal pueda transformarse de una empresa de sobrevivencia a una competitiva.

#### Metodología

Los estudiantes de servicio social de la Universidad Autónoma de Nayarit (UAN) y de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC)—ambas instituciones públicas—brindaron asistencia técnica durante un año a microempresas marginadas de las ramas alimentaria y metalmeccánica, en el marco del Programa de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (PIADMYPE), cuyo objetivo es el de fomentar el aprendizaje de microempresarios marginados para mejorar la organización y el nivel de ingresos de sus actividades.

Las microempresas que se mantuvieron en el programa de asistencia técnica proporcionaron la información necesaria para su evaluación económica y financiera. Con ésta se realizaron diversos análisis (del entorno de la empresa, mercado, producción y costos, punto de equilibrio y beneficios), se elaboraron estados financieros y de costos, y se calcularon funciones de costos e indicadores financieros y económicos.

Para medir el aprendizaje se utilizaron curvas de aprendizaje, que relacionan la producción acumulada con el costo medio. Los elementos

analizados para medir el aprendizaje fueron la productividad y el costo medio de cada microempresa.

#### Resultados alcanzados

Al final del estudio se concluyó que, de las 88 microempresas analizadas de la muestra, 35 demostraron aprendizaje empresarial en diversos grados, lo que constituye 40% del total de la muestra. El aprendizaje se reflejó en una reducción de sus costos medios o una elevación de la productividad durante el periodo considerado.

Además, se hizo un estudio de correlación simple para medir la asociación de la tasa a la que la microempresa aprendió (elasticidad de aprendizaje), con otros indicadores microempresariales: edad del microempresario, nivel de educación de los trabajadores, nivel de educación del dueño. En estos análisis se encontró que la edad del dueño se correlaciona de manera negativa con la velocidad de aprendizaje durante el periodo de asistencia (vinculado probablemente con el hecho de que a mayor edad las personas son menos propensas a cambiar hábitos y más reacias a aprender). Otro resultado significativo fue la correlación positiva entre la tasa de aprendizaje y la educación formal de los trabajadores (a mayor grado de estudio, mayor nivel de aprendizaje).

#### Conclusiones

La asistencia técnica puede promover un aprendizaje tanto para los estudiantes como para los microempresarios. Esto se reflejó en una mejora en el desempeño productivo de los microempresarios, una mejor formación para los estudiantes y, por consiguiente, un mayor efecto social del presupuesto destinado a la educación superior. El trabajo considera a la universidad como la única institución capaz de ofrecer, en cantidad y calidad, el personal con los suficientes conocimientos técnicos y profesionales para ayudar a los dueños de microempresas, y así influir en la productividad de éstas.

Fuente: elaboración propia con datos de Martín Ramírez, *et al.*, "Aprendizaje en microempresas pobres", *El Mercado de Valores*, vol. LXII, núm. 11, México, noviembre de 2002, y Alejandro Mungaray, *et al.*, "Micronegocios rentables en Baja California", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 8, México, agosto de 2002.