

LP-56

EVALUACIÓN DE IMPACTOS
FUNDACIÓN PARA ALTERNATIVAS
DE DESARROLLO

FADES - BOLIVIA

La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL fue constituida el 28 de septiembre de 1993 como una asociación civil sin fines de lucro y desde entonces ha tenido un papel activo en el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia y el exterior del país.

En esta nueva etapa y sobre la base de las políticas establecidas para la refundación se han establecido los siguientes objetivos:

- 1) Representar a las Asociadas
- 2) Impulsar políticas públicas para las microfinanzas
- 3) Apoyar el fortalecimiento de sus asociadas
- 4) Promover programas y productos financieros, tecnologías y servicios
- 5) Buscar la sostenibilidad progresiva de la asociación.

Para el cumplimiento de estos objetivos, FINRURAL ha priorizado cuatro áreas de intervención:

1. Gestión y Representación Pública
2. Desarrollo y Oferta de Servicios
3. Desarrollo de nuevos servicios financieros; y
4. Promoción y Difusión

ÍNDICE

Suplementos	3
Promoción FADES	5
Promoción FINRURAL	7
Promoción Educativa	10
Promoción Académica	16
<i>Antecedentes</i>	19
Acta de la FUNDACIÓN PARA ALTERNATIVAS DE DESARROLLO	19
Norma del Servicio de Evaluación de Impactos	20
Metodología de Evaluación de Impactos	21
Etapas, niveles de investigación y tipo de investigación	22
Indicadores de impacto	23
Enfoque de evaluación de impactos	24
Formación objetivo de la investigación	25
Herramientas para la atribución de información	25
<i>Resultados cuantitativos del impacto de FADES</i>	29
Antecedentes	29
Impactos económicos de FADES	32
Impactos sobre Inversión en la Unidad Económica	32
Impactos sobre el Empleo en la Unidad Económica	35
Impactos sobre Ingresos de la unidad económica	37
Impactos sobre Diversificación de la Unidad Económica	39
Impactos sobre Ingresos de la Unidad Familiar	40
Impactos sobre Activos de la Unidad Familiar	41
Impactos sociales de FADES	43
Impactos sobre la educación de los hijos de sus clientes	43
Impactos en seguridad alimentaria de la unidad familiar	44
Impactos en la prevención en salud de la unidad familiar	45
Impactos en condiciones de vivienda de la unidad familiar	46
Impactos en empoderamiento de individuos	47
Empoderamiento Económico	47
Autonomía	49
Habilidades empresariales	50
Percepción de clientes sobre el impacto de FADES	51
Percepción generales	51
Percepción de impactos sobre la unidad económica	52
Percepción de impactos sobre la unidad familiar	52
Percepción de impactos sobre clientes como personas	53
Predisposición a seguir siendo clientes de la institución	53
<i>Resultados cualitativos del impacto de FADES</i>	57
Uso de los créditos de otorgados por FADES	57
Cadenas de impactos de FADES	57
Impactos inesperados de FADES	59
Impactos inesperados sobre las unidades económicas de clientes	59

Primera Edición
 Textos: FINRURAL
 Diseño y diagramación: NARANJA UN CUARTO
 Impresión: TRAMA s.r.l.

Depósito legal: 4-I-228-04

La Paz - Bolivia
 2003

3.3.2	Impactos inesperados sobre las unidades familiares de los clientes	
3.4	Recomendaciones de los clientes	
3.5	Análisis sociológico de los impactos de FADES	
3.5.1	Antecedentes	
3.5.2	Impactos sociales de FADES sobre familia-individuo: categoría participación social	
3.5.2.1	Perteneencia a grupos sociales	
3.5.2.2	Cumplimiento de roles	
3.5.2.3	Valores y actitudes	
3.5.2.4	Movilidad social	
3.5.2.5	Cambios en las pautas de consumo	
3.5.3	Impactos sociales de FADES sobre unidad económica-individuo: categoría cambio social.	
3.5.3.1	Racionalidad empresarial	
3.5.3.2	Empoderamiento de la mujer	
3.5.4	Satisfacción del cliente con el programa de FADES	
3.5.4.1	Las normas y la satisfacción del cliente	
3.5.4.2	Normas que generan frustración	
3.5.5	Historias de clientes de FADES	
3.5.5.1	El caso de Lourdes, cliente del municipio de Uyuni, Potosí	
3.5.5.2	El caso de Apolonia, cliente del municipio de Uyuni, Potosí	
4	Análisis cuantitativo estadístico	
4.1	Análisis de impactos de FADES sobre la reducción de la pobreza	
4.2	Análisis de comparación de medias	
4.3	Análisis de correlación	
4.3.1	Análisis de correlación con indicadores del Programa de Microfinanzas	
4.3.2	Análisis de correlación entre indicadores utilizados en el estudio y una variable proxy de la situación de la unidad económica	
4.4	Diseño del modelo econométrico	
5	Conclusiones de la investigación y recomendaciones	

AGRADECIMIENTOS

Hacemos llegar nuestros agradecimientos a todos los actores que hicieron posible la operación del Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL.

En primer lugar, agradecemos al Directorio de FINRURAL que apoyó la iniciativa de instaurar el Servicio de Evaluación de Impactos. Asimismo, agradecemos la confianza brindada por las ocho entidades financieras primeras usuarias del Servicio: CRECER, DIACONIA, FADES, PRO MUJER, FFP FIE, FFP ECO FUTURO; CAC TRINIDAD y CAC COMARAPA. Agradecemos también a los clientes de estas entidades, que amablemente nos proporcionaron la información que permitió ejecutar los distintos estudios de impacto.

Por otra parte, agradecemos a Fundación Ford, que a través de su programa internacional de investigación-acción Imp-Act (Microfinanzas: Mejorando el Impacto para mitigar la Pobreza), posibilitó el funcionamiento del Servicio de Evaluación de Impactos. Imp-Act, financió la fase de diseño del Servicio y ha estado apoyando su fase de operación, cubriendo parte de los costos de la evaluación de distintos programas de microfinanzas. Adicionalmente, Imp-Act, gracias a su liderazgo académico proveniente de las Universidades británicas: Bath, Sussex y Sheffield, ha brindado a FINRURAL apoyo técnico a su trabajo de evaluación de impactos y, se ha encargado de certificar la calidad de los informes elaborados por FINRURAL realizando la rigurosidad y credibilidad de los resultados generados bajo este esquema.

También agradecemos el apoyo brindado por la Organización Intereclesiástica para Cooperación al Desarrollo (ICCO) y del Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN) de la Cooperación Suiza en Bolivia. Estas entidades hicieron posible que el Servicio ampliará su cobertura, financiando parte de los costos de la evaluación de programas de microfinanzas de distintas entidades.

Agradecemos a los académicos del Programa Imp-Act que nos prestaron su apoyo y asesoramiento técnico, en particular, al profesor Paul Mosley de la

Universidad de Sheffield que nos apoyó en el desarrollo del Servicio y con la certificación académica de las evaluaciones de impacto.

Agradecemos también a profesionales como Mónica Velasco, Patricia Claure, Sonia Sapiencia, Mauricio Chamas y Miguel Claure, que participaron en algunas fases del proceso de desarrollo y/o operación del Servicio.

Por último, nuestros agradecimientos van dirigidos a la Ing. Irina Aliaga Romero, al Lic. Gustavo Medeiros Urioste y, la Lic. Sonia Sapiencia Ribera, miembros del equipo de trabajo del Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL, que prestaron su colaboración en la redacción del presente documento.

PRESENTACIÓN FADES

FADES es una institución privada sin fines de lucro fundada el 29 de octubre de 1986, cuyo objetivo principal es promover las actividades financieras de apoyo al desarrollo y así beneficiar a los sectores más necesitados del país. Las instituciones bolivianas fundadoras de FADES son: el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral Agrario (CEDLA), el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES), el Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA) y la Unión Nacional de Instituciones para el Trabajo de Acción Social (UNITAS)

Desde su creación, FADES ha ido afianzando su apoyo al desarrollo del área rural, en un espacio que permite diseñar nuevos escenarios de trabajo que están ligados a la vida cotidiana de la gente y a la respuesta de sus necesidades, apoyando además a personas y organizaciones naturales de las comunidades agrarias. Los resultados obtenidos llevaron a FADES a consolidar su rol como entidad de microcrédito en el área rural.

La misión de FADES es contribuir al desarrollo de alternativas económicas que beneficien a sectores de bajos ingresos con prioridad en el ámbito rural. Su visión es que la población de bajos ingresos orientada a la producción de bienes y servicios logre mayor desarrollo de sus condiciones socioeconómicas.

Los Valores Institucionales de FADES son: 1) Compromiso con los Clientes, 2) Trato horizontal, cordial y respetuoso, 3) Calidad e innovación en la oferta de servicios, 4) Trabajo en equipo, valorando la contribución individual, 5) Honestidad y transparencia en las acciones y 6) Rentabilidad Social.

A Octubre del año 2003, FADES cuenta con 65 agencias en 7 de los 9 departamentos, 45 agencias fijas y 20 agencias móviles. Durante sus 17 años de vida, FADES ha mantenido el compromiso adquirido con los sectores a los cuales destina sus actividades.

Gracias al estudio de Evaluación de Impacto llevado adelante por FINRURAL, FADES ha podido medir sus resultados desde un enfoque no-financiero, sino de impacto económico, social y en el nivel de empoderamiento de sus clientes.

Las conclusiones a las que arribó el estudio han sido importantes para FADES porque nos muestran que todo lo avanzado en este tiempo ha logrado beneficiar a nuestros clientes, que pertenecen a los sectores menos favorecidos del país. Por otra parte, se ha permitido el desarrollo de microempresarios en el área rural, lo cual ha repercutido en la calidad de vida de los clientes a los cuales hemos dirigido nuestros esfuerzos.

Más aún, este estudio se ha constituido en el estímulo para seguir trabajando y brindar un mayor y mejor Servicio a nuestros clientes.

Por ello, invitamos a ustedes a leer el documento compilado de este trabajo que resume los resultados de los impactos alcanzados por FADES en las vidas de sus clientes.

Lic. Fernando Mompó

Gerente FADES

PRESENTACIÓN FINRURAL

En la gestión 2001, nace el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL con el objeto de generar información que permita verificar de manera rigurosa y creíble el impacto que las entidades de microfinanzas locales estaban teniendo en la vida de sus clientes. Los productos ofertados eran dos. El primero, un "Informe de Evaluación de Impactos Individual", que permitiría conocer el impacto de la entidad microfinanciera evaluada sobre su clientela. El segundo, un "Informe de Impactos Agregados" que permitiría establecer el impacto generado por el conjunto de entidades microfinancieras evaluadas en el marco del Servicio.

Con la prestación de este Servicio, FINRURAL asumió la responsabilidad de ejecutar todo el proceso de evaluación de impactos: desde el diseño metodológico, de aplicación común a todas las entidades microfinancieras evaluadas, pasando por la recolección de datos, su procesamiento y análisis, hasta la generación de los informes de impacto.

La metodología a ser utilizada contemplaba un estudio de tipo transversal, con comparaciones entre una muestra de clientes y un grupo de control para la atribución de impactos. Las herramientas para el relevamiento de información eran dos. La primera, una Encuesta de Impacto aplicada a una muestra aleatoria de clientes y a un grupo de control y, la segunda una Entrevista En-Profundidad aplicada a una muestra determinística de clientes. De esta manera, se combinaba un enfoque de análisis positivista, basado en los datos estadísticos de la Encuesta, con un enfoque interpretativo, basado en la información cualitativa de la Entrevista.

Bajo estas características el Servicio de Evaluación de Impactos inició formalmente operaciones en Marzo del 2002, contemplando como primeras entidades usuarias a las siguientes cuatro socias de FINRURAL: CRECER, FADES, PRO MUJER y DIACONIA-FRIE. En Abril de 2002, el Servicio amplió su cobertura hacia entidades de microfinanzas no-socias de FINRURAL, incorporando a los Fondos Financieros Privados FIE y ECO FUTURO S.A. En Julio del 2002, se amplió también la variedad de entidades financieras usuarias del Servicio con la incorporación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito TRINIDAD y COMARAPA Ltda.

En el primer semestre del 2003, FINRURAL presentó a estas ocho entidades el primer producto del Servicio, es decir, el informe final de la evaluación de impactos de sus respectivos programas de microfinanzas. Asimismo, FINRURAL

realizó presentaciones orales de los resultados de estos informes al personal y al directivo de cada entidad. También se generó el informe de los impactos agregados de las ocho entidades, el cual fue presentado a varios actores de la industria de las microfinanzas en el marco de un Taller "Servicio de Evaluación de Impactos y sus Resultados", realizado en el mes de Abril.

Este primer año de trabajo del Servicio, concluye con la edición de una serie de ocho publicaciones para su difusión al público en general. Seis publicaciones presentan un resumen del estudio de impacto de las entidades: CRECER, DIACONIA-FRIF, PRO MUJER, FADES, FFP FIE y FFP ECO FUTURO y, las otras dos, presentan los resultados de la evaluación de impactos agregados y sistematización metodológica de la evaluación de impactos promovida por FINRURAL.

El presente documento forma parte de esta serie de publicaciones. El documento se divide en cinco capítulos. El primero, presenta los antecedentes del estudio de impacto, los capítulos segundo, tercero y cuarto presentan los resultados del estudio, divididos en resultados cuantitativos, resultados cualitativos y resultados cuantitativos ampliados respectivamente, y, para finalizar, el último capítulo refleja las conclusiones del estudio.

De manera específica, el primer capítulo presenta antecedentes acerca de la entidad microfinanciera participante del estudio, el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL y la metodología utilizada para la evaluación de impactos. El segundo capítulo muestra los resultados de la evaluación de impactos, expresados en estadísticas simples de comparación entre una muestra de clientes y el grupo de control. Estos resultados se clasifican en tres grupos: Impactos Económicos, Impactos Sociales e Impactos en Empoderamiento. Adicionalmente, el capítulo finaliza presentando también en estadísticas simples las percepciones de los clientes de la muestra sobre los impactos resultantes de su participación en el programa de la entidad evaluada. El tercer capítulo complementa los resultados presentados en el anterior, con datos cualitativos producidos por medio de Entrevistas En-Profundidad a clientes de la entidad evaluada. Aquí se presenta un análisis sociológico de los impactos y se identifican los usos del crédito de la entidad, la cadena de impactos en la vida del cliente propiciada por el crédito de la entidad y los impactos inesperados de la entidad. El cuarto capítulo profundiza el análisis de los resultados cuantitativos presentados en el capítulo segundo, a través de tests estadísticos y modelos econométricos que validan las diferencias evidenciadas entre la muestra de clientes y el grupo de control y, análisis de correlaciones entre indicadores de impacto y el monto de créditos, la antigüedad del prestatario y el número de

crédito recibidos. Finalmente, el quinto capítulo describe las principales conclusiones del estudio de impacto, clasificadas en las principales áreas investigadas.

El Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL ha sido operado por un equipo de trabajo conformado por seis personas. El Lic. Reynaldo Marconi, Gerente de FINRURAL, cuyo rol principal fue el de dirigir el trabajo; la Ing. Irina Aliaga Romero, Oficial del Área Impactos de FINRURAL, principal responsable ejecutiva del trabajo; la Lic. Sonia Sapiencia Ribera y, el Lic. Gustavo Medeiros Urioste, quienes prestaron su apoyo profesional como consultores; y, el Ing. Mauricio Chamas y Miguel Claure, que realizaron labores de asistentes operativos del Servicio.

Los invitamos a conocer los resultados del presente estudio de impacto, realizado por este equipo de trabajo.

Lic. Reynaldo Marconi Ojeda
Gerente de FINRURAL

RESUMEN EJECUTIVO

Utilizando comparaciones entre una muestra de clientas de FADES con al menos 2 años de antigüedad como prestatarias y, un grupo de control conformado por personas que no han recibido crédito pero tienen características similares de la clientela meta de la institución y, bajo el supuesto de que las diferencias entre ambos grupos son atribuibles a su participación o no-participación en el programa de crédito con educación de FADES, la presente investigación arribó a las conclusiones cuantitativas descritas a continuación

Impactos económicos de FADES. Los principales impactos económicos de FADES sobre sus clientes, considerados como tales por existir diferencias de mayor magnitud respecto al grupo de control, se evidenciaron en las siguientes áreas: 1) El ingreso de las actividades económicas de sus clientes, medido por el monto de ventas y ganancias; 2) La diversificación de ingresos de las unidades económicas de sus clientes, medida por el desempeño de más de una actividad económica; 3) La inversión en la actividad económica del cliente, medida por el monto del capital de trabajo y el valor de los activos productivos; 4) El empleo generado por su actividad económica, medido por el tamaño de la fuerza laboral total y el tamaño de la fuerza laboral remunerada dependiente; 5) Los ingresos de los hogares de sus clientes, medido por el monto del ingreso familiar; y, 6) Los activos de los hogares de sus clientes, medidos por el valor de sus bienes muebles e inmuebles. Seguidamente se presentan algunos de los resultados que respaldan estas conclusiones.

- Las ganancias promedio de las unidades económicas de los clientes superaron en 42% a las del grupo de control.
- Los niveles promedio de inversión en activos productivos de las unidades económicas de la muestra de clientes fueron 3 veces superiores a los evidenciados en el grupo de control.
- Las unidades económicas con niveles de inversión en capital de trabajo superiores a 300 dólares, representaron al 58% de la muestra de clientes y tan sólo al 36% del grupo de control.
- El número promedio de actividades generadoras de ingresos ejecutadas por los clientes es de 2 actividades. En el caso del grupo control este promedio no supera a una sola actividad.
- El tamaño promedio de la fuerza laboral de las unidades económicas de la muestra de clientes, supera en 1,5 veces al nivel de empleo de las unidades económicas del grupo de control.

- El ingreso familiar promedio de los hogares de la muestra de clientes, supera en 14% al promedio evidenciado en los hogares del grupo de control.
- El valor promedio de la inversión en activos muebles e inmuebles de los hogares de la muestra de clientes, supera en 11 veces a la inversión promedio de los hogares del grupo de control.

Impactos sociales de FADES. Los principales impactos sociales de FADES se evidenciaron en las siguientes áreas: 1) Las condiciones de vivienda de los hogares de sus clientes, medidas por las refacciones y ampliaciones realizadas en el último año; 2) La educación de los hogares de sus clientes, medida por los miembros adultos que mejoraron su nivel de instrucción en el último año; y, 3) Las prácticas de prevención de salud de los hogares de sus clientes, medida por los menores de edad que recibieron controles médicos de salud en el último año. Seguidamente se presentan algunos resultados que respaldan estas conclusiones.

- Los hogares que en el último año realizaron refacciones a su vivienda, representaron al 43% de los hogares de la muestra de clientes y tan sólo al 30% de los hogares del grupo de control.
- Los hogares donde en el último año al menos un adulto asistió a centros de formación, representaron al 33% de los hogares de la muestra de clientes y tan sólo al 23% en el caso del grupo de control.
- Los hogares donde, en el último año, los menores de edad recibieron un control médico de salud, representaron al 48% de los hogares de la muestra de clientes y sólo al 39% en el grupo de control.

Impactos en empoderamiento de FADES. Los principales impactos de FADES en el empoderamiento de sus clientes, tanto varones como mujeres, recaen en las siguientes áreas: 1) El empoderamiento económico de sus clientes, medido por monto de su ingreso personal y el incremento en estos ingresos producido en el último año; 2) La autoestima de sus clientes, medida por su participación y liderazgo en organizaciones sociales y su predisposición a plantearse retos personales; y 3) Las habilidades empresariales de sus clientes, medidas por sus hábitos en la administración de los recursos financieros de su actividad económica. Seguidamente presentamos algunos de los resultados que respaldan estas conclusiones:

- En la muestra de clientes, el 19% de las mujeres y el 15% de los varones, elevaron su ingreso personal en el último año. En el grupo de control, sólo el 5% de los varones y las mujeres tuvieron igual tendencia.
- En la muestra de clientes, el 78% las mujeres y el 77% de los varones, se han planteado retos personales. En el grupo de control sólo 63% de las mujeres y, el 64% de los varones lo ha hecho.

- En la muestra de clientes el hábito de administrar de manera separada recursos financieros del hogar y de la actividad económica, representa al 49% de las mujeres y al 48% de los varones, mientras que, en el grupo de control las participaciones respectivas son de tan sólo 20% y 36%.

Impactos de FADES sobre la reducción de pobreza. A través de distintos indicadores, se verificaron menores niveles de pobreza en clientes de FADES que en individuos del grupo de control. Considerando como línea de pobreza a un ingreso familiar igual o menor a 162 dólares mensuales, se determinó que en hogares expuestos al programa de FADES la proporción de hogares pobres es de sólo 22%, mientras que, en hogares no-expuestos al programa de FADES la proporción de hogares pobres se eleva hasta el 41%.

Resultados del análisis cuantitativo ampliado

- 1) Resultado del test de diferencias significativas entre medias de la muestra de clientes y el grupo de control.** De acuerdo a este test, los principales impactos económicos de FADES recaen sobre: 1) el empleo de las unidades económicas de sus clientes, medido por el tamaño de la fuerza laboral; 2) la diversificación de ingresos de las unidades económicas, medida por el desempeño de más de una actividad económica; y, 3) la inversión en las unidades económicas, medida por el valor de sus activos.
- 2) Resultado del test de diferencias significativas entre medianas de la muestra de clientes y el grupo de control.** De acuerdo a este test, los principales impactos económicos de FADES recaen también en: 1) el empleo de las unidades económicas de sus clientes, medido por el la fuerza laboral dependiente remunerada; 2) el nivel de ingresos de las unidades económicas, medido por el monto de ventas y ganancias; 3) la inversión en las unidades económicas, medida por el monto de capital de trabajo; 4) el ingreso familiar y los activos de los hogares de sus clientes, estos últimos medidos por el valor de sus bienes muebles e inmuebles.
- 3) Resultados del análisis de correlación.** Utilizando estos tests se determinaron las siguientes relaciones estadísticamente significativas:
 - El monto del préstamo de FADES está directamente correlacionado con: el ingreso, el empleo y la inversión en la unidad económica del cliente.
 - La antigüedad del cliente prestatario de FADES está directamente correlacionada con: el valor de los activos muebles e inmuebles de la unidad familiar del cliente y, la mejora en el nivel de educación de los miembros del hogar del cliente.
 - El número de préstamos otorgados por FADES está directamente correlacionado con: el nivel de empleo de la actividad económica del cliente, la inversión en activos muebles e inmuebles para el hogar del

cliente; la mejora de las condiciones de vivienda del cliente y, la mejora en el nivel de educación de los miembros del hogar del cliente.

- 4) Resultados del modelo econométrico.** Según el modelo, las variables que explican la situación económica de los clientes son: cantidad de préstamo, nivel de ventas, grado de instrucción y capacidad empresarial. Las variables para el grupo de control son: nivel de ingreso familiar y destrezas empresariales en el manejo del negocio.

Utilizando la información de una muestra de clientes de FADES, la presente investigación arribó a las conclusiones cuantitativas descritas a continuación.

Percepción de los clientes en cuanto a los impactos de FADES. El 45% de los clientes de la muestra opinan que luego del crédito de FADES ha mejorado la situación de su unidad económica frente a un 20% que tiene una opinión contraria. Entre los primeros, la mayoría opina que las principales mejoras propiciadas por FADES se vincularon al incremento de ingresos y el incremento del capital de trabajo de su unidad económica, representando al 58% de la muestra. También el 45% opina que ha mejorado la situación de su unidad familiar frente a sólo un 9% con una opinión contraria. Entre los primeros, la mayoría opina que las principales mejoras propiciadas por FADES se vincularon al incremento del ingreso familiar y las mejoras en las condiciones de vivienda y de educación del hogar, representando al 75% de la muestra. Finalmente, el 46% opina que su situación personal ha mejorado luego del crédito frente a un 11% con una opinión contraria. Entre los primeros, la mayoría opina que las principales mejoras propiciadas por FADES se vincularon al incremento del ingreso personal y al incremento del poder de decisión de las clientas mujeres en el ámbito de su hogar y su unidad económica, representando al 70% de la muestra.

Resultados sobre la satisfacción del cliente respecto a FADES. Para la mayoría de los clientes la característica más apreciada de FADES es la facilidad y agilidad de sus créditos, representando al 58% de la muestra. Por otra parte, para la mayoría de los clientes la característica que produce mayor disconformidad es la tasa de interés de los créditos considerada muy elevada, representando al 24% de la muestra. Por su parte, también un mayoritario 27% de la muestra expresó no tener ninguna opinión en contra de la institución. Por último, la predisposición a continuar con la institución, como indicador de la satisfacción del cliente, reveló buenos resultados ya que el 81% de los clientes expresaron su deseo de continuar trabajando con la institución.

Basados en los estudios de caso realizados a clientes de la institución, se extrajeron los resultados cualitativos presentados seguidamente.

Impactos de FADES desde una perspectiva sociológica

- El cliente participa en organizaciones sociales, pero sin llegar al liderazgo o alto desarrollo de conciencia.

- El crédito impulsa la adquisición de múltiples roles en fuentes alternativas de ingresos. Se acentúa la doble jornada en las mujeres y se genera conflicto de rol pues la función económica se contraponen al rol doméstico.
- El crédito fortalece en el cliente valores relacionados con el trabajo y la responsabilidad con el crédito.
- Los clientes adquieren nuevas pautas de consumo y símbolos de status. Desarrollan expectativas crecientes en cuanto al ascenso social, esperanzas que serán colmadas por los hijos a través de su educación superior.
- El micro-crédito promueve la diversificación de la actividad empresarial, la reinversión e incorporación del trabajo remunerado, es decir, contribuye al desarrollo de una racionalidad empresarial. También interviene en la gestación de lógicas empresariales que apoyan la migración campo-ciudad o la permanencia en el campo al paliar el impacto de los procesos de pauperización.
- Contribuye a mejorar condiciones de trabajo en la unidad económica, pero no logra formalizar a muchas de ellas. Genera empleo, pero usualmente restringido a la fuerza laboral familiar.
- Impulsa el empoderamiento, especialmente de las mujeres, pues las incorpora al trabajo y les ayuda a tener ingresos propios. En la medida en que la mujer se revaloriza como sujeto económico activo, se abren posibilidades para una mayor participación en la toma de decisiones y respeto por su ámbito de actividad.

Recomendaciones de los clientes a FADES. Los clientes de FADES recomiendan a la institución ejecutar las siguientes acciones:

- 1) Realizar reprogramaciones de créditos tanto para clientes morosos como para clientes con dificultades de pago.
- 2) Mayor especialización de la institución en préstamos para pequeños productores agropecuarios.
- 3) Fortalecer la imagen de institución de lucha contra la pobreza con la que FADES ingresó a municipios del área rural.
- 4) Establecer garantías distintas de las hipotecarias para el acceso a créditos individuales.
- 5) Disminución de la tasa de interés del crédito.
- 6) Otorgación de préstamos para vivienda.
- 7) Elevación del monto de los préstamos.

Usos de los créditos de FADES. Los usos del crédito de FADES se evidencian en las siguientes áreas:

1. Como uso principal, la inversión en capital de trabajo para la unidad económica del cliente.
2. La inversión en activos productivos es otro uso del crédito, evidenciado principalmente cuando los clientes de la institución ya han logrado acceder a préstamos de mayor magnitud.
3. La inversión en vivienda o en créditos de consumo no es un uso común del crédito de FADES.
4. Tampoco son frecuentes, pero existen, usos no deseables del crédito de FADES, tales como, la cancelación de deudas den otras instituciones financieras o prestamistas. También existen clientas mujeres, principalmente rurales, quienes son forzadas por su pareja, esposo o familiares generalmente hombres, a requerir préstamos de la institución y entregarlos para que otros hagan uso del mismo.

Impactos inesperados de FADES. En cuanto a impactos no considerados dentro las hipótesis de investigación planteadas, se verificaron los siguientes impactos inesperados de FADES:

- En el ámbito de la unidad económica del cliente: 1) Estabilidad de ingresos y suavización de déficits estacionales de ingresos, 2) Incremento de la productividad de la unidad económica y 3) Disminución de costos de inversión.
- En el ámbito de la unidad familiar del cliente, el único impacto inesperado evidenciado fue el incremento del gasto familiar; aunque diferenciado por aquél que permite mejorar un bienestar ya ganado y aquél que permite salir de una situación previa de crisis.

Certificación académica de la evaluación de impactos de FADES - BOLIVIA.

En el informe, destacan la claridad de la exposición, el equilibrio entre el uso de metodologías de investigación cualitativas y cuantitativas y, el tratamiento de los impactos de FADES en el empoderamiento y la autoestima de sus clientes, sin olvidar los "impactos inesperados" de la intervención de la institución en la vida de sus clientes.

Es destacable notar el valor agregado del crédito de FADES en la inversión de las unidades económicas de sus clientes y, en otras metas sociales – a pesar de los problemas experimentadas con la mora. Además, el informe proporciona un análisis comprensivo de los impactos de FADES en mitigar la pobreza.

Frases como "con mayor frecuencia que" o "más frecuentes que", utilizadas para comparar los resultados de la muestra de clientes y el grupo de control, logran que lo esencial en un informe muy largo y detallado se comprenda fácilmente.

Se plantean las siguientes preguntas que se espera sirvan de inspiración a trabajos investigativos futuros de FADES:

Dada la identificación de la siguiente relación estadística significativa, de acuerdo al análisis de correlaciones: "a mayor antigüedad del prestatario o prestataria, mayor inversión en activos y educación para el mejoramiento del bienestar del hogar del cliente", ¿Qué se puede hacer para mejorar la productividad de los préstamos a personas jóvenes?

Tres preguntas clave para el programa Imp-Act son: ¿Cuál ha sido el contribución de esta medición de impactos para la construcción de un sistema permanente de monitoreo de impacto operado por FADES? ¿Qué efecto ha tenido este estudio de impacto en FADES? ¿Se piensa que la evaluación de impactos podría contribuir a solucionar problemas de la organización, por ejemplo, a la disminución de sus tasas de mora?

Adicionalmente, se sugiere ampliar el análisis de impactos sobre la reducción de pobreza, midiendo los efectos del crédito de FADES en la fuerza laboral, no solamente en las unidades económicas de sus clientes, sino también en los mercados de trabajo de las comunidades donde opera la institución.

De toda manera, es un placer confirmar la calidad técnica y práctica de este informe.

Profesor Paul Mosley,
Universidad de Sheffield, Reino Unido.
Miembro del Equipo de Académicos del Programa Imp-Act
22 de Septiembre de 2003

Capítulo

I

ANTECEDENTES

1.1 ACERCA DE LA FUNDACIÓN PARA ALTERNATIVAS DE DESARROLLO

La Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES) es una asociación civil privada y sin fines de lucro, fundada el año 1986; que apoya el desarrollo de los sectores de menores ingresos de la población de áreas rurales y urbanas del país. FADES es una entidad promotora activa de actividades financieras de apoyo al desarrollo rural, a la incorporación de la economía campesina a la vida del país y, a iniciativas concretas para mejorar la calidad de vida de la población boliviana. Para ello FADES proporciona recursos financieros que promueven el desarrollo de la economía campesina, especialmente de micro y pequeños empresarios.

La población meta de FADES son los campesinos y pequeños productores agropecuarios de todo el país, microempresarios, artesanos y pequeños comerciantes de productos agrícolas, es decir, toda la población de bajos recursos de los ámbitos rural y peri-urbano, ofreciendo servicios especializados, tanto financieros como no financieros, contribuyendo al desarrollo productivo, a la generación y retención de valor agregado y al mejoramiento de la calidad de vida. Sus acciones buscan contribuir al desarrollo rural sostenible, en corresponsalía con los clientes.

La misión de FADES es apoyar el desarrollo del sector rural y peri-urbano, otorgando financiamiento a las iniciativas económicas de productores agropecuarios. Sus objetivos institucionales son los siguientes:

- Consolidar y perfeccionar productos crediticios y diversificar su oferta con productos financieros nuevos y complementarios.
- Diseñar e implementar una oferta de Servicios de Desarrollo dirigida a mejorar la calidad de gestión empresarial de las pequeñas unidades productivas y a cualificar competencias y habilidades desarrollando la cultura empresarial de los productores agropecuarios.
- Establecer políticas y modalidades para realizar inversiones de capital de riesgo en pequeñas y medianas empresas.
- Realizar alianzas estratégicas con organizaciones campesinas, municipios y otras entidades.
- Desarrollar sistemas de planificación, monitoreo, evaluación, autorregulación y de gestión de recursos humanos dirigidos a mejorar continuamente la eficiencia y eficacia institucional.

La estructura orgánica de FADES cuenta con 9 niveles: la junta de fundadores, el síndico, el directorio, la auditoría interna, la dirección ejecutiva y el control de gestión. Tiene tres jefaturas nacionales de créditos, de operaciones y de informática. FADES cuenta con 7 regionales departamentales y una que corresponde a Camargo. Por último FADES cuenta con sus agencias y regionales distribuidas a lo largo del país.

FADES trabaja con créditos individuales, solidarios y asociativos. A junio del 2002, los créditos individuales oscilan entre 50 y 10 mil dólares, a una tasa de interés anual de 17% a 26% y plazos de 3 a 60 meses. En créditos solidarios, se otorgan préstamos de 150 a 8.000 dólares, a una tasa de interés anual de 23% a 28% y plazos de 3 a 24 meses. Por último, en créditos asociativos, los préstamos fluctúan entre 3.000 a 60.000 dólares, a una tasa de interés de 15 a 22% anual y plazos de 3 a 60 meses.

A junio del 2002, FADES registraba una cartera cercana a los 13,2 millones de dólares y atendía a casi 15.000 prestatarios, con el 95% de las colocaciones en el área rural. La tasa de mora sobre la cartera bruta era de 10,89%.

1.2 ACERCA DEL SERVICIO DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

El Servicio de Evaluación de Impactos, de FINRURAL, tiene como objeto generar información que permita verificar de manera rigurosa y creíble el impacto que los programas de microfinanzas están ocasionando en la vida de sus clientes. Con la prestación de este Servicio, FINRURAL asume la responsabilidad de ejecución de todo el proceso de evaluación de impactos del programa de microfinanzas de la entidad sujeta a estudio. FINRURAL se encarga desde la recolección de los datos, pasando por su procesamiento y análisis, hasta la generación de los informes.

Los productos que el Servicio genera bajo este esquema son dos. El primer producto se denomina "Informe de Evaluación de Impactos Individual" y permite conocer el impacto que el programa de microfinanzas de la entidad evaluada está teniendo sobre su clientela. El segundo producto se denomina "Informe de Resultados de Impactos Agregados y Sectorializados". Este informe permite establecer el impacto conjunto generado por los programas de microfinanzas de todas las entidades evaluadas bajo el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL. Además identifica resultados de impactos sectorializados, basados en la comparación de grupos conformados por entidades con mayor afinidad.

El Servicio inició formalmente operaciones en Marzo del 2002, contemplando como primeras entidades usuarias a las siguientes cuatro socias de FINRURAL: CRECER, PRO MUJER, FADES y DIACONIA-FRIE. En Abril de 2002, el Servicio amplió su cobertura hacia entidades de microfinanzas no-socias de FINRURAL, incorporando a los Fondos Financieros Privados FIE y ECO

FUTURO S.A. En Julio del 2002, se amplió también la variedad de entidades financieras usuarias del Servicio con la incorporación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito TRINIDAD y Comarapa. En el primer semestre del 2003, cada una de las ocho entidades evaluadas inicialmente recibió de FINRURAL el primer producto del Servicio, traducido en el informe final de evaluación de impactos de sus respectivos programas de microfinanzas. Además se completó el paquete de dos productos del Servicio, con la presentación de los resultados agregados y sectorializados del impacto de los programas de microfinanzas de las ocho entidades evaluadas.

Para alcanzar estos resultados fructíferos, FINRURAL ha contado con el apoyo principal del programa internacional de investigación-acción Imp-Act (Microfinanzas: Mejorando el Impacto para mitigar la Pobreza). Este programa es patrocinado por Fundación Ford y se ejecuta bajo el liderazgo de un equipo de académicos de tres prestigiosas universidades británicas: Universidad de Bath, Universidad de Sussex y Universidad de Sheffield. Imp-Act financió la fase de diseño del Servicio y ha estado apoyando financieramente su fase de operación, cubriendo parte de los costos de evaluación de distintos programas de microfinanzas. Gracias a su liderazgo académico, Imp-Act también ha brindado a FINRURAL apoyo técnico en su trabajo de evaluación de impactos de programas de microfinanzas. Además, es el organismo encargado de certificar la calidad de los informes generados por FINRURAL, lo cual realiza la credibilidad de los resultados generados bajo este esquema.

Adicionalmente, FINRURAL ha obtenido el apoyo de la Organización Intereclesiástica para Cooperación al Desarrollo (ICCO) y de la Cooperación Suiza para el Desarrollo (COSUDE), a través de su Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN). Estas entidades hicieron posible que el servicio ampliará su cobertura, financiando parte de los costos de la evaluación de programas de microfinanzas de distintas entidades.

1.3 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

La metodología de investigación utilizada por el Servicio de Evaluación de Impactos para determinar los impactos de los programas de microfinanzas sobre su clientela fue diseñada por FINRURAL con la participación de las entidades socias de la red, considerando su aplicabilidad general para todas las entidades usuarias del Servicio. Por tanto, busca ser generalizable y replicable para evaluar cualquier programa de microfinanzas, sin enfocarse en un tipo de programa en particular. Asimismo, busca ser simple y generar resultados oportunos de una manera costo-efectiva.

Cabe destacar que se considera al término "programas de microfinanzas" en su definición más amplia, refiriéndose no sólo a los programas enfocados en la prestación de servicios microfinancieros sino también a los programas que de manera complementaria a los servicios microfinancieros otorgan servicios

no-financieros. Por otra parte, se define al término "impacto", como todo cambio positivo o negativo, tangible o intangible, de carácter significativo y sostenido, que la entidad evaluada generan en sus clientes, así como, en su unidad económica y en su unidad familiar a través de la intervención de su programa de microfinanzas.

1.3.1 Hipótesis, niveles de investigación y tipos de impactos

Hipótesis general: "El programa de microfinanzas de FADES contribuye a mejorar la situación de las unidades económicas y de las unidades familiares de sus clientes, así como, la situación de sus clientes como individuos."

Basándose en esta hipótesis, se indagó la existencia de impactos, directos e indirectos, del programa de microfinanzas evaluado considerando los siguientes tres niveles de investigación: 1) Unidad Económica o negocio del cliente, 2) Unidad Familiar u hogar del cliente y 3) Cliente como individuo o persona. Identificados los niveles de investigación, el siguiente gráfico especifica los tipos de impactos que son evaluados en cada uno de ellos y las variables involucradas.

Gráfico 1.1. FADES. Tipos de impacto y variables de impacto evaluadas según nivel de investigación



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

1.3.2 Indicadores de impacto

El Cuadro 1.1 especifica los indicadores utilizados para medir los impactos de cada una de las 13 variables de investigación especificadas previamente.

Cuadro 1.1 Variables e Indicadores de Impacto del Servicio de Evaluación de Impactos

NIVEL DE EVALUACIÓN: UNIDAD ECONÓMICA	
Variables	Indicadores de Impacto
Ingresos	1. Monto promedio de ventas mensuales. 2. Monto promedio "estimado" de ganancias mensuales 3. Cambio en ingresos de la unidad económica, durante el último año.
Inversión	4. Monto del capital de trabajo de la principal actividad generadora de ingresos. 5. Cambio en el capital de trabajo, durante el último año 6. Valor monetario estimado de los activos productivos de la unidad económica. 7. Cambio en los activos productivos utilizados en la unidad económica, durante el último año.
Diversificación de ingresos	8. Número de actividades generadoras de ingresos 9. Nuevas actividades económicas o nuevos productos o servicios, en el último año.
Empleo	10. Tamaño de la fuerza laboral total 11. Tamaño de la fuerza laboral remunerada dependiente 12. Cambio en el nivel de empleo remunerado, durante el último año.
NIVEL DE EVALUACIÓN UNIDAD FAMILIAR	
Variables	Indicadores de Impacto
Ingreso Familiar	13. Monto del ingreso familiar mensual. 14. Cambio en el ingreso familiar, durante el último año.
Activos del hogar	15. Valor estimado de los activos de la unidad familiar 16. Cambio en la tenencia de activos del hogar, durante el último año.
Seguridad alimentaria	17. Hogares que enfrentaron periodos de inseguridad alimentaria, en el último año. 18. Cambio en la alimentación del hogar, durante el último año.
Educación	19. Asistencia escolar de menores de edad, en el último año. 20. Asistencias de adultos a centros educativos o de capacitación, en el último año.
Salud	21. Asistencia a controles médicos de salud de los miembros menores de edad, en el último año. 22. Asistencia a controles médicos de salud de miembros adultos, durante el último año.
Condiciones de vivienda	23. Hogares que refaccionaron su vivienda, en el último año. 24. Hogares que ampliaron su vivienda, en el último año. 25. Hogares que mejoraron su acceso a servicios básicos, durante el último año.

NIVEL DE EVALUACION: CLIENTE O PERSONA	
Variables	Indicadores
Autoestima	26. Planteamiento de retos personales. 27. Participación y liderazgo en organizaciones sociales. 28. Poder de decisión en la asignación de ingresos generados (aplicable sólo a mujeres).
Habilidades empresariales	29. Hábito de realizar registros contables. 30. Hábito de administración separada del dinero de la unidad económica y del hogar.
Empoderamiento económico	31. Nivel de ingreso personal. 32. Cambio en el ingreso personal, durante el último año.

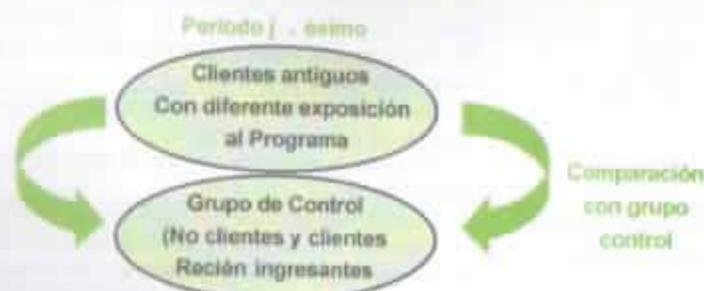
Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

1.3.3 Enfoque para la atribución de impactos

Para la determinación del impacto del programa de microfinanzas de FADES sobre su clientela, se utilizó un enfoque transversal. Este enfoque recolecta información, en un instante de tiempo, proveniente de una muestra de clientes con una antigüedad significativa como para que su exposición al programa de microfinanzas haya generado cambios significativos y sostenibles en sus vidas. Esta información de clientes maduros es comparada con la información de un "grupo de control", conformado por personas que aunque tienen las características de la población objetivo de la entidad no han participado en su programa de microfinanzas ó recién están iniciando su participación en el mismo.

La existencia de impactos del programa de microfinanzas, se determina evaluando las diferencias entre resultados logrados por los individuos de la muestra de clientes y el grupo de control, con fecha de corte en el instante de tiempo de la evaluación. Asumiendo que ambas muestras tienen características similares y, que han estado expuestas a los mismos efectos del entorno, con la excepción de aquellos generados por el programa de microfinanzas de la entidad evaluada, cualquier diferencia se atribuirá a la exposición o no-exposición a dicho programa. El Grafico 1.2 bosqueja el esquema de comparación para la atribución de impactos.

Grafico 1.2 Enfoque transversal para la atribución de impactos



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

1.3.4 Población objetivo de la investigación

A nivel de clientes de la entidad evaluada

- Clientes varones o mujeres, que se dediquen a por lo menos una actividad generadora de ingresos orientada al mercado, la cual es propia o compartida con familiares y/o socios.
- Clientes con una antigüedad de al menos dos años de participación en el programa de microfinanzas de la entidad evaluada.
- Clientes sin mora o con mora máxima de 30 días a la fecha de planificación del trabajo de campo.

A nivel de grupo de control de los clientes de la entidad evaluada

- Individuos, varones o mujeres, mayores de edad, que se dedican por lo menos una actividad generadora de ingresos orientada al mercado, la cual es propia o compartida con familiares y/o socios.
- Individuos que no han participado en el programa de microfinanzas de FADES o que comienzan a hacerlo con una antigüedad de participación no mayor a 3 meses.
- Individuos que habitan en viviendas próximas a las de las personas que conforman la muestra de clientes de la entidad evaluada, o que operan sus actividades económicas en las mismas zonas que la muestra de clientes.

1.3.5 Herramientas para el relevamiento de información

Para el relevamiento de la información se utilizaron las siguientes dos herramientas.

- La "Encuesta de Impacto", herramienta para la generación de información cuantitativa. Se aplica a una muestra "probabilística" de clientes de la entidad evaluada y a un grupo de control, ambos con las características de la población objetivo de la investigación. El nivel de error asignado para la estimación de la muestra es 3%. El objeto de esta herramienta es generar estadísticas cuantitativas que permitan ambas muestras e inferir estadísticamente impactos por su exposición o no-exposición al programa de microfinanzas de la entidad evaluada.
- La "Entrevista en profundidad" es una herramienta para la generación de información cualitativa. Se aplica a una muestra "determinística" de clientes de la entidad evaluada, que cumplen con las características de la población objetivo de la investigación. Su propósito es profundizar el conocimiento sobre los impactos del programa de microfinanzas de la entidad evaluada. También presenta recomendaciones de los clientes para que la entidad evaluada genere mayores impactos.

El Gráfico 1.3, bosqueja algunas de las características de las herramientas utilizadas para el relevamiento de la información.

Gráfico 1.3 Características de la Encuesta de Impacto y la Entrevista en profundidad.



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

Resultados cuantitativos del impacto de FADES

2.1 ANTECEDENTES

Esta encuesta se recolectó mediante un trabajo de campo efectuado entre los meses de Abril y Mayo de 2002, por una empresa especializada contratada por FINRURAL. En total se relevaron 296 encuestas, de las cuales, 193 corresponden a clientes de FADES y 103 a personas que conforman el grupo de control. El error de estimación de la muestra fue de 3%.

Gráfico 2.1 FADES: Muestra del Estudio de Impacto



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

El 85% de las encuestas se relevaron en áreas rurales y, sólo el 15% en urbanas.

Gráfico 2.1 FADES: Distribución geográfica de la muestra



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

Como muestra el Gráfico 2.2, la mayoría de las encuestas, 44% sobre el total, fueron relevadas en el Departamento de Potosí, debido a que en este lugar donde se concentra la mayor parte de la clientela atendida por la institución. El 30% de las encuestas se relevaron en Chuquisaca, el 15% en Tarija, el 7% en La Paz y el 4% en Cochabamba.

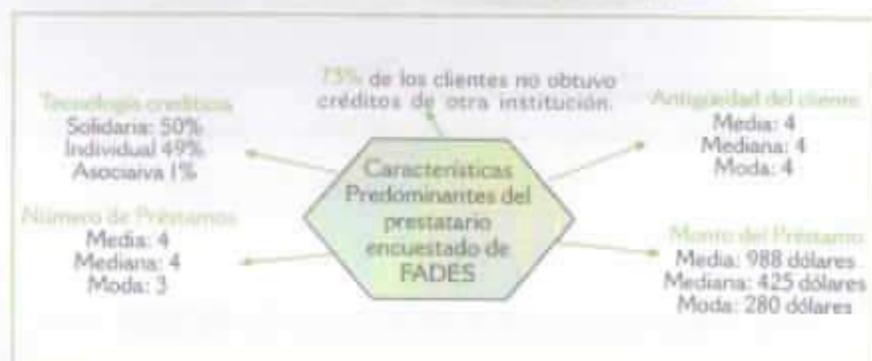
Gráfico 2.2 FADES: Distribución departamental de la muestra



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

En cuanto al perfil de los prestatarios de la muestra, como se aprecia en el Gráfico 2.4, el 50% tiene un préstamo solidario, el 49% trabaja con crédito individual y el 1% tiene un crédito asociativo. La mayoría de los clientes de la muestra, tienen una antigüedad de 4 años como prestatarios de la institución, recibieron de FADES 3 créditos y tiene un crédito vigente de 280 dólares. Por último, la mayor parte de los clientes de la muestra, el 73%, reportan no haber tenido ninguna experiencia crediticia con entidades distintas de FADES.

Gráfico 2.4 FADES: Características del perfil del prestatario



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

El Cuadro 2.1 resume los datos más frecuentes del perfil de la muestra de clientes y el grupo de control.

Cuadro 2.1: Datos de perfil de la muestra de clientes y del grupo de control.

A nivel del individuo	Muestra de Clientes	Grupo de control
Lugar de residencia	Rural	Rural
Sexo del individuo	Femenino	Femenino
Edad del individuo*	45 años	45 años
Estado civil del individuo	Casado(a)	Casado(a)
Máximo Nivel de instrucción	Primaria	Primaria
A nivel de la unidad familiar	Muestra de Clientes	Grupo de control
Tamaño del hogar	4	4 miembros
Número de menores de 0 a 5 años	Ninguno	Ninguno
Número de menores en edad escolar	1 a 2	1 a 2
Número de adultos	2	2
A nivel de la unidad económica	Muestra de Clientes	Grupo de control
Tipo de propiedad	Unipersonal	Unipersonal
Principal sector de actividad	Comercio minorista	Comercio minorista
Antigüedad de la principal actividad**	13	10

*La mayoría de los datos corresponden al estadístico moda de las muestras.

**Media muestral.

Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

Basados en estos los datos presentados, concluimos que ambas muestras son comparables por dos razones principales: 1) Sus características tanto en el ámbito de la unidad familiar, de la unidad económica y del individuo son altamente similares y 2) No se presentan diferencias significativas que conlleven a la distorsión de los resultados producto de la comparación.

En las siguientes secciones se realizará una evaluación estadística de los resultados de la muestra de clientes y grupo de control, correspondientes a los 33 indicadores utilizados para determinar los impactos económicos, sociales y de empoderamiento de FADES. El criterio para determinar la existencia de impactos del programa de microfinanzas de la entidad evaluada, será la existencia de una diferencia superior a tres puntos porcentuales entre los resultados de ambas muestras, esto considerando que el nivel de error asignado para la estimación de la muestra es de 3%. Si las diferencias entre los resultados de la muestra de clientes y el grupo de control son iguales o menores a tres puntos porcentuales, no se inferirán impactos del programa de microfinanzas de la entidad evaluada, por no ser diferencias suficientemente significativas.

2.2 IMPACTOS ECONÓMICOS DE FADES

2.2.1 Impactos sobre Inversión en la Unidad Económica.

Inversión en activos productivos. Las unidades económicas con mayores montos de inversión en activos productivos pertenecen generalmente a clientes de FADES. Como muestra el Gráfico 2.5, los niveles más bajos de inversión en este ámbito, con un límite máximo de 500 dólares, son más frecuentes en el grupo de control con el 55%, mientras que la muestra de clientes presenta un 34%. Por el contrario, los niveles de inversión en activos productivos comprendidos entre 501 a 5.000 dólares, pertenecen a los clientes en un 40%, frente al 28% del grupo de control. Cuando se trata de niveles de inversión mayores a 5000 dólares, las unidades económicas de la muestra de clientes también son las más representativas, con un 24% que supera en 16 puntos porcentuales al grupo de control.

Gráfico 2.5 FADES: Inversión en activos productivos de las unidades económicas de la muestra (montos en dólares estadounidenses)



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

En la muestra de clientes, la inversión promedio en activos utilizados en actividades económicas es de 8.498 dólares. En el grupo de control, este promedio es de 2.737 dólares y representa sólo al 32% de la inversión promedio hecha por clientes de FADES.

Inversión en capital de trabajo. Las unidades económicas con mayores niveles de inversión en capital de trabajo se observaron con más frecuencia en clientes que en el grupo de control. Los niveles más bajos de capital de trabajo, de 500 dólares o menos, se presentan generalmente en el grupo de control con el 64%, situación que caracteriza solo al 42% de clientes. Cuando se trata de niveles de capital de trabajo comprendidos entre los 501 y 5.000 dólares, las unidades económicas de los clientes tiene una participación comparativamente superior, de 31%, mayor al 21% del grupo de control.

Gráfico 2.6 FADES: Capital de trabajo de las unidades económicas de la muestra (montos en dólares estadounidenses)



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

En la muestra de clientes, la inversión promedio en capital de trabajo es de 1.957 dólares. En el grupo de control, este promedio es de 931 dólares y representa sólo al 48% de la inversión promedio hecha por clientes de FADES.

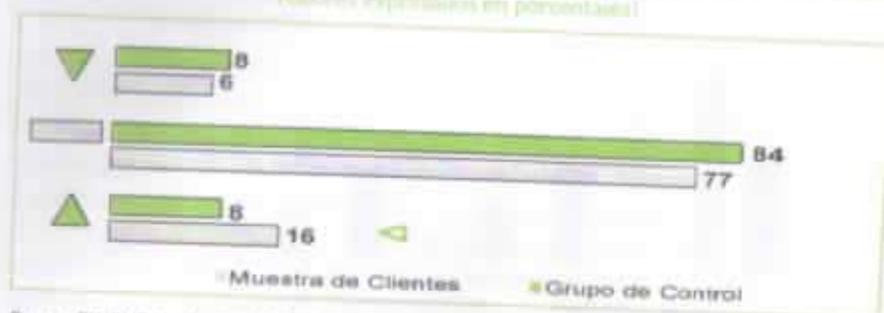
En conclusión, según estos resultados, FADES, al impulsar las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, ha hecho posible que las unidades económicas de sus clientes tengan niveles de inversión superiores a los de unidades económicas similares pertenecientes a quienes que no recibieron crédito.

De aquí en adelante, al decir "individuos que no recibieron crédito" nos referimos a la estructura del grupo de control de la investigación, el cual está conformado por individuos que no han recibido crédito, así como por individuos que acaban de recibir un crédito de FADES, con una antigüedad no mayor a 3 meses.

Cambio en niveles de inversión, en el último año. Frente al adverso contexto económico enfrentado en el último año, la mayoría de las unidades económicas estudiadas, tanto de la muestra de clientes como del grupo de control, no sufrieron cambios significativos en sus niveles de inversión. No obstante, aquellas actividades económicas que sí lograron sobreponerse a la crisis y elevar sus niveles de inversión, pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de FADES que a individuos del grupo de control.

En el caso de la inversión en activos, como muestra el Gráfico 2.7, el 77% de las unidades económicas de los clientes y el 84% de aquellas que pertenecen al grupo de control, se mantuvieron sin cambios. Aquellas que pese al contexto económico adverso incrementaron este tipo de inversión, representaron al 16% en la muestra de clientes y, tan sólo al 8% en el grupo de control.

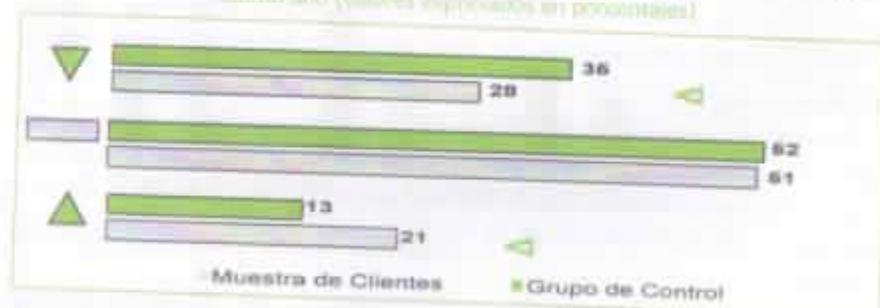
Gráfico 2.7 FADES: Cambios en niveles de inversión en activos, diferencial último año (valores expresados en porcentajes)



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

En el caso de la inversión en capital de trabajo, como se aprecia en el Gráfico 2.8, el 51% de las unidades económicas de los clientes y el 52% de aquellas que pertenecen al grupo de control, se mantuvieron sin cambios. Aquellas que superaron el contexto económico adverso incrementando este tipo de inversión, representaron al 21% en la muestra de clientes y, tan sólo al 13% en el grupo de control.

Gráfico 2.8 FADES: Cambios en niveles de inversión en capital de trabajo, último año (valores expresados en porcentajes)



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL

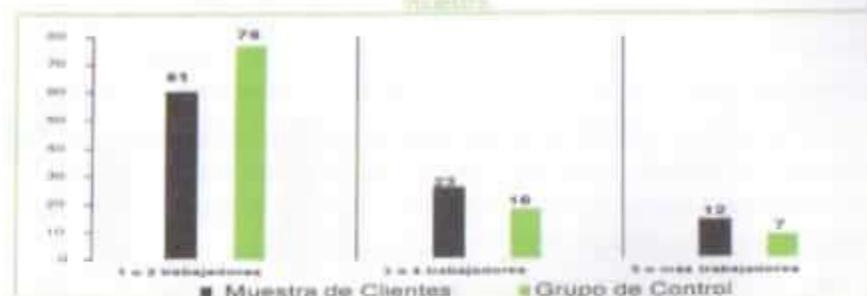
La experiencia crediticia con FADES ha permitido a sus clientes mantener sus inversiones, un logro en un país en estado de recesión, e incluso ha facilitado que un importante porcentaje de sus clientes incluso aumenten sus inversiones en activos productivos. Si comparamos esta situación con la que se presenta en el grupo de control, percibimos que la experiencia crediticia tuvo impacto positivo en los clientes.

En conclusión, según estos resultados, FADES al impulsar las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, ha hecho posible que el aumento de los niveles de inversión durante el último año, pese al contexto económico adverso, se diera con más frecuencia entre sus clientes frente a los resultados menos alentadores que se presentaron en el grupo de control.

2.2.2 Impactos sobre el Empleo en la Unidad Económica

Tamaño de la fuerza laboral. Los clientes suelen tener unidades económicas que trabajan con una mayor cantidad de fuerza laboral en comparación al grupo de control. Como se aprecia en el Gráfico 2.9, en el grupo de control las unidades económicas que trabajan con uno o dos trabajadores representan al 76% de la muestra y, sólo al 61% en el caso de los clientes. Cuando el tamaño de la fuerza laboral es de tres o cuatro trabajadores, e incluso más de cinco, las unidades económicas de los clientes son las que tienen una mayor representatividad comparativa, con una participación de 35%, superior al 23% del grupo de control.

Gráfico 2.9 FADES: Tamaño de la fuerza laboral de las unidades económicas de la muestra



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

El tamaño promedio de fuerza laboral de las unidades económicas es 2 trabajadores en el grupo de control y, se eleva hasta 3 trabajadores en la muestra de clientes.

Nivel de empleo remunerado. Aunque en ambas muestras predominan las unidades económicas que no emplean trabajadores remunerados, las que lo hacen pertenecen con mayor frecuencia a clientes de FADES.

Gráfico 2.10 FADES: Número de trabajadores dependientes remunerados



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

Según el Gráfico 2.10, las unidades económicas que no emplean trabajadores remunerados se presentan con mayor frecuencia en el grupo de

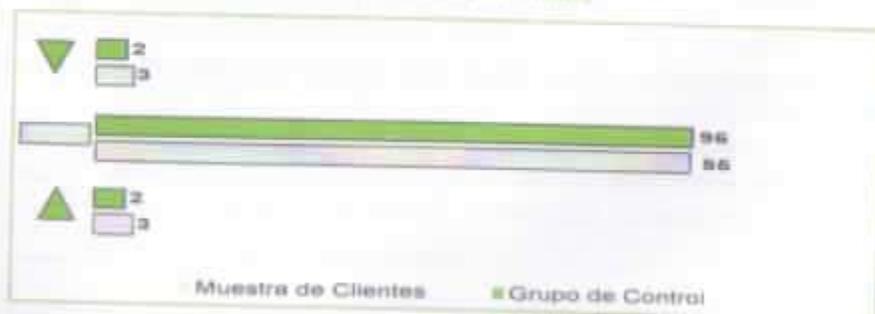
control, 83% en comparación al 70% de la muestra de clientes. Los clientes suelen emplear 1 o 2 trabajadores son el 20%, mientras que en el grupo de control constituyen el 13% de las unidades económicas. Sin embargo, no se perciben diferencias importantes entre ambas muestras cuando se trata del empleo de más de 3 personas, por tanto, no se infieren impactos del microcrédito de FADES en este caso.

Las unidades económicas de la muestra de clientes operan, en promedio, con un empleado dependiente remunerado. En el grupo de control este promedio es cercano a cero.

En conclusión, se evidencia que FADES al impulsar el mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, ha posibilitado que los niveles de empleo, incluyendo el empleo dependiente remunerado, sean superiores en unidades económicas de individuos que accedieron a sus créditos.

Cambio en el nivel de empleo remunerado, en el último año. De acuerdo a los indicadores utilizados, no se infiere impactos de FADES sobre los cambios producidos, durante el último año, en el nivel de empleo remunerado dependiente de las unidades económicas de sus clientes.

Gráfico 2.10 FADES: Cambio en la fuerza laboral remunerada dependiente, en el último año (valores en porcentajes)



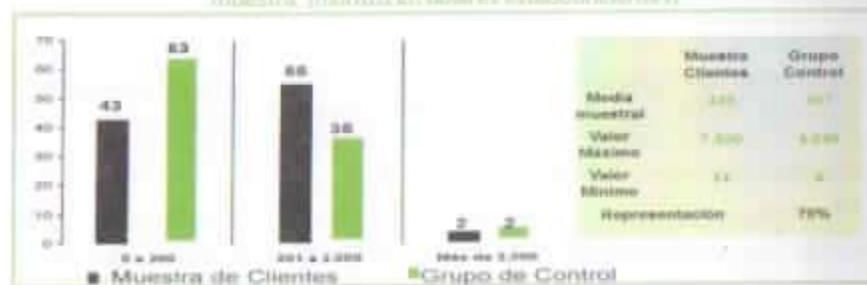
Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

Como muestra el Gráfico 2.11, aquellas unidades económicas que no experimentaron cambios significativos en sus niveles de empleo dependiente remunerado, tuvieron una presencia mayoritaria tanto en el grupo de control como en la muestra de clientes, con una participación cercana al 95% en cada caso. Al mismo tiempo, las diferencias muestrales entre las unidades económicas que elevaron su nivel de empleo dependiente remunerado y aquellas que lo redujeron, tampoco superan los 3 puntos porcentuales, por tanto, no son lo suficientemente significativas como para inferir impactos del microcrédito de FADES.

2.2.3 Impactos sobre Ingresos de la Unidad Económica

Nivel de Ventas. Las unidades económicas con niveles de ventas superiores se observan con mayor frecuencia, en clientes de FADES que en el grupo de control. Aquellas con los niveles promedio de ventas más bajos, de 200 dólares al mes o menos, representan al 63% del grupo de control y sólo al 43% de la muestra de clientes. Cuando se trata de niveles de ventas mayores, de entre 201 y 2.000 dólares al mes, las unidades económicas de los clientes tienen una mayor representatividad comparativa, pues su participación alcanza a 55%, frente al 35% del grupo de control. En niveles de venta mayores a 2 mil dólares mensuales no se infieren impactos de FADES, ya que las diferencias entre ambas muestras son muy pequeñas.

Gráfico 2.12 FADES: Ventas mensuales promedio de las unidades económicas de la muestra (moneda en dólares estadounidenses)



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

Las unidades económicas de la muestra de clientes registran ventas promedio de 439 dólares al mes. En el grupo de control, este promedio es de 307 dólares y, representa al 70% del de los clientes.

Nivel de Ganancias. Las unidades económicas de clientes de FADES presentan, también con mayor frecuencia, niveles de ganancia comparativamente mayores a las del grupo de control.

Gráfico 2.13 FADES: Ganancia mensual de unidades económicas de la muestra (moneda en dólares estadounidenses)



Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

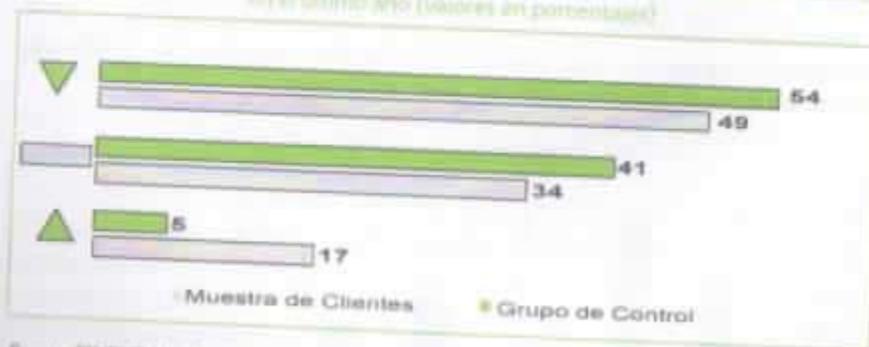
Como muestra el Gráfico 2.13, las unidades económicas con niveles de ganancias más bajos, de 100 dólares al mes o menos, tienen una participación de 71% en el grupo de control, mayor al 50% de la muestra de clientes. La situación opuesta ocurre para niveles de ganancias superiores, de entre 101 y 1000 dólares al mes, donde la representatividad de los clientes es predominante, con una participación de 44%, superior en 18 puntos porcentuales al 26% del grupo de control. En niveles de ganancias mayores a 1000 dólares al mes, las diferencias entre ambas muestras son de escasa magnitud, por tanto, no se infieren impactos de la participación en el programa de microfinanzas de FADES.

Las unidades económicas del grupo de control generan ganancias mensuales promedio de 180 dólares. En la muestra de clientes de la institución este promedio es 260 dólares.

En conclusión, FADES al propiciar el mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, ha hecho posible que los niveles de venta y los niveles de ganancias de unidades económicas de individuos que han participado en su programa de microfinanzas, sean superiores a los de unidades económicas de quienes no lo han hecho.

Cambio en nivel de ingresos, en el último año. Los casos de unidades económicas, que pese al contexto adverso, elevaron sus niveles de ingresos en el último año, se observaron, más frecuentemente, en clientes de FADES que en el grupo de control. Como muestra el Gráfico 2.14, las unidades económicas que elevaron sus ingresos representaron al 17% en la muestra de clientes y, sólo al 6% del grupo de control.

Gráfico 2.14 FADES: Cambio en ingresos de las unidades económicas de la muestra, en el último año (valores en porcentajes)



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos

Tomando en cuenta la situación de recesión de la economía boliviana, contar con porcentajes elevados de encuestados que han incrementado e incluso mantenido su nivel de ingresos demuestra un impacto positivo de los programas microfinancieros de FADES.

2.2.4 Impactos sobre Diversificación de Ingresos de la Unidad Económica

Diversificación de ingresos, vía ejecución de más de una actividad económica. Las unidades económicas que desempeñan más de una actividad generadora de ingresos son más frecuentes entre clientes de FADES. Como muestra el Cuadro 2.2, las unidades económicas que ejecutan una sola actividad tienen una presencia comparativamente más significativa en el grupo de control, mientras que los clientes de FADES tienen una representatividad comparativamente mayor cuando se trata de la ejecución de dos o más actividades generadoras de ingresos.

Cuadro 2.2 FADES: Número de actividades generadoras de ingresos desempeñadas

	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No.	%	No.	%
1 actividad	93	48%	75	73%
2 o más actividades	100	52%	28	27%
Total	193	100%	103	100%
Media muestral	2 actividades		1 actividad	

Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL

El promedio de actividades generadoras de ingresos ejecutadas por las unidades económicas de la muestra de clientes es de 2 actividades y de una sola actividad en el caso del grupo de control.

En conclusión, según estos resultados, FADES al impulsar las actividades generadoras de ingresos, ha hecho posible que las unidades económicas de sus clientes tengan fuentes de ingresos más diversificadas que las unidades económicas similares pertenecientes a quienes que no recibieron crédito.

Prácticas de diversificación de ingresos ejecutadas durante el último año. En último año, la tendencia de diversificar ingresos a través del inicio de nuevas actividades económicas, fue mayor en la muestra de clientes que en el grupo de control. Respecto a las prácticas de diversificación de ingresos por medio de la comercialización o producción de nuevos productos y/o servicios, las tendencias en ambas muestras fueron similares, por tanto, no se infieren impactos del programa de microfinanzas de FADES sobre este indicador.

Cuadro 2.3 FADES: Prácticas de diversificación de ingresos, ejecutadas en el último año

Respuestas	Inicio de nuevas actividades generadoras de ingresos servicios				Producción/comercialización de nuevos productos y/o			
	Muestra de Clientes		Grupo de control		Muestra de Clientes		Grupo de control	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Si practicó	40	20.7%	16	15.5%	34	17.6%	17	16.5%
No practicó	153	79.3%	87	84.5%	159	82.4%	86	83.5%
Total	193	100%	103	100%	193	100%	103	100%

Las unidades económicas que en el último año diversificaron ingresos iniciando al menos una nueva actividad generadora de ingreso, representaron al 21% de la muestra de clientes y tan sólo al 16% del grupo de control.

Las prácticas de diversificación de ingresos, ayudan a reducir los riesgos y complementar los ingresos en el contexto de inestabilidad económica generalizada en Bolivia, pero también reflejan la búsqueda de nuevos sectores de inversión como resultado del éxito en otras actividades económicas.

En conclusión, según estos resultados, FADES, al impulsar las actividades económicas de sus clientes ha hecho posible que, en el último año, las prácticas de diversificación de ingresos a través del inicio de nuevas actividades económicas sean más frecuentes en las unidades económicas de sus clientes, que en unidades económicas de individuos que no participaron en su programa de microfinanzas.

2.2.5 Impactos sobre Ingresos de la Unidad Familiar

Nivel de ingreso familiar. Los hogares con mayores niveles de ingresos son más frecuentes en clientes de FADES que en el grupo de control. Los hogares con los ingresos promedio más bajos, de 200 dólares mensuales o menos, tienen una presencia comparativamente mayor en el grupo de control, con una participación de 53%, la cual supera en 23 puntos porcentuales al 30% de la muestra de clientes. Para ingresos familiares que fluctúan entre los 201 y 1.000 dólares mensuales, la situación cambia, ya que son los hogares de los clientes los que adquieren una representatividad comparativamente mayor. Con una participación de 61%, superior en 23 puntos porcentuales al 38% evidenciado en el grupo de control. Cuando se trata de ingresos familiares mayores a mil dólares mensuales, las diferencias entre ambas muestras son de escasa magnitud, por tanto en este caso no se infieren impactos de la participación en el programa de microfinanzas de FADES.

Gráfico 2.15 FADES: Ingreso mensual promedio de las unidades familiares de la muestra (Montos en dólares estadounidenses)



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

El ingreso promedio de los hogares de la muestra de clientes es de 492 dólares al mes. En el grupo de control, este promedio es de 432 dólares y equivale sólo al 88% del ingresos promedio de los hogares de clientes de FADES.

En conclusión, FADES al promover el mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, ha hecho posible que los ingresos de los hogares de sus clientes sean comparativamente superiores a los de hogares de individuos similares que no recibieron crédito a través de la participación en su programa de microfinanzas.

Cambio en el ingreso familiar. En el último año, aunque tanto en la muestra de clientes como en el grupo de control no existieron cambios significativos en el ingreso de los hogares, los casos de hogares que sí lograron elevar sus ingresos, se observaron con mayor frecuencia en clientes de FADES. Como muestra el Gráfico 2.16, los hogares que en el último año elevaron sus ingresos, representaron al 24% en la muestra de clientes y sólo al 17% en el grupo de control.

Gráfico 2.16 FADES: Cambio en el ingreso de las unidades familiares de la muestra en el último año (valores expresados en porcentajes)



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

Las unidades familiares que durante el último año elevaron sus niveles de ingresos, representaron al 24% en la muestra de clientes y sólo al 17% en el grupo de control.

En conclusión, FADES al promover la mejora de las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, en el último año, permitió que el ingreso familiar incremente más frecuentemente en los hogares de sus clientes que en hogares de individuos similares que no participaron en su programa de microfinanzas.

2.2.6 Impactos sobre Activos de la Unidad Familiar

Inversión en activos muebles e inmuebles para el hogar. Los hogares con mayores niveles de inversión en bienes muebles e inmuebles se observan más frecuentemente en clientes de FADES que en el grupo de control.

Gráfico 2.17 FADES: Valor de activos muebles e inmuebles de las unidades familiares de la muestra (En dólares estadounidenses)



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

Como muestra el Gráfico 2.17, los hogares con los niveles más bajos en este tipo de inversión, de 5 mil dólares o menos, tienen mayor representatividad comparativa dentro el grupo de control, con una participación de 57%, que supera en 14 puntos porcentuales al 43% evidenciado en la muestra de clientes. Cuando los niveles de inversión son mayores a 5 mil dólares pero no superiores a 10 mil dólares, la situación cambia, ya que son los hogares de los clientes los que tienen una mayor representatividad comparativa, con una participación de 24%, superior en 11 puntos porcentuales al 13% del grupo de control. Si la inversión es superior 10 mil dólares, las diferencias entre ambas muestras son muy escasas, por tanto, en estos niveles no se infieren impactos asociados a la participación en el programa de microfinanzas de FADES.

En el grupo de control, la inversión promedio en activos muebles e inmuebles es de 5.395 dólares. En la muestra de clientes ese promedio se superó alcanzando a los 9.279 dólares.

En conclusión, FADES, al impulsar el mejoramiento del ingreso de los hogares de sus clientes, ha hecho posible que los hogares de sus clientes evidencien niveles de inversión en activos muebles e inmuebles comparativamente superiores a los de los hogares de quienes no recibieron crédito mediante la participación en su programa de microfinanzas.

Cambio en la tenencia de activos, durante el último año. En el último año, predominaron las unidades familiares que no sufrieron cambios significativos en sus niveles de activos, pero quienes los elevaron pertenecieron con mayor frecuencia a la clientela de FADES.

Gráfico 2.18 FADES: Cambio en la inversión en activos de los hogares de la muestra en el último año (Cambio expresado en porcentajes)



Fuente: Servicio Evaluación de Impactos, FINRURAL.

Los hogares que en el último año no cambiaron su nivel de inversión en activos, tienen una alta participación en el grupo de control. Los hogares que incrementaron su inversión en este rubro son mayormente clientes. Finalmente encontramos a los hogares que disminuyeron su nivel de inversión en activos con una participación porcentual de 6% para la muestra de clientes y de 12% para la muestra de control.

Los hogares que en el último año incrementaron sus niveles de activos tuvieron una participación porcentual de 13% en la muestra de clientes y de 6% en el grupo de control.

En conclusión, FADES propiciar el mejoramiento de los ingresos de los hogares de sus clientes, en el último año hizo posible que hogares de individuos que han accedido a sus créditos, incrementen su tenencia de activos con mayor frecuencia que quienes no tuvieron esta ventaja.

2.3 IMPACTOS SOCIALES DE FADES

2.3.1 Impactos sobre la educación de los hogares de sus clientes

Impactos sobre la educación de adultos. Como muestra el Cuadro 2.4 FADES, el 33% de los hogares de la muestra de clientes frente al 23% de los hogares del grupo de control, cuentan con al menos de un adulto que asiste a centros educativos o de capacitación. Esto significa que FADES impulsó la educación de adultos.

Cuadro 2.4 FADES: Indicadores de educación en adultos de los hogares de la muestra

Asistencia de adultos a centros educativos de capacitación	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No.	%	No.	%
Hogares en los que al menos un adulto asiste a centros capacitación	63	33%	24	23%
Hogares donde ningún adulto asiste a centros de capacitación.	130	67%	79	77%
Total	193	100%	103	100%

Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

Impactos sobre la educación de menores. De acuerdo a los indicadores utilizados no se infieren impactos sobre los niveles de educación de los hogares de los clientes, vinculados a la exposición al programa de microfinanzas de FADES. Esto debido a que los resultados entre la muestra que recibió crédito y la que no lo hizo son de escasa magnitud. Como se aprecia en el Cuadro 2.5, la relación entre la participación porcentual de hogares donde la asistencia escolar en el último año fue óptima y aquellos hogares donde no lo fue, es de 85% y 15% en la muestra de clientes y de 88% y 12% en el grupo de control, no evidenciándose diferencias significativas entre los resultados de ambas muestras.

Cuadro 2.5 FADES. Indicadores de educación en menores de los hogares de la muestra

Asistencia escolar de menores de edad, durante el último año	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%
Hogares donde todos los menores en edad escolar recibieron educación	123	85%	57	88%
Hogares donde existe al menos un menor en edad escolar no-recibió educación	24	15%	8	12%
Total	156	100%	65	100%

Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

2.3.2 Impactos en seguridad alimentaria de la unidad familiar

De acuerdo a los indicadores utilizados no podemos inferir impactos de FADES sobre la seguridad alimentaria de los hogares de sus clientes, debido a que las diferencias entre el grupo que recibió crédito y el que no lo hizo son muy escasas.

Como muestra el Cuadro 2.6, la relación entre la participación porcentual de hogares que el último año enfrentaron periodos de escasez de alimentos y aquellos que no lo hicieron, es de 35% y 65% en la muestra de clientes y de 33% y 67% en el grupo de control. Por tanto, no existen diferencias significativas. Por otra parte, los hogares que en el último año experimentaron mejoras en su alimentación, representaron al 27% en la muestra de clientes y al 25% en el grupo de control, con una diferencia de sólo 2 puntos porcentuales entre los resultados de ambas muestras.

Cuadro 2.6 FADES. Indicadores de seguridad alimentaria en hogares de la muestra

Periodos de escasez de alimentos, en el último año	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%
Hogares que experimentaron periodos de escasez de alimentos por falta de dinero	68	35%	34	33%
Hogares que no experimentaron periodos de escasez de alimentos por falta de dinero	125	65%	69	67%
Total	193	100%	103	100%

(Continuación cuadro indicadores de seguridad alimentaria en hogares de la muestra)

Cambios en las condiciones de alimentación, en el último año	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%
Hogares que mejoraron su alimentación	52	27%	26	25%
Hogares que no cambiaron o empeoraron su alimentación	141	73%	77	75%
Total	193	100%	103	100%

Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

En conclusión, las diferencias entre los grupos son provocadas por un factor circunstancial no vinculado a la participación en el programa de microfinanzas de FADES.

2.3.3 Impactos en prevención de salud en la unidad familiar

Prevención de la salud de menores. Los hogares que durante el último año demostraron mejores hábitos en la prevención de la salud de sus miembros menores de edad, se observaron más frecuentemente en la muestra de clientes que en el grupo de control. Como muestra el Cuadro 2.7, los hogares donde, en el último año, los miembros menores de edad recibieron controles médicos de salud, representaron al 48% en la muestra de clientes, superando a la participación de 39% evidenciada en los hogares del grupo de control.

Cuadro 2.7 FADES. Indicadores de prevención de salud de menores de los hogares de la muestra

Controles médicos a menores de edad, durante el último año.	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%
Familias en las que los menores de edad no recibieron controles de salud	85	52%	46	61%
Familias donde los menores de edad recibieron controles médicos de salud	79	48%	29	39%
Total	164	100%	75	100%

Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL.

En conclusión, FADES al propiciar el mejoramiento de los ingresos de los hogares de sus clientes, en el último año provocó mejores prácticas de prevención de salud de menores de edad en hogares de quienes accedieron a sus créditos.

Prevención de salud en adultos. De acuerdo a los indicadores utilizados no se observan impactos de FADES sobre la prevención de la salud de los miembros adultos de los hogares de sus clientes. Esto debido a que las diferencias entre los resultados de la muestra de clientes y el grupo de control no son significativas. Como muestra el Cuadro 2.8, la participación porcentual entre hogares donde miembros adultos recibieron controles médicos en el último año y aquellos hogares donde no lo hicieron, es de 68% y 32% en la muestra de clientes y de 67% y 33% en el grupo de control.

Cuadro 2.18 FADES: Indicadores de prevención de salud en adultos de los hogares de la muestra

Controles médicos a adultos durante el último año	Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%
Familias en las que los adultos no recibieron controles de salud	132	68%	69	67%
Familias donde los adultos recibieron controles médicos de salud	61	32%	34	33%
Total	193	100%	103	100%

Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, PINRURAL.

2.3.4 Impactos en condiciones de vivienda de la unidad familiar

Aunque en ambas muestras predominaron los hogares que, en el último año, no realizaron ampliaciones o refacciones de su vivienda, aquellos con comportamiento opuesto pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de FADES. Asimismo, aunque en ambas muestras predominaron los hogares que no mejoraron el acceso de su vivienda a servicios básicos, aquellos que sí lo hicieron, pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de FADES que al grupo de control.

Gráfico 2.19 FADES: Mejoras en la vivienda de los hogares de la muestra, efectuadas en el último año



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, PINRURAL.

Como muestra el Gráfico 2.19, los hogares que en el último año realizaron refacciones a su vivienda representaron al 25% en la muestra de clientes y al 15% dentro el grupo de control. Por otra parte, los hogares que en el último año realizaron ampliaciones a su vivienda, representaron el 76% en la muestra de clientes y el 67% del grupo de control. Por último, los hogares que mejoraron el acceso de su vivienda a servicios básicos, tuvieron una participación de 43% en la muestra de clientes y, de sólo 30% en el grupo de control.

Los hogares que en el último año mejoraron el acceso de su vivienda a servicios básicos tienen una participación porcentual de 43% en la muestra de clientes y de 30% dentro el grupo de control.

En conclusión, FADES al propiciar el mejoramiento de los ingresos de los hogares de sus clientes o a la inversión directa del crédito en vivienda, en el último año, hizo posible que las mejoras de vivienda se produjeran con mayor frecuencia en hogares de individuos que recibieron sus créditos.

2.4 IMPACTOS EN EMPODERAMIENTO DE INDIVIDUOS

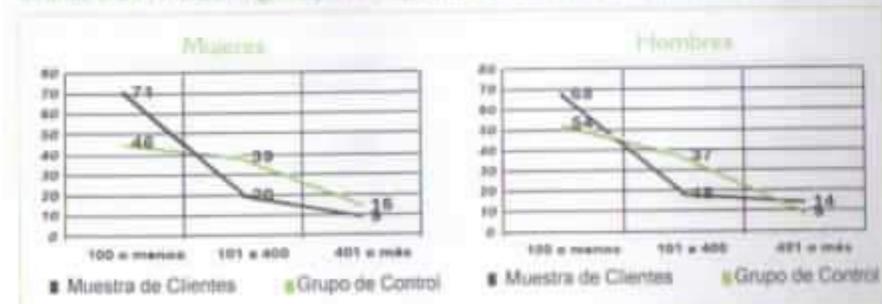
2.4.1 Empoderamiento económico

Nivel de ingreso personal. Los individuos, varones y mujeres, con mayores niveles de ingreso personal son más numerosos en la muestra de clientes de FADES que en el grupo de control.

En el caso de las mujeres, como muestra el Gráfico 2.20, los ingresos personales menores a 100 dólares mensuales son más representativos entre mujeres del grupo de control. Ocurre lo contrario en el rango de ingresos personales comprendidos entre 101 a 400 dólares mensuales, pues en este caso las clientas tienen una presencia mayoritaria. Al igual que en el análisis de otras variables, cuando se trata de montos mayores, es decir, ingresos personales superiores a los 400 dólares, se produce una situación que no es generada por el microcrédito. Esto se demuestra al percibir que las diferencias entre la muestra que recibió crédito y la que no lo hizo son de escasa magnitud.

Las mujeres cuyo ingreso personal promedio es superior a 100 dólares mensuales, representan al 54% de las mujeres de la muestra de clientes y, sólo al 29% de las mujeres del grupo de control.

Gráfico 2.20 FADES: Ingreso personal promedio mensual de los individuos de la muestra



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, PINRURAL.

En el caso de los varones, como muestra el Gráfico 2.20, los ingresos personales más bajos, de 100 dólares o menos, se evidencian más frecuentemente en los varones del grupo de control. En el rango de ingresos personales

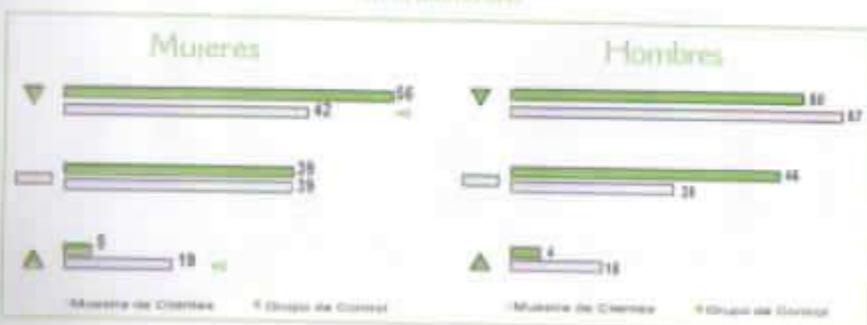
comprendidos entre 101 y 300 dólares mensuales la situación cambia pues los varones de la muestra de clientes son más representativos que el grupo de control, con una participación de 33% y 19% respectivamente. A partir de ingresos mayores a 300 dólares mensuales, no se infieren impactos del microcrédito de FADES.

Los varones cuyo ingreso personal es superior a 100 dólares mensuales, representan al 46% de los varones de la muestra de clientes y sólo al 32% de los varones del grupo de control.

En conclusión, FADES al propiciar el empoderamiento de sus clientes, ha hecho posible que sus ingresos personales sean, con mayor frecuencia, superiores a los de individuos similares que no recibieron crédito.

Cambio en el ingreso personal. En el último año, los casos de individuos que elevaron su nivel de ingreso personal fueron más frecuentes en clientes de FADES que en el grupo de control. Las mujeres y los hombres que disminuyeron su nivel de ingresos, representaron al 42% de la muestra de clientes y el 57% del grupo de control. Quienes no tuvieron cambios en los ingresos personales, son el 28% de los clientes varones de FADES y el 39% de las mujeres clientes, además del 46% del grupo de control de varones y del 39% en el grupo de control de mujeres, es decir que se percibe una mayor tendencia al estancamiento en varones no clientes, mientras que las mujeres en general no tuvieron cambios, sean o no clientes. Esto significa que el crédito influyó positivamente en los clientes varones en este tema.

Gráfico 2.21 FADES: Cambio en el ingreso personal de los individuos de la muestra, en el último año



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, PINRURAL.

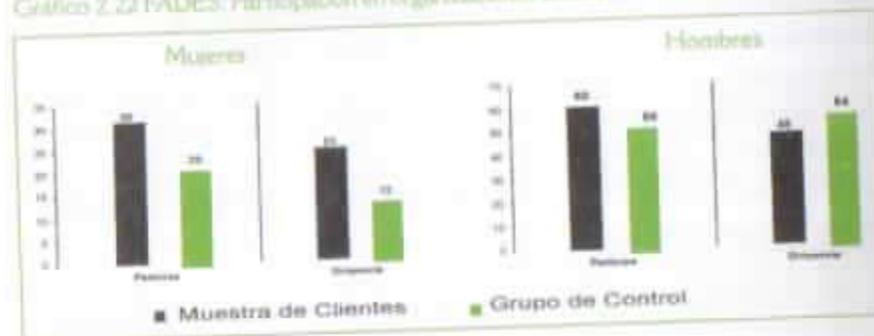
Las mujeres que en el último año elevaron su ingreso personal tienen una participación porcentual de 19% en la muestra de clientes y de 5% del grupo de control. En el caso de los hombres, quienes tuvieron el mismo comportamiento tuvieron una participación porcentual de 15% en la muestra de clientes y de 4% en el grupo de control.

En conclusión, FADES al propiciar el empoderamiento de sus clientes, tanto varones como mujeres, permitió que estos incrementen sus ingresos personales en el último año.

2.4.2 Autoestima

Autoestima en términos de participación social. Las mujeres que integran organizaciones sociales representan al 20% del grupo de control y al 30% de la muestra de clientes. Por su parte, los varones que participan en organizaciones sociales representan al 60% en la muestra de clientes y al 50% del grupo de control. Las mujeres que tienen cargos de dirigencia o liderazgo en organizaciones sociales representan, según las encuestas, al 13% de las mujeres de control y al 23% de las mujeres de la muestra de clientes.

Gráfico 2.22 FADES: Participación en organizaciones sociales de individuos de la muestra



Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, PINRURAL.

Autoestima en términos de retos personales. Los casos de mujeres y varones que evidencian una mayor predisposición a plantearse retos personales, se evidencian con mayor frecuencia en clientes de FADES que en individuos del grupo de control. Las mujeres con retos personales tienen una participación porcentual de 78% en la muestra de clientes y de 63% en el grupo de control. Por su parte, los hombres que tienen retos personales tienen una participación porcentual de 78% de la muestra de clientes y de 64% del grupo de control.

Cuadro 2.9 FADES: Existencia de retos personales en los individuos de la muestra

	Mujeres Muestra de Clientes		Mujeres Grupo de Control		Hombres Muestra de Clientes		Hombres Grupo de Control	
	No	%	No	%	No	%	No	%
Si existen	78	78%	51	63%	72	77.4%	14	63.6%
No existen	22	22%	30	37%	21	22.6%	8	36.4%
Total	100	100.0	81	100.0	93	100.0	67	100.0

Fuente: PINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

Autoestima en términos de poder de decisión de mujeres. Las clientas tienen mayor poder de decisión sobre el destino de sus ingresos personales, que las mujeres quienes conforman el grupo de control. Como muestra el Cuadro 2.10, las mujeres que tienen poder de decisión sobre sus ingresos representan al 51% de la muestra de clientes y sólo al 47% en el grupo de control. Esta diferencia, aunque pequeña, es importante debido a la mayoritaria presencia de mujeres campesinas en ambas muestras.

Cuadro 2.10 FADES: Poder de decisión sobre ingresos personales en las mujeres de la muestra

	Mujeres Muestra de Clientes		Mujeres Grupo de Control	
	No	%	No	%
Mujeres que deciden por sí solas (poder absoluto)	51	51%	38	47%
Mujeres que deciden junto a su pareja	41	41%	35	43%
Mujeres que deciden junto a otro miembro de su hogar	1	1%	1	1%
Mujeres que no tienen poder de decisión*	7	7%	6	8%
No responde	0	0%	1	1%
Total	100	100%	81	100%

* El poder de decisión lo tiene su pareja u otro miembro de su hogar o familia.
Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

Las mujeres que tienen poder de decisión absoluto sobre el uso de sus ahorros/ingresos personales, representan al 51% de las mujeres clientes y al 47% de las mujeres del grupo de control.

En conclusión, FADES al propiciar el empoderamiento, ha contribuido a elevar los niveles de autoestima de sus clientes.

2.4.3 Habilidades empresariales

Los casos de mujeres y varones con mejores hábitos empresariales en la administración de recursos de su unidad económica, se observan más frecuentemente en clientes de FADES, que en individuos del grupo de control.

Cuadro 2.11 FADES: Hábitos empresariales en las mujeres de la muestra

	Realización de registros contables				Administración separada del dinero del negocio y el hogar			
	Muestra de Clientes		Grupo de Control		Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%	No	%	No	%
Respuestas afirmativas	22	22%	11	14%	49	49%	16	20%
Respuesta negativas	78	78%	70	86%	51	51%	65	80%
Total	100	100%	81	100%	100	100%	81	100%

Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

En el caso de las mujeres, como muestra el Cuadro 2.11, aquellas que tienen el hábito de realizar registros contables, al menos básicos, del funcionamiento de su unidad económica representan al 22% en la muestra de clientes y, sólo al 14% en el grupo de control. Por otra parte, aquellas que tienen el hábito de administrar de manera separada los recursos financieros de su unidad económica y de su unidad familiar, representan al 49% de las mujeres de la muestra de clientes y tan sólo al 20% de las mujeres del grupo de control.

En el caso de los varones, como muestra el Cuadro 2.12, aquellos que tienen el hábito de realizar registros contables, al menos básicos, del funcionamiento de su unidad económica representan al 40% en la muestra de clientes y, sólo al 36% en el grupo de control. Por otra parte, aquellos que tienen el hábito de administrar de manera separada los recursos financieros de su unidad económica y de su unidad familiar, representan al 48% de los varones de la muestra de clientes y tan sólo al 36% de los varones del grupo de control.

Cuadro 2.12 FADES: Hábitos empresariales en los varones de la muestra

	Realización de registros contables				Administración separada del dinero del negocio y el hogar			
	Muestra de Clientes		Grupo de Control		Muestra de Clientes		Grupo de Control	
	No	%	No	%	No	%	No	%
Respuestas afirmativas	37	40%	8	36%	45	48%	8	36%
Respuesta negativas	56	60%	14	64%	48	52%	14	64%
Total	93	100%	22	100%	93	100%	81	100%

Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

En conclusión, FADES al propiciar el empoderamiento ayudó a sus clientes a desarrollar destrezas en el manejo de negocios.

2.5 PERCEPCIÓN DE LOS CLIENTES SOBRE LOS IMPACTOS DE FADES

2.5.1 Percepciones generales

El Cuadro 2.13, resume las percepciones de quienes conformaron la muestra de clientes en cuanto a los impactos de FADES en sus vidas.

Cuadro 2.13 Percepción de los clientes de la muestra sobre impactos de FADES

Impactos en la unidad económica del cliente	No	%
Clientes que opinan que su actividad económica ha mejorado	86	45%
Clientes que opinan que no hubieron cambios en su actividad económica	69	36%
Clientes que opinan que su actividad económica ha desmejorado	38	20%
Impactos en la unidad familiar del cliente		
Clientes que opinan que la situación de su hogar ha mejorado	86	45%

Continuación del cuadro 2.13

Cientes que opinan que no hubieron cambios en la situación de su hogar	89	46%
Cientes que opinan que la situación de su hogar ha desmejorado	18	9%
Impactos en el cliente como individuo		
Cientes que opinan que su situación personal ha mejorado	89	46%
Cientes que opinan que no hubieron cambios en su persona	82	43%
Cientes que opinan que su situación personal ha desmejorado	22	11%
Total	193	100%

Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos.

Como se puede apreciar, el 45% de los clientes de la muestra opinan que la situación de su unidad económica ha mejorado como resultado de su participación en FADES, frente a un 20% que tiene una opinión contraria. Por otra parte, el 45% de los clientes de la muestra opinan que la situación de su unidad familiar ha mejorado como resultado de su participación en FADES, frente a un 9% que tiene una opinión contraria. Por último, el 46% de los clientes de la muestra opinan que su situación personal ha mejorado como resultado de su participación en FADES, frente a un 11% que tiene una opinión contraria.

2.5.2 Percepción de impactos sobre la unidad económica

Entre los clientes que aseguran haber experimentado mejoras en su unidad económica como resultado de su participación en FADES, la mayoría opina que los principales cambios se produjeron en el incremento de la inversión y los ingresos.

Gráfico 2.23 Percepción de clientes de la muestra sobre la principal mejora en su unidad económica.

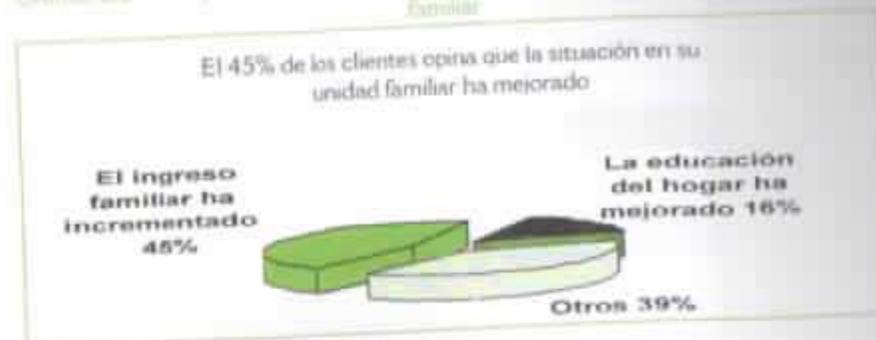


Fuente: Servicio Evaluación de Impactos, FINRURAL.

2.5.3 Percepción de impactos sobre la unidad familiar

Entre los clientes que aseguran haber experimentado mejoras en su hogar como resultado de su participación en FADES, la mayoría opina que los principales cambios se produjeron en el ingreso familiar y la educación de su hogar.

Gráfico 2.24 Percepción de clientes de la muestra sobre la principal mejora en su unidad familiar.



Fuente: FINRURAL. Servicio Evaluación de Impactos.

Como muestra el Gráfico 2.24, el 45% de los clientes opina que la principal mejora fue el incremento del ingreso familiar. Menos representativas, pero no menos importantes, son las opiniones que atribuyen como principal cambio que en su hogar exista una mejor educación. Otros opinan que la principal mejora se dio en las condiciones de habitabilidad de su vivienda y finalmente, quienes asignan esa importancia a las mejoras en la alimentación.

2.5.4 Percepción de impactos sobre el cliente como persona

El 48% opina que la principal mejora personal fue el incremento de su ingreso personal. El 25% asigna dicha importancia al desarrollo de su poder de decisión y un 20% considera que la principal mejora fue el desarrollo de sus destrezas empresariales.

Gráfico 2.25 Percepción de clientes de la muestra sobre principal mejora en su persona.

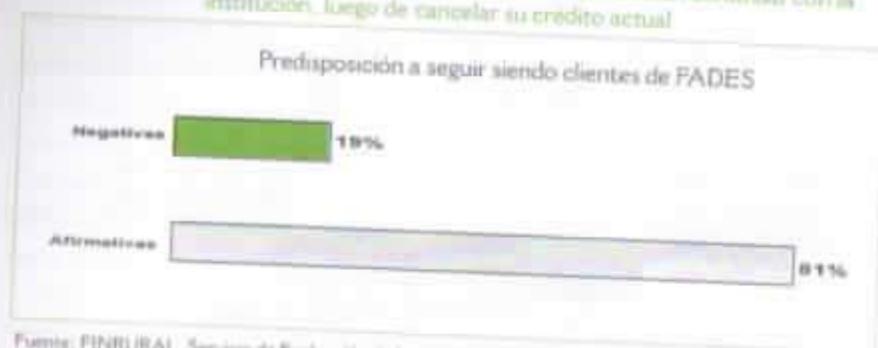


Fuente: FINRURAL. Servicio Evaluación de Impactos.

2.5.5 Predisposición a seguir siendo clientes de la institución

El 81% de los clientes que fueron consultados, expresaron que a futuro desean continuar participando en el programa de microfinanzas de la institución.

Gráfico 2.36 FADES: Clientes de la muestra que desean continuar con la institución, luego de cancelar su crédito actual



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos

Resultados cualitativos del impacto de FADES

Los resultados a ser desarrollados en el presente capítulo, están basados en 15 estudios de caso de clientes de FADES, los cuales fueron recolectados a través de la realización de entrevistas de profundidad.

3.1 USO DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR FADES

El destino principal de los préstamos de FADES es la inversión en capital de trabajo para el funcionamiento de su negocio. Esta inversión se traduce en la compra de inventarios de materia prima e insumos en el caso de las actividades productivas y de servicios; en la compra de inventarios de productos para la venta en el caso de las actividades comerciales; y, en la adquisición de semilla, abonos e insumos para producción en el caso de las actividades agrícolas. La inversión en capital de trabajo no sólo repone y eleva los stocks de inventarios para la producción o la venta, también permite ampliar la variedad de los artículos que conforman estos inventarios, permitiendo ingresos mayores y diversificados.

El crédito también se invierte en activos productivos, sobre todo cuando existe acceso a créditos mayores. Se invierte principalmente en la adquisición de maquinaria y herramientas de trabajo para las actividades productivas y de servicios; en la compra de muebles en el caso de las actividades comerciales y en la compra de tierras, herramientas y maquinaria para las actividades agrícolas.

3.2 CADENAS DE IMPACTOS DE FADES

El impacto se inicia con la inversión del préstamo en capital de trabajo y/o compra de activos productivos. Esto genera más ingresos, a través de más ventas y ganancias. Las ganancias se invierten nuevamente en el negocio, creando así un círculo virtuoso y se destinan a elevar el ingreso familiar y el ahorro.

Gráfico 3.1 FADES: Cadenas de impactos generados por la participación en el programa



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

Los clientes de FADES logran generar mayores ingresos mediante las siguientes estrategias:

- Diversificación de ingresos a través de actividades, productos o servicios adicionales y la incursión en nuevos mercados con el apoyo de mayor capital de trabajo financiado directamente por el crédito.
- La disminución de costos lograda por la compra de inventarios "al por mayor" y/o "al contado".
- El cambio a un negocio más rentable incrementando valor agregado y financiando el capital de trabajo para la nueva actividad.
- El incremento de la productividad de los procesos productivos mediante la inversión en maquinaria y herramientas modernas y eficientes y la disponibilidad de inventarios de materiales e insumos.

Los clientes de FADES elevan el bienestar de sus hogares a través de las siguientes acciones:

- El incremento de activos mediante la inversión en vivienda y en la inversión en bienes de consumo. En este proceso interviene el ahorro.
- Mejoras en la alimentación de los miembros del hogar en términos de calidad nutricional.
- Mejoras en la educación de los miembros del hogar a través del ingreso a establecimientos educativos de mayor prestigio, el financiamiento de estudios superiores de los hijos y la capacitación de adultos.

• Mayor gasto de consumo destinado a alimentación y vestimenta.

El acceso al crédito de FADES ha propiciado el empoderamiento personal de sus clientes.

- Desarrollo de habilidades y destrezas empresariales al proporcionar el capital para poner en prácticas las mismas y al impulsar el crecimiento de la unidad económica del cliente. El acceso al crédito exige llevar una contabilidad básica de las transacciones comerciales debido al crecimiento del negocio.
- Los clientes, luego de recibir los créditos, se transformaron en personas más responsables, menos conformistas y con predisposición a plantearse retos, reflejando así la mejorando de su autoestima.

3.3 IMPACTOS INESPERADOS DE FADES

3.3.1 Impactos inesperados sobre las unidades económicas de clientes

Estabilidad de ingresos y suavización de déficits de los negocios de los clientes.

- La generación de ingresos más continuos, independientemente del monto, por ventas más constantes.
- La suavización de los déficits de ingresos en negocios afectados por la estacionalidad.

Incremento de la productividad de los negocios de los clientes.

- Los clientes adquieren herramientas de trabajo y maquinaria para elevar la productividad del negocio.
- Los clientes disponen de materiales e insumos para cumplir ciclos productivos sin paros.

Disminución de costos de inversión.

- Los clientes adquieren inventarios al por mayor, acción que rebaja los costos de transacción.
- Los clientes adquieren mayor poder negociador gracias a la disponibilidad de liquidez monetaria.

3.3.2 Impactos inesperados sobre las unidades familiares de clientes

Incremento del gasto familiar:

- Gastos de vestimenta para los miembros del hogar.
- Gastos de alimentación de los miembros del hogar.
- Gastos de educación de los hijos e hijas.

3.4 RECOMENDACIONES DE LOS CLIENTES

- Reprogramación de créditos a clientes morosos y con dificultades de pago. Los clientes recomiendan a FADES la reprogramación de los plazos de los créditos otorgados no sólo a favor de prestatarios que han ingresado en una situación de mora, sino también para clientes que enfrentan serias dificultades para el pago de sus cuotas.
- Mayor especialización en préstamos para pequeños productores agropecuarios. Existen clientes que recuerdan al desaparecido Banco Agrícola de Bolivia y rescatan de esta institución las siguientes dos características que recomiendan sean incorporadas en FADES: 1) las bajas tasas de interés con que se privilegiaban a las actividades campesinas productivas y 2) el asesoramiento y seguimiento que el personal de la institución realizaba en cuanto al uso del crédito.
- Fortalecer la imagen de institución dedicada a resolver problemas de pobreza con la que FADES ingresó a municipios rurales. Los clientes que habitan en municipios rurales recuerdan que FADES ingresó en sus zonas con la imagen de una institución dedicada a la ayuda a personas pobres mediante la prestación de créditos. Esta imagen se desvirtúa con las duras penalidades impuestas a personas pobres que no pueden cumplir con sus pagos y que no son apoyados por la institución con una tregua para resolver sus problemas.
- Establecer garantías distintas a las hipotecarias para el acceso a créditos individuales. Los clientes de FADES, principalmente aquellos quienes son habitantes de municipios rurales, tienen serios problemas con el saneamiento de sus papeles de propiedad, por tanto, están restringidos en su acceso a los créditos individuales de FADES sustentados en garantías hipotecarias.
- Disminución de la tasa de intereses del crédito. Los clientes dicen que la crisis económica del país ha afectado negativamente sus actividades económicas, reduciendo sus ingresos de manera considerable. Por tanto, la institución debería tomar en cuenta esta situación y reducir la tasa de interés del crédito.
- Otorgación de préstamos para vivienda. Existen clientes de FADES que apreciarían el acceso a créditos para construcción de vivienda, a través de mayores montos de préstamo y una tasa de interés menor la de los créditos actualmente otorgados por la institución.
- Elevación del monto de los préstamos. Existen clientes, principalmente aquellos que tienen actividades económicas de mayor capital de trabajo, que desearían acceder a préstamos de mayor monto para ampliar la inversión en sus negocios.

3.5 ANÁLISIS SOCIOLOGICO DE LOS IMPACTOS DE FADES

3.5.1 Antecedentes

La investigación pretende medir desde una perspectiva sociológica el impacto de los servicios financieros de FADES sobre sus clientes. El supuesto subyacente es el siguiente: "El microcrédito de FADES, como servicio específico, genera empleo e ingresos para sus clientes".

Los niveles de evaluación, así como las variables e indicadores a ser investigados se resumen en el siguiente cuadro.

Cuadro 3.1 FADES. Variables e indicadores de la evaluación sociológica del impacto.

Nivel de evaluación: individuo y unidad familiar - categoría: participación en la sociedad	
Variables	Indicadores
Grupos sociales:	Grado de cohesión familiar. Pertenencia a grupos con relevancia en el entorno inmediato/cívicas y políticas. Liderazgo dentro de una organización social.
Cumplimiento de roles:	Multiplicidad de roles. Adopción de nuevos roles. Cambios en las expectativas de rol. Conflicto de roles.
Valores y actitudes:	Valores reafirmados. Identidad cultural. Determinación y perseverancia.
Movilidad social:	Cambio de status. Conservación del status. Símbolos de cambio de status. Expectativas crecientes.
Pautas de consumo:	Grado de satisfacción de necesidades básicas. Cambios en las pautas de consumo.
Nivel de evaluación: unidad económica y persona - categoría: cambio social	
Variables	Indicadores
Racionalidad empresarial:	Grado de planificación en el manejo del dinero. Diversificación de las actividades de la unidad económica. Acceso a nuevos mercados. Cantidad de trabajadores incorporados a la actividad económica. Grado de reinversión de las ganancias a la actividad empresarial.
Empoderamiento de mujeres:	Grado de formalización de la actividad económica. Grado de autonomía en la toma de decisiones económicas. Autoestima. Planteamiento de retos personales a largo plazo. Liderazgo.
Satisfacción del cliente con el programa de la institución	
Variables	Indicadores
Marco normativo en la relación FADES-Clientes:	Normas que generan conformidad social en relación al servicio crediticio. Normas que generan frustración en relación al servicio crediticio.

Fuente: FINRURAL. Servicio de Evaluación de Impactos

3.5.2 Impactos sociales de FADES sobre la unidad familiar-individuo: categoría participación social

3.5.2.1 Pertenencia a grupos sociales:

Los clientes de FADES pertenecen a varios grupos sociales. El primero de ellos es la familia, nuclear o extendida, de estructura patriarcal o dirigida por uno solo de los padres, generalmente la mujer. El crédito genera una motivación sobre los jefes de familia, especialmente sobre las madres: sacar adelante a la familia, motivación que incrementa el grado de cohesión. Las familias que sienten que avanzan comparten los esfuerzos económicos, mientras que una situación económica contraria genera con mayor facilidad tendencias a la desintegración.

Resueltas las necesidades básicas, las de seguridad, algunos clientes buscan afiliación o reafirman su afán de participar en organizaciones de su entorno inmediato (junta de vecinos, directiva de padres de familia o gremios) sin que esta participación se traduzca aún en una presencia activa en instituciones cívicas o políticas o un alto desarrollo de conciencia social.

3.5.2.2 Cumplimiento de roles

Los impactos del crédito también pueden percibirse en los cambios que se presentan en el cumplimiento de roles.

Los clientes que desarrollan una actividad económica que les genera ingresos insuficientes suelen complementarlos con otras actividades económicas, generando una compleja estrategia de sobrevivencia, situación que se percibe especialmente en los testimonios de clientes del área rural.

Cuando la mujer se incorpora al trabajo adopta un nuevo rol en detrimento de roles tradicionales que son transferidos a las hijas.

Como uno de los resultados de este conjunto de cambios en el cumplimiento de roles, se presenta reactivado el problema de la doble jornada, percibida por las clientas simplemente como "cansancio" debido al trabajo, cansancio paliado por las hijas que a su vez estudian y ayudan en las labores de casa.

3.5.2.3 Valores y actitudes

Algunos valores adquiridos por los clientes en su proceso de socialización generan empatía con los valores y normas de la entidad que los acoge, es decir, generan empatía y conformidad social.

Los valores vigentes en el ámbito de su actividad económica son el trabajo, la responsabilidad y el dinero. Las actitudes promovidas por esos valores se traducen en planes centrados en el bienestar de los hijos.

Desde esa perspectiva ejercen un control social moral sobre los clientes incumplidos a los que censuran por perjudicar a los demás y aceptan, así sea con quejas, las obligaciones y sanciones que establece la institución de crédito a fin de no perder el acceso al dinero, herramienta fundamental para el logro de sus planes.

3.5.2.4 Movilidad social:

El crédito de FADES impacta en el desarrollo de varias actividades económicas y de expectativas generadas en torno a ellas.

- La esperanza de cambio de status es depositada en los hijos, quienes, según los testimonios, se vuelven aptos para el logro del objetivo a través de la educación superior.
- El crédito facilita la adquisición de ganancias que luego son invertidas en símbolos de status vinculados con la identidad cultural como la participación en fraternidades folklóricas.
- El crédito beneficia a un conjunto de clientes que presentan diferenciación social interna, la cual puede distinguirse en las características de algunos de protagonistas de las historias de vida: sub-ocupados, profesionales o pequeños empresarios.

3.5.2.5 Cambios en las pautas de consumo

El impacto positivo del crédito se percibe en el cambio gradual de las pautas de consumo a partir de las necesidades básicas: alimentación > vestimenta > equipos electrónicos de comunicación > electrodomésticos > muebles para la vivienda.

Estas pautas varían según el estrato social de pertenencia; en unos casos los cambios se perciben en los hábitos de alimentación, en otros el consumo se orienta a satisfacer gastos menos urgentes, como mejorar la calidad de la vestimenta o viajar por placer.

3.5.3 Impactos sociales de FADES sobre la unidad económica-individuo: categoría cambio social

3.5.3.1 Racionalidad empresarial

- El micro-crédito promueve la diversificación de la actividad empresarial, la reinversión e incorporación del trabajo remunerado, es decir, contribuye al desarrollo de una racionalidad empresarial.
- Pero también interviene en la gestación de lógicas empresariales adaptadas a contextos muy diversos: Por ejemplo, se suma a los recursos generados en el ámbito rural para apoyar el desarrollo de una actividad en el medio urbano.
- La desestructuración de la economía campesina genera un proceso de pauperización que es paliada por el crédito: ayuda a pagar deudas antiguas, a enfrentar momentos de escasez, a iniciar un negocio nuevo, a cambiar de pueblo o ciudad.
- Brinda alternativas a quienes, luego de migrar a otro país, optan por la repatriación.

- Si la pobreza es extrema, el crédito no resuelve la pauperización.
- Según los testimonios analizados, se percibe que el micro-crédito alcanza para mejorar algunos aspectos relacionados con las condiciones de trabajo, por ejemplo, del puesto callejero bajo una chiviña a la tienda con vitrinas o la adquisición de máquinas que ahorran esfuerzo.
- Pero, a pesar de los impactos positivos, son varios los relatos en los cuales se describe cómo el avance de la unidad económica se frena por la competencia y la demanda insuficiente.
- En ese marco, salir adelante no conjuga con la formalización de la actividad económica, pese a que algún cliente puede describir así las ventajas del sector formal: "Yo quisiera trabajar en una empresa y ganar mensual".
- En casi todos los casos, el prestatario es un propietario-trabajador apoyado por la fuerza laborar de su familia.
- Los clientes de FADES tienen planes de corto plazo que a menudo no se basan en una percepción clara de lo avanzado.

3.5.3.2 Empoderamiento de la mujer

El crédito tiene impacto sobre el rol de la mujer y su empoderamiento:

- La incorpora al trabajo y le ayuda a tener dinero.
- La sustrae de la esfera de lo doméstico.
- Aunque prevalece la toma de decisiones en pareja, en ese espacio es dominante la opinión del varón.
- Existen casos en los que se percibe respeto por los espacios de actividad de cada uno y es allí donde la mujer adquiere relativa autonomía de decisión.
- El papel de la mujer se revaloriza: complementa los ingresos del esposo o cubre las necesidades básicas cuando éste carece de empleo.

3.5.4 Satisfacción del cliente con el programa de FADES

3.5.4.1 Las normas y la satisfacción del cliente

- Desburocratización del trámite.
- Respeto a la privacidad.
- Intereses bajos en relación a otras fuentes.

3.5.4.2 Las normas que generan frustración

- Intereses altos.
- Inflexibilidad de las sanciones.

- Monto bajos del crédito.
- Garantías altas.

3.5.5 Historias de clientes de FADES

3.5.5.1 El caso de Lourdes, cliente del municipio de Uyuni, Potosí

Antecedentes personales

- Mujer de edad madura.
- Estudios ciclo primario.
- Casada.
- Dos hijos menores..
- Casa propia carente de servicios básicos...

Estrategia de sobrevivencia

- Esposo posee taller de soldadura, copia llaves, fabrica muebles metálicos y repara bicicletas.
- Ella vende ropa americana en las minas.
- Ambos poseen una parcela que produce papa y quinua para el mercado y en la cual crían llamas para elaborar ponchos y aguayos para la venta.

Destino del crédito y las ganancias

A nivel rural:

- Producción campesina en la parcela..
- Venta de productos artesanales..
- Venta de productos agrícolas..

A nivel urbano:

- Inversión en el taller microempresarial de servicios en metalmecánica.
- Inversión en la compra-venta de ropa americana de contrabando para consumidores de centros mineros.

A nivel familiar:

- Los hijos estudian en Sucre.
- Según el testimonio, los problemas de salud y alimentación están satisfactoriamente enfrentados..

Valores

- "Somos testigos de Jehová. No nos gusta mentir... Solo trabajar."

Racionalidad empresarial

- Aparentemente no hay expansión ni diversificación de los negocios: "Lo mismo. Siempre lo mismo".

- El capital no sube. Las ventas bajan.

El empoderamiento femenino

- El esposo es "la cabeza de la familia".

La satisfacción del cliente

Lo positivo:

- "No tengo que ir a rogarle a la gente -prestame-, contar mis situaciones. -Para qué-dice la gente y tengo que contar".
- "En FADES doy mi documento de la casa. Todo está al día y pago y no tengo problemas."

Lo negativo:

- "Las filas son largas"

3.5.5.2 El caso de Apolonia, cliente del municipio de Uyuni, Potosí

Antecedentes personales

- Madre joven.
- Abandonada. El esposo se fue a Chile y no volvió.
- Estudios ciclo secundario.
- Cuatro hijos menores.
- Casa alquilada.

Estrategia de sobrevivencia

- Portera. Cria ovejas. Vende hamburguesas, dulces y masitas en el kiosko del colegio.
- Cuenta con la ayuda de su madre.

Destino del crédito y las ganancias

- "Con lo que me he prestado he aumentado mis dulces y he vendido mas."
- "A veces tengo que aumentar para comer de lo que teníamos poquito".
- "Con este préstamo me he hecho yo mi tienda. He comprado ropa y comida para mis hijos".

Empoderamiento femenino

Expectativas crecientes y planteamiento de retos:

- "Ahora ya quiero subir. No quiero ser portera. Hay un puesto de niñera. Ahí quiero ayudar."
- "En el Lincoln estoy estudiando secretariado".

- "Como secretaria ganaría unos quinientos".

Satisfacción del cliente

Lo positivo:

- Me gusta que me prestan rápido.

Lo negativo:

- En el crédito los incumplidos perjudican a quienes cumplen.

Capítulo IV

Análisis cuantitativo ampliado

4.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS EN POBREZA

"La pobreza es un concepto económico relacionado a las posibilidades de acceso de las personas a recursos, bienes y servicios, destinados a satisfacer las necesidades básicas. Se considera como una necesidad básica aquella cuya insatisfacción puede poner en riesgo el desarrollo físico de uno o más miembros del hogar. Es la carencia de recursos familiares que aseguren la satisfacción de las necesidades básicas y/o la insuficiencia de recursos públicos destinados a financiar el gasto social" (Morales, 2002).

Mencionando algunos datos sobre la pobreza en Bolivia se tiene que de la población boliviana, más de 8 millones de habitantes, el 58,6% es pobre. Se tiene que tan solo un 16,6% logra cubrir sus necesidades básicas, 24,8% vive alrededor del umbral de la línea de pobreza, 34,2% es considerada como pobre moderada, 21,7% es indigente y el restante 2,7% vive en una situación de marginalidad. Como es bien sabido, la proporción de gente pobre y especialmente la proporción de gente extremadamente pobre es más alta en el área rural que en la urbana. Por otro lado, el PIB per cápita anual asciende a 933 dólares (77,7 dólares promedio por mes por persona)¹.

En el presente estudio utilizamos el método de la línea de pobreza para su evaluación, donde se tomó en cuenta, inicialmente, el ingreso promedio mensual por persona y luego a nivel del hogar. Además toma en cuenta las variables del ciclo económico y los ingresos de la población calculándose así la pobreza coyuntural. Para esta metodología se hace la comparación de los ingresos de los hogares con el costo de una canasta básica. Es decir, dada una situación de precios y la posibilidad de acceder a un mercado de consumo, son los ingresos monetarios de las familias los que permiten separar a los hogares entre los no pobres o que pueden acceder a la compra de los satisfactores básicos y los hogares considerados pobres, que son los hogares que no cuentan con suficiente

¹ Instituto Nacional de Estadística. Datos según censo 2001.

ingresos para conseguir esos satisfactores. Entonces, si los ingresos obtenidos por el hogar están por debajo del costo de la canasta básica, es considerado como pobre puesto que no puede acceder a los mínimos satisfactores. Los indigentes son aquellos cuyos ingresos no son suficientes para adquirir una canasta mínima de alimentos. El costo de la canasta lleva a definir la línea de indigencia.

Uno de los problemas de esta metodología es que para su cálculo considera un número fijo de miembros del hogar promedio y no cuenta con la heterogeneidad existente en cuanto a estructura y tamaño del hogar². Pero, debido a que no se cuenta con la información suficiente para la clasificación de los entrevistados entre pobres y no pobres con otras metodologías (solo se cuenta con ingresos familiares) utilizaremos la línea de pobreza por hogar para el análisis de los datos.

Para la obtención de la "línea de pobreza por hogar" a marzo del 2002, se consideró un tamaño promedio del hogar de 5,47 miembros³ y luego se realizaron los cálculos para ajustar los datos del ingreso por la inflación. De esta manera, se determinó como que los hogares no-pobres son aquellos cuyo ingreso supera a 161,8 dólares mensuales. Los hogares-pobres son aquellos con ingresos menores o iguales a dicho monto y los hogares indigentes son aquellos con ingresos menores o iguales a 88,45 dólares mensuales. Seguidamente se determinó el índice de hogares pobres, el índice de hogares indigentes y el índice de hogares no-pobres⁴.

Gráfico 4.1 FADES: Determinación de Hogares Pobres y Hogares Indigentes



Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

2. Datos a Noviembre 2001. La Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales del Instituto Nacional de Estadística, toma en cuenta que la población que suena los 275-94 bolívares (40,52 dólares) se considera como no pobre y la población que logra obtener ingresos mensuales por persona por debajo de 150,86 bolívares (22,15 dólares) se considera como indigente.
 3. Instituto Nacional de Estadística - Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales. Datos a marzo 2002, no publicados.
 4. El índice de hogares pobres (IHP) está definido como el cociente entre el número de hogares pobres (p) y el total de hogares (n). Es decir: $IHP = p/n$. Dónde $0 < IHP < 1$. Este índice refleja la magnitud de la pobreza, es decir, la cantidad de hogares pobres en una población. En este sentido, crece o se mantendrá constante si el promedio general de los ingresos (y) disminuye o si la línea de pobreza (z) aumenta, se mantendrá constante cuando la situación de los hogares pobres mejore pero no hasta el punto en que sus ingresos aumenten por encima de la línea de pobreza. El índice de hogares indigentes (IHI) muestra el número de hogares indigentes en una población y es calculado con la fórmula: $IHI = i/n$. El índice de hogares no-pobres (IHN) es calculado por: $IHN = ((n-i)/n)$, i/n es la población y n es la población.

Como muestra el Gráfico 4.1, en la muestra total de la investigación, el 28% son hogares que no logran un ingreso familiar superior a los 161,8 dólares por mes. Se evidencia que en la muestra de clientes el 22% de los hogares están clasificados como pobres y el 41% en el caso del grupo de control. Al tomar en cuenta una línea de indigencia de 88,45 dólares, se tiene que en el grupo de control el 17% de los hogares están clasificados como indigentes, contra el 12% en la muestra de clientes. Dentro los hogares pobres, los hogares indigentes representan el 53% en el caso de la muestra de clientes y el 43% en el caso del grupo de control. Por tanto, la proporción de hogares indigentes es menor en la muestra de clientes que en el grupo de control.

Los hogares catalogados como pobres, por tener un ingreso familiar menor a 162 dólares mensuales, representan al 22% de los hogares de la muestra de clientes y al 41% de los hogares del grupo de control. Los hogares catalogados como indigentes, por tener un ingreso familiar menor a 88 dólares mensuales, representan al 12% de los hogares de la muestra de clientes y al 17% de los hogares del grupo de control.

Con esta información, podemos inferir que la experiencia crediticia con FADES ha permitido que hogares de sus clientes se ubiquen por encima de la línea de pobreza, en una mayor proporción respecto a hogares que no recibieron crédito. Por tanto, se infiere que los programas microfinancieros de FADES si mejoraron el nivel de vida de las clientes, dado que ambos grupos pertenecen a la misma zona y tienen un mismo nivel relativo de pobreza/ riqueza o situación económica. Con los datos expuestos se comprueba la existencia de diferencias entre los grupos que se atribuyen a la participación o no-participación en los programas microfinancieros de FADES. Además se verifica que la institución trabaja con clientes clasificados como pobres e indigentes.

Adicionalmente, para ver la intensidad de la pobreza se calculará la denominada "Brecha de la Pobreza"⁵ (B) de cada hogar cuyo ingreso es menor a la línea de pobreza. Esta es la proporción del ingreso mínimo o línea de pobreza, no cubierta por el ingreso del hogar. Dicho de otra manera, es la distancia entre los ingresos que están por debajo de la línea de pobreza (x) y el correspondiente ingreso que la determina.

Para el caso de los clientes de FADES se tiene la brecha de pobreza promedio llega a 41,33% en cambio para el grupo de control asciende a 41,31%. Con estos datos podemos decir que ambas muestras son similares en la incidencia de la pobreza entre sus pobres, la diferencia es la cantidad de estos.

También calculamos el Déficit Global de los ingresos de los pobres. En la muestra de clientes de FADES, los ingresos promedio de los hogares no-pobres ascienden a 606 dólares por mes y los ingresos promedio mensuales de los

5. La Brecha de Pobreza denominada Poverty Gap.

hogares pobres llegan a casi 95 dólares mensuales. En el grupo de control, estos valores son de 664 dólares y 95 dólares respectivamente. Haciendo los cálculos, encontramos que en la muestra de clientes los hogares no-pobres tienen un excedente de 66.643 dólares y los hogares pobres tiene un déficit de 2.875 dólares. Por tanto, calculando la relación excedente-déficit (E/D), se obtiene que los excedentes de ingresos de los hogares no-pobres superan en 23 veces el déficit de ingresos de los hogares pobres (de forma inversa se tiene que el déficit de ingresos de los hogares pobres representa el 4,31% del excedente de ingresos de los hogares no-pobres). Para el caso del grupo de control, se tiene un excedente de 30.659 dólares y un déficit de 2.806 dólares, resultando una relación de 10,92 veces que implica que el excedente de ingresos del grupo de control solo podrá cubrir casi 11 veces su déficit. Dicho de otro modo, el déficit de ingresos de los hogares pobres del grupo de control corresponde al 9,15% del excedente de los hogares no-pobres del mismo grupo. Por tanto, los hogares no pobres de la muestra de clientes cuentan con mayores excedentes de ingresos que los hogares no-pobres del grupo de control y, que en la muestra de clientes la proporción del déficit de ingresos de los hogares-pobres es más bajo (menor en 4,81 puntos porcentuales) que el porcentaje que corresponde a los hogares pobres del grupo de control.

4.2 ANÁLISIS DE COMPARACIÓN DE MEDIAS Y MEDIANAS MUESTRALES

Para la comparación de las medias y las medianas de los variables investigadas en la muestra de clientes y el grupo de control, se utilizarán las pruebas de diferencia de medias U-Test de Mann-Whitney y el t-test de muestras independientes⁶. El procedimiento estadístico de decisión consistirá en formular una hipótesis sobre la población, elegir la prueba estadística adecuada para contrastar dicha hipótesis y, aplicar la prueba sobre la muestra observada⁷. En nuestro caso se tiene la hipótesis nula (H₀) que sostiene que no hay diferencias significativas entre ambas muestras. Se la compara con la hipótesis alterna (H₁) que sostiene que existen diferencias significativas entre las muestras⁸. Como se aprecia en el Cuadro 4.1, son 15 las variables continuas que tienen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de clientes

⁶ El primer test se utiliza para determinar si la diferencia entre el número de veces en que el valor de la variable de un grupo es mayor al del otro y al número de veces en que es menor, es estadísticamente significativo. Esta prueba pertenece al grupo de pruebas no-paramétricas que son menos estrictas en sus supuestos que las pruebas paramétricas. El segundo test, que pertenece al grupo de pruebas paramétricas, es usado para comparar las medias de variables entre dos grupos diferentes.

⁷ La hipótesis que se desea contrastar se denomina "hipótesis nula: H₀". Esta hipótesis, aunque si puede ser rechazada, nunca se considera probada, en este sentido solo puede ser demostrada con un análisis de todos los posibles elementos de la población. En general estas hipótesis son enunciadas acerca de las distribuciones de probabilidad de las poblaciones.

⁸ Para determinar si las muestras de clientes y del grupo de control no rompen estos supuestos se aplicarán el test de Levene que determina la homogeneidad de las varianzas. Es decir, que se estaría testeando estadísticamente la probabilidad que los datos vengan del mismo grupo o no. Así mismo decidimos hacer la comparación de medias solo con las variables cuantitativas debido a que para las variables cualitativas esta medida de tendencia central no es muy explicativa.

y de control donde se aprecia que son 5 variables de impacto social o familiar, 8 de impacto en la actividad económica y 2 que están clasificadas en el nivel de identificación del cliente que presentan diferencias significativas.

Cuadro 4.1 FADES: Variables con diferencias estadísticamente significativas de acuerdo al test de diferencias de medias muestrales

Variables	Nivel de Análisis
Número de personas que conforman el hogar	Unidad Familiar
Personas que tienen edades entre 0 y 5 años	Unidad Familiar
Personas que tienen edades de 6 a 18 años	Unidad Familiar
Personas de más de 18 años	Unidad Familiar
Cuántas de estas habitaciones son dormitorios	Unidad Familiar
Cuántas otras actividades realiza ó diversificación de ingresos en términos de desempeño de más de una actividad económica	Unidad económica
Cuántas personas han trabajado en el último año en su actividad ó tamaño de la fuerza laboral encargada de la operación de la actividad económica	Unidad económica
Monto total de bienes del negocio en dólares ó inversión en activos productivos	Unidad económica

Fuente: Servicio de Evaluación de Impactos, FINRURAL

Según la prueba paramétrica T-Test, las diferencias más significativas entre valores promedio de la muestra de clientes y el grupo de control se producen en tres indicadores de impactos económicos de FADES: Tamaño de la fuerza laboral, Inversión en activos productivos y Diversificación de Ingresos en términos de desempeño de más de una actividad económica

Si bien estas pruebas nos indican si la diferencia entre los grupos es estadísticamente significativa, no nos indican cuan diferentes son o la magnitud de la diferencia entre las medias o medianas de las variables. Para ello se calcula el valor Eta Cuadrado (Eta²)⁹. Se aprecia que, si bien existen diferencias estadísticamente significativas entre las variables observadas, estas se encuentran en la clasificación de leves o pequeñas al tomar valores que están por debajo del 0,06.

⁹ El cual representa la proporción de la varianza de la variable dependiente que es explicada por la variable independiente y mide la magnitud de la diferencia estadísticamente significativa de las medias de las variables entre los grupos. Estos valores de Eta² se ubican en un rango de 0 a 1, donde valores de 0,01 representa efectos pequeños, 0,06 son efectos moderados y 0,14 son grandes efectos o diferencias, y se lo calcula por: $\text{Eta}^2 = (t^2) / (t^2 + N1 + N2 + 2)$. Donde: t^2 es el valor obtenido del t-test elevado al cuadrado, N1 es el número de observaciones de la primera muestra y N2 es el número de observaciones de la segunda muestra.

Otra alternativa para la comparación de medias y evaluación o verificación de las diferencias de las variables es tomar en cuenta las pruebas no paramétricas. En este caso, utilizaremos la prueba de Mann-Whitney. Esta prueba compara las medianas de las variables seleccionadas. Convierte los valores continuos de las variables en rangos o categorías a través de ambos grupos. Entonces, evalúa si los rangos de ambos grupos difieren. La hipótesis nula que se plantea para cada variable a ser evaluada es si entre el grupo de clientes y de control existe diferencia significativa en el valor de la variable. Dicho de otro modo, si para el grupo de clientes y del grupo de control difieren en los valores encontrados para la variable analizada.

Existen diferencias estadísticamente significantes entre las variables observadas, pero estas se encuentran en la clasificación de leves o pequeñas al tomar valores que están por debajo del 0,06. La única variable que tiene una diferencia estadísticamente significativa clasificada como moderada, es el tamaño del hogar cuya variación es del casi 8%. Vale decir que la variación en esta variable está siendo explicada en 8% por la diferenciación entre grupo de control y de clientes.

Otra alternativa para la comparación de medias o verificación de las diferencias de las variables es tomar en cuenta las pruebas no-paramétricas. En este caso, utilizaremos la prueba de Mann-Whitney. Esta prueba compara las medianas de las variables seleccionadas. Para el caso de FADES se presentan además de las mismas variables seleccionadas con la prueba t-test, aparecen variables como: el tiempo de experiencia en la actividad económica, el monto del capital de trabajo, el monto de ventas, de gastos y ganancias, así como en monto del ingreso familiar y el monto de los bienes del hogar como variable, y el número de remunerados que trabajan. Esto se debe a que esta prueba es menos rigurosa que la anterior. Entonces, se puede suponer que la participación en programas de microfinanzas permite conseguir diferencia con la población que no tiene esa experiencia crediticia.

Con las variables tiempo de inicio de la actividad y la diversificación de actividades, que tienen cierta relación teórica y práctica con la experiencia crediticia se puede decir que el haber obtenido créditos de FADES ha permitido fortalecer la actividad económica y diversificar las actividades a las que se dedicaban las clientes. También se tiene que la experiencia con los programas crediticios de FADES ha permitido que sus clientes trabajen con una mayor cantidad de personas y mayor número de remunerados en la principal actividad económica. Además, presentar valores mayores en otras variables relacionadas a su actividad económica como los montos de ventas, gastos, así como en la tenencia de activos cuando se habla del monto de los bienes del negocio. Pero también a nivel familiar dado que se presentan diferencias estadísticamente significativas en los ingresos familiares y en el monto de bienes del hogar.

Según la prueba paramétrica Mann-Whitney, las diferencias más significativas entre valores promedio de la muestra de clientes y el grupo de control se producen en los siguientes indicadores de impactos económicos de FADES: Tamaño de la fuerza laboral total y de la fuerza laboral dependiente remunerada, Inversión en activos productivos e inversión en capital de trabajo, Diversificación de Ingresos en términos de desempeño de más de una actividad económica, Montos de Ventas y Ganancias, Monto del Ingreso Familiar y Valor de la inversión en activos muebles e inmuebles

4.3 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN

Para el análisis de la información recabada en las encuestas se utiliza la metodología tradicional o clásica utilizada para la investigación empírica en economía y campos relacionados. En este sentido, se analizan las correlaciones entre las variables de estudio¹⁰. Se debe tomar en cuenta que este coeficiente es una medida de asociación lineal o de dependencia lineal solamente, por lo que su uso en relaciones no lineales no tiene sentido. Además, este coeficiente no necesariamente implica alguna relación causa-efecto o la inexistencia de otro tipo de relación.

4.3.1 Análisis de Correlación con indicadores del Programa de Microfinanzas

Con el análisis de correlaciones entre las 3 variables del programa de microfinanzas (tiempo de experiencia crediticia, monto del crédito y número de préstamos recibidos) y todas las demás variables contenidas en la base de datos. Con ello se obtuvieron 10 variables con correlaciones significativas explicativas del nivel económico, 4 a nivel familiar y 4 a nivel personal totalizando 18 variables representativas, cuyas correlaciones si eran significativas.

Para el caso de los indicadores de impactos económicos, la variable del programa de microfinanzas de FADES con mayor correlación es el monto del crédito recibido. Esto se explica porque el número y tiempo de experiencia no necesariamente tienen efectos en las otras variables, pero el monto del crédito recibido puede tener mayor influencia en variaciones de las variables analizadas. En este sentido, al ver las correlaciones del monto de crédito con el resto de las variables, las que presentan correlaciones significativas y positivas son las variables monto del capital de trabajo, monto de bienes del negocio, tamaño de la fuerza laboral y número de remunerados que trabajan en la actividad, e

10. El coeficiente de correlación (r) calculado, toma valores comprendidos entre uno positivo y negativo ($-1 < r < +1$), es un indicador adecuado del signo y del grado de relación entre 2 variables. Entonces, se tiene que los valores próximos a 1 indican un alto grado de relación entre las variables y, por su lado, si signo determinará si esta relación es directa (positiva) o inversa (negativa). Una correlación de cero no necesariamente significa independencia entre las variables, puede ser un conjunto de variables relacionadas de forma no lineal.

monto total de las ventas y el monto de gastos. Es decir, que a mayor monto del crédito se esperaría que estas variables también incrementen sus valores.

En el caso de las variables sociales o las de evaluación de impactos en la unidad familiar, se tiene que el monto del crédito no tiene ninguna correlación. Por su lado el número de créditos y el tiempo de haber recibido el préstamo tienen correlaciones estadísticamente significativas con el número de habitaciones utilizadas como dormitorios, con el monto de bienes del hogar y la edad del entrevistado.

El monto del préstamo de FADES tiene una correlación estadísticamente significativa y directamente proporcional con: 1) los ingresos de la unidad económica del cliente, medidos por el monto de ventas, ganancias y sus cambios durante el último año; 2) el empleo en la unidad económica del cliente, medido por el tamaño de la fuerza laboral y el número de trabajadores dependientes remunerados y 3) la inversión en la unidad económica del cliente, medida por el monto de los activos productivos y el capital de trabajo. Por tanto, en el caso de FADES la relación "a mayor monto de préstamo, mayores niveles de ingresos, empleo e inversión en la unidad económica del cliente" es estadísticamente significativa.

Respecto al tiempo de experiencia crediticia, esta variable presenta una correlación estadísticamente significativa con el número de créditos recibidos, debido a que a mayor tiempo de interrelación con la institución, mayor número de créditos. También hay correlación con el monto de bienes del hogar y la edad del entrevistado. Es así que a mayor tiempo de experiencia se podría esperar mayor edad del cliente y mayores inversiones en su patrimonio familiar. Tomando en cuenta algunas correlaciones negativas se tiene que a mayor tiempo de experiencia crediticia, el número de trabajadores familiares en la actividad disminuye pues empieza a ser más importante la presencia de trabajadores reclutados fuera del núcleo familiar.

La antigüedad del cliente prestatario de FADES tiene una correlación estadísticamente significativa y directamente proporcional con: 1) la inversión en activos del hogar del cliente, medida por el valor de sus bienes muebles e inmuebles; y 2) la educación del hogar, medida por la asistencia de al menos un adulto a centros educativos o de capacitación. Por tanto, en el caso de FADES la relación "a mayor antigüedad del prestatario, mayor inversión en educación y activos para mejorar el bienestar de su hogar" es estadísticamente significativa.

Al tomar en cuenta el nivel de análisis personal, el tiempo y número de créditos tienen correlaciones negativas con la asistencia del entrevistado a algún centro educativo o de capacitación, vale decir que a mayor tiempo o a mayor número de créditos el entrevistado asistirá menos a los centros de educación. Esto también se puede explicar por otras razones con impactos más

directos como la edad del entrevistado. Así cuanto mayor sea este, menor será su asistencia a centros educativos. También se tiene una correlación interesante cuando observamos el monto del crédito recibido y el nivel de educación. En este sentido podemos decir que cuanto mayor sea el monto crediticio el nivel de educación será también mayor.

El número de préstamos otorgados por FADES tiene una correlación estadísticamente significativa y directamente proporcional con: 1) el empleo en la unidad económica del cliente, medido por el tamaño de la fuerza laboral; 2) la inversión en activos de la unidad familiar, medida por el valor de sus bienes muebles e inmuebles; 3) la mejora de las condiciones de vivienda del hogar del cliente, medida por las refacciones realizadas a la vivienda durante el último año; y 4) la educación del hogar, medida por la asistencia de al menos un adulto a centros educativos o de capacitación. Por tanto, en el caso de FADES la relación "a mayor número de préstamos, mayor inversión en activos, educación y vivienda para el mejoramiento del bienestar del hogar del cliente" es estadísticamente significativa, así como la relación "a mayor número de préstamos, mayor nivel de empleo en la unidad económica del cliente".

4.3.2 Análisis de Correlación entre indicadores utilizados en el estudio y una variable proxy de la situación de la unidad económica

Una variable proxy del estado de situación de la unidad económica es el monto total del capital de trabajo utilizado en la principal actividad económica del encuestado. Se decidió tomar al capital de trabajo como variable dependiente porque se supone que la mayor parte de los créditos están dirigidos al incremento del capital de trabajo de la principal actividad económica con el objetivo de mejorar y expandir el negocio y así el nivel de vida del hogar, además porque las instituciones micro financieras toman en cuenta esta variable para el cálculo de la capacidad de pago de los clientes.

En la elaboración del modelo de regresión lineal con el monto de capital de trabajo como variable dependiente se la utilizará como proxy de la situación de la actividad económica. Con ello se intenta mostrar la diferencia en el nivel que ésta alcanza y las variables que la explican. Pretende ver las implicancias de participar en un programa micro financiero y más aún el contar con una experiencia crediticia de 2 o más años contra la situación comparativa del grupo de control, el cual no tuvo participación alguna con la institución. Teniéndose, además, la hipótesis nula que este grupo de control tiene un nivel menor de actividad económica y de vida. En este sentido, se elaboraron las correlaciones entre el Monto Total de Capital de Trabajo medido en dólares con las demás variables de la base de datos, tanto en forma conjunta, como para el grupo de clientes y para el grupo de control.

Se tienen tan solo 5 variables correlacionadas con el monto del capital de trabajo en el grupo de control y 25 variables correlacionadas cuando se trata de la muestra de clientes. Las variables con correlaciones para el grupo de control son, por un lado, el monto de ingresos familiares, el monto de bienes del negocio que cuentan con una relación positiva. Es decir que, en la medida que se incremente el nivel o la situación de la actividad económica, estará mejor. Por otro lado, si se lleva un registro contable o si anota los ingresos y egresos de su actividad económica se puede llevar un mejor control de la evolución de la actividad económica y se podría ir mejorando las acciones para mejorar la situación del negocio. También se tiene el nivel máximo de educación que tiene el entrevistado, en este sentido se cree que a mayor nivel de educación se pueden tomar mejores decisiones dado el mayor conocimiento, por lo que la situación de la actividad o del negocio puede estar mejor. Por último, se tiene a la variable si la vivienda cuenta con acceso a luz eléctrica, con lo que se puede decir que en la medida que se tenga mejores medios de producción (suponiendo que la actividad se encuentra compartiendo el mismo medio físico que la vivienda) la situación del negocio puede estar en mejor situación.

Para la muestra de clientes las variables más fuertemente correlacionadas con el monto del capital de trabajo, y que podrían ser utilizadas en el modelo econométrico para explicar la situación de la actividad económica son: el número de créditos recibidos de la institución, el monto del préstamo actual, el número total de trabajadores y de remunerados en el negocio, el monto de bienes del negocio, de ventas, de gastos y ganancias. También se cuenta con el nivel máximo de educación del entrevistado y, ciertas habilidades empresariales como el llevar cierto registro contable, el separar el dinero de su actividad y de su hogar.

Para comparar la situación actual entre el grupo de clientes y el de control construiremos un modelo de regresión lineal múltiple para cada base independiente. En este sentido, cabe ver la relación económica entre las posibles variables independientes y sus correlaciones con la variable dependiente, en nuestro caso la situación de la principal actividad económica medida con una variable proxy como el monto de capital de trabajo. Así tenemos, como se dijo anteriormente, que para el grupo de clientes son 25 las variables con correlaciones significativas. Pero la variable Monto de Ganancias no será tomada en cuenta en el modelo de regresión, a pesar de tener una alta correlación, esto se debe a que no se cuenta con una percepción personal del entrevistado acerca de su ganancia, sino un cálculo nuestro de ventas menos gastos, por lo que presenta alta correlación con el nivel de ventas y de gastos en la principal actividad.

Viendo las relaciones económicas que tienen las variables correlacionadas con la situación de la principal actividad económica tenemos que las variables del programa, como ser el número, el monto, el tipo y el destino del crédito tienen una relación positiva, así como el monto de bienes del negocio, el monto

de ventas, gastos y ganancias y el tamaño de la fuerza laboral. En el caso del nivel de educación y las habilidades empresariales se tiene que no son variables que directamente expliquen las variaciones que puede tener el nivel del capital de trabajo y así el nivel o la situación del negocio pero si tienen cierta relación. Con el ingreso familiar, en el caso de ser reinvertido o compartido con las cuentas del negocio puede explicar de cierta manera la situación de la actividad económica. Por último, el que el encuestado haya realizado alguna mejora en la vivienda no es una variable que explique la situación de la actividad económica directamente por lo que tampoco es tomada en cuenta en el modelo del nivel de la actividad económica.

Cabe mencionar que las restantes variables correlacionadas presentan relaciones positivas con el monto de capital de trabajo y con el nivel de la actividad económica. Es decir, que a un incremento en cualquiera de ellas se espera que la situación de la principal actividad económica del entrevistado también mejore. Desde este punto de vista, se concluye que en caso de incrementarse el monto de ventas, y/o se incremente el patrimonio del negocio, el monto del préstamo, los ingresos familiares o, el número de trabajadores el nivel de la principal actividad económica estará en mejor situación.

Las variables con mayor coeficiente de correlación son: el número de créditos recibidos, el monto del crédito, el número de remunerados y el monto de bienes del negocio.

4.4 DISEÑO DEL MODELO ECONOMÉTRICO

El objetivo del presente capítulo es la construcción de una ecuación o regresión lineal que explique el posible comportamiento del nivel de la principal actividad económica del encuestado. Es decir, que al elaborar una ecuación lo que se pretende es ajustar los datos obtenidos en las encuestas estructuradas tomando como variable proxy de medición al monto del capital de trabajo.

Al final se elaboraron 2 modelos econométricos que intentan medir el impacto económico a nivel de la unidad económica, negocio o actividad económica del entrevistado. Impactos que están referidos a los cambios generados por los programas de micro finanzas, ya sea de forma directa o indirecta, sobre las variables económicas de la unidad económica del cliente y compararlo con el modelo construido para el grupo de control. Así, se busca tener un instrumento que pueda dar una aproximación a los cambios ocasionados por el programa de micro finanzas sobre el nivel de la actividad económica de los clientes y compararlo con la situación del grupo de control¹¹. Así se busca tener un instrumento que pueda dar una aproximación a los cambios ocasionados por el programa de micro finanzas sobre el nivel de actividad económica de los clientes y compararlo con la situación del grupo de control.

¹¹ El diseño de un modelo (el análisis de la regresión) trata de estimar o predecir el valor promedio de una variable sobre la base de valores fijos de otras variables. Se debe mencionar que la regresión y el análisis de correlación se basan en la relación o asociación entre dos (o más) variables.

Para ello se decidió tomar como variable dependiente el Monto Total de Capital de Trabajo medido en dólares debido a que se cree que los recursos del crédito son mayormente dirigidos al fortalecimiento de la actividad económica a través del incremento del capital de trabajo. Además, porque es una variable proxy de la situación de la unidad económica que es lo que nos interesa evaluar en primera instancia.

Así la función de regresión que se construyó fue del tipo: a una función del tipo: $[Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \dots + \beta_nX_n + e_i]$. Donde: X_i es la variable independiente, β_i son los parámetros desconocidos de las variables independientes, estos son desconocidos y deben ser estimados con los datos observados. Por último, e_i es el término del error, es decir, la diferencia entre los valores predichos por la regresión y los valores reales.

En el presente trabajo presentamos los dos modelos de regresión lineal que fueron construidos. El modelo de regresión (A) fue elaborado con los datos de la muestra de clientes. La variable dependiente es el Monto de capital de trabajo en dólares ($\ln k_{deT} \text{ clientes}$). Como variables explicativas tenemos al monto actual del préstamo ($\ln \text{Crédito clientes}$), el nivel máximo de educación al cual llegó el entrevistado (NivEduc clientes), el monto total de las ventas mensuales ($\ln \text{Ventas clientes}$) realizadas en dólares y, por último, si el entrevistado lleva cierto registro contable o si anota los ingresos y egresos de su principal actividad (AnIngEg clientes), como indicador proxy de sus habilidades empresariales. Por su parte el modelo de regresión (B) toma en cuenta la información del grupo de control. El monto de capital de trabajo en dólares ($\ln k_{deT} \text{ control}$) es la variable dependiente. Como variables independientes se tiene al monto de ingreso familiar mensual ($\ln \text{IningFam control}$) y si el encuestado lleva cierto registro contable anotando los ingresos y egresos de su actividad económica (AnIngEg control), como indicador proxy de sus habilidades empresariales.

Las regresiones para el grupo de clientes y para el grupo de control son las siguientes:

$$\ln k_{deT} \text{ cliente} = 0,575 \ln \text{Crédito} + 0,378 \ln \text{Ventas} + 0,251 \text{NivEduc} + 0,571 \text{AnIngEg} \quad (\text{A})$$

$$\ln k_{deT} \text{ control} = 0,695 \ln \text{IningFam} + 0,333 \text{AnIngEg} \quad (\text{B})$$

Ambas regresiones tienen como variable dependiente al monto del capital de trabajo, la cual como se mencionó previamente es una variable proxy de la situación de la unidad económica. No se toma en cuenta la constante o intercepto porque no es estadísticamente significativa. En todos los casos existe una relación positiva entre las variables independientes y la variable dependiente. La variable explicativa uso de registros contables, que es una variable proxy de las habilidades empresariales, está presente en ambas regresiones. Las otras variables explicativas son distintas en cada muestra, lo cual nos muestra que existen ciertas diferencias entre los grupos analizados.

Para el caso de los clientes, la situación de las unidades económicas se explica con una relación directa o positiva por: el nivel de las ventas, el nivel educativo del cliente, sus habilidades empresariales y el monto del crédito. Por tanto, se cumplen las siguientes relaciones entre variables:

- A mayor monto de ventas, el capital de trabajo será mayor y por ende la situación de su actividad económica será mejorada.
- A mayor monto de crédito, mayor será el monto del capital de trabajo, y así también, mejor la situación de la principal actividad económica del cliente.
- A mayor nivel educativo del cliente y si anota los ingresos y egresos de la evolución de su negocio, la situación de su principal actividad se reflejará en incrementos.

Al ser el monto del crédito como variable explicativa de la situación de las unidades económicas de los clientes, se demuestra que el crédito de FADES tiene una influencia positiva sobre las mismas. Para el grupo de control, sólo se cuenta con 2 variables explicativas, donde se observa que si el entrevistado lleva cuentas de sus ingresos y egresos la situación de su actividad económica estará mejor que cuando no lo hace. Así mismo si el ingreso familiar aumenta el nivel de su actividad económica también mejorará.

Dado que las variable dependiente y las variables independientes del modelo se manejan en distintas medidas, es necesario estandarizar los valores estimados para eliminar el efecto de las diferentes unidades de medida. Con estos datos podemos ver la contribución estadísticamente significativa de cada variable. Así tenemos que para el grupo de clientes la variable que más afecta al nivel de la actividad económica es el monto actual del préstamo y luego el monto de ventas mensuales. Con valores en sus parámetros de 0,326 y 0,252 respectivamente. Para el grupo de control la variable con mayor contribución estadísticamente significativa es el monto del ingreso familiar con un parámetro de 0,471.

En el Cuadro 4.2, se muestran tres valores de ajuste del modelo. El primero, R Múltiple, es el coeficiente de correlación de Pearson. De acuerdo a este indicador, las variables independientes del modelo para los clientes logran explicar el 59% de la variación de la variable dependiente. En el caso del grupo de control, explican el 59%. El segundo valor, R^2 , llamado también coeficiente de determinación, es la medida del ajuste del modelo de datos. Se podría traducir como la proporción de la variable dependiente que es explicada por las variables independientes. En el modelo elaborados para los clientes de FADES, encontramos que el R^2 calculado es de 0,347 y para el grupo de control asciende a 0,351.

Cuadro 4.2. FADES: Ajuste del modelo de regresión lineal

Modelo	Coefficiente de Correlación (R) Múltiple	R Cuadrado (R^2)	R Ajustado	Error estándar de estimación	Durbin-Watson
Regresión muestra de clientes	0,589	0,347	0,334	1,38	1,743
Regresión Lineal del Grupo de Control	0,593	0,351	0,339	1,30	2,158

Fuente: FINRURAL, Servicio de Evaluación de Impactos.

Con ello se puede decir que las variables independientes del modelo elaborado para el grupo de control explican de mejor forma la variación del nivel de la actividad económica. Por último encontramos el R^2 corregido o ajustado, que no es más que el R^2 calculado con un ajuste al número de variables independientes del modelo. Para este coeficiente encontramos que en la regresión para los clientes las variables independientes explican el 33,4% la dinámica de la actividad económica medida con una variable proxy como es el monto del capital de trabajo. En el caso del grupo de control este coeficiente llega al 33,9%.

Analizando el estadístico de Durbin-Watson, que mide el grado de autocorrelación entre el residuo correspondiente a cada observación y la anterior. Dado que todos los valores son cercanos a 2, los errores están incorrelacionados, vale decir que no se tiene autocorrelación.

Conclusiones de la investigación

Utilizando comparaciones entre una muestra de clientes de FADES con antigüedad de al menos 2 años y un grupo de control conformado por clientes con antigüedad menor a 3 meses e individuos que no son clientes pero tienen las características de la clientela meta de la institución y, bajo el supuesto de que las diferencias entre ambos grupos son atribuibles a su participación o no-participación en FADES, se hallaron los resultados presentados a continuación:

5.1 IMPACTOS ECONÓMICOS DE FADES

1. Las unidades económicas que invierten montos superiores tanto en la adquisición de activos productivos como en capital de trabajo, pertenecen con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. La inversión promedio en activos productivos evidenciada en unidades económicas del grupo de control representa el 32% del promedio encontrado para los clientes. Por otra parte, la inversión en capital de trabajo de las unidades económicas en el grupo de control representa el 47% del promedio encontrado en la muestra de los clientes.
2. Las unidades económicas que absorben mayor cantidad de mano de obra pertenecen con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. En la muestra de clientes el tamaño promedio de la fuerza laboral es de 3 trabajadores, mientras que, en el grupo de control este promedio es de 2 trabajadores. Por otra parte, las unidades económicas que operan con 1 a 2 empleados remunerados dependiente representan al 20% de la muestra de clientes y tan sólo al 13% del grupo de control.
3. Las unidades económicas generadoras de mayores niveles de ventas y ganancias, pertenecen con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. Las ventas promedio de las unidades económicas de los clientes superan en 42% a las del grupo de control.
4. Las unidades económicas que tienen fuentes de ingresos más diversificadas por el desempeño de una mayor cantidad de actividades generadoras de ingresos, pertenecen con mayor frecuencia a clientes de la institución.

que a individuos del grupo de control. Las unidades económicas que desempeñan 2 actividades generadoras de ingresos, representan al 45% de la muestra de clientes y tan sólo al 22% en el caso del grupo de control.

5. Las unidades económicas que durante el último año incrementaron sus niveles de inversión en activos productivos y en capital de trabajo pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de la institución que a individuos del grupo de control. La inversión en activos productivos aumentó para el 16% de las unidades económicas de clientes de la institución, mientras que, este mismo comportamiento representó sólo al 8% de las unidades económicas del grupo de control. Por su parte, la inversión en capital de trabajo aumentó para el 21% de las unidades económicas de clientes y tan sólo para el 13% en el caso del grupo de control.
6. Las unidades económicas que durante el último año "incrementaron" sus niveles de ingresos vía mayores ventas y/o ganancias, pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de la institución que a individuos del grupo de control. El nivel de ingreso creció para el 17% de las unidades económicas de clientes de la institución, mientras que, este mismo comportamiento representó sólo al 5% en el grupo de control.
7. Las unidades económicas que en el último año diversificaron sus ingresos con la ejecución de actividades adicionales pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. Las unidades económicas que practicaron esta forma de diversificación de ingresos durante el último año, representaron al 21% de la muestra de clientes y al 16% del grupo de control.
8. Los hogares con los montos más elevados de ingresos corresponden con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. El ingreso familiar promedio evidenciado en unidades familiares de clientes supera en 14% al del grupo de control.
9. Los hogares con los montos más elevados de inversión en activos muebles e inmuebles corresponden con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. El valor estimado promedio de los activos de la unidad familiar supera en 11% al del grupo de control.

5.2 IMPACTOS SOCIALES DE FADES

10. Los hogares que cuentan con vivienda propia pertenecen con mayor frecuencia a clientes de la institución que a individuos del grupo de control. El 76% de las unidades familiares de clientes son propietarias de su vivienda, mientras que, este mismo comportamiento representó sólo al 67% de los hogares del grupo de control.

11. Los hogares que durante el último año elevaron su nivel de ingreso familiar pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. El nivel de ingreso familiar creció para el 24% de las unidades familiares de clientes, mientras que, este mismo comportamiento representó sólo al 18% de los hogares del grupo de control.
12. Los hogares que durante el último año elevaron su tenencia de activos pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de la institución que a individuos del grupo de control. El nivel de activos creció para el 14% de las unidades familiares de clientes de la institución, mientras que, este mismo comportamiento representó sólo al 6% de los hogares del grupo de control.
13. Los hogares que durante el último año demostraron una mayor asistencia a centros educativos o de capacitación por parte de sus miembros adultos, pertenecieron con mayor frecuencia a clientes de la institución que a individuos del grupo de control. Los hogares donde al menos uno de los miembros adultos mejoró su nivel de instrucción representaron al 33% de los hogares de los clientes y al 23% en el caso del grupo de control.
14. Los hogares que durante el último año mejoraron las condiciones de su vivienda correspondieron con mayor frecuencia a clientes de la institución, que a individuos del grupo de control. Las viviendas fueron refaccionadas en el 43% de los hogares de clientes y tan sólo en el 30% en el caso del grupo de control. Por su parte, las viviendas que fueron ampliadas correspondieron al 25% de los hogares de clientes y al 15% en el caso del grupo de control. Finalmente, los hogares que mejoraron el acceso de su vivienda a servicios básicos, representaron al 17% de la muestra de clientes y al 11% del grupo de control.

5.3 IMPACTOS DE FADES SOBRE EL EMPODERAMIENTO DE SUS CLIENTES

15. Los casos de mujeres y varones con mayores niveles de ingreso personal se observan más frecuentemente en la muestra de clientes que en el grupo de control. Las mujeres cuyo ingreso personal es mayor a 100 dólares mensuales, representaron al 24% de la muestra de clientes y de tan sólo 29% del grupo de control. Esta misma situación representa al 46% de los varones de la muestra de clientes y tan sólo al 32% de los varones del grupo de control.
16. Los casos de mujeres y varones quienes durante el último año elevaron su nivel de ingreso familiar se observaron con mayor frecuencia en la muestra de clientes que en el grupo de control. El nivel de ingreso personal creció para el 19% de las mujeres de la muestra de clientes, mientras que,

este mismo comportamiento caracterizó sólo al 5% de las mujeres del grupo de control. Por otra parte, el 15% de los varones de la muestra de clientes elevaron su ingresos personal frente a tan sólo un 5% en el caso de los varones del grupo de control.

17. La mayor participación social, como indicador del autoestima de varones y mujeres, se observa más frecuente en la muestra de clientes de la institución que en el grupo de control. Las mujeres que participan activamente en organizaciones sociales representan el 30% de la muestra de clientas y tan sólo el 20% del grupo de control. Por otra parte, los varones que participan activamente en organizaciones sociales, representan al 60% de la muestra de clientes y al 50% del grupo de control.
18. La mayor predisposición a plantearse retos personales, como indicador del fortalecimiento del autoestima de varones y mujeres, se observa más frecuentemente en la muestra de clientes que en el grupo de control. El 78% de las clientas mujeres tiene retos personales y sólo el 63% de las mujeres del grupo de control. En el caso de los varones, las participaciones respectivas son de 77% en el caso de los clientes y 64% en el caso del grupo de control.
19. Las habilidades que las clientas de la institución evidencian en el manejo de los recursos monetarios de su unidad económica superan con mayor frecuencia a las de las mujeres del grupo de control. El 22% de las mujeres de la muestra de clientas realiza registros contables básicos de sus actividades generadoras de ingresos y el 49% administra de manera separada las asignaciones de gasto para su negocio y su hogar, mientras que, en las mujeres del grupo de control estas participaciones son de 14% y 20% respectivamente.
20. En el caso de los varones también son los clientes de la institución los que demuestran mejores habilidades empresariales en el manejo de los recursos monetarios de su unidad económica en comparación a los varones del grupo de control. El 40% de los varones de la muestra de clientes realiza registros contables básicos de sus actividades generadoras de ingresos y el 48% administra de manera separada las asignaciones de gasto para su negocio y su hogar, mientras que, en los varones del grupo de control estas participaciones son de 36% en cada caso.

5.4. CONCLUSIONES DEL IMPACTO DESDE LA PERSPECTIVA SOCIOLÓGICA

Racionalidad empresarial:

21. En general el micro-crédito promueve la diversificación de la actividad empresarial, la reinversión e incorporación del trabajo remunerado, es decir, contribuye al desarrollo de una racionalidad empresarial.

22. Pero también interviene en la gestación de lógicas empresariales adaptadas a contextos muy diversos: Por ejemplo, se suma a los recursos generados en el ámbito rural para apoyar el desarrollo de una actividad en el medio urbano
23. Según los testimonios analizados, se percibe que el micro-crédito alcanza para mejorar algunos aspectos relacionados con las condiciones de trabajo, por ejemplo, pasar de la venta ambulante al negocio desde una tienda con vitrinas y estantes o la adquisición de maquinaria que ahorra energía.
24. Pero pese a los impactos positivos, son abundantes los relatos en los cuales se describe cómo el avance de la unidad económica se frena por la competencia y la demanda insuficiente.
25. En ese marco, salir adelante no conjuga con la formalización de la actividad económica. Los buenos resultados se alcanzan al margen de las conquistas laborales: jornada de ocho horas, seguro médico, etc.
26. En casi todos los casos, el prestatario es un propietario-trabajador apoyado por la fuerza laboral de su familia, por lo tanto es el protagonista de las jornadas largas y el que tambalea a la hora de pagar el crédito porque su núcleo familiar fue afectado por la enfermedad.
27. Cuando se trata de contratar empleados, el prestatario opta por el trabajo de menores, pago en dinero y especie, servicios eventuales o fuerza laboral remunerada a destajo.

Empoderamiento de la mujer:

28. Con el crédito y el trabajo la mujer se sustrae de la esfera de lo puramente doméstico, con todo lo que ello implica en términos de adquisición ingresos propios, de nuevos conocimientos, nuevas prácticas y posibilidad de participar, decidir, dirigir y emprender, ventajas que a veces se abren paso en medio de la doble jornada, las hijas-madres suplentes, el escaso tiempo para participar, la competencia intra-hogareña por decir y dirigir y las limitaciones del entorno para enfrentar otros retos.
29. A la hora de la toma de decisiones, la búsqueda de los caminos que sigue el proceso de empoderamiento nos permite distinguir las siguientes variantes: Muchas clientas declaran que en sus hogares prevalece la toma de decisiones en pareja, pero en el texto mismo se percibe que en ese aparente consenso suele imponerse la voluntad del varón. A menudo cada uno decide en su propio espacio: la mujer en lo doméstico, el varón en la responsabilidad económica general; la mujer en su negocio y el esposo en su trabajo.
30. La instancia en la que la mujer incuestionablemente decide por sí sola dentro de su unidad familiar nuclear es si el esposo no existe, se ha ido o se ausenta con frecuencia.

31. En todo caso, el micro-crédito ayuda a que el papel de la mujer se revalorice en el seno familiar porque complementa los ingresos, consigue créditos, cubre las necesidades básicas cuando no hay esposo o éste carece de empleo. Ello contribuye a que la mujer se enorgullezca de sí misma y desarrolle su autoestima.
32. El microcrédito, en la medida en que incorpora a la mujer al trabajo, contribuye a flexibilizar modalidades patriarcales en la toma de decisiones y/o en la medida en que contribuye a su autoestima, abre una puerta hacia el planteamiento de retos, generalmente relacionados con mejoras en las condiciones de vida personales y de su familia.

5.5 CONCLUSIONES SOBRE IMPACTOS EN LA REDUCCIÓN DE POBREZA

33. En la muestra total se tiene que el 28,7% de los hogares encuestados son clasificados como hogares pobres. Asimismo, el 13,8% de los hogares encuestados son indigentes. De la muestra de clientes se tiene que el 22,3% son pobres o se encuentran por debajo de la línea de pobreza, en cambio en el grupo de control el porcentaje de pobres encuestados llega a 40,8%. Al tomar la muestra de encuestados clasificados anteriormente como pobres el porcentaje de indigentes para el grupo de clientes es de 53%, y para el grupo de control de 43%. Con esta información, inferimos que los microcréditos de FADES mejoraron el nivel de vida de sus clientes dado que ambos grupos pertenecen a la misma zona y supuestamente deberían tener un mismo nivel relativo de pobreza /riqueza o situación económica. También se comprueba que FADES aún trabaja con clientes clasificados como pobres e indigentes.
34. En el caso de los hogares clasificados como indigentes se tiene que sobre la muestra total de cada grupo son proporcionalmente menos los hogares indigentes en el grupo de clientes. Teniéndose que solo el 12% de los entrevistados clientes fueron clasificados como indigentes, contra el 17% evidenciado en el grupo de control.

5.6 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS CUANTITATIVO AMPLIADO

35. De acuerdo al test de diferencias significativas entre "medias" de la muestra de clientes y el grupo de control, los principales impactos económicos de FADES recaen sobre: 1) el nivel de empleo de las unidades económicas de sus clientes, medido por el tamaño de la fuerza laboral; 2) la diversificación de ingresos de las unidades económicas de sus clientes, medida por el desempeño de más de una actividad económica y 3) la inversión en las unidades económicas de sus clientes, medida por el valor de sus activos productivos.

36. De acuerdo al test de diferencias significativas entre "medianas" de la muestra de clientes y el grupo de control, los principales impactos económicos de FADES recaen también sobre: 1) el nivel de empleo de las unidades económicas de sus clientes, medido por el tamaño de la fuerza laboral dependiente remunerada, 2) el nivel de ingresos de las unidades económicas de sus clientes, medido por el monto de ventas y el monto de ganancias, 3) la inversión en las unidades económicas de sus clientes, medida por el monto de capital de trabajo, 4) el monto del ingreso familiar y la inversión en activos muebles e inmuebles de las unidades familiares de sus clientes.
37. El monto del préstamo de FADES tiene una correlación estadísticamente significativa y directamente proporcional con los siguientes indicadores de impactos económicos de FADES sobre las unidades económicas de sus clientes: 1) los ingresos de la unidad económica del cliente, medidos por el monto de ventas, ganancias y sus cambios durante el último año; 2) el empleo en la unidad económica del cliente, medido por el tamaño de la fuerza laboral y el número de trabajadores dependientes remunerados; y 3) la inversión en la unidad económica del cliente, medida por el monto de activos productivos y capital de trabajo. Por tanto, en el caso de FADES la relación "a mayor monto de préstamo, mayores niveles de ingresos, empleo e inversión en la unidad económica del cliente" es estadísticamente significativa.
38. La antigüedad del cliente prestatario tiene una correlación estadísticamente significativa y directamente proporcional con los siguientes indicadores de impactos sociales de FADES sobre las unidades familiares de sus clientes: 1) los activos de la unidad familiar del cliente, medidos por el valor de sus bienes muebles e inmuebles; y 2) la educación del hogar, medida por la asistencia de al menos un adulto a centros educativos o de capacitación. Por tanto, en el caso de FADES la relación "a mayor antigüedad del prestatario o prestataria, mayor inversión en activos y educación para el mejoramiento del bienestar del hogar del cliente" es estadísticamente significativa.
39. El número de préstamos otorgados por FADES tiene una correlación estadísticamente significativa y directamente proporcional con los siguientes indicadores de impactos económicos de FADES sobre las unidades económicas y familiares de sus clientes e indicadores de impactos sociales sobre las unidades familiares de sus clientes: 1) el empleo en la unidad económica del cliente, medido por el tamaño de la fuerza laboral; 2) la inversión en activos de la unidad familiar, medida por el valor de sus bienes muebles e inmuebles; 3) la mejora de las condiciones de vivienda del hogar del cliente, medida por las refacciones realizadas a la vivienda durante el último año; y 4) la educación del hogar, medida por la asistencia

de al menos un adulto a centros educativos o de capacitación. Por tanto, en el caso de FADES la relación "a mayor número de préstamos, mayor inversión en activos, educación y vivienda para el mejoramiento del bienestar del hogar del cliente" es estadísticamente significativa, al igual que la relación "a mayor a número de préstamos, mayor nivel de empleo en la unidad económica del cliente"

40. La situación de las unidades económicas de los clientes de FADES está explicada por las siguientes variables: 1) el monto del préstamo de la institución, con una relación directamente proporcional que determina que por cada dólar adicional de préstamo, el monto del capital de trabajo crecerá en 0,6 dólares; 2) el monto de las ventas de la unidad económica, con una con una relación directamente proporcional que determina que por cada dólar adicional de ventas, el monto del capital de trabajo crecerá en 0,4 dólares; 3) el nivel de instrucción o educación del cliente, con una relación directamente proporcional que indica que por cada aumento en el grado de instrucción del cliente el capital de trabajo incrementará en 0,3 veces; y 4) la capacidad empresarial del cliente en el manejo de su unidad económica (medida por el hábito de llevar registros contables básicos, como variable proxy), determinando una relación directamente proporcional que indica que por cada incremento en las habilidades empresariales del cliente el capital de trabajo crecerá en 0,6 veces. Este modelo confirma la importancia del crédito para el mejoramiento de la situación de las unidades económicas de los clientes. Además, demuestra que la capacitación también es un determinante principal para el éxito de las mismas.
41. La situación de las unidades económicas del grupo de control está explicada por las siguientes variables: 1) el monto del ingreso familiar, con una relación directamente proporcional que determina que por cada dólar adicional de ingreso, el monto del capital de trabajo crecerá en 0,6 veces; y, 2) la capacidad empresarial del cliente en el manejo de su unidad económica (que es medida por la variable proxy hábito de llevar registros contables básicos) determinando una relación directamente proporcional que indica que por cada incremento en las habilidades empresariales del cliente el capital de trabajo de su unidad económica crecerá en 1,2 veces. Este modelo confirma la estructura mayoritariamente familiar de las unidades económicas del grupo de control, al ser el ingreso familiar un determinante. Por otra parte, se percibe que modelo, las habilidades empresariales tienen un efecto más elevado que en el caso de la muestra de clientes, el cual debe compensar la falta de acceso a crédito.
42. Las variables independientes de los modelos de regresión lineal logran explicar el 58,9% de la variación de la variable dependiente y así del nivel de la situación económica del negocio de los clientes y el 59,3% del grupo de control.

43. Utilizando información de una muestra de clientes de FADES con antigüedad de al menos 2 años como prestatarios de la institución, se hallaron los siguientes resultados en cuanto a la percepción que los clientes tienen sobre los impactos que la institución ha propiciado sobre sus vidas.

Basados en la información de la muestra de clientes de FADES, el presente estudio arribó a las conclusiones descritas a continuación.

5.7 CONCLUSIONES SOBRE LA PERCEPCIÓN DE IMPACTOS

44. El 45% de los clientes declara que gracias a su participación en FADES la situación de su unidad económica ha mejorado. Para el 31% de estas personas la principal mejora fue el incremento de sus ingresos y para el 27%, el crecimiento del capital de trabajo de su negocio.
45. El 45% de los clientes declara que gracias a su participación en FADES la situación de su unidad familiar ha mejorado. De ellas, el 45% expresa que la principal mejora fue el incremento del ingreso familiar y el 30% la mejora en la educación de los miembros del hogar y de la vivienda.
46. El 46% de los clientes declara que gracias a su participación en FADES ha experimentado mejoras en el ámbito personal, y de estas personas, el 45% considera que la principal mejora está en el incremento de sus ingresos personales, mientras que el 25%, conformado por clientas, opina que estas mejoras se reflejan en el fortalecimiento de su poder de decisión en su hogar y negocio.
47. La mayoría de los clientes tiene opiniones favorables acerca de los cambios que se produjeron en sus vidas luego de iniciar su participación en el programa de microfinanzas de FADES. Los principales impactos se produjeron en el capital de trabajo y nivel de ingreso de sus unidades económicas; el ingreso y la educación de sus hogares; el ingreso personal y el poder de decisión.

5.8 CONCLUSIONES SOBRE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

48. La facilidad y rapidez de los préstamos y la buena atención de los empleados de FADES.
49. El 35% de los clientes de la institución no tiene ninguna opinión desfavorable sobre FADES. El 24% no están conformes con la tasa de interés.
50. El 81% de los clientes de la institución desea continuar participando en el programa de microfinanzas de FADES luego de cancelar su crédito actual, frente a sólo un 19% con una opinión contraria.

Utilizando información de estudios de casos realizados a 15 clientes de la institución con antigüedad mayor a dos años, la presente investigación halló los siguientes resultados en cuanto a: usos del crédito, cadenas de impacto e impactos inesperados de FADES

5.9 USO DE LOS CREDITOS DE FADES

51. El uso principal que los clientes de FADES otorgan a los créditos es la inversión en capital de trabajo para su unidad económica para reponer y elevar stocks de inventarios para producción o venta y permite ingresos mayores y diversificados. La inversión en activos productivos es otro uso principal del crédito de FADES, cuando los clientes acceden a créditos por montos mayores.
52. El uso del crédito en construcción o refacción de vivienda, inversión en bienes de consumo para el hogar o en gasto de consumo del hogar, no constituye una práctica común.
53. Existen usos no deseables de los préstamos otorgados por la institución: clientes que utilizan los préstamos de FADES para la cancelación de deudas con otros. Existen clientas, sobre todo del campo, que son forzadas por su pareja o familiares varones, a requerir préstamos para ellos.

5.10 CADENAS DE IMPACTOS DE FADES

54. Se distinguió la siguiente tendencia generalizada de cómo los préstamos de FADES influyen en generar cambios positivos sobre las vidas de sus clientes. El proceso de impacto se inicia con la inversión del préstamo de FADES en la actividad generadora de ingresos del cliente, aumentando y/o diversificando el capital de trabajo del negocio del cliente. A medida que el cliente accede a préstamos de mayor magnitud, ya puede destinar el dinero obtenido a inversiones en activos productivos de mayor valor comparativo. Esta inversión del crédito en el negocio, repercute en la generación de mayores ingresos, a través de mayores ventas y/o ganancias. Las mayores ganancias se invierten nuevamente en el negocio, creando así un círculo virtuoso entre inversión e ingresos. Las ganancias también permiten mejorar el bienestar del hogar del cliente incrementando el ingreso familiar, el gasto familiar y la tenencia de activos. Los clientes de FADES obtienen mejoras en el ámbito personal, habilidades en el manejo de los recursos de su unidad económica y fortalecimiento de la autoestima, en el caso de las mujeres.

5.11 IMPACTOS INESPERADOS DE FADES

55. En cuanto a impactos, no considerados dentro las hipótesis de investigación planteadas, en el ámbito de la unidad económica del cliente se verificaron los siguientes impactos inesperados de FADES: 1) Estabilidad de ingresos

y suavización de déficits estacionales de ingresos, 2) Incremento de la productividad de la unidad económica y 3) Disminución de costos de inversión. En el ámbito de la unidad familiar del cliente el incremento del gasto familiar fue un impacto inesperado.

5.12 RECOMENDACIONES DE LOS CLIENTES

56. Los clientes de FADES recomiendan a las institución: 1) Efectuar reprogramaciones del crédito tanto para clientes morosos como para clientes con dificultades de pago, 2) mayor especialización de la institución en préstamos para pequeños productores agropecuarios, 3) Fortalecer la imagen de institución de lucha contra la pobreza con la que FADES ingresó a municipios del área rural, 4) Establecer garantías distintas de las hipotecarias para el acceso a créditos individuales, 5) Disminución de la tasa de interés del crédito, 6) otorgar préstamos para vivienda, 7) Elevar el monto de los préstamos.

5.13 RECOMENDACIONES FINALES SOBRE EL USO DEL INFORME

57. El presente informe de impacto tiene el potencial de servir para los siguientes usos:
58. Instrumento de promoción institucional, diferenciado de los comúnmente utilizados por evidenciar indicadores de impactos de la institución sobre sus clientes, sus unidades económicas y sus hogares y, no sólo indicadores del desempeño institucional.
59. Instrumento para la toma de decisiones en el desarrollo de planes y estrategias institucionales, diferenciado de los comúnmente utilizados por proporcionar datos de los clientes como fuente de información. El informe permite a la institución identificar si está o no cumpliendo con su misión y objetivos con relación al mejoramiento de las condiciones de vida de sus clientes. Además identifica las áreas donde sus impactos son más débiles o más fuerte según la magnitud de las diferencias comparativas entre sus clientes y el grupo de control. También proporciona datos complementarios acerca de la satisfacción del cliente, incluyendo recomendaciones de los mismos. Asimismo, permitirá a las instituciones microfinancieras alcanzar una mejor comprensión sobre los cambios que pueden ocasionar en sus clientes y una mayor capacidad para responder efectivamente a sus necesidades.
60. Instrumento para la difusión entre todos los actores involucrados con la institución. El informe permitirá al personal institucional y a sus directivos conocer los resultados de su trabajo vistos en los cambios ocurridos en las condiciones de vida de sus clientes gracias a su participación en el

programa de la institución. Al nivel de los clientes, la difusión de este informe les permitirá identificarse o contar con evidencia de que la participación en la institución sí conlleva a mejoras en las condiciones de vida de las personas. La difusión del informe a donantes, financiadores y/o accionistas de la institución también les permitirá conocer resultados del trabajo evaluados en los propios clientes o usuarios de los servicios de la institución.

**ACTORES DEL SERVICIO DE
EVALUACIÓN DE IMPACTOS**

**EQUIPO DE TRABAJO DEL SERVICIO DE
EVALUACIÓN DE IMPACTOS**

Lic. Reynaldo Marconi
Ing. Irina Alaya Romero
Lic. Sonia Sapiencia de Zapata
Lic. Gustavo Medina Uricoste
Ing. Mauricio Chamas
Miguel Clave

**PRIMERAS ENTIDADES USUARIAS DEL
SERVICIO**

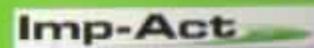
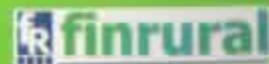
CRECER
DIACONIA FRUF
FADES
PRO MUJER
FPP FIE S.A.
FPP ECO FUTURO S.A.
CAC TRINIDAD Ltda.
CAC COMARAPA Ltda.

**ORGANISMOS PATROCINADORES DEL
SERVICIO**

Fundación Ford a través del Programa Imp-Act
Organización Interdisciplinaria para Cooperación
Desarrollo (IICCO)
Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIF)

ASESOR ACADEMICO DEL SERVICIO

Profesor Paul Mosley, de la Universidad de Sheffield
Reino Unido
Miembro del Equipo de Académicos del Programa
Imp-Act



En el 2001, nace el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL, a objeto de generar información que permita verificar de manera rigurosa y creíble el impacto que los programas de microfinanzas en la vida de sus clientes. Los productos ofertados son dos. El primero, un *"Informe de Evaluación de Impactos Individual"*, que permitiría conocer el impacto que el programa de microfinanzas de la entidad financiera evaluada está teniendo sobre su clientela. El segundo, un *"Informe de Impactos Agregados"* que permitiría establecer el impacto agregado de las entidades evaluadas en el marco del Servicio.

Bajo estas características, el Servicio inició formalmente operaciones en Marzo del 2002, contemplando como primeras entidades usuarias a las siguientes cuatro socias de FINRURAL: CRECER, FADES, PRO MUJER y DIACONIA-FRIF. En Abril del 2002, el Servicio amplió su cobertura hacia entidades no-socias de FINRURAL, incorporando a los FPPs FIE y ECO FUTURO S.A. En Julio del 2002, se amplió también la variedad de entidades financieras usuarias del Servicio con la incorporación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito TRINIDAD y COMARAPA.

En el primer semestre del 2003, FINRURAL presentó a estas ocho entidades el primer producto del Servicio, es decir, el informe final de la evaluación de impactos de sus respectivos programas de microfinanzas. Asimismo, FINRURAL realizó presentaciones orales de los resultados de estos informes al personal y al directorio de cada entidad. También se generó el informe de los impactos agregados de las ocho entidades, el cual fue presentado a varios actores de la industria de las microfinanzas en el marco de un Taller *Servicios de Evaluación de Impactos y sus Resultados*, realizado en el mes de Abril.

Este primer año de trabajo del Servicio, concluye con la edición de una serie de ocho publicaciones para su difusión al público en general. Seis publicaciones presentan un resumen del estudio de impacto de las entidades: CRECER, DIACONIA-FRIF, PRO MUJER, FADES, FPP FIE y FPP ECO FUTURO y, las otras dos, presentan los resultados de la evaluación de impactos agregados y sistematización metodológica de la evaluación de impactos promovida por FINRURAL. El presente documento forma parte de esta serie de publicaciones.

