



Evaluación de Impacto del Programa de Microcréditos de la Fundación Sur Futuro en la Región Enriquillo, República Dominicana (Segunda recogida de datos)

Macarena Morales



Entidad financiadora:



Entidades colaboradoras:



FORO
DE MICROFINANZAS



Cuaderno Monográfico

Núm. 19

**EVALUACIÓN DE IMPACTO DEL
PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS DE
LA FUNDACIÓN SUR FUTURO
EN LA REGIÓN ENRIQUILLO,
REPÚBLICA DOMINICANA**

(Segunda recogida de datos)

Autora

Macarena Morales

Con la colaboración de la
Unidad de Proyectos de Investigación
del Máster en Microcréditos para el Desarrollo
de la Universidad Autónoma de Madrid.



Máster
Microcréditos
para el desarrollo

Marzo 2012

Edita

Foro de MicroFinanzas.

Fundación Nantik Lum.
c/ Manuel Silvela, 1, 1º izqda. 28010 Madrid.
www.nantiklum.org

Universidad Pontificia Comillas.
c/ Alberto Aguilera, 23. 28015 Madrid.
www.upco.es

Universidad Autónoma de Madrid.
Carretera de Colmenar, Km. 14,5. 28049 Madrid.
www.uam.es

Portada desarrollada por Javier Sastre.
Fotografía de la portada realizada por Arianne Martín.
Compuesto, maquetado e impreso por Cromoimagen (España) - *Printed in Spain.*

Depósito Legal: M-14580-2012.

Derechos reservados, Fundación Nantik Lum, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid.

El Foro de MicroFinanzas apoya la creación y difusión del conocimiento y por eso se acoge a la política de uso libre de los contenidos. Este trabajo es distribuido con la esperanza de que sea útil. La fotocopia y distribución de este cuaderno, parcial o completa, está permitida en cualquier medio, sin necesidad de permiso especial de los autores y editores, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- 1.- Respetar el texto publicado (se permite la libre distribución del contenido, no su modificación salvo aprobación expresa del Foro).*
- 2.- Citar la fuente original.*

Esta edición, integrada por mil ejemplares de distribución gratuita, ha sido posible gracias a la colaboración y el apoyo financiero de la Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid.

La Comunidad de Madrid no asume responsabilidad alguna sobre el contenido de esta publicación.

Resumen

Este estudio intenta establecer una asociación entre la participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro y los cambios en las condiciones socioeconómicas de las personas que participan en él. Para ello se ha realizado un estudio de dos cohortes independientes con una primera recogida de datos en el año 2009 y una segunda recogida de datos en el año 2011.

En el año 2009 se realizó un primer estudio piloto, un estudio de corte transversal, en el que se dividió la muestra en dos grupos: “clientes antiguos” (aquellos que habían recibido un microcrédito durante los años 2006, 2007 o 2008) y “clientes nuevos” (aquellos que acababan de solicitar un préstamo durante el año 2009). En dicho estudio se determinó que los grupos no eran comparables, al presentar diferencias estadísticamente significativas en las condiciones socioeconómicas básicas (heterocedasticidad). Esto llevó a rediseñar el estudio longitudinal de cohortes que en un principio se había planteado y dejarlo finalmente como un estudio longitudinal de dos cohortes independientes. Por tanto, en el año 2011 se volvió a realizar una segunda recogida de datos de ambos grupos. El objetivo ha sido medir la situación en 2011 de dos cohortes por separado –“clientes antiguos” y “clientes nuevos”- para analizar cómo han evolucionado en el tiempo.

Los resultados de este estudio apuntan a que el acceso al microcrédito puede ser un factor que está contribuyendo a mejorar la situación económica (medida en términos de incremento de ingresos y activos fijos) y el bienestar (medido en términos de mejora en la alimentación, la educación, la salud y la vivienda) de los clientes de la Fundación Sur Futuro y sus familias.

Palabras clave: microcrédito, evaluación de impacto, República Dominicana.

ÍNDICE

Página

Agradecimientos	9
1. Introducción	11
1.1. Presentación del estudio de evaluación de impacto	12
1.2. Estructura del Cuaderno Monográfico	15
2. Evolución del programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro	16
3. Estudio empírico: impacto del microcrédito en los clientes de la Fundación Sur Futuro	20
3.1. Modelo, hipótesis e indicadores	20
3.2. Selección de la muestra	25
3.3. Limitaciones del estudio	27
3.4. Fases en la realización del trabajo	30
3.4.1. <i>Revisión y ajustes de la encuesta</i>	30
3.4.2. <i>Organización de la muestra</i>	32
3.4.3. <i>Recogida de datos</i>	32
3.4.4. <i>Organización, codificación y almacenamiento de datos</i>	33
3.4.5. <i>Análisis de la información</i>	33
4. Resultados de la evaluación de impacto	36
4.1. Análisis de frecuencias	36
4.2. Contraste de hipótesis	37
4.2.1. <i>Impacto en la situación económica</i>	37
4.2.2. <i>Impacto en el bienestar</i>	42
4.2.3. <i>Impacto en el empoderamiento de la mujer</i>	50
5. Conclusiones y aprendizajes	55
5.1. Conclusiones sobre el impacto del programa de microcréditos en los clientes	55

5.1.1. Impacto en los “clientes antiguos”	55
5.1.2. Impacto en los “clientes nuevos”	57
5.1.3. Consideraciones sobre el impacto en las dos cohortes	59
5.2. Conclusiones sobre el proceso de evaluación	62
5.3. Aprendizajes para futuros estudios de evaluación de impacto	63
Bibliografía	65
Anexo I : Encuesta Final	66
Anexo II: Análisis de Frecuencias (2011)	71

Listado de figuras, tablas y cuadros

Página

Figuras

Figura 1. Momentos en el estudio de cohorte	12
Figura 2. Línea del tiempo del estudio de evaluación del impacto del programa del microcréditos de la Fundación Sur Futuro	14
Figura 3. Calendario del proceso de trabajo en el año 2011	30

Tablas

Tabla 1. Tamaño y distribución de la muestra	26
Tabla 2. Clientes emigrados	26
Tabla 3. Clientes no localizables	26
Tabla 4. Clientes no incluidos	27
Tabla 5. Asistencia a la escuela	29
Tabla 6. Resultados relativos a la situación económica (ingresos). Cohorte de Clientes Antiguos	38
Tabla 7. Resultados relativos a la situación económica (ingresos). Cohorte de Clientes Nuevos	39
Tabla 8. Resultados relativos a la situación económica (activos). Cohorte de Clientes Antiguos	39
Tabla 9. Resultados relativos a la situación económica (activos). Cohorte de Clientes Nuevos	40
Tabla 10. Resultados relativos al bienestar (alimentación). Cohorte de Clientes Antiguos	43
Tabla 11. Resultados relativos al bienestar (alimentación). Cohorte de Clientes Nuevos	44
Tabla 12. Resultados relativos al bienestar (educación). Cohorte de Clientes Antiguos	45

Tabla 13. Resultados relativos al bienestar (educación).	
Cohorte de Clientes Nuevos	45
Tabla 14. Resultados relativos al bienestar (vivienda).	
Cohorte de Clientes Antiguos	46
Tabla 15. Resultados relativos al bienestar (vivienda).	
Cohorte de Clientes Nuevos	46
Tabla 16. Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (control de recursos) Cohorte de Clientes Antiguos	51
Tabla 17. Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (control de recursos). Cohorte de Clientes Nuevos	51
Tabla 18. Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (participación comunitaria). Cohorte de Clientes Antiguos	52
Tabla 19. Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (participación comunitaria). Cohorte de Clientes Nuevos	52
Tabla 20. Comparativa en la variación de los indicadores	59
Tabla 21. Margen de variación media de los bloques de indicadores	60

Cuadros

Cuadro 1. Hipótesis a contrastar	21
Cuadro 2. Indicadores utilizados	22
Cuadro 3. Esquema del presente estudio de evaluación de impacto	34

Agradecimientos

Este estudio de evaluación de impacto del programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro, realizado en parte con el apoyo de la Fundación Nantik Lum, ha sido posible gracias al trabajo de muchas personas y a la colaboración de todavía muchas más personas.

Ha sido un proceso participativo que ha involucrado a todos los agentes implicados en el programa de microcréditos: personal de las áreas de Investigación y Proyectos de la Fundación Nantik Lum, y agentes de crédito y personal directivo y administrativo de la Fundación Sur Futuro. Asimismo, el trabajo ha contado con el apoyo de líderes comunitarios y personal de otras organizaciones de cooperación al desarrollo de la zona.

Concretamente, la recogida de datos se llevó a cabo gracias al apoyo y esfuerzo del personal de la oficina de Tamayo de la Fundación Sur Futuro. Asimismo, y dados los imprevistos que surgieron sobre la marcha, llegar a toda la muestra en el plazo previsto no habría sido posible sin la ayuda de Dña. Rudilania Heredia (Coordinadora de la Federación de Mujeres de la Provincia de Bahoruco) y algunos jóvenes de los bateyes 4 y 6. Pero, sobre todo, sin la dedicación fuera de todo horario de Chloe Kontos, voluntaria de los Cuerpos de Paz Americanos y responsable del programa de alfabetización de adultos de la Fundación Sur Futuro.

Tanto la recogida de datos como su procesamiento fue un trabajo en común con Mercedes Vólquez, cuya profesionalidad y simpatía convirtieron los momentos arduos del proceso, en una experiencia de amistad y equipo. En nombre de Mercedes y mío, gracias a todos y cada uno de los emprendedores y las emprendedoras que nos recibieron con una sonrisa y dedicaron su tiempo a hacer posible la recogida de datos, sus datos.

Para la realización del análisis fueron fundamentales la visión de la Dra. Maricruz Lacalle, Directora del Máster en Microcréditos para el Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid, y las ricas discusiones sobre el modelo y el planteamiento del estudio que se mantuvieron con ella y con la Dra. Silvia Rico, Directora Adjunta y del Área de Investigación de la Fundación Nantik Lum. La colaboración de la Dra. Silvia Rico ha sido, además, la clave de la calidad en la edición y el contenido. Gracias también a Anabel González por impulsarme a cuestionar y profundizar en el enfoque del análisis.

La calidad en el análisis estadístico se debe a la invaluable ayuda del Dr. Miguel Torralba, colaborador de la Unidad de Proyectos de Investigación del Máster en Microcréditos para el Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid.

Al margen de la colaboración y ayuda, me gustaría subrayar la calidez del apoyo de las personas mencionadas. Ello ha hecho que la realización de este estudio haya sido, además de un trabajo de análisis y reflexión, una experiencia con la que he aprendido y disfrutado.

Por último, sin la confianza de la Fundación Nantik Lum y el apoyo de mi familia y, fundamentalmente, mi marido, Manuel, no habría podido ser parte de este fascinante proyecto que en última instancia busca estudiar, reflexionar y avanzar en el sector de los microcréditos

Macarena Morales
Madrid, marzo de 2012

*Lo que no se mide, no se puede gestionar, y lo que
no se evalúa, no se puede mejorar.*

Macarena Morales

1. INTRODUCCIÓN

El estudio que aquí se presenta recoge los resultados finales de la evaluación de impacto del programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro en la región Enriquillo, en el Sur de República Dominicana.

Tanto el programa como el estudio de evaluación de impacto están enmarcados dentro del proyecto “Fomento de la microempresa, las microfinanzas y las remesas productivas como herramientas para el codesarrollo socioeconómico entre la comunidad inmigrante dominicana residente en España y la población rural fronteriza de República Dominicana”, promovido y financiado por la Fundación Nantik Lum con fondos provenientes de la Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid.

El presente estudio de evaluación de impacto persigue ser una contribución más en la búsqueda que distintas instituciones e investigadores están realizando para analizar y valorar los resultados y los impactos de los microcréditos. La Fundación Nantik Lum y el Foro de Microfinanzas se unen a este esfuerzo apostando por un método científico y riguroso que vaya más allá de la intuición y que, de manera cuantitativa, aporte un elemento más para poder presentar el microcrédito como una herramienta efectiva en la lucha contra la pobreza.

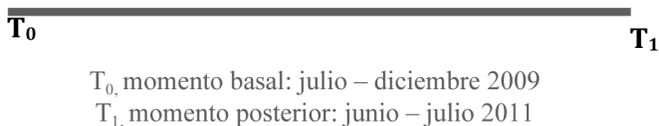
1.1. Presentación del estudio de evaluación de impacto

En el año 2009, teniendo en cuenta la fase de desarrollo en la que se encontraba el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro en la región Enriquillo, la Fundación Nantik Lum decidió llevar a cabo un estudio de evaluación de impacto del mismo. Para ello, se establecieron tres objetivos:

- Evaluar si el acceso a los servicios financieros ofrecidos por el programa mejora la calidad de vida de la población beneficiaria de los mismos.
- Justificar la inversión económica y humana realizada en el programa por parte de las fundaciones involucradas y sus financiadores.
- Mejorar la viabilidad de las intervenciones futuras en la Región Enriquillo, afinando el diseño y la gestión del programa.

El estudio se diseñó inicialmente como un estudio de impacto longitudinal de cohortes, en el que se estudiaría la evolución en el tiempo de los clientes de la Fundación Sur Futuro. Para ello, se recogería información sobre los clientes en dos momentos distintos del tiempo, T_0 : 2009 y T_1 : 2011.

Figura 1
Momentos en el estudio de cohortes



Momento basal, T₀: primera recogida de datos y estudio de corte

En el año 2009, en los meses de julio y diciembre, se llevó a cabo la primera recogida de datos y un primer estudio piloto de corte transversal¹. La muestra se formó con dos tipos de clientes: un grupo de “clientes antiguos” de la Fundación Sur Futuro, que llevaban entre uno y tres años como beneficiarios del programa de microcréditos² y un grupo de “clientes nuevos” que recibían en ese momento su primer crédito³.

Tras la realización del estudio piloto se determinó que los grupos no eran comparables, pues diferían en algunos indicadores referidos a datos demográficos y socioeconómicos básicos (sexo, nivel de estudios y lugar de residencia). El análisis de los datos reveló que el denominado grupo de “clientes antiguos” -grupo intervención- estaba formado mayoritariamente por mujeres (81%), sin estudios y residentes en los bateyes (las comunidades más pobres de la zona, de población mayoritariamente dominico-haitiana). Por su parte, el grupo de “clientes nuevos” contenía un porcentaje mayor de hombres (41,3%), personas con estudios y residentes fuera de los bateyes.

Asumiendo la no comparabilidad de los grupos, fruto del cambio de política institucional en la definición del cliente, y las limitaciones metodológicas del estudio, el estudio de corte realizado en el año 2009 concluyó que se observaban indicios de que el acceso al microcrédito estaba contribuyendo a suavizar las desigualdades entre las comunidades, mejorando la situación económica y el bienestar de los clientes de la Fundación Sur Futuro y sus familias⁴.

Momento posterior, T₁: segunda recogida de datos, adaptación del diseño del estudio y análisis final

Dada la no comparabilidad de los grupos, el estudio longitudinal de cohortes que inicialmente se había planteado tuvo que ser rediseñado y dejado finalmente como un estudio longitudinal de dos cohortes independientes.

¹ La primera parte de este estudio se encuentra publicada en el Cuaderno Monográfico Núm. 14 del Foro de Microfinanzas, abril 2011, “Evaluación de Impacto del Programa de Microcréditos de la Fundación Sur Futuro en la Región Enriquillo (República Dominicana)” realizado por Patricia Rodríguez Pulido (Rodríguez Pulido, 2011).

² Este grupo de “clientes antiguos” se estableció como grupo de intervención en el estudio piloto.

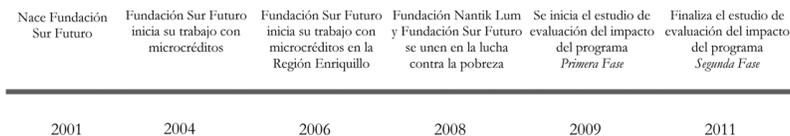
³ Este grupo de “clientes nuevos” fue elegido como grupo control en el estudio piloto.

⁴ Para una visión más completa del proceso y las conclusiones del estudio de corte realizado en el año 2009, se recomienda la revisión de la primera parte de este estudio de evaluación. Ver Nota 1.

Durante los meses de junio y julio de 2011, se llevó a cabo la segunda recogida de datos⁵. El objetivo era medir la situación en 2011 de ambos grupos y analizar cómo había evolucionado en el tiempo cada grupo de clientes de microcréditos de la Fundación Sur Futuro por separado.

La muestra de los clientes encuestados en esta segunda fase se subdividió nuevamente en los dos mismos grupos que se habían estudiado en 2009. Para llevar a cabo la evaluación de impacto se comparó a cada grupo respecto de sí mismo hacía dos años. Se entrevistó, por tanto, a las mismas personas que habían sido encuestadas en el año 2009, pero analizando el posible impacto del programa de microcréditos en los dos grupos por separado. Se realizó por tanto un estudio longitudinal con dos cohortes independientes: cohorte de “clientes antiguos” y cohorte de “clientes nuevos”. Esto nos ha permitido observar la evolución de los clientes que llevan dos años formando parte del programa de microcréditos (los denominados “clientes nuevos”) y, por separado, la evolución de los clientes que llevan de tres a cinco años en el programa (los denominados “clientes antiguos”).

Figura 2
Línea del tiempo del estudio de evaluación del impacto del programa del microcréditos de la Fundación Sur Futuro



⁵ La segunda fase del estudio de evaluación ha estado a cargo de la autora del presente Cuaderno, una consultora externa e independiente de la Fundación Nantik Lum y el Foro de Microfinanzas.

1.2. Estructura del Cuaderno Monográfico

Este Cuaderno Monográfico está dividido en cinco capítulos:

Este primer capítulo presenta brevemente el estudio de evaluación de impacto. Para ello, hace referencia a la primera parte del estudio, realizada en el año 2009, y a sus resultados.

A continuación, el segundo capítulo presenta el estado del programa de microcréditos en el momento de elaboración de la segunda fase del estudio, señalando los cambios más significativos que se han producido en el programa con respecto al año 2009.

El tercer capítulo recoge información sobre el marco, el diseño y la realización del estudio. Se presenta información general sobre el modelo del estudio y el rediseño del enfoque tras el análisis de los primeros datos recogidos en el año 2009. Asimismo, se detalla el proceso de trabajo que se ha seguido durante la segunda parte del estudio, incluyendo el análisis de la muestra y la gestión de los sesgos.

El cuarto capítulo presenta los resultados de la evaluación, planteando las hipótesis a contrastar e incluyendo los indicadores utilizados, el análisis de los datos y su valoración.

Por último, el quinto capítulo recoge las conclusiones finales fruto del trabajo de evaluación y un listado de recomendaciones que pueden ser de utilidad como aprendizaje para futuros trabajos de evaluación de impacto.

2. EVOLUCIÓN DEL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS DE LA FUNDACIÓN SUR FUTURO

En el año 2006, la Fundación Sur Futuro inició su programa de financiamiento a emprendedores rurales en la Región Enriquillo, en el suroeste de la República Dominicana.

Ilustración 1
Localización de la República Dominicana



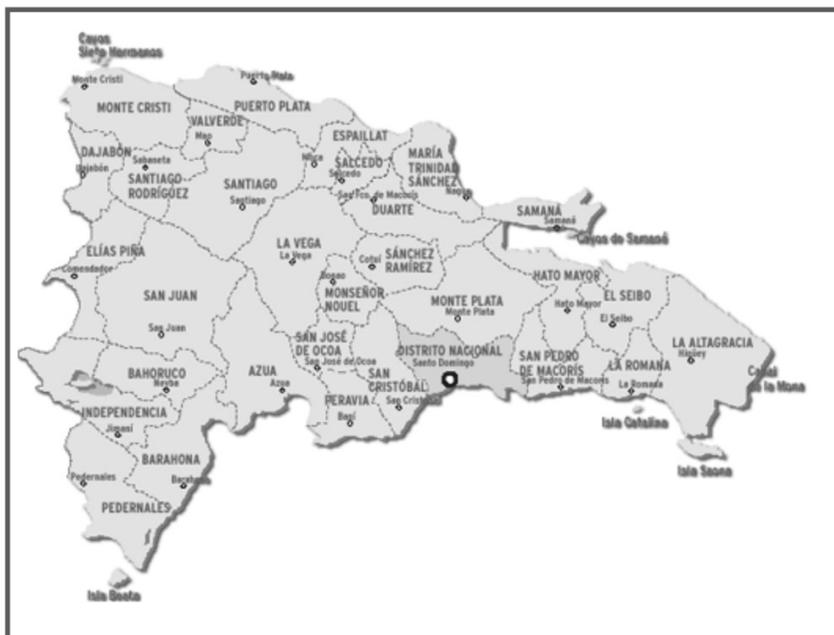
Fuente: Mapas Google.

La Región Enriquillo es una región empobrecida, con una importante comunidad dominico-haitiana, altamente vulnerable a los riesgos y desastres naturales, eminentemente agrícola y productora de caña de azúcar, plátano y café, con escasa inversión industrial, con pocas oportunidades económicas y de empleo, y con altos índices de emigración hacia la ciudad y el extranjero. Esta región presenta los índices de pobreza más altos del país, con tasas de analfabetismo y desempleo juvenil por encima de la media nacional⁶.

⁶ Para más información sobre el contexto social y económico de la Región Enriquillo se recomienda la revisión de la primera parte de este estudio de evaluación. Ver Nota 1.

En el año 2008, la Fundación Nantik Lum y la Fundación Sur Futuro aunaron sus esfuerzos para trabajar conjuntamente en el fomento de la inclusión financiera y el desarrollo económico de la zona a través del microcrédito. De este modo, a finales de ese año, la Fundación Sur Futuro gestionaba dos fondos de microcréditos provenientes de dos financiadores distintos: el “Fondo Propesur” del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), con el que se inició el programa de microcréditos de la entidad en el año 2006, y el “Fondo Nantik Lum”, dotado con dos subvenciones provenientes de la Consejería de Inmigración y Cooperación de la Comunidad de Madrid⁷.

Ilustración 2
Localización del área de trabajo de la Fundación Sur Futuro
en la Región Enriquillo



Fuente: Oocities.org.

⁷ Actualmente, la Consejería de Asuntos Sociales.

Los clientes del programa de microcréditos son seleccionados por su situación de pobreza y su capacidad e iniciativa empresarial (Nantik Lum, 2009). Los préstamos que conforman el programa se otorgan de manera consensuada a través de los comités de crédito, siguiendo una serie de criterios, y procesos de selección y toma de decisiones⁸. El importe de los préstamos oscila entre los 200€ (10.000RD\$) y los 1.800€ (95.000 RD\$), y los plazos suelen ser de entre 10 meses y un año. Entre los préstamos existe una tipología específica incluida en un proyecto de co-desarrollo de microcréditos y remesas productivas, cuya particularidad reside en que parte del pago del microcrédito está ligado al envío de remesas desde España. En todos los casos se requiere la figura del fiador solidario.

Cuando se realiza la segunda recogida de datos para el presente estudio de evaluación de impacto en el año 2011, el programa de microcréditos en la Región Enriquillo llevaba, por tanto, cinco años en funcionamiento. En septiembre de ese año, la Fundación Sur Futuro trabajaba en las provincias de Barahona, Bahoruco e Independencia de la Región Enriquillo, y continuaba gestionando los dos fondos de microcréditos: el Fondo Propesur y el Fondo Nantik Lum. Durante los años 2009 y 2010, la Fundación Sur Futuro había entregado 278 microcréditos por un valor total de 7.475.000RD\$ (142.590 euros). Y con fecha de septiembre del año 2011 se habían entregado 193 microcréditos adicionales por un importe de 5.348.500 RD\$ (102.025 euros).

Por tanto, durante el periodo 2009-2011, la Fundación Sur Futuro había crecido y evolucionado positivamente en la zona. Además, la oficina de Tamayo había adquirido equipamiento técnico que facilitaba y mejoraba el trabajo, como ordenadores portátiles, cámaras fotográficas, memorias externas para copias de seguridad de datos y un proyector. En cuanto al equipo humano del programa de microcréditos, éste había crecido

Ilustración 3 Emprendedoras durante un curso de capacitación



Fuente: Fundación Nantik Lum.

⁸ Para más información sobre el programa de microcréditos y la Fundación Sur Futuro se recomienda la revisión de la primera parte de este estudio de evaluación. Ver Nota 1.

de tres a diez personas. En el año 2009, el equipo estaba compuesto por un agente de crédito, un encargado de cartera y una persona de administración. En el año 2011, el equipo lo formaban cinco agentes de crédito, un técnico de educación responsable de la capacitación de los clientes, un supervisor del programa de alfabetización de adultos, un supervisor del programa de crédito, un encargado de cartera y una persona de administración⁹.

Por último, señalar que en el año 2011, los microcréditos estaban siendo dirigidos a apoyar una gran variedad de actividades productivas, de prestación de servicios y comerciales, como por ejemplo, la fabricación de productos de limpieza de origen natural, talleres de ebanistería, cafeterías, comedores, peluquerías, talleres de reparaciones mecánicas o costura, venta de productos agrícolas, ganaderos, textiles, de alimentación, o recargas de teléfono móvil, entre otras.

Ilustración 4 Cría de animales



Fuente: Fundación Nantik Lum.

⁹ Cabe mencionar que el equipo humano se constituye como una de las fortalezas principales de la Fundación Sur Futuro. El 91,6% de los emprendedores encuestados en el año 2011 valoró su experiencia en el programa de microcréditos como muy buena o buena. En este grupo se encontraban algunas personas que habían dejado de formar parte del programa porque tuvieron dificultades con la devolución de los préstamos. Tanto estos clientes como aquellos otros que sí se habían mantenido en el programa, valoraron de manera especialmente positiva la relación personal con los agentes de crédito. En conversaciones adicionales a la encuesta se mencionó la calidad humana de los agentes de crédito, así como el buen trato recibido por todo el personal de la Fundación Sur Futuro. Varios de los clientes que tuvieron problemas para la devolución del crédito debido a enfermedades, fallecimiento de familiar o causas mayores (como la pérdida de la mercancía por robo o inundaciones), mencionaron de manera específica que, al contrario que algunas otras instituciones de concesión de préstamos de la zona, en Fundación Sur Futuro se tenían en cuenta las dificultades personales, y manifestaron haber recibido comprensión y apoyo para intentar salir adelante.

3. ESTUDIO EMPÍRICO: IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LOS CLIENTES DE LA FUNDACIÓN SUR FUTURO

En el año 2011 se lleva a cabo la segunda recogida de datos para el presente estudio de evaluación de impacto del programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro, cuya primera recogida de datos tuvo lugar en el año 2009.

Se trata de un estudio de evaluación de impacto de carácter observacional y no experimental; concretamente, un estudio longitudinal de dos cohortes independientes. Por tanto, para el planteamiento y desarrollo del estudio de evaluación de impacto del programa se partió de que la causalidad directa entre la participación en el programa de microcréditos y la mejora en la calidad de vida de los clientes no se puede demostrar. Ahora bien, el estudio sí aspira a observar cambios en la situación de los clientes que puedan apuntar hacia una posible asociación positiva entre ser receptor de un microcrédito y la mejora en las condiciones de vida.

3.1. Modelo, hipótesis e indicadores

Tal y como se mencionó en la introducción del presente Cuaderno, el diseño original del estudio consistía en un estudio de impacto longitudinal de cohortes con un momento basal de recogida de datos en el año 2009 y un segundo momento posterior de recogida de datos en el año 2011.

Con la primera recogida de datos llevada a cabo durante los meses de julio y diciembre del año 2009 se realizó un estudio observacional de corte transversal. La muestra se formó con “clientes antiguos” de Sur Futuro (grupo de intervención) y “clientes nuevos” (grupo de control). Los “clientes antiguos” llevaban entre uno y tres años en el programa, mientras que los “clientes nuevos” lo conformaban personas que acababan de recibir un microcrédito. Ahora bien, en dicho estudio se concluyó que los dos grupos no eran comparables. Esto llevó a rediseñar el estudio longitudinal de cohortes que en un principio se había planteado y dejarlo finalmente como un estudio longitudinal de dos

cohortes independientes. Por tanto, en el año 2011 se volvió a realizar una segunda recogida de datos de ambos grupos y en lugar de comparar ambas cohortes entre sí, se analizarían de forma independiente las dos cohortes respecto a sí mismas en dos momentos distintos en el tiempo: “clientes antiguos” por un lado, y “clientes nuevos” por otro. Esto nos ha permitido observar de manera independiente la evolución de los clientes que llevan dos años formando parte del programa de microcréditos (“clientes nuevos”) y, por separado, la evolución de los clientes que llevan de tres a cinco años (“clientes antiguos”).

En este estudio rediseñado, las hipótesis a contrastar han sido las mismas que las planteadas en el estudio de corte o transversal del año 2009. Las hipótesis se establecieron por igual para ambos grupos estudiados: “clientes nuevos” y “clientes antiguos”.

Las hipótesis de trabajo se definieron bajo el enfoque del modelo de patrimonio económico del hogar (*Household Economic Portfolio*) definido por el Proyecto AIMS¹⁰ (Sebstad et al, 1995). Este modelo establece que en el caso de las familias de escasos recursos, las microempresas se hallan inmersas y estrechamente ligadas a la realidad económica del hogar. Cuando las familias pobres reciben un microcrédito, lo pueden destinar a la actividad productiva y, por tanto, a generar un flujo futuro de ingresos para el hogar. Pero, al ser el dinero un bien fungible, pueden asignar tanto el microcrédito como los beneficios generados de la actividad productiva a otras actividades económicas del hogar, esto es, al consumo (por ejemplo, en la educación de los hijos) o a la inversión (por ejemplo, en reformas para la vivienda). Por ello, para captar los distintos efectos del microcrédito, este modelo establece que hay que tener en cuenta todas las dimensiones económicas del hogar: el individuo, el hogar, la microempresa y la comunidad (Lacalle y Rico, 2011; Rico, 2009).

Para el análisis y la comparación de los datos se han considerado los mismos indicadores que se utilizaron para la realización del estudio de corte del año 2009. No obstante, se han añadido una serie de indicadores nuevos con el objetivo de ampliar la información sobre la situación de los clientes y el contexto socioeconómico y, de este modo, poder valorar mejor los cambios producidos en los receptores del microcrédito¹¹.

¹⁰ El proyecto AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services) es un proyecto de referencia para evaluar el impacto de los programas de microcrédito en el fortalecimiento de las microempresas y en las condiciones de vida de los microempresarios y sus hogares, impulsado por la Office of Microenterprise Development de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID).

¹¹ Estos nuevos indicadores también se podrán utilizar para futuras recogidas de datos de ambas cohortes.

Cuadro 1.

HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Asumiendo que la participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro provoca cambios en los participantes relacionados tanto con el bienestar personal como con el familiar, las hipótesis a contrastar fueron las siguientes:

A nivel individual y hogar: mejora de la situación económica (ingresos y activos fijos)

Hipótesis 1: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora los ingresos individuales y dentro del hogar del emprendedor o emprendedora.

Hipótesis 2: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro aumenta la adquisición de activos fijos en el hogar.

A nivel individual y hogar: mejora en el bienestar (alimentación, educación, salud y vivienda)

Hipótesis 3: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora el bienestar familiar incrementando el gasto en alimentación.

Hipótesis 4: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora el bienestar familiar en términos de inversión educativa.

Hipótesis 5: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora la calidad de la vivienda.

A nivel individual: empoderamiento de la mujer

Hipótesis 6: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro aumenta el control de los recursos económicos por parte de las mujeres.

Hipótesis 7: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro aumenta la participación comunitaria de las mujeres.

Cuadro 2.

INDICADORES UTILIZADOS

Partiendo de las hipótesis establecidas, se escogieron una serie de indicadores dirigidos a establecer asociaciones y valoraciones relacionadas con cada una de las hipótesis. Los indicadores introducidos en esta segunda parte del estudio por primera vez se encuentran marcados con asterisco.

Hipótesis relacionadas con la mejora de la situación económica

Indicadores que pretenden evaluar si el acceso a los microcréditos ha permitido mejorar los recursos económicos personales y familiares:

- Porcentaje de personas que vieron incrementar sus ingresos en los últimos 12 meses.
- Porcentaje de personas que vieron incrementar el beneficio de su negocio en los últimos 12 meses.
- Ingreso promedio mensual por hogar.
- Beneficio promedio del negocio en los últimos 6 meses.
- Porcentaje de hogares que cuentan con ingresos adicionales a los obtenidos por el negocio.

Indicadores que pretenden medir el poder adquisitivo y valorar si la participación en el programa de microcrédito permite una mayor adquisición de activos fijos en el hogar.

- Porcentaje de hogares con equipo de música.
- Porcentaje de hogares con lavadora.
- Porcentaje de hogares con televisor.
- Porcentaje de hogares con ordenador.
- Porcentaje de hogares con ventilador.
- Porcentaje de hogares con cocina.
- Porcentaje de hogares con frigorífico.
- Porcentaje de hogares con juego de mesa y sillas.
- Porcentaje de hogares que compraron un móvil en los últimos dos meses.
- Porcentaje de familias que tienen coche*.
- Porcentaje de familias que tienen moto*.

Hipótesis relacionadas con la mejora en el bienestar

Indicadores que pretenden mostrar la relación entre el acceso a los microcréditos y la mejora del bienestar en términos de adquisición de bienes e inversión en la mejora del nivel nutricional.

- Porcentaje de hogares que compraron arroz en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron habichuelas en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron plátano en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron pollo en los últimos dos meses.

- Porcentaje de hogares que compraron espaguetis en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron chivo en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron pescado en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron bacalao en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron chuleta en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron queso en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron una recarga para el móvil en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron cerveza en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que compraron en la tienda/ accesorios en los últimos dos meses.
- Porcentaje de personas que realizaron un viaje turístico en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de alimentación de la familia.

Indicadores que pretenden medir la inversión que las familias hacen en la educación de sus hijos e hijas.

- Porcentaje de hijos e hijas en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso 2009/10.
- Porcentaje de hijos e hijas en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso 2010/11.
- Porcentaje de hogares que compraron un libro en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares que pagaron el colegio en los últimos dos meses.
- Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de educación de la familia.
- Porcentaje de hijos e hijas en edad escolar que iban siempre a la escuela durante el curso 2010/11*.

Indicadores que pretenden medir en qué medida el acceso a los préstamos de la Fundación Sur Futuro se traduce en mejoras en la calidad de la vivienda.

- Porcentaje de familias que viven en una casa de block o concreto.
- Porcentaje de familias que tienen luz eléctrica en su vivienda.
- Porcentaje de familias que tienen agua corriente en su vivienda.
- Porcentaje de familias que tienen inodoro en su vivienda.
- Porcentaje de familias que tienen teléfono residencial en su vivienda.
- Porcentaje de familias que son propietarias de la vivienda en la que viven*.

Hipótesis relacionadas con el empoderamiento de la mujer

Indicadores que analizan si la participación en el programa de microcrédito dota a las mujeres de un mayor control y participación en la economía familiar.

- Porcentaje de mujeres que deciden por sí mismas el destino del dinero que ganan.
- Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones familiares.
- Porcentaje de mujeres cuyos ingresos personales se incrementaron en el último año.
- Porcentaje de mujeres que tiene ahorros.

Indicador que pretende determinar si el acceso a los microcréditos mejora el nivel de participación comunitaria de las mujeres.

- Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones comunitarias.
- Porcentaje de hogares que cuentan con ingresos adicionales a los obtenidos por el negocio.

Para obtener información más detallada sobre los indicadores utilizados en cada una de las hipótesis, sobre el objetivo de su uso y sobre las debilidades y fortalezas de cada uno de ellos, se recomienda la revisión del informe del estudio de corte realizado en el año 2009¹².

3.2. Selección de la muestra

En el diseño del estudio de evaluación se determinó el tamaño de la muestra a partir de la propuesta del Proyecto AIMS¹³ y teniendo en cuenta tres factores: los recursos financieros y humanos disponibles por parte de la Fundación Nantik Lum, y la posible pérdida de datos a lo largo de los dos años del estudio.

En relación con el último factor cabe mencionar que la disminución de la muestra en el año 2011 fue de un 10% (22 personas) respecto de la muestra en el año 2009 (Figura 3).

¹² Ver Nota 1.

¹³ Ver Nota 8.

Tabla 1
Tamaño y distribución de la muestra

	Estudio 2009	Estudio 2011	Disminución %
Tamaño de la muestra	213	191	10%
Tamaño de la cohorte de “clientes antiguos”	121	109	10%
Tamaño de la cohorte de “clientes nuevos”	92	82	11%

Las causas de la disminución en el tamaño muestral fueron de tres tipos:

- Clientes que habían emigrado y se encontraban de manera permanente fuera de la zona de recogida de datos: 13 personas (Tabla 2).

Tabla 2
Clientes emigrados

Lugar de emigración	Nº. clientes
España	2
Santo Domingo	8
EE.UU.	1
Nicaragua	1
Desconocido	1
Total	13

- Clientes que no se pudieron localizar por estar ausentes temporalmente: 5 personas (Tabla 3).

Tabla 3
Clientes no localizados

Motivo de la ausencia	Nº. clientes
Enfermedad (hospitalizado)	1
Viaje	3
Trabajo	1
Total	5

- Clientes que no participaron en el estudio por otros motivos a los anteriores: 4 personas (Tabla 4).

Tabla 4
Clientes no localizados

Motivo de la ausencia	Nº. clientes
Enfermedad (hospitalizado)	1
Viaje	3
Trabajo	1
Total	5

3.3. Limitaciones del estudio

La realización de un estudio observacional de cohortes a lo largo de dos años implica que hay que poner particular atención en el control de calidad de todo el proceso para garantizar la validez de las mediciones. Algunos de los aspectos más sensibles a la duración del estudio son los cambios del personal a cargo de la evaluación y la posible inconsistencia de las respuestas de los participantes a lo largo del tiempo.

Como ya se ha mencionado anteriormente, en el caso del presente estudio se encontró una limitación importante al realizar y analizar la primera recogida de datos, en el año 2009. Tras el análisis de la información se determinó que los grupos a comparar tenían diferencias significativas en algunos indicadores demográficos y socioeconómicos básicos, lo cual limitaba la validez de los resultados. Teniendo en cuenta esto, en el año 2011 se rediseña el estudio y se plantea, en lugar del estudio de una cohorte, el estudio de dos cohortes independientes. Para ello, se analiza de manera independiente el impacto en el grupo de “clientes antiguos” por un lado, y en el grupo de “clientes nuevos” por otro. Desaparecen, por tanto, los problemas de comparabilidad entre los dos grupos al compararse cada grupo consigo mismo.

Además de lo anterior, hay que tener en cuenta otros sesgos que intervienen en el estudio y que pueden afectar a los resultados del mismo:

Sesgo temporal:

Tal y como se explicó en la primera parte del estudio, existe un sesgo asociado a la estacionalidad de los negocios. Concretamente, la situación económica y la capacidad adquisitiva de los encuestados está sujeta a los ciclos de producción y recogida de cosecha en los negocios de agricultura, así como a los períodos de mayor o menor venta en los negocios de comercio y servicios (por ejemplo, en Navidad y fiestas locales se vende más, y cuando terminan los meses de cosecha de la caña de azúcar se vende menos).

La existencia de esta estacionalidad implica que las respuestas a algunas preguntas de la encuesta están ligadas al momento temporal de la recogida de datos. El efecto del sesgo temporal en las preguntas se ha intentado mitigar con otras preguntas cuyas respuestas no están tan ligadas al momento de recogida de datos y, por tanto, no se ven directamente afectadas por la variabilidad estacional del negocio: por ejemplo, pidiendo a la persona encuestada que valore la evolución de sus ingresos, ahorros y ventas a lo largo del último año.

Para evaluar la situación de los encuestados a lo largo del tiempo intentando reducir este tipo de sesgo es importante hacer la recogida de datos en la misma época del año. En el caso del presente estudio, esto sólo fue posible parcialmente. En este sentido, la primera recogida de datos, en el año 2009, se realizó en los meses de julio y diciembre, y la segunda recogida de datos, en el año 2011, se realizó en los meses de junio y julio.

Sesgo del observador:

El hecho de que la recogida y el análisis de datos se lleven a cabo por personas distintas en distintos momentos del tiempo puede producir también un sesgo de interpretación. En este estudio se ha podido producir un sesgo del observador como consecuencia de las siguientes dos circunstancias:

- *Diferentes responsables de la recogida e interpretación de datos en los momentos T_0 y T_1*

En T_0 (2009), la recogida de datos estuvo a cargo de Patricia Rodríguez Pulido, técnica de proyectos en la Fundación Nantik Lum, con el apoyo de Bárbara Jayo, entonces Directora de Investigación de la Fundación Nantik Lum. La primera fue también la responsable del procesamiento y análisis de los datos, así como de la redacción del informe.

En T_1 (2011), la recogida y el procesamiento de datos estuvo a cargo de una consultora externa a la Fundación Nantik Lum, con experiencia en evaluación de proyectos y programas, Macarena Morales. Contó con el apoyo de Mercedes Matos Vólquez, persona local de la zona de Enriqueillo, profesional del periodismo y con experiencia en la participación comunitaria y la realización de encuestas. En este caso, el procesamiento y análisis de datos y la redacción del informe estuvieron a cargo de la primera.

La existencia de dos responsables distintas del proceso en el año 2009 y 2011 ha exigido importantes esfuerzos de coordinación y planificación del trabajo entre las investigadoras del estudio en el año 2011, la Fundación Nantik Lum y la Fundación Sur Futuro. Al respecto, en el apartado de “Aprendizajes para futuros estudios de evaluación de impacto” se incluyen propuestas para ayudar en la planificación, organización y seguimiento de trabajos de evalua-

ción de impacto, sugiriendo medidas que garanticen la continuidad y calidad del trabajo a lo largo de los años que abarca todo el proceso de evaluación.

• *Diferentes encuestadoras en momento T_1*

La recogida de datos en el año 2011 se llevó a cabo entre dos personas: Macarena Morales y Mercedes Matos Vólquez. Para reducir el sesgo derivado de esta circunstancia, se realizó el trabajo con coordinación y comunicación continua entre ambas encuestadoras. Se organizaron reuniones diarias para garantizar la alineación en la realización de las encuestas, comentar los resultados obtenidos y resolver las dudas existentes. Por otro lado, para garantizar la homogeneidad y calidad en el ingreso de la información en la base de datos, se organizaron reuniones semanales para ingresar gran parte de los datos conjuntamente y se llevaron a cabo revisiones aleatorias de la información ya registrada.

Sesgo del encuestado:

El intervalo de tiempo entre las dos fases de recogida de datos también puede dar lugar a que se puedan producir sesgos en las respuestas de los encuestados, sobre todo cuando se realizan preguntas de percepción y cualitativas.

Este sesgo es posible que afecte, por ejemplo, a las respuestas que los encuestados ofrecen cuando se les pide que valoren la evolución de sus ingresos y ventas en el transcurso de los últimos 12 meses cuando no cuentan con un registro escrito.

Otro ejemplo serían las respuestas a la pregunta sobre la asistencia de los hijos e hijas a la escuela. En la recogida de datos tanto en el año 2009 como en el año 2011 se preguntó acerca de la asistencia a la escuela durante el curso 2009/2010. En el caso de la encuesta realizada en el año 2011, esta pregunta fue formulada con carácter retrospectivo. Curiosamente, las respuestas entre ambos periodos difieren en un porcentaje del 5-10%. En la tabla siguiente se observa que los resultados de la respuesta sobre asistencia a la escuela son más altos cuando se contesta a dicha pregunta retrospectivamente.

Tabla 5
Asistencia a la escuela durante el curso 2009/2010 de hijos menores de 18 años
(Agregado de respuestas de “clientes antiguos” y “clientes nuevos”)

	Primera recogida de datos, 2009	Segunda recogida de datos, 2011
Hijos	90,7%	100%
Hijas	95,7%	100%

Esto puede deberse a un sesgo del encuestado o podría suponerse que en determinadas familias los hijos o las hijas se inscribieron en la escuela con posterioridad a la realización de la encuesta en el año 2009.

3.4. Fases en la realización del trabajo

El diseño del estudio de cohorte implica realizar el trabajo de recogida de datos y análisis en dos momentos temporales distintos (Figura 1). En esta sección se recogen las fases del trabajo que se llevó a cabo en el año 2011, dirigidas a realizar la segunda recogida de datos y a completar la evaluación de impacto.

Figura 3
Calendario del proceso de trabajo en el año 2011



3.4.1. Revisión y ajustes de la encuesta

Para el diseño de la encuesta se siguió el modelo de “patrimonio económico del hogar” (*Household Economic Portfolio Model*) (Sebstad et al., 1995), evaluando el impacto a nivel individual y familiar a través de una serie de indicadores que consideraban varios tipos de variables: sociodemográficas, económicas y relacionadas con el microcrédito, el hogar, la microempresa, y el desarrollo personal y comunitario.

En el año 2011, partiendo de la encuesta originalmente diseñada y utilizada en el momento basal T_0 (año 2009), se realizaron varios cambios dirigidos a obtener información adicional y mejorar la aplicabilidad de la encuesta. Estos cambios fueron de tres tipos:

1. Modificaciones como resultado de las recomendaciones planteadas en el estudio de evaluación del año 2009; y las consideraciones de la encuestadora local y la responsable del nuevo estudio rediseñado de evaluación en el año 2011.
2. Incorporación de comentarios de miembros del Comité de Crédito de Sur Futuro, de personal de proyectos de la Fundación Nantik Lum (en

viaje de seguimiento en República Dominicana) y de la Directora de Investigación de la Fundación Nantik Lum.

3. Ajustes tras la revisión y discusión del resultado y la experiencia de aplicación de la encuesta el primer día de entrevistas (experiencia piloto: 8 encuestados, 2 hombres y 6 mujeres).

A lo largo del proceso de modificación de la encuesta se ha perseguido mantener la comparabilidad de los datos así como la aplicabilidad del cuestionario. Por un lado, se ha buscado el equilibrio entre corregir errores y evitar cambios que impidan la adecuada realización de un estudio de cohortes. Por otro lado, se ha buscado el equilibrio entre mejorar y profundizar en la evaluación y que ésta sea realizable teniendo en cuenta las limitaciones temporales, presupuestarias, y el perfil y la disponibilidad de los encuestados.

La encuesta final en el año 2011 constaba de 39 preguntas, 6 más que la encuesta de la primera fase. Esto es debido a que se añadieron sub apartados para ampliar información que se consideró de interés: preguntas relacionadas con la regularidad en la alimentación y la asistencia al colegio, la propiedad de la vivienda, las características del san¹⁴, la existencia y el tipo de ingresos adicionales, y la organización familiar. La encuesta quedaba estructurada en cinco apartados:

- Identificación del cliente.
- Información del expediente.
- Información básica.
- Información económica.
- Información social y habilidades empresariales.

Para mayor detalle sobre la composición y adaptación de la encuesta véase el Anexo I.

¹⁴ El san es una estrategia de ahorro y crédito informal que se utiliza para neutralizar el riesgo asociado a la pérdida de dinero por robo o gasto. Consiste en un tipo de crédito y ahorro rotativo basado en la relación de confianza entre los participantes y una persona de buena reputación en la comunidad que es la responsable de organizar el san. Existen numerosas modalidades en función de los plazos, el objetivo del san, o el papel de la persona organizadora. Se trata de un instrumento que, con diferente nombre pero con características similares, se utiliza en muchas comunidades pobres de otros países. Para más información, se recomienda ver el informe de la primera parte del presente estudio de evaluación de impacto. Ver Nota 1.

3.4.2. Organización de la muestra

Considerando la dispersión geográfica de los clientes y las dificultades en la comunicación y el transporte, la organización de la muestra a encuestar era un aspecto clave para garantizar la eficiencia y eficacia del trabajo, a la vez que se buscaba la menor disminución posible del tamaño muestral. Este trabajo implicó:

- Localización y actualización de datos de los individuos seleccionados, con apoyo en la base de datos y los trabajadores de la oficina de Tamayo de la Fundación Sur Futuro (tanto datos personales como datos relacionados con su participación en el programa de microcréditos: número de préstamos otorgados, importes totales e importes medios).
- Organización de los individuos seleccionados en función de si seguían o no en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro y en función de la comunidad en la que residían.
- Organización con los agentes de crédito para la planificación de visitas y organización del transporte.

3.4.3. Recogida de datos

La segunda y última recogida de datos se llevó a cabo durante los meses de junio y julio del año 2011 (T_1), en las mismas comunidades de la Región Enriquillo (Sur de República Dominicana) en las que se realizó la primera recogida de datos (T_0 , año 2009).

Se encuestaron a través de entrevistas personales a 191 receptores de un microcrédito: 109 de la cohorte de “clientes antiguos” y 82 de la cohorte de “clientes nuevos”.

En la mayoría de los casos, la recepción para realizar la encuesta fue muy positiva. Solamente se percibió incomodidad al realizar la encuesta por parte de una persona y también sólo una persona se negó a realizar la encuesta como consecuencia de su insatisfacción con el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro. Nos consta también que dos personas no contestaron con sinceridad a algunas de las preguntas relacionadas con la situación del negocio. Aunque se realizó un importante esfuerzo en subrayar que la encuesta no estaba relacionada con el préstamo y que no había cruce de información con la gestión de los agentes de crédito, supimos que estas dos personas estaban preocupadas porque debido a situaciones personales imprevistas no estaban al día con los pagos.

3.4.4. Organización, codificación y almacenamiento de datos

La información recogida a través de las encuestas se organizó, codificó y almacenó en una base de datos Excel.

3.4.5. Análisis de la información.

Posteriormente, el análisis de los datos recogidos en los dos momentos del estudio se realizó con el paquete estadístico SPSS Statistics 17.0. Para garantizar la calidad del análisis e interpretación de resultados se elaboró un Diccionario de Variables, con la descripción de cada variable, tipología y codificación.

Las variables continuas (como los ingresos o beneficios del negocio) se expresan en el análisis descriptivo como medias y su correspondiente desviación típica, y las variables categóricas, como porcentaje.

La comparación entre variables categóricas se ha realizado con la prueba de χ^2 , usando el test McNemar¹⁵. Para las comparaciones entre las medias de las variables continuas se ha utilizado la prueba de t-Student. Todos los contrastes han sido de dos colas y se ha considerado estadísticamente significativo un valor de p menor de 0,05¹⁶. La valoración de los resultados se ha basado en la significación o no del cambio producido en las variables desde el año 2009 al 2011¹⁷.

A modo de resumen y para facilitar la comprensión del presente estudio de evaluación de impacto, a continuación se describen las principales características del mismo:

¹⁵ En los casos en los que las variables cualitativas no eran dicotómicas sino que tenían tres o más categorías, se han realizado agrupaciones de éstas que, sin alterar los resultados del indicador a analizar, han permitido obtener una tabla dicotómica y así mantener el uso del test McNemar. Por ejemplo, cuando el indicador se refería a un porcentaje de respuestas positivas y las categorías incluían además de las opciones “sí” y “no”, la opción “a veces”. Asimismo, por ejemplo, cuando el indicador se refería a un material de construcción de la vivienda y las posibilidades de respuesta abarcaban cinco tipos.

¹⁶ A lo largo del informe se utiliza de manera intercambiable el término significativo/a para referirse a estadísticamente significativo/a.

¹⁷ Por las características, los objetivos y el alcance del presente estudio, la valoración de los resultados se ha centrado en la significación del cambio producido. Para mayor profundidad y amplitud del estudio, la valoración podría incluir la razón de posibilidades (odds ratio) y los valores de los intervalos de confianza correspondientes.

Cuadro 3.

ESQUEMA DEL PRESENTE ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE IMPACTO

Para el planteamiento y desarrollo del estudio partimos de que:

- La causalidad directa entre la participación en el programa de microcréditos y la mejora en la calidad de vida de los clientes no se puede demostrar.
- El estudio sí aspira a observar cambios en la situación de los clientes que puedan apuntar hacia una posible asociación positiva entre ser receptor de un microcrédito y la mejora en las condiciones de vida.

Diseño del estudio: Estudio de impacto longitudinal de dos cohortes independientes.

Momento basal, T_0 - año 2009

- Primera recogida de datos y realización de un estudio piloto de corte transversal.
- La muestra se formó con “clientes antiguos” de Sur Futuro (grupo de intervención) y “clientes nuevos” (grupo de control).
- Se determina que los grupos no son comparables.

Momento posterior, T_1 - 2011

- Segunda recogida y análisis final de datos.
- Se cambia el diseño del estudio. En lugar de comparar ambas cohortes, se analizan de forma independiente dos cohortes respecto a sí mismas en dos momentos distintos en el tiempo: “clientes antiguos” por un lado, y “clientes nuevos” por otro.

Gestión y análisis de la muestra:

- La disminución de la muestra en el año 2011 fue de un 10% (22 personas) respecto al año 2009.
- La muestra de los clientes que respondieron por segunda vez se subdividió en dos cohortes en función de su pertenencia al grupo de “clientes antiguos” o de “clientes nuevos”.
- Para la evaluación se comparó a cada grupo respecto a sí mismo hacía dos años. Esto nos ha permitido observar de manera independiente la evolución de los clientes que llevan dos años formando parte del programa de microcréditos (“clientes nuevos”) y, por separado, la evolución de los clientes que llevan de tres a cinco años (“clientes antiguos”).

Modelo, hipótesis e indicadores:

- El estudio se basó en el modelo de patrimonio económico del hogar.
- Las hipótesis y los indicadores utilizados en el año 2011 fueron los mismos que los del estudio observacional de corte transversal del año 2009, si bien se añadieron otros nuevos para complementar la información.

Limitaciones del estudio:

- La realización del estudio a lo largo de dos años implica que hay que poner particular atención en el control de calidad de todo el proceso para garantizar la validez de las mediciones.
- Al analizar un mismo grupo de clientes respecto a sí mismo en dos momentos distintos en el tiempo desaparece la limitación que se produjo en el año 2009 cuando se compararon dos grupos que tenían diferencias estadísticamente significativas en indicadores demográficos y socioeconómicos.
- Otros sesgos:
 - Temporal: asociado a la estacionalidad de los negocios. Se ha intentado mitigar con preguntas no tan ligadas al momento de recogida de datos.
 - Observador: consecuencia de que haya diferentes responsables de la recogida e interpretación de datos en los momentos T_0 y T_1 .
 - Encuestado: el tiempo transcurrido entre las fases de recogida de datos puede dar lugar a sesgos en las respuestas, sobretudo en preguntas de percepción y cualitativas.

Organización y diseño del plan de trabajo:

- En el año 2011 se realizaron algunos cambios en la encuesta utilizada en el año 2009 con el objetivo de mejorar su aplicabilidad y obtener información adicional.

Sistematización y análisis de datos:

- La información recogida se organizó, codificó y almacenó en una base de datos Excel.
- El análisis de los datos se realizó con el SPSS Statistics 17.0.
- Las variables continuas se expresan en el análisis descriptivo como medias y su correspondiente desviación típica, y las variables categóricas, como porcentaje.
- La comparación entre variables categóricas se ha realizado con la prueba de χ^2 , y para las variables continuas se ha utilizado la prueba t-Student.

Obtención de los resultados de impacto:

- Para el análisis, se han utilizado y re-codificado los resultados extraídos de la base de datos Excel facilitada por la autora del estudio en el año 2009.

Análisis de Frecuencias:

La pérdida de datos detectada se ha producido por tres causas:

- Desconocimiento de la respuesta.
- Error en la recogida o negación a contestar.
- Pregunta que no aplicaba.

Contraste de Hipótesis:

Cada hipótesis se ha planteado por separado para cada cohorte, esto es, “clientes antiguos” y “clientes nuevos”.

4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO

Los resultados del presente estudio longitudinal de dos cohortes independientes se han obtenido a partir de la comparación de los datos obtenidos en la recogida de información en el año 2009, momento basal T_0 , con los datos obtenidos en la recogida de información en el año 2011, momento posterior, T_1 .

Para realizar la comparación se han re-codificado los resultados obtenidos en el año 2009, extrayéndolos de la base de datos Excel facilitada por la autora de la primera parte del estudio. Al calcular frecuencias y significación se han producido ajustes en los resultados porcentuales obtenidos en el año 2009, con el objetivo de unificar criterios y corregir la falta de algunos datos.

4.1. Análisis de frecuencias

Previo al contraste de hipótesis de impacto se han analizado las frecuencias de cada una de las variables contempladas en las encuestas realizadas en el año 2011. Para más detalles sobre este análisis de frecuencias véase el Anexo II.

Teniendo en cuenta que se han re-codificado los datos obtenidos en las encuestas realizadas en el año 2009, también se ha realizado de nuevo el análisis de frecuencias de las variables de estos datos. El objetivo ha sido obtener información sobre la posible pérdida de datos y, al mismo tiempo, detectar posibles errores en la codificación de las variables y la existencia de datos atípicos que pudieran afectar el análisis estadístico.

La pérdida de datos detectada se ha producido por tres causas:

- Preguntas sin contestar porque los encuestados manifestaban desconocer la respuesta.

La pérdida de datos causada porque el encuestado manifestaba no saber la respuesta no es significativa en relación al conjunto total de datos. No obstante, sí cabe mencionar que ha supuesto el 11% de las respuestas a la pregunta

sobre el ingreso mensual promedio del negocio en los dos últimos meses y el 22% de las respuestas a la pregunta sobre el importe de los beneficios del negocio en los últimos 6 meses.

- Preguntas sin respuesta por error en la recogida o negación a contestar.

La pérdida de datos causada por error en la recogida de datos o negación a contestar por parte del encuestado no es significativa en relación al conjunto total de datos.

- Preguntas sin respuesta porque la pregunta no procedía (por ejemplo, número de hijos varones que asistían a la escuela cuando el encuestado/a no tenía hijos varones).

La pérdida de datos causada porque la pregunta no procedía no va en detrimento de los resultados en algunas preguntas. Por ejemplo, al preguntar sobre el importe de las remesas recibidas, esta pregunta no aplicaba al 77,5% de los encuestados porque no percibían remesas. De hecho, gracias a los datos sobre preguntas que no aplican, se ha obtenido información valiosa y útil para contrastar con los resultados. Por ejemplo, un 9,4% de los clientes ya no tienen un negocio y en el caso de las mujeres, este porcentaje es del 4,7%.

4.2. Contraste de hipótesis

Se presentan a continuación las distintas hipótesis que evalúan los cambios producidos en los participantes en relación con su situación económica, su bienestar personal y familiar, así como su empoderamiento en el caso de las mujeres. Cada hipótesis se plantea por separado para cada una de las cohortes a estudiar, la cohorte de “clientes antiguos” y la cohorte de “clientes nuevos”.

4.2.1. Impacto en la situación económica

El estudio del impacto en la situación económica se planteó a través de dos hipótesis. Se presentan a continuación los resultados obtenidos del planteamiento de estas hipótesis para cada uno de las cohortes estudiadas y la valoración de los resultados.

Hipótesis 1: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora los ingresos individuales y dentro del hogar del emprendedor o emprendedora.

Tabla 6
Resultados relativos a la situación económica (ingresos)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS¹⁸

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de personas que vieron incrementar sus ingresos en los últimos 12 meses.	30,7%	28,7%	0,878
Porcentaje de personas que vieron incrementar el beneficio de su negocio en los últimos 12 meses.	73,3%	38,9%	0,000*
Ingreso promedio mensual por hogar (RD\$).	27.158,67 +- 61.839,22	29.649,76 +- 34.879,60	0,757
Beneficio promedio del negocio en los 6 últimos meses (RD\$).	32.766,07 +- 32.180,41	44.657,93 +- 50.584,26	0,143

Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.*

* *Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).*

¹⁸ Es importante mencionar que los datos sobre el ingreso promedio mensual por hogar en el año 2009 han sido recalculados y ajustados, y ello ha supuesto un cambio relevante respecto de los datos originales del año 2009 (datos originales en el año 2009: 267,08 +- 337,61). Lo mismo ha sucedido en relación al beneficio promedio del negocio en los últimos 6 meses (datos originales en el año 2009: 27.666,59 +- 27.335,60). Este es un ejemplo de las posibles dificultades de los estudios de cohortes derivadas de su duración a lo largo de dos años. En este caso se ha debido fundamentalmente a que se han producido cambios de personal en la institución responsable del estudio y del propio personal a cargo de la evaluación. En el presente estudio se ha optado por ajustar las cifras al nuevo cálculo realizado en el año 2011 a partir de los datos de las encuestas del año 2009, uniformizando así el criterio de cálculo y análisis.

Tabla 7
Resultados relativos a la situación económica (ingresos)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS¹⁹

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de personas que vieron incrementar sus ingresos en los últimos 12 meses.	24,3%	36,5%	0,150
Porcentaje de personas que vieron incrementar el beneficio de su negocio en los últimos 12 meses.	62,7%	54,2%	0,424
Ingreso promedio mensual por hogar (RD\$).	18.705,66 +- 27.893,15	39.735,85+- 60.078,93	0,008*
Beneficio promedio del negocio en los 6 últimos meses (RD\$)	34.515,79 +- 30.384,94	61.255,26 +- 46.629,44	0,003*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Hipótesis 2: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro aumenta la adquisición de activos fijos en el hogar.

Tabla 8
Resultados relativos a la situación económica (activos)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de hogares con radio/equipo de música.	44,9%	58,9%	0,049*
Porcentaje de hogares con lavadora.	69,2%	69,2%	1
Porcentaje de hogares con televisor.	83,2%	92,5%	0,041*
Porcentaje de hogares con ordenador.	12,1%	15,0%	0,690
Porcentaje de hogares con ventilador.	88,8%	83,3%	0,263
Porcentaje de hogares con cocina.	88,8%	83,2%	0,307
Porcentaje de hogares con frigorífico.	79,4%	83,2%	0,557
Porcentaje de hogares con juego de mesa y sillas.	84,1%	87,9%	0,572
Porcentaje de hogares que compraron un teléfono móvil en los últimos meses.	11,9%	13,8%	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

¹⁹ Los datos sobre el ingreso promedio mensual por hogar en el año 2009 han sido recalculados y ajustados, y ello ha supuesto un cambio relevante respecto de los datos originales del 2009 (datos originales en el año 2009: 663,05 +- 1.259,92). Lo mismo ha sucedido en relación al beneficio promedio del negocio en los últimos 6 meses (datos originales en el año 2009: 36.592,11 +- 36.250,66). Ver nota anterior.

Tabla 9
Resultados relativos a la situación económica (activos)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS

VARIABLES	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de hogares con radio/ equipo de música.	55,7%	63,3%	0,441
Porcentaje de hogares con lavadora.	63,3%	78,5%	0,050*
Porcentaje de hogares con televisor.	82,3%	92,4%	0,115
Porcentaje de hogares con ordenador.	6,3%	19,0%	0,041*
Porcentaje de hogares con ventilador.	83,5%	86,1%	0,832
Porcentaje de hogares con cocina.	81,0%	96,2%	0,008*
Porcentaje de hogares con frigorífico.	72,2%	82,3%	0,215
Porcentaje de hogares con juego de mesa y sillas.	78,5%	83,5%	0,557
Porcentaje de hogares que compraron un teléfono móvil en los últimos meses.	12,8%	15,4%	0,815

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Valoración de resultados

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos y la mejora de los ingresos y beneficios.

En la cohorte de “clientes antiguos” se observa que el número de encuestados que manifestaron que sus ingresos habían mejorado en los últimos 12 meses apenas ha variado (de 30,7% en 2009 a 28,7% en 2011).

Por el contrario, en relación a los beneficios del negocio, se produce un descenso estadísticamente significativo en el porcentaje de encuestados que afirmaba que el beneficio de su negocio había aumentado en los últimos 12 meses. Frente a un 73,3% que en el año 2009 manifestó que se habían incrementado los beneficios de su negocio, en el año 2011 sólo un 38,9% consideraba que los beneficios de su negocio habían aumentado.

No obstante, si se consideran las cifras de ingreso medio mensual y de beneficio medio en los últimos 6 meses, se observa que ambas cantidades se han incrementado, aunque no significativamente, en el año 2011 respecto al año 2009. En relación con el incremento del ingreso medio mensual, al calcular el promedio de la tasa anual de crecimiento compuesta obtenemos una tasa de 4,46%, frente a una

tasa de IPC del 6,24% en 2010 y 7,76% en 2011²⁰. Sin embargo, en relación con el beneficio medio de los últimos 6 meses, obtenemos una tasa anual de crecimiento compuesta de 16,74%, siendo por tanto el crecimiento en este caso considerablemente mayor que el del IPC.

En la cohorte de los “clientes nuevos”, aumenta el número de personas que manifestaron que sus ingresos habían aumentado en los últimos 12 meses y disminuye el porcentaje de encuestados que afirmaba que el beneficio de su negocio había aumentado en los últimos 12 meses. En ninguno de los dos casos, la variación es estadísticamente significativa.

No obstante, en esta cohorte se observa un aumento significativo en las cifras obtenidas en el año 2011 respecto a los importes obtenidos en el año 2009, tanto del ingreso medio mensual como del beneficio medio del negocio en los últimos 6 meses. En relación con el incremento del ingreso medio mensual, se obtiene que éste ha crecido a una tasa anual de crecimiento compuesta del 45,75%, frente a una tasa de IPC del 6,24% en 2010 y 7,76% en 2011²¹. Asimismo, el beneficio medio de los últimos 6 meses creció también por encima del IPC, a una tasa anual de crecimiento compuesta del 33,22%.

A la luz de los resultados, se podría concluir que el impacto positivo del microcrédito en la situación económica –ingresos y beneficios– de los receptores parece producirse en los primeros años de vida del negocio. Ahora bien, hay que tener en cuenta que los importes medios son variables complicadas de obtener y cuyo resultado es aproximado, ya que la mayoría de los encuestados no lleva ningún tipo de contabilidad. En el año 2011 se registró que sólo el 22,5% utilizaba algún medio de control o llevaba un registro escrito de los ingresos y gastos de su negocio. Para la obtención del importe medio de los beneficios, en los casos en los que no había registro escrito o los encuestados no lo tenían claro, se trabajó con los empresarios y las empresarias haciendo un ejercicio de recuento de ingresos y gastos. No obstante, para un 22% de los encuestados fue imposible obtener una cifra de beneficios, ya que no tenían ni siquiera una idea aproximada de los movimientos del negocio, ingresos y/o gastos. En los casos en los que no se pudo obtener una cantidad, se registró en el sistema como dato faltante.

²⁰ Banco Central de la República Dominicana, <http://www.bancentral.gov.do/estadisticas.asp?a=Precios>.

²¹ Idem.

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos e incremento de activos

Se observa que, en conjunto, la propiedad de bienes en el año 2011 ha aumentado respecto al año 2009 tanto para los “clientes antiguos” como para los “clientes nuevos”.

En la cohorte de “clientes antiguos” ha disminuido, aunque no significativamente, el porcentaje de hogares que contaban con ventilador y hornillo para cocinar. Respecto al resto de bienes, se ha producido un aumento generalizado, siendo estadísticamente significativo en relación con la propiedad de equipos de música y televisores.

En la cohorte de “clientes nuevos” se ha registrado un aumento en la propiedad de todos los tipos de activos, siendo este aumento significativo en relación con la adquisición de lavadoras, ordenadores y hornillos para cocinar.

Haciendo una media de los márgenes de incremento de activos para cada cohorte, se extrae que en la cohorte de “clientes nuevos” se produjo un aumento de un 7,06% de media más que en la cohorte de los “clientes antiguos”.

4.2.2. Impacto en el bienestar

El estudio del impacto en el bienestar individual y familiar se midió a través de indicadores relativos a la alimentación, educación y vivienda, planteados a través de tres hipótesis. Se presentan a continuación los resultados obtenidos de las hipótesis para cada una de las cohortes estudiadas y la valoración de dichos resultados.

Hipótesis 3: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora el bienestar familiar incrementando el gasto en alimentación.

Tabla 10
Resultados relativos al bienestar (alimentación)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de hogares que compraron arroz en los últimos dos meses.	97,9%	84,5%	0,001*
Porcentaje de hogares que compraron habichuelas en los dos últimos meses.	99,0%	84,8%	0,000*
Porcentaje de hogares que compraron plátano en los dos últimos meses.	77,9%	58,8%	0,019*
Porcentaje de hogares que compraron pollo en los dos últimos meses.	96,2%	83,8%	0,07
Porcentaje de hogares que compraron chivo en los dos últimos meses.	17,3%	20,4%	0,728
Porcentaje de hogares que compraron pescado en los dos últimos meses.	62,3%	68,9%	0,382
Porcentaje de hogares que compraron bacalao en los dos últimos meses.	84,6%	76,9%	0,215
Porcentaje de hogares que compraron chuleta en los dos últimos meses.	64,2%	60,4%	0,644
Porcentaje de hogares que compraron queso en los dos últimos meses.	77,9%	65,4%	0,047*
Porcentaje de hogares que compraron recarga de teléfono móvil en los dos últimos meses.	82,7%	83,7%	1
Porcentaje de hogares que compraron cerveza en los dos últimos meses.	32,9%	17,6%	0,035*
Porcentaje de hogares que fueron de tiendas/ compraron algún accesorio en los dos últimos meses.	30,2%	25,5%	0,551
Porcentaje de hogares que realizaron un viaje turístico en los dos últimos meses.	4,7%	15,0%	0,013*
Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de alimentación de la familia.	52,2%	46,7%	0,885

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Tabla 11
Resultados relativos al bienestar (alimentación)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de hogares que compraron arroz en los últimos dos meses.	95,8%	86,1%	0,92
Porcentaje de hogares que compraron habichuelas en los dos últimos meses.	95,9%	87,7%	0,109
Porcentaje de hogares que compraron plátano en los dos últimos meses.	92,2%	52,9%	0,000*
Porcentaje de hogares que compraron pollo en los dos últimos meses.	97,3%	92,0%	0,289
Porcentaje de hogares que compraron chivo en los dos últimos meses.	18,7%	22,7%	0,690
Porcentaje de hogares que compraron pescado en los dos últimos meses.	63,3%	86,1%	0,003*
Porcentaje de hogares que compraron bacalao en los dos últimos meses.	80,8%	78,2%	0,851
Porcentaje de hogares que compraron chuleta en los dos últimos meses.	57,7%	67,9%	0,229
Porcentaje de hogares que compraron queso en los dos últimos meses.	75,6%	78,2%	0,845
Porcentaje de hogares que compraron recarga de teléfono móvil en los dos últimos meses.	80,8%	80,8%	1
Porcentaje de hogares que compraron cerveza en los dos últimos meses.	38,1%	34,9%	0,832
Porcentaje de hogares que fueron de tiendas/ compraron algún accesorio en los dos últimos meses.	27,8%	25,3%	0,856
Porcentaje de hogares que realizaron un viaje turístico en los dos últimos meses.	6,3%	16,5%	0,096
Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de alimentación de la familia.	53,0%	48,5%	0,932

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Hipótesis 4: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora el bienestar familiar en términos de inversión educativa.

Tabla 12
Resultados relativos al bienestar (educación)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de hijos en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso anterior.	100%	100%	1
Porcentaje de hijas en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso anterior.	95,7%	95,7%	1
Porcentaje de hijos en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso presente.	92%	96%	1
Porcentaje de hijas en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso presente.	95,7%	96,1%	1
Porcentaje de hogares que compraron un libro en los dos últimos meses.	19,6%	23,4%	0,608
Porcentaje de hogares que pagaron el colegio en los dos últimos meses.	24,6%	4,9%	0,008*
Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de educación de la familia.	45,9%	42,6%	0,954

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Tabla 13
Resultados relativos al bienestar (educación)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de hijos en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso anterior	83,3%	94,4%	0,5
Porcentaje de hijas en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso anterior.	89,5%	94,7%	1
Porcentaje de hijos en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso presente.	83,3%	94,4%	0,5
Porcentaje de hijas en edad escolar que fueron a la escuela durante el curso presente.	80,2%	95%	0,25
Porcentaje de hogares que compraron un libro en los dos últimos meses.	10,1%	22,8%	0,041*
Porcentaje de hogares que pagaron el colegio en los dos últimos meses.	5,7%	15,1%	0,125
Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de educación de la familia.	43,2%	37,8%	0,328

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Tabla 14
Resultados relativos al bienestar (vivienda)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de familias que viven en una casa de block o cemento.	81,3%	81,3%	1
Porcentaje de familias que tienen luz eléctrica en su vivienda.	96,3%	96,3%	1
Porcentaje de familias que tienen agua corriente en su vivienda.	89,6%	93,4%	0,481
Porcentaje de familias que tienen inodoro en su vivienda.	43,9%	34,6%	0,174
Porcentaje de familias que tienen teléfono residencial en su vivienda.	11,2%	8,4%	0,648
Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir gastos de arreglos en la vivienda.	35,6%	36,8%	0,403

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Hipótesis 5: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro mejora la calidad de la vivienda.

Tabla 15
Resultados relativos al bienestar (vivienda)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de familias que viven en una casa de block o cemento.	72,2%	83,5%	0,122
Porcentaje de familias que tienen luz eléctrica en su vivienda.	94,9%	94,9%	1
Porcentaje de familias que tienen agua corriente en su vivienda.	97,5%	98,7%	1
Porcentaje de familias que tienen inodoro en su vivienda.	39,2%	55,7%	0,060
Porcentaje de familias que tienen teléfono residencial en su vivienda.	6,3%	8,9%	0,774
Porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir gastos de arreglos en la vivienda.	24,6%	23,0%	0,630

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Valoración de resultados

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos y la mejora en la alimentación de la familia

Durante la segunda recogida de datos en el año 2011, se trató de determinar la validez de las respuestas a las preguntas sobre el consumo de determinados productos y evaluar si el consumo estaba asociado al nivel de poder adquisitivo. Para ello se examinó si había interferencias que afectaban a las decisiones de compra que hiciesen que éstas no estuviesen exclusivamente basadas en el poder adquisitivo. Las interferencias que se consideraron fueron principalmente de dos clases:

- a) Tipo de negocio: personas que tienen tiendas de comestibles, restaurantes o negocios agrícolas y cogen del negocio productos para consumo del hogar sin registro o control.
- b) Recepción de subsidios sociales o participación en programas de alimentos: personas que compran alimentos u otros productos con subsidios del Programa Solidaridad²² o con ayudas de organizaciones no gubernamentales.

Aunque no se consideraron como interferencias, a lo anterior habría que añadir los casos en los que no se compran ciertos productos por cuestiones de gustos o convicciones religiosas, como es el caso del consumo de cerveza o el uso de accesorios personales entre los encuestados pertenecientes a grupos cristianos evangélicos.

De acuerdo a los criterios a) y b) establecidos, se consideró que en la cohorte de “clientes antiguos” en el año 2011, en el 68,8% de los encuestados se daba algún tipo de interferencia que afectaba a la compra, o no compra, de determinados bienes. Este porcentaje era de 67,1% en la cohorte de “clientes nuevos”.

En la cohorte de “clientes antiguos” se produce un aumento, aunque no significativo, en la compra de chivo, pescado y recarga de teléfono móvil. En el resto de productos se produce un descenso, siendo significativo estadísticamente en el porcentaje de hogares que compraron arroz, plátano, habichuelas, queso y cerveza.

²² A través del Programa Solidaridad, las familias de pocos recursos (identificadas por el Censo del Sistema Único de Beneficiarios) reciben transferencias del gobierno en efectivo. Éstas pueden ser condicionadas, como los programas Comer es Primero e Incentivo a la Asistencia Escolar, o no condicionadas, como el programa Bonogás.

En la cohorte de “clientes nuevos” se produce un aumento en el porcentaje de hogares que compraron chivo, chuleta, queso y pescado, siendo este aumento significativo sólo en relación a la compra de pescado. La compra de recargas móviles se mantiene y de entre los descensos ha sido significativa la disminución en la compra de plátano.

Al observar el descenso que en ambas cohortes se produce con respecto al número de hogares que compraron arroz, plátanos o habichuelas, y teniendo en cuenta que estos alimentos constituyen la dieta básica del dominicano y que todos los encuestados manifestaron consumirlos diariamente, se podría pensar que existe alguna relación entre el aumento del número de negocios de venta de víveres e inversión en agricultura impulsados por los microcréditos y el aumento de las interferencias identificadas como “tipo de negocio”. Es decir, aumentaría el porcentaje de hogares que obtienen dichos alimentos básicos de sus negocios y, consecuentemente, descendería la compra de estos productos.

Cabe subrayar que para ambas cohortes el aumento se produce en la compra de alimentos que no son parte de la dieta básica dominicana, y por tanto no son considerados de primera necesidad, como son el chivo, el pescado, la chuleta o la recarga de teléfono móvil. Estos resultados podrían apuntar a una mejora en el poder adquisitivo y a una mayor inversión de este poder adquisitivo en la mejora de la alimentación.

El aumento en la realización de viajes turísticos no se ha tenido en cuenta debido a que al plantear la pregunta se suscitaron muchas preguntas y dudas por parte de los encuestados sobre la interpretación de lo que se consideraba como viaje turístico. Por lo tanto, se considera que puede haberse producido una interpretación de la pregunta distinta a la planteada en el año 2009. Lo mismo ha sucedido respecto a la comparabilidad de respuestas en relación a la pregunta sobre el “porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de alimentación”²³. Ante el riesgo de que no sean datos comparables, se ha optado por no incluir estos resultados a la hora de valorar la hipótesis.

²³ En la recogida de datos del año 2011 la pregunta se planteaba en relación a los ingresos del negocio. Analizando a posteriori los resultados se considera que quizá fue una interpretación distinta y que en el año 2009 se refería a todos los ingresos, no sólo los del negocio. De hecho, en el año 2011 se recogió que para un 6,3% de los encuestados la pregunta no aplicaba porque manifestaban no usar los ingresos del negocio para gastos de alimentación de la familia. Sin embargo, en el año 2009 no hay registro de respuestas de este tipo. Estos son otros ejemplos de las dificultades de los estudios de cohortes derivadas de su duración a lo largo de dos años y con cambios de personal en la institución responsable del estudio y en el personal a cargo de la evaluación.

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos y la mejora del bienestar en términos de inversión educativa

Para analizar esta posible asociación se preguntaba cuántos de los hijos en edad escolar iban a la escuela. La respuesta podía ser “todos”, “no todos” o “ninguno”. Para los efectos de este estudio se ha contabilizado la respuesta cuando la opción escogida era “todos”.

Cabe mencionar que, dada la estructura familiar en la zona así como la situación de emigración a la ciudad y al extranjero, muchos menores están al cuidado de otros familiares que no son los padres, principalmente los abuelos. Ello, sumado a los casos en los que la pregunta se refiere a hijos de un sexo y las personas encuestadas sólo tienen hijos del otro sexo, ha dado lugar a que la muestra total de respuestas en ambas cohortes haya sido muy pequeña, siendo de media 18 para la cohorte de “clientes nuevos”, y 24 de media para la cohorte de “clientes antiguos”.

En ambas cohortes se observa que se ha producido un incremento, aunque no significativo, en relación a la asistencia de los hijos y las hijas al colegio.

En la cohorte de “clientes antiguos” se produce un descenso significativo en el porcentaje de hogares que pagaron colegio en los dos últimos meses. Al respecto, quizá se podría pensar que este descenso tiene alguna relación con la apertura de un nuevo centro público de educación secundaria en la zona de los bateyes durante el último curso escolar. Esto lo corroboraría el hecho de que los encuestados en numerosas ocasiones subrayaban que la escuela era gratuita.

Como dato complementario se registró que en la cohorte de “clientes antiguos” el 98% de los hijos y las hijas en edad escolar iban al colegio con regularidad (todos los días), y en la cohorte de “clientes nuevos” este porcentaje fue del 98,5%.

En ambas cohortes se produce un aumento en el número de hogares que compraron un libro, siendo este aumento significativo en la cohorte de los “clientes nuevos” (de 10,1% en el año 2009 a 22,8% en el año 2011).

Al igual que en el bloque anterior, se considera que existe la posibilidad de que la pregunta relativa al “porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de educación” se haya interpretado y plantado de manera distinta en el año 2011 que en el año 2009 y, por tanto, las respuestas no sean comparables. Ante el riesgo de esto, se ha optado por no incluir estos resultados a la hora de valorar la hipótesis²⁴.

²⁴ Ver nota anterior. De hecho, en el año 2011 se registró que para un 36,1% de los encuestados la pregunta no aplicaba porque manifestaron que no usaban los ingresos del negocio para gastos de educación.

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos y la mejora en la calidad de la vivienda

En la cohorte de “clientes antiguos” se produce un aumento sólo en el número de familias que tienen agua corriente en sus hogares y un descenso en el porcentaje de familias que tienen inodoro en su vivienda y teléfono residencial en el hogar.

Sin embargo, en la cohorte de “clientes nuevos” se observa un aumento, aunque no significativo, en todos los indicadores considerados.

En la recogida de datos del año 2011, y fundamentalmente a partir de las recomendaciones realizadas tras el estudio de corte del año 2009, se recogieron además datos sobre la propiedad de la vivienda. Las cinco posibles respuestas eran que la propiedad de la vivienda fuese del emprendedor/a o de la pareja, que la vivienda fuese prestada o habitada a cambio de cuidarla, que la familia residiese en régimen de alquiler, que la hubiesen recibido en donación, y una quinta opción que abarcaba cualquier otro tipo de situaciones.

En la cohorte de “clientes antiguos”, la respuesta más frecuente fue que la vivienda era propiedad del emprendedor/a o de la pareja (72,5%). En la cohorte de “clientes nuevos”, la respuesta más frecuente también fue que la vivienda era propiedad del emprendedor/a o de la pareja (62,2%) seguida de que la vivienda era prestada (17,1%).

Al igual que en el bloque anterior, se considera que existe la posibilidad de que la pregunta relativa al “porcentaje de hogares cuyos ingresos son suficientes para cubrir los gastos de mejoras en el hogar” se haya interpretado y planteado de manera distinta en el año 2011 respecto al año 2009 y, por tanto, las respuestas no sean comparables. Ante el riesgo de esto, se ha optado por no incluir estos resultados a la hora de valorar la hipótesis²⁵.

4.2.3. Impacto en el empoderamiento de la mujer

El estudio del impacto del programa en el empoderamiento de las emprendedoras se planteó a través de dos hipótesis relativas a la participación comunitaria y al control de los recursos por parte de la mujer.

Se presentan a continuación los resultados obtenidos de las hipótesis para cada una de las cohortes estudiadas y la valoración de dichos resultados.

²⁵ Ver nota anterior. De hecho, en el año 2011 se registró que para un 19,4% de los encuestados la pregunta no aplicaba porque manifestaron no utilizar los ingresos del negocio para gastos de reparación o mejoras en la vivienda.

Hipótesis 6: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro aumenta el control de los recursos económicos por parte de las mujeres.

Tabla 16
Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (control de recursos)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de mujeres que deciden por sí mismas el destino del dinero que ganan.	68,0%	60,2%	0,297
Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones familiares.	91,6%	79,4%	0,019*
Porcentaje de mujeres cuyos ingresos personales se incrementaron en el último año.	32,9%	31,7%	0,332
Porcentaje de mujeres que tiene ahorros.	20,0%	28,6%	0,801

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Tabla 17
Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (control de recursos)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de mujeres que deciden por sí mismas el destino del dinero que ganan.	70,8%	55,6%	0,124
Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones familiares.	91,1%	91,1%	1
Porcentaje de mujeres cuyos ingresos personales se incrementaron en el último año.	28,9%	35,6%	0,557
Porcentaje de mujeres que tiene ahorros.	14,3%	35,7%	0,247

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Hipótesis 7: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro aumenta la participación comunitaria de las mujeres.

Tabla 18
Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (participación comunitaria)
COHORTE DE CLIENTES ANTIGUOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones comunitarias.	75,9%	51,7%	0,000*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Tabla 19
Resultados relativos al empoderamiento de la mujer (participación comunitaria)
COHORTE DE CLIENTES NUEVOS

Variables	Datos en 2009	Datos en 2011	Valor p
Porcentaje de mujeres que participan en las decisiones comunitarias.	74,5%	44,7%	0,023*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en los años 2009 y 2011.

* Se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$).

Valoración de resultados

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos y un mayor control de los recursos económicos familiares

Tanto en la cohorte de “clientes antiguos” como en la de “clientes nuevos” ha aumentado el número de mujeres que tienen ahorros. Cabe también mencionar que, además de los ahorros en instituciones financieras formales, un alto porcentaje de las mujeres encuestadas utiliza el san, un medio informal de ahorro y crédito rotativo que les permite ahorrar para diversos motivos en el corto plazo²⁶. Así, en la cohorte de los “clientes antiguos”, el 80,9% de las mujeres afirmaba utilizar el san, y en la cohorte de los “clientes nuevos”, este porcentaje era del 67,4%.

²⁶ Ver nota 14.

En cuanto al resto de indicadores, en la cohorte de “clientes antiguos” se ha producido un descenso en todos ellos, siendo el único descenso estadísticamente significativo el que se refiere al porcentaje de mujeres que participan en las decisiones familiares (de 91,6% en el año 2009 a 79,4% en el año 2011).

En el caso de los “clientes nuevos”, no se observan variaciones estadísticamente significativas para el resto de los indicadores.

Al igual que para la cohorte de “clientes antiguos”, se ha producido un descenso, aunque no significativo, del número de mujeres que deciden por sí mismas el destino del dinero que ganan. En la cohorte de “clientes antiguos”, el porcentaje desciende de 68% en el año 2009 a 60,2% en el año 2011, y en la cohorte de “clientes nuevos” desciende de 70,8% en el año 2009 a 55,6% en el año 2011. Cabe reflexionar que, tanto en la cohorte de “clientes antiguos” como en la de “clientes nuevos”, en el año 2011 se produjo un aumento en el número de mujeres que respondieron que la decisión la tomaban en pareja o en familia (de 31,1% en el año 2009 a 37,9% en el año 2011, en el caso de “clientes antiguos”; de 29,2% en el año 2009 a 43,1% en el año 2011, en el caso de “clientes nuevos”). Esto nos podría llevar a pensar que el descenso en las cifras del indicador quizá no se debe, por completo o en parte, a un menor control de los recursos económicos por parte de las mujeres, sino a una mejora en las dinámicas familiares, aumentando las situaciones en las que hay diálogo y toma de decisiones en colaboración.

Asimismo, en la cohorte de “clientes nuevos” se produce un aumento, aunque no significativo, del número de mujeres que manifiestan que sus ingresos habían aumentado en los últimos 12 meses (de 28,9% en el año 2009 a 35,6% en el año 2011), y se mantiene el porcentaje de participación de la mujer en las decisiones familiares.

Asociación entre la participación en el programa de microcréditos y el nivel de participación en la vida comunitaria

En ambas cohortes de clientes se ha producido un descenso significativo del número de mujeres que en el año 2011 participaban en actividades comunitarias frente a los resultados del estudio del año 2009. Al respecto, las mujeres encuestadas ofrecían fundamentalmente dos explicaciones o comentarios frecuentes:

- a) Falta de tiempo.
- b) Existencia de menos actividades en la comunidad.

En relación a la falta de tiempo, nos preguntamos si podría ser resultado de un incremento en la ocupación laboral fuera del hogar al convertirse las mujeres en empresarias. En todo caso, y como ya se determinó en la primera parte del estudio, se asume que es una hipótesis difícil de contrastar con un solo indicador, ya que la participación de la mujer en la comunidad puede estar influida por múltiples factores de naturaleza muy diversa (nivel de cargas familiares, baja autoestima, machismo, oferta de actividades de participación comunitaria, racismo, disponibilidad de horarios condicionada por el tipo de negocio).

Por tanto, en relación con el empoderamiento de la mujer, sería interesante en futuros estudios considerar la percepción de las propias beneficiarias. No sólo en relación a aspectos concretos como el grado de control del dinero o la participación comunitaria, sino también considerando la propia percepción que las mujeres tienen de su situación. Esta autovaloración es clave para determinar el mayor o menor desarrollo de la autoestima, la autoconfianza y el crecimiento personal.

CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES

A continuación se exponen las principales conclusiones alcanzadas como fruto del trabajo de análisis y evaluación realizado, agrupadas en tres secciones: conclusiones sobre el impacto del programa de microcréditos en los clientes, conclusiones sobre el proceso de evaluación y aprendizajes o recomendaciones para futuros estudios de evaluación de impacto.

5.1. Conclusiones sobre el impacto del programa de microcréditos en los clientes

El impacto del programa se ha estudiado por separado en la cohorte de “clientes antiguos” y la de “clientes nuevos”. Por ello, se presentan a continuación dos apartados en los que se resumen el análisis realizado y las conclusiones a la que se ha llegado respecto de cada una de ellas, y un tercer apartado en el que se incluyen consideraciones que se refieren a las dos cohortes de clientes.

5.1.1. Impacto en los “clientes antiguos”

- Recuento en la variación de indicadores: de los 41 indicadores considerados, 17 aumentan, 20 descienden y 4 se mantienen, siendo en la mayoría de los casos las variaciones no significativas estadísticamente y no implicando los descensos necesariamente un empeoramiento de la situación.
- En relación al impacto de los microcréditos en la mejora de la situación económica, las cifras obtenidas muestran un crecimiento positivo de los beneficios medios del negocio. Se observa que, en conjunto, la propiedad de bienes en el año 2011 ha aumentado respecto al año 2009, aunque este aumento es estadísticamente significativo sólo en relación con dos de los ocho activos (radio/equipo de música y televisor). Frente a estos datos, no obstante, el conjunto de los encuestados manifiesta no percibir mejora

en términos de aumento de los ingresos y los beneficios del negocio en el último año.

- En relación al impacto de los microcréditos en la mejora del bienestar de la familia, las variaciones en el patrón de compra de productos de alimentación podrían sugerir que existe una asociación entre la existencia de un pequeño negocio y el autoabastecimiento a través de dicho negocio de productos básicos de la dieta dominicana, como son el arroz, el plátano o las habichuelas. Asimismo, el aumento en la compra de productos no considerados de primera necesidad como el chivo, el pescado, o las recargas de tarjeta de teléfono móvil, podrían sugerir un cierto aumento del poder adquisitivo y una mayor inversión de este en la alimentación de la familia. Aunque no significativo estadísticamente, se produce un leve incremento de todos los indicadores relativos a la inversión en educación, excepto en lo que se refiere a pago de la escuela. No se producen mejoras en la calidad de la vivienda, excepto un incremento menor en los hogares con agua corriente.
- En relación al impacto de los microcréditos en el empoderamiento de la mujer, se recoge un aumento del número de mujeres que tienen ahorros y un descenso en el resto de los indicadores. Cabe mencionar que si bien descende el porcentaje de mujeres que deciden por sí mismas el destino del dinero que ganan, aumenta el número de mujeres que respondieron que la decisión la tomaban en pareja o en familia. Esto podría apuntar a una mejora en las dinámicas familiares de comunicación y toma de decisiones y, por tanto, una mejora del papel de la mujer en la familia. El gran descenso del número de mujeres que participan en actividades comunitarias se debe, según las encuestadas, a falta de tiempo y a la menor celebración de actividades en la comunidad. Al respecto, la ocupación laboral fuera del hogar fue presentada como una dificultad por algunas encuestadas, argumentando menor disposición de tiempo libre e incompatibilidades de horarios.
- Los datos no muestran que se haya producido un incremento notable en los ingresos y el bienestar del grupo de encuestados y sus familias o en el empoderamiento de las mujeres encuestadas. No obstante, sí se recogen mejoras que apuntan a sugerir que se está produciendo un cambio positivo en las dinámicas de trabajo, consumo y educación.
- Además, existen historias de éxito y la mayoría de personas encuestadas se mostraban satisfechas y convencidas del rol positivo del microcrédito en su situación. Esta satisfacción ha aumentado además en los dos últi-

mos años. Si en el año 2009 un 86,1% de los encuestados valoró su experiencia en el programa como buena o muy buena, en el año 2011, este porcentaje aumentó a 94,4%.

- A lo largo de entrevistas complementarias a los cuestionarios, los encuestados que manifestaban haber tenido dificultades con el crédito y su negocio atribuían dichas dificultades principalmente a situaciones de enfermedad o por causas mayores como la pérdida de la mercancía por inundaciones. Cabe mencionar que la zona de los bateyes es particularmente vulnerable a los fenómenos naturales. En el año 2007, por ejemplo, la cohorte de “clientes antiguos” estuvo expuesto a una fuerte temporada de huracanes que afectó de manera importante a la zona de los bateyes, causando muchos estragos. Esto viene a subrayar la vulnerabilidad de las personas que se encuentran en situación de pobreza y cómo un solo factor imprevisible altera radicalmente sus posibilidades de desarrollo a través del trabajo. Se hace, por tanto, patente, la necesidad de plantear herramientas financieras complementarias al microcrédito como, por ejemplo, los microseguros.

5.1.2. Impacto en los “clientes nuevos”

- Recuento en la variación de indicadores: de los 41 indicadores considerados, 28 aumentan, 10 disminuyen y 3 se mantienen, siendo en la mayor parte de los casos las variaciones no significativas estadísticamente y no implicando los descensos necesariamente un empeoramiento de la situación.
- En relación al impacto de los microcréditos en la mejora de la situación económica, se observa un aumento significativo estadísticamente en las cifras obtenidas en el año 2011 respecto a los importes obtenidos en el año 2009, tanto del ingreso medio mensual como del beneficio medio del negocio en los últimos 6 meses. Asimismo, se recoge que, en conjunto, la propiedad de bienes en el año 2011 ha aumentado respecto al año 2009.
- En relación al impacto de los microcréditos en la mejora del bienestar de la familia, las variaciones en el patrón de compra de productos de alimentación podrían sugerir que existe una asociación entre la existencia de un pequeño negocio y el autoabastecimiento a través de dicho negocio de productos básicos de la dieta dominicana, como son el arroz, el plátano o las habichuelas. Asimismo, el aumento en la compra de productos no considerados de primera necesidad como el chivo, el pescado o las chuletas, podrían sugerir un cierto aumento del poder adquisitivo y una

mayor inversión de este en la alimentación de la familia. En términos de inversión educativa, se ha producido un incremento en todos los indicadores, siendo estadísticamente significativo el aumento en la compra de libros. La calidad de la vivienda ha mejorado también en relación a todos los indicadores excepto en la disponibilidad de luz eléctrica, que se ha mantenido.

- En relación al impacto de los microcréditos en el empoderamiento de la mujer, se recoge un aumento del número de mujeres que tienen ahorros y que manifiestan que sus ingresos han aumentado en los últimos 12 meses. Al igual que para el caso de los “clientes antiguos”, cabe mencionar que si bien descendiendo el porcentaje de mujeres que deciden por sí mismas el destino del dinero que ganan, aumenta el número de mujeres que respondieron que la decisión no la tomaban por sí mismas sino en pareja o en familia. Esto podría explicar el descenso en términos de una mejora en las dinámicas familiares de comunicación y toma de decisiones y, por tanto, una mejora en el papel de la mujer en la familia. El gran descenso del número de mujeres que participan en actividades comunitarias se debe, según las encuestadas, a falta de tiempo y a la menor celebración de actividades en la comunidad. Al respecto, la ocupación laboral fuera del hogar fue presentada como una dificultad por algunas encuestadas, argumentando menor disposición de tiempo libre e incompatibilidades de horarios.
- En conjunto, se observan aumentos en los indicadores que sugieren una mejora en la situación económica y el bienestar de los encuestados, y aumentos y cambios que apuntan también hacia una mejora en el empoderamiento de las encuestadas. El hecho de que la mayoría de los resultados no sean estadísticamente significativos (el 78%) no nos permite establecer una asociación clara y rotunda entre la participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro y la mejora en la situación económica y el bienestar familiar, ni en la mejora del empoderamiento de la mujer. No obstante, sí se cree que las mejoras producidas están relacionadas con las oportunidades creadas a través del autoempleo, el acceso a financiación y la capacitación recibida que la participación en el programa de microcréditos ha facilitado.
- La mayoría de encuestados se mostraban satisfechos y convencidos del papel positivo del microcrédito en su situación. Esta satisfacción ha aumentado además en los dos últimos años, y si en el año 2009 un 81,9% de los encuestados valoró su experiencia en el programa como buena o muy buena, en el 2011 este porcentaje ha aumentado hasta un 90,9%.

5.1.3. Consideraciones sobre el impacto en las dos cohortes

- Comparativa de la evolución: tal y como se determinó en el estudio de corte realizado en el año 2009, los “clientes antiguos” y “clientes nuevos” no son comparables debido a las diferencias en el perfil medio del cliente de cada uno de los grupos. Sí se puede, no obstante, analizar la distinta evolución para observar tendencias y tratar de extraer conclusiones.

En una primera aproximación cuantitativa, buscando un enfoque puramente numérico y teniendo en cuenta que una disminución no tiene por qué implicar una mejora o un empeoramiento estadísticamente significativo de la situación, se puede comparar la variación de los 41 indicadores que finalmente se han considerado para valorar las hipótesis (Tabla 20). En este sentido, se observa que en conjunto la variación de los indicadores ha sido más positiva para los “clientes nuevos”.

Asimismo, si se calcula el margen medio de variación de los distintos bloques de indicadores, se observa que la variación es más positiva también en los “clientes nuevos” (Tabla 21).

Tabla 20
Comparativa en la variación de los indicadores

Tipo de variación de los indicadores	Clientes Antiguos	Clientes Nuevos
Aumento	17	28
Disminución	20	10
Sin variación	4	3
Total	41	41

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en el año 2011.

Tabla 21
Margen de variación media de los bloques de indicadores

Hipótesis a la que se asocian los indicadores: La participación en el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro:	Margen de variación medio "clientes antiguos" (%)	Margen de variación medio "clientes nuevos" (%)
Mejora los ingresos individuales y dentro del hogar del emprendedor/a	-18,2	1,85
Aumenta la adquisición de activos fijos en el hogar	2,74	9,01
Mejora el bienestar familiar incrementando el gasto en alimentación	-6,26	-1,82
Mejora el bienestar familiar en términos de inversión educativa	1,12	10,55
Mejora la calidad de la vivienda	-1,66	6,32
Aumenta el control de los recursos económicos por parte de las mujeres	-3,15	3,22
Aumenta la participación comunitaria de las mujeres	-24,2	-29,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las encuestas realizadas en el año 2011.

- Relevancia de la vulnerabilidad de la población en el nivel de impacto de los microcréditos: El análisis de los datos realizado en la primera parte de este estudio nos muestra un distinto nivel de vulnerabilidad basada en datos demográficos y socioeconómicos para cada una de las cohortes. Este estudio reveló que la cohorte de "clientes antiguos" está formado por más mujeres, sin estudios y residentes en los bateyes (las comunidades más pobres de la zona, de población mayoritariamente dominico-haitiana). La cohorte de "clientes nuevos", por su parte, se caracteriza por acercar el porcentaje de distribución entre hombres y mujeres, por incluir más personas con estudios y por tener la mayoría de los clientes su residencia fuera de los bateyes.

Además de esto, cabe mencionar dos diferencias estadísticamente significativas entre las dos cohortes que también afectan al nivel de vulnerabilidad de estas poblaciones. Por un lado, la cohorte de "clientes nuevos" incluye casi el doble de hogares más que la cohorte de "clientes antiguos" que tienen familiares residentes en España. Esto explica que el 30,5% de los encuestados pertenecientes a la cohorte de "clientes nuevos" reciba remesas con regularidad, frente al 12,8% en la cohorte de "clientes antiguos". Por otro lado, también la cohorte de "clientes nuevos" incluye más hogares que son beneficiarios de subvenciones y programas sociales de apoyo.

Estos datos, junto con la mayor exposición de la zona de los bateyes a los fenómenos naturales, nos lleva a pensar que el proceso de mejora y desarrollo es más lento cuando se parte de una situación de mayor pobreza y se tiene un mayor nivel de vulnerabilidad basado en factores demográficos, socioeconómicos y educativos. Siguiendo esta línea de pensamiento, reducir la vulnerabilidad de los clientes puede ser una manera efectiva de eliminar las barreras que dificultan el desarrollo de los clientes y les impiden aprovechar al máximo las oportunidades que el programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro les ofrece, no sólo en términos de acceso a capital, sino también de capacitación profesional y formación personal. En este sentido, merece la pena evaluar la posibilidad de ofrecer otros productos financieros, ya mencionados, como los microahorros y los microseguros.

Estas reflexiones son coherentes con las conclusiones de los estudios más recientes sobre microcréditos y con el mensaje con el que comienza el Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2011: “el microcrédito es una herramienta que libera los sueños humanos. Pero el microcrédito, por sí solo, usualmente no es suficiente” (Reed, 2011).

- Valoración del componente humano: se ha registrado una valoración muy positiva por parte de los encuestados sobre la relación personal con los agentes de crédito, así como sobre el enfoque de la Fundación Sur Futuro con respecto a los clientes. Se subraya la cercanía en el trato, la flexibilidad y la consideración de las circunstancias personales a la hora de afrontar dificultades con los créditos. Los encuestados mencionan como positiva la muestra de preocupación de los agentes de crédito y del personal de la Fundación Sur Futuro por el conjunto del bienestar del cliente y no sólo por el estado de los pagos.
- Los resultados de este estudio apuntan en la misma dirección que otros estudios de investigación de microfinanzas de metodología no aleatoria, en los que se encuentran impactos positivos modestos, pero no revolucionarios ni tampoco nocivos; y en los que se sugiere que la oportunidad que ofrecen los microcréditos para desarrollar pequeños negocios es válida para muchos clientes pobres, pero a la vez hay que tener en cuenta que no todo cliente es por concepto un emprendedor. Si bien el microcrédito no está generando grandes incrementos promedios en los ingresos de los beneficiarios, no por ello se deben subestimar los beneficios derivados del uso del crédito para acelerar el consumo, amortizar el impacto de circunstancias imprevisibles, o hacer inversiones de largo

plazo en vivienda o educación²⁷. Así mismo, el aporte de los microcréditos no puede valorarse sólo en términos de crecimiento, mayor productividad o generación económica, sino que hay que valorar además la estabilidad laboral que proporcionan.

5.2. Conclusiones sobre el proceso de evaluación

- Al igual que se mencionó en el primer estudio de impacto realizado del programa de la Fundación Sur Futuro, también con fecha de elaboración de este informe se puede decir que no se tiene constancia de la existencia de otros estudios de evaluación de impacto de microcréditos en la Región Enriquillo de similares características.
- Los dos estudios de evaluación (2009 y 2011) han permitido obtener conclusiones e información relevantes sobre el trabajo realizado hasta ahora por la Fundación Nantik Lum y la Fundación Sur Futuro en la zona. Asimismo, de manera colateral a la información sobre el impacto, se han extraído aprendizajes en relación al proceso de evaluación en sí mismo. El presente informe se constituye por tanto en una herramienta más del ciclo del proyecto, importante a la hora de revisar y formular la continuación del programa de microcréditos de la Fundación Sur Futuro en la Región Enriquillo.
- La información recogida, además de para el análisis correspondiente a este estudio, sirve como referencia y base para futuros seguimientos a medio y largo plazo.
- Se es consciente de que el estudio tiene las siguientes limitaciones:
 - Complejidad de la pobreza. Como ya se subrayó en el primer estudio al respecto, la pobreza es una situación compleja, dinámica, multi-causal y en la que intervienen muchas variables. Esto implica no sólo la dificultad de abordarla, sino la dificultad de medir su estado y la eficacia y eficiencia de las herramientas empleadas en la lucha por su erradicación.
 - Selección del tamaño muestral. La selección del tamaño muestral no ha respondido a criterios estadísticos o matemáticos, y no podemos justificarla científicamente. Al no disponer de estudios previos, no existía in-

²⁷ CGAP, Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance, noviembre, 2011. <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.55766/>

formación para estimar los parámetros y variables necesarias para poder determinar a su vez, el tamaño muestral.

- Sesgo de información. Un número considerable de personas encuestadas (principalmente aquellas con niveles educativos más bajos) tuvo dificultades para responder algunas de las preguntas relacionadas con aspectos económicos, fundamentalmente porque no conseguían cuantificar los conceptos de “ingreso” y “beneficio”, bien porque no tenían estos conceptos claros o bien porque no llevaban contabilidad.
- Continuidad y comparabilidad. El cambio del personal responsable de la evaluación puede implicar diferencias de interpretación tanto en la recogida como en el análisis de los datos. Asimismo, el intervalo de tiempo entre las dos fases de recogida de datos da lugar a que se puedan producir sesgos en las respuestas de los encuestados, sobre todo cuando son preguntas de percepción y cualitativas.
- Merece la pena subrayar la importancia de haber contado con una profesional local como parte del equipo de diseño de la encuesta y recogida de datos. Por un lado, por el valor añadido que la persona local aporta tanto en el conocimiento de la zona como de las costumbres locales. Por otro, por cuestiones de sostenibilidad y empoderamiento de los pobladores de la región. El proceso de capacitación realizado a una profesional autóctona de la región Enriquillo busca que, en una futura evaluación de impacto, una gran parte del trabajo pueda llevarse a cabo por dicho personal local.
- Se constató que a la hora de localizar y acceder a las personas a encuestar, además del apoyo de los agentes de crédito de la Fundación Sur Futuro, otro modelo de trabajo que funciona es el de colaborar con líderes comunitarios y personas de las propias comunidades.

5.3. Aprendizajes para futuros estudios de evaluación de impacto

A continuación se presentan una serie de propuestas a considerar de cara a futuros trabajos de evaluación de impacto. Fundamentalmente se refieren a dos aspectos: a) garantizar la continuidad y calidad a lo largo de todo el proceso de evaluación, y b) buscar herramientas y modelos complementarios para completar y añadir valor a la evaluación.

- Elaborar documentación detallada sobre el diseño y modelo del estudio, incluyendo una guía del proceso y un calendario con las distintas fases, actividades y tareas a realizar, así como los recursos necesarios para com-

pletarlas. El objetivo es planificar, proveer y asegurar los recursos, tiempos y materiales necesarios.

- Realizar un registro del proceso desde el inicio, con detalle durante la primera recogida de datos, incluyendo un diccionario de variables e información detallada sobre las dificultades encontradas. El objetivo es garantizar que se produce continuidad en la/s siguiente/s fase/s del estudio, con independencia de que se produzcan cambios de personal en un nivel u otro de la Fundación Nantik Lum o la Fundación Sur Futuro.
- Asegurar que la entidad evaluadora (en este caso, Fundación Nantik Lum) tiene en propiedad toda la información recogida durante el proceso, tanto en formato electrónico como físico, garantizando la conservación y organización de esta información y creando un registro de datos para futuros estudios y análisis históricos del programa de microcréditos.
- Valorar la posibilidad de incluir un componente cualitativo que incluya entrevistas en profundidad y entrevistas en grupo a distintos agentes sociales.
- Valorar la posibilidad de incorporar un componente de monitoreo y evaluación de impacto en el trabajo de los agentes de crédito. Por ejemplo, incluyendo cada cierto tiempo la recogida de indicadores sencillos pero cuyo seguimiento a lo largo del tiempo permita valorar y extraer conclusiones de la evolución de los clientes desde distintos ámbitos.

Bibliografía

ASSESSING THE IMPACT OF MICROENTERPRISE SERVICES (AIMS) (2000): *Learning from Clients: Assessment Tools for Microfinance Practitioners*, AIMS, Washington.

ASSESSING THE IMPACT OF MICROENTERPRISE SERVICES (AIMS) (2001): *Conceptual Framework for Assessing the Impacts of Microenterprise Services*, AIMS, Washington.

BAUCHET, Jonathan, MARSCHALL, Cristobal, STARITA, Laura, THOMAS, Jeanette y YALOURIS, Anna (2011): Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Washington, D.C.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (2011), *Estadísticas Económicas*, Precios, Santo Domingo.

LACALLE, Maricruz y RICO, Silvia (2011): *Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro*, Cuadernos Monográficos Núm. 18, Foro de MicroFinanzas, Madrid.

LACALLE, Maricruz y RICO, Silvia (2007): *Evaluación del Impacto de los Programas de Microcréditos: una Introducción a la Metodología Científica*, Cuadernos Monográficos Núm. 9, Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, Madrid.

REED, Larry (2011): *Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2011*, Informe 2011, Microcredit Summit Campaign, Washington, D.C.

RICO, Silvia (2009): *Microcrédito Social: una evaluación de impacto*, Observatorio de la Inclusión Social, Colección Herramientas para la Inclusión, Caixa Catalunya Obra Social, Barcelona.

RODRÍGUEZ PULIDO, Patricia (2011): *Evaluación del Impacto del Programa de Microcréditos de la Fundación Sur Futuro en la Región Enriquillo (República Dominicana)*, Cuadernos Monográficos Núm. 14, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Madrid.

SEBSTAD, Jennefer, NEILL, Catherine, BARNES, Carolyn y CHEN, Gregory (1995): *Assessing the Impacts of Microenterprise Interventions: A Framework for Analysis*, USAID Managing for Results Working Paper no. 7, USAID/Centre for Development Information and Evaluation, Washington D.C.

ANEXO I : ENCUESTA FINAL

Partiendo de la encuesta utilizada para el estudio realizado en el año 2009, se han realizado una serie de cambios para mejorar la aplicabilidad de la encuesta y ampliar información que enmarque y añada información a las valoraciones y evaluaciones de los resultados.

Los cambios han supuesto básicamente la modificación de terminología y la incorporación o eliminación de elementos. También se han añadido preguntas (enumeradas como a, b y c) que se consideró que podían aportar información adicional relevante.

A continuación se incluye la versión final de la encuesta aplicada durante la recogida de datos del año 2011.

ENCUESTA DE IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS

IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE

Nombre del cliente:

Dirección de contacto:

Localidad: Provincia:

Teléfono(s) de contacto: Número de cédula:

Edad: Sexo: 1= Masculino 0= Femenino

Fecha de la entrevista: Cambio del lugar

INFORMACIÓN DEL EXPEDIENTE DEL CLIENTE SUR FUTURO (SE)

No. Préstamo (último)

Fecha del préstamo (último)

Monto del último préstamo otorgado

Número de créditos recibidos de Sur Futuro

Importe total de los microcréditos recibidos

Importe promedio de los microcréditos concedidos

*Nota: Completar pregunta 21 sobre beneficios estimados por SF Para recordar
 *Nota: La opción "No Aplica" significa que esta respuesta no encaja con la situación personal

CONFIRMACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN ENCUESTA DEL 2009

SI No sabe No ANADIDO

INFORMACIÓN BÁSICA

1. En la actualidad, ¿es Vd...?

1=Casada(o)/unión libre 3=Soltera(o)
 2=Separada(o)/Divorciada(o) 4=Viuda(o)

2. ¿Qué nivel de estudios tiene Vd. completados? (No leer edades. Pueden varias) ANADIDO

1= Primaria (5-12 años) 3=Superiores (Universidad, técnico superior +18 años)
 2= Bachiller (13-18 años) 4= Ninguno

3. ¿Cuál es su situación laboral actual?

1= Dirige su propio negocio 4= Ama de casa 99= No sabe
 2= Empleado(a) por cuenta ajena 5= Estudiante
 3= No trabaja 6= Pensionado(a)

4. ¿Cuántas personas viven (duermen) en su hogar? Encuestador: Marcar el total de personas Número Total ANADIDO

1= Hembras >18-59
 2= Varones >18-59
 3= Hembras menores de 18 años
 4= Varones menores de 18 años

4.a. ¿Cuántas personas comen en su hogar? Encuestador: Marcar el total de personas - DISTINCIÓN IMPORTANTE ENTRE DORMIR Y OTRAS QUE COMEN Y HACEN GASTO PERO NO DUERMEN

INFORMACIÓN ECONÓMICA

5. ¿A qué tipo de actividad se dedica su negocio? (Respuesta Múltiple) SE HAN SUBDIVIDIDO LAS CATEGORÍAS ORIGENALES

1= Comercio minorista 5= Restauración (cafetería, pica-pollo, fritura)
 2= Comercio mayorista 6= Producción
 3= Agricultura 7= Otras (especificar)

4= Servicios (salón, motoconcho, gomeco, modista, etc.)

6. ¿Cuál ha sido su ingreso por mes en los dos últimos meses? pesos
Entrevistador: OBSERVACIÓN - fíjese constancia, diario financiero, apuntes/ jornadas para posible formación/ ANADIDO

7. ¿Sus ingresos son suficientes para cubrir los siguientes gastos familiares?

Alimentación	<input type="checkbox"/>	Para entrevistador
Atreglos en su vivienda	<input type="checkbox"/>	1= Sí
Educación	<input type="checkbox"/>	0= No
Salud	<input type="checkbox"/>	2= En parte
vida social	<input type="checkbox"/>	
Vestimenta	<input type="checkbox"/>	

7 a. ¿Hay otros ingresos además del negocio? ANADIDO

1= Sí 0=No
(Es caso afirmativo)

Remesas	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

Importe
 Importe

7 b. ¿Lleva algún san? ANADIDO

1= Sí 0=No
(Es caso afirmativo)

7c. ¿Para qué lo usa? *Marcar todos los que procedan*

Alimentación	<input type="checkbox"/>
Educación	<input type="checkbox"/>
Ahorro	<input type="checkbox"/>
Pago cuotas préstamo	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

Especificar:

7d. ¿Qué tipo? 1= diario 2= semanal 3= quincenal 4= mensual

7e. ¿De cuánto?

8. Gracias al préstamo de Sur Futuro ¿ cree usted que en el futuro sus ingresos?

1= No aumentará nada 3= Aumentarán bastante 99= No sabe
 2= Aumentarán un poco 4= Aumentarán mucho 100=No Aplica*
 ANADIDO

9. ¿Cuenta usted con alguno de los siguientes utensilios en su hogar?

Equipo de Música (radio) ANADIDO	<input type="checkbox"/>
Lavadora	<input type="checkbox"/>
Televisión	<input type="checkbox"/>
Computadora	<input type="checkbox"/>
Abanico	<input type="checkbox"/>

Estufa	<input type="checkbox"/>
Nevera	<input type="checkbox"/>
Comedor	<input type="checkbox"/>
Carro ANADIDO	<input type="checkbox"/>
Motor ANADIDO	<input type="checkbox"/>

Para entrevistador 1= Sí 0= No

10. ¿Qué tipo de vivienda tiene? (material de las paredes)

1= zinc 3= madera 5= otro
 2= block 4= concreto

10 a. ¿De quién es la propiedad donde vive o cuál es el origen de la casa? ANADIDO

1= microempresario o pareja (pagándola o pagada) 3= alquiler 5= otro
 2= prestada/ cuéldola 4= donada 99= No sabe

11. Su vivienda posee:

Luz Eléctrica	<input type="checkbox"/>
Agua Potable (en pluma, llave)	<input type="checkbox"/>
ACLARACIÓN ANADIDA	<input type="checkbox"/>
Letrina	<input type="checkbox"/>
Hinodoto	<input type="checkbox"/>
Teléfono Residencial	<input type="checkbox"/>

Para entrevistador 1= Sí 0= No

12. ¿Cómo afronta los gastos médicos cuando usted o un familiar suyo se enferma?

1= Utiliza sus ahorros 4= Vende/ empeña algo ANADIDO 99=No sabe
 2= Utiliza sus ingresos normales 5= Pide prestado, juega san
 3= Utiliza el seguro médico 6= Varios

13. ¿Mantiene Ud. normalmente ahorros para afrontar emergencias o inversiones?
 1= Sí 0= No 2= A veces 99= No sabe

14. ¿Cuántos de sus hijos (que haya dado a luz/engendrado) < 18 años iban a la escuela el año pasado? ANADIDO PARA ACLARAR
 1= Todos 2= No todos 3= Ninguno 100= No Aplica*

15. ¿Cuántas de sus hijas (que haya dado a luz/engendrado) < 18 años iban a la escuela el año pasado?
 1= Todos 2= No todos 3= Ninguno 100= No Aplica*

16. ¿Cuántos de sus hijos (que haya dado a luz/engendrado) < 18 años iban a la escuela este año?
 1= Todos 2= No todos 3= Ninguno 100= No Aplica*

17. ¿Cuántos de sus hijas (que haya dado a luz/engendrado) < 18 años iban a la escuela este año?
 1= Todos 2= No todos 3= Ninguno 100= No Aplica*

17 a. ¿Con qué regularidad iban sus hijos a la escuela este año?
 1= Siempre 2= Casi siempre 3= A veces 100= No Aplica* ANADIDO

17 b. ¿Con qué regularidad iban sus hijas a la escuela este año?
 1= Siempre 2= Casi siempre 3= A veces 100= No Aplica*

18. Durante los últimos 12 meses:
 1 = Han disminuido 2 = Se han mantenido 3 = Han aumentado 99 = No sabe

Sus ingresos	
Sus ahorros	

Encuestador: OBSERVACIÓN - ¿lleva contabilidad, diario financiero, apuntar? Si no, interese cuando se trabaja juntos

19. ¿Qué cosas ha comprado (con dinero) en los dos últimos meses? (Marcar todos los que procedan)

Bienes Básicos	Bienes Medios	Bienes Superiores
<input type="checkbox"/> Arroz	<input type="checkbox"/> Chivo	<input type="checkbox"/> Accesorios personales MODIFICADO (en lugar de "ir de tiendas")
<input type="checkbox"/> Habichuelas	<input type="checkbox"/> Pescado	<input type="checkbox"/> Paseo al interior del país
<input type="checkbox"/> Plátano	<input type="checkbox"/> Bacalao	<input type="checkbox"/> Libro
<input type="checkbox"/> Pollo	<input type="checkbox"/> Chuleta	<input type="checkbox"/> Pago colegio
<input type="checkbox"/> Espaguetis o pasta	<input type="checkbox"/> Queso	<input type="checkbox"/> Ir a eventos artísticos
<input type="checkbox"/> Teléfono	<input type="checkbox"/> tarjeta de teléfono	
	<input type="checkbox"/> Cerveza	

19a. ¿Qué hace con más regularidad?
 1= Desayuno 2= Comida 3= Cena 4= Las tres 5= Dos de ellas

20. Durante los 12 últimos meses, su negocio:
 1 = Sí 0 = No 99 = No sabe

Ha incrementado sus ventas	
Ha incrementado su ganancia	
Ha contratado a más empleados asalariados (que le paga un sueldo mensual)	
Ha contratado a más empleados no asalariados (pago en especie)	

21. ¿Cuál ha sido la ganancia de su negocio en los últimos 6 meses?
Encuestador: OBSERVACIÓN - ¿lleva contabilidad, diario financiero, apuntar? Si no, interese cuando se trabaja juntos ANADIDO

_____ pesos Respuesta Beneficiario _____ Estimado SF

INFORMACIÓN SOCIAL Y HABILIDADES EMPRESARIALES

22. ¿Ha recibido usted formación en cuestiones comerciales? Gestión, Mercadeo, Producción, Publicidad
 1= Sí 0= No 99= No sabe

23. En caso afirmativo ¿esta formación le ha servido para mejorar sus ingresos?
 1= Mucho 2= Poco (un chín) 3= No me ha servido 99= No sabe

24. ¿Participa usted en las decisiones importantes de su familia?	
1= Si 0=No 2= A veces	<input type="text"/>
25. ¿Participa usted en las decisiones importantes de su comunidad?	<input type="text"/>
1= Si 0=No 2= A veces	
26. ¿Quién decide el destino del dinero que usted gana?	<input type="text"/>
1= Usted mismo(a) 2= Su pareja 3= Ambos 4= Otros AÑADIDO	
27. ¿Ha recibido usted un préstamo anteriormente?	<input type="text"/>
1= Si 0=No	
(En caso afirmativo)	
¿Cómo valoraría su experiencia con el préstamo?	<input type="text"/>
1= Muy buena 3=Normal 5=Muy mala	
2= Buena 4= Mala 99=No sabe	
28. En su comunidad, ¿son habituales alguna de las siguientes circunstancias? <i>Marcar todas las que aplique</i>	
<input type="checkbox"/> Delincuencia <input type="checkbox"/> Drogas/Alcohol <input type="checkbox"/> Violencia doméstica <input type="checkbox"/> Desempleo (física o de palabra; incluyendo contra niños/as y hombres)	
	AÑADIDO
29. ¿Tiene algún familiar directo o indirecto residente en España?	<input type="text"/>
1= Si 0=No	
29 a. (En caso afirmativo)	
1= mujer 2= hombre 3= ambos	<input type="text"/>
30. ¿Es beneficiario(a) de algún programa social?	<input type="text"/>

ANEXO II: ANÁLISIS DE FRECUENCIAS (2011)

Detalle del porcentaje de datos perdidos del sistema, perdidos porque no aplican o perdidos porque el encuestado no sabe responder:

Pregunta	Datos perdidos		No aplica	No sabe	No info	Comentarios
	Total	%				
Número TOTAL de personas que comen en la casa del microempresario	4	2%	1%		1%	Se ha considerado que no aplica cuando comen en casa de otra persona
Tipo de actividad del negocio	18	9,4%	9,4%			No aplica porque ya no tienen negocio
Ingreso mensual promedio en los dos últimos 2 meses	46	24,1%	12,6%	11%	0,5%	No aplica porque ya no tienen negocio o porque acaba de iniciar la actividad
Lleva contabilidad o algún tipo de apuntes - distinto al listado de fiados	25	13,1%	11,5%		1,6%	No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Los ingresos del negocio son suficientes para cubrir los gastos de alimentación	30	15,7%	15,7%			No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Los ingresos del negocio son suficientes para cubrir los gastos de arreglos en vivienda	37	19,4%	19,4%			No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Los ingresos del negocio son suficientes para cubrir los gastos de educación	69	36,1%	36,1%			No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Los ingresos del negocio son suficientes para cubrir los gastos de salud	34	17,8%	17,8%			No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Los ingresos del negocio son suficientes para cubrir los gastos de la vida social	36	18,8%	18,8%			No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Los ingresos del negocio son suficientes para cubrir los gastos de vestimenta	35	18,3%	18,3%			No aplica porque ya no tienen negocio o porque manifiesta claramente que no usa los ingresos del negocio para cubrir dicho gasto
Importe mensual promedio de las remesas que le envían	152	79,6%	77,5%		2,1%	No aplica porque no reciben remesas
Importe mensual promedio de otros ingresos del hogar	59	30,9%	23%		7,9%	No aplica porque no hay otros ingresos distintos al negocio o a remesas
¿Para qué usa el san?	88	46%	45%		1%	No aplica porque no lleva san
¿Qué tipo de san lleva?	53	48,6%	43,1%		5,5%	No aplica porque no lleva san. La información que falta se debe a que la pregunta sobre el tipo de san se introdujo con posterioridad a las primeras encuestas.
Importe mensual que recibe del san o los san que lleva	97	50,7%	45,5%		5,2%	No aplica porque no lleva san. La información que falta se debe a que la pregunta sobre el tipo de san se introdujo con posterioridad a las primeras encuestas.
Opinión sobre la contribución del préstamo en el futuro de los ingresos	82	42,9%	40,3%	2,6%		No aplica porque no tenía crédito en el momento de realizar la encuesta.
Manera en la que en la mayoría de los casos afronta los gastos médicos en la familia	1	0,5%		0,5%		
Cuántos de sus hijos fueron al colegio el año pasado	113	59,1%	58,6%		0,5%	No aplica porque no tenía hijos menores de 18 años
Cuántas de sus hijas fueron al colegio el año pasado	114	59,7%	59,2%		0,5%	No aplica porque no tenía hijas menores de 18 años
Cuántos de sus hijos fueron al colegio este año	112	58,6%	58,1%		0,5%	No aplica porque no tenía hijos menores de 18 años
Cuántos de sus hijas fueron al colegio este año	112	58,6%	58,1%		0,5%	No aplica porque no tenía hijas menores de 18 años
Regularidad con la que los hijos iban	116	60,7%	60,2%		0,5%	No aplica porque no tenía hijos menores de 18 años

al colegio este año						años
Regularidad con la que las hijas iban al colegio este año	113	59,1%	58,6%		0,5%	No aplica porque no tenía hijas menores de 18 años
Qué ha sucedido con sus ingresos en los últimos 12 meses	7	3,7%	3,7%			No aplica cuando no ha habido ingresos
Qué ha sucedido con sus ahorros en los últimos 12 meses	67	35,1%	34,6%		0,5%	No aplica porque no mantiene ahorros
Comida que se hace con más regularidad en el hogar	1	0,5%			0,5%	
Incremento de las ventas del negocio en los últimos 12 meses	24	12,5%	11,5%		1%	No aplica porque ya no tiene negocio
Incremento de las ganancias del negocio en los 12 últimos meses	26	13,6%	11,5%		2,1%	No aplica porque ya no tiene negocio
Contratación de personal asalariado (con sueldo mensual/diario/semanal)	22	11,5%	11,5%			No aplica porque ya no tiene negocio
Tiene ayuda sin ofrecerle un sueldo específico	22	11,5%	11,5%			No aplica porque ya no tiene negocio
Importe de la ganancia del negocio en los últimos 6 meses	66	34,5%	12%	22%	0,5%	No aplica porque ya no tiene negocio o porque el negocio es reciente
Existencia de previa formación en temas comerciales	3				1,6%	
Utilidad de la formación para mejorar sus ingresos	105	55%	54,5%		0,5%	No aplica cuando no ha recibido formación comercial
Participa en las decisiones importantes de la familia	1	0,5%			0,5%	
Participa en las decisiones importantes de la comunidad	1	0,5%			0,5%	
Persona que decide sobre el uso del dinero que el microempresario/a gana	10	5,2%	4,7%		0,5%	No aplica cuando ya no tiene negocio y el microempresario es mujer
Valor de la experiencia con el préstamo anterior de Sur Futuro	2	1%			1%	
Existencia en la comunidad de delincuencia	1	0,5%			0,5%	
Existencia en la comunidad de drogas o alcohol	4				1,6%	0,5%
Existencia en la comunidad de violencia doméstica verbal o física	1	0,5%			0,5%	
Género del familiar en España	83	43,5%	43,5%			No aplica cuando no tiene familiar en España

Cabe mencionar que, en una gran parte de los casos en los que los datos perdidos se refieren a preguntas que no aplican, se está obteniendo con el registro de dicho dato información valiosa y útil para contrastar con los resultados. Por ejemplo, clientes que ya no tienen negocio: 9,4%; o clientes de sexo femenino que ya no tienen negocio: 4,7%.

FORO
DE MICROFINANZAS



El Foro de MicroFinanzas es un espacio pionero de sensibilización, estudio, debate e investigación permanente sobre microfinanzas en el que participan expertos de la Universidad, las ONG, las entidades financieras, los microemprendedores y la Administración Pública.

La Colección de Cuadernos Monográficos del Foro de Microfinanzas incluye los siguientes números:

Nº 1 Los Microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas. Diciembre 2004.

Nº 2 El Microcrédito como instrumento de reconciliación: evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda. Marzo 2005.

Nº 3 Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito. Su papel en la concesión de microcréditos en España. Mayo 2005.

Nº 4 El Microcrédito como instrumento de la cooperación española para el desarrollo. Diciembre 2005.

Nº 5 Glosario básico sobre microfinanzas. Enero 2006.

Nº 6 Microempresa y Microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: Impacto en el progreso social de la mujer indígena. Agosto 2006.

Nº 7 Microcréditos e Inmigración: Inserción sociolaboral en España y reducción de los flujos migratorios irregulares. Septiembre 2006.

Nº 8 El Banco Grameen. Febrero 2007.

Nº 9 Evaluación de impacto de los programas de microcréditos: Una introducción a la metodología científica. Diciembre 2007.

Nº 10 Microcréditos para la inclusión. Julio 2008.

Nº 11 Microcréditos en la Unión Europea. Septiembre 2009.

Nº 12 Glosario Básico sobre Microfinanzas. Reedición Ampliada. Marzo 2010.

Nº 13 Gestión del desempeño social a través de un enfoque integral. Estudio de Caso de Prizma. Noviembre 2010.

Nº 14 Evaluación de Impacto del Programa de Microcrédito de la Fundación Sur Futuro en la Región Enriquillo (República Dominicana). Abril 2011.

Nº 15 Conclusiones del primer Encuentro Nacional de Microfinanzas y reflexiones sobre los principales elementos de discusión. Abril 2011.

Nº 16 Conclusions from the first National Meeting on Microfinance and Reflections on the Principal Issues Addressed. Octubre 2011.

Nº 17 Evaluación de Impacto del Programa de Cajas Autofinanciadas de Intervida en Senegal 2009-11. Noviembre 2011.

Nº 18 Microfinanzas en España: Impacto y recomendaciones a futuro. Enero 2012