



INNOVACIONES DE LAS SILC

INFORME DE LA INVESTIGACIÓN 5

Una Evaluación del Impacto de las Familias Entre los Grupos de Ahorros de Pago por Servicio

Autor: Michael Ferguson, PhD, Coordinador de Investigación y Evaluación

Antecedentes del Proyecto – SILC y el Modelo de PSP

Catholic Relief Services desarrolló el modelo de las Comunidades de Ahorros y Préstamo Interno (SILC) para grupos de ahorro y crédito de propiedad del usuario y autogestionados. Un grupo de las SILC está comúnmente compuesto de 15 a 30 miembros autoseleccionados, y ofrece una oportunidad frecuente, cómoda y segura para ahorrar. Ayudan a los miembros a acumular montos globales útiles que están disponibles en un momento predeterminado y les permite acceder a pequeños préstamos o donaciones de emergencia para la inversión y el consumo.

Financiado por la Fundación Bill & Melinda Gates del 2008 al 2012, las Innovaciones de las SILC es un proyecto piloto dentro del programa integral de las SILC. Las Innovaciones de las

Principales Hallazgos

- Las familias de los PSP y FA mostraron resultados comparables en muchos indicadores de bienestar, incluyendo ingresos y fuentes de ingresos.
- Las familias de los PSP fueron más activas como comerciantes, con más inversión en el negocio, incluyendo algunos de alto riesgo. Las familias de los FA parecían estar a favor de una ruta más conservadora, con un mayor énfasis en el cultivo para la subsistencia.
- Las familias de los PSP tomaron niveles de crédito significativamente más altos, y mostraron una mayor probabilidad de comprometerse eficazmente con las finanzas formales y semiformales tanto para el crédito como para el ahorro, en comparación con las familias de los FA.
- Las familias de los PSP tenían más probabilidad de vincular el ahorro y crédito a la actividad comercial.
- Las fuentes de tensión económica variaron un tanto. Las familias de los PSP experimentaron más pérdidas relacionadas con nuevos negocios, mientras que las familias de los FA tuvieron más dificultades para manejar crisis de salud y eventos del ciclo de vida.
- Las familias de los PSP resultaron ser significativamente más activas, en cuanto a la movilización de la comunidad y cuestionamiento de los puntos de vista de los líderes.
- La evidencia colectiva sugiere que las familias de los PSP pueden estar a favor de las estrategias de medios de vida a más largo plazo, con más riesgo y menos beneficios materiales inmediatos, en comparación con las familias de los FA.



SILC tienen por objetivo establecer la capacidad comercial local para la expansión sostenida del modelo de grupo de ahorros más allá del periodo de financiamiento. En el diseño del proyecto, los Agentes de Campo (FA por sus sigla en inglés) responsables de formar y apoyar a los grupos de las SILC son contratados y pagados por el proyecto hasta por un año. Los FA luego se someten a un proceso de examen para certificarse como Proveedores de Servicio Privado (PSP por sus siglas en inglés), quienes ofrecen sus servicios de las SILC a las comunidades a largo plazo, en base al pago por servicio, sin más financiamiento del proyecto. A marzo del 2012, el proyecto apoya a más de 350.000 miembros de los grupos de ahorros, principalmente pobladores rurales, a lo largo de los tres países piloto Kenia, Tanzania y Uganda.

Diseño de la Investigación e Impacto de las Familias

Para evaluar el modelo e informar a las futuras ampliaciones de las SILC sobre este modelo de grupo de ahorros de pago por servicio, CRS llevó a cabo una amplia investigación utilizando un diseño de Ensayo Controlado Aleatorio (RCT por sus siglas en inglés). La investigación se estableció para realizar una comparación fundamental entre dos canales de entrega: el pago por servicio, modelo de los PSP frente al modelo más convencional, de los FA pagados por el proyecto (en base a una remuneración). Un diseño experimental comparó rigurosamente los dos y estableció cohortes estadísticamente comparables de los agentes que brindan servicios a los miembros en entornos comparables en un intervalo de un año. (Refiérase a la sección de Información de Antecedentes Adicionales sobre la Investigación). En total, el estudio se centró en 333 agentes asignados aleatoriamente de las dos cohortes (separados por aproximadamente un año), clasificados ya sea en condición de PSP de pago por servicio o en condición de FA pagado por remuneración, por un intervalo de un año de investigación, que siguió con una fase de entrenamiento de 12 meses en la que se pagó una remuneración a todos los agentes.

Para la encuesta de las familias, se seleccionó a un subgrupo de 240 agentes de los asignados aleatoriamente, junto con una comunidad atendida por cada agente. Dentro de cada comunidad seleccionada, encuestamos a 10 familias seleccionadas aleatoriamente, inclusive de familias afiliadas y no afiliadas a las SILC¹. La encuesta de la línea de base se llevó a cabo entre junio y agosto de 2010. El panel de línea final de las mismas familias se realizó entre julio y noviembre de 2011². De acuerdo con el diseño estándar de la encuesta de panel, este análisis se centra en si las diferencias surgieron en la línea final entre nuestros grupos de comparación de familias atendidas por los PSP y familias atendidas por los FA.

Vistazo General de la Muestra

De acuerdo con el diseño anterior, la encuesta de las familias se aplicó a 2.392 hogares en la línea de base. En la línea final, el equipo de campo alcanzó una tasa de seguimiento de aproximadamente el 90 por ciento, con el restante que se perdió durante el seguimiento, pero que se reemplazó con encuestados adicionales extraídos de la lista de suplentes creada en la línea de base, llegando así a una línea final *n* de aproximadamente 2.400 familias otra vez. Durante el análisis de la línea final, se excluyó una región del estudio, después de que surgieran pruebas que demostraron que

1 La inclusión de los encuestados afiliados y no afiliados a las SILC es un producto del diseño de “intención de tratar” del RCT, en el que se evalúa el *acceso* a la intervención de las SILC en lugar del tratamiento directo. El diseño mide los efectos del impacto a través de las comunidades con exposición al modelo de PSP o al modelo de FA. En otras palabras, cuando se compara el enfoque de los PSP en contra del enfoque de los FA, estamos haciendo comparaciones a nivel comunitario que incluyen a encuestados afiliados y no afiliados a las SILC en las comunidades atendidas por cada tipo de agente. Los lectores también deben tener en cuenta que el diseño no permite comparaciones aleatorias del impacto entre los encuestados afiliados y no afiliados a las SILC, ya que la asignación aleatoria ocurrió a nivel de las comunidades y la decisión de unirse a un grupo de las SILC no es aleatoria.

2 El diseño permitió sustituciones limitadas de las familias en la línea final.

la administración local no había podido llevar a cabo la asignación aleatoria adecuada cuando se asignó a los agentes en la condición experimental de PSP o FA. El resultado fue una línea final n de 2.119 (Tabla 1)³, con un seguimiento final para la muestra de la línea final de 90,8 por ciento.

TABLA 1 - VISIÓN GENERAL DE LA MUESTRA POR PAÍS

País	Familias de los PSP (N)	Familias de los FA (N)	Total de Familias de la Muestra	Porcentaje del Total de las Familias de la Muestra
Kenia	650	180	830	39,17
Tanzania	480	179	659	31,10
Uganda	390	240	630	29,73
Total	1.520	599	2.119	100

Los resultados de la línea de base se analizaron para validar la aleatorización. Esas conclusiones, recogidas en otro informe de CRS, mostraron que la asignación aleatoria fue efectiva en términos de entrega de equivalencia estadística sobre las principales variables observables. Sólo un pequeño grupo de diferencias significativas surgieron entre las poblaciones de los FA y PSP. En otras palabras, a nivel comunitario y a nivel individual, la muestra de los grupos de los PSP y FA era muy comparable en la línea de base, permitiendo un aislamiento eficaz del efecto del tratamiento de los PSP en el análisis de la encuesta de línea final.

El mismo análisis de las variables demográficas se llevó a cabo en la línea final y confirmó la comparabilidad una vez más. Las tablas 2 y 3 muestran ejemplos de las variables demográficas analizadas en la línea final, ninguna de las cuales reveló fuertes diferencias entre las familias de los PSP y FA.

TABLA 2 - COMPARACIONES DE LAS VARIABLES DEMOGRÁFICAS DE LAS SUBPOBLACIONES DE LOS PSP Y FA

	PSP	PSP (N)	FA	FA (N)	Total (N)
Edad Media Total de las Familias (Encuestados)	22,6	1.513	22,8	596	2.109
Tamaño Medio Total de las Familias	6,13	1.520	6,23	599	2.119

TABLA 3 - DISTRIBUCIÓN DEL ESTADO CIVIL Y EL NIVEL DE EDUCACIÓN DE LAS FAMILIAS

Distribución (Media)		PSP		FA		Total (N)
		(N)	(Media)	(N)		
Estado Civil	<i>Soltero</i>	5,53%	84	5,68%	34	118
	<i>Casado / Unión Libre</i>	74,74%	1.136	75,96%	455	1.591
	<i>Divorciado / Separado</i>	5,53%	84	4,34%	26	110
	<i>Viudo</i>	14,21%	216	14,02%	84	300
Distribución del Nivel de Educación de los Miembros de la Familia Mayores de 13 años	<i>Ninguno</i>	21,49%	1.982	21,75%	808	2.790
	<i>Parte de la Primaria/ preescolar</i>	43,24%	3.988	44,25%	1.644	5.632
	<i>Primaria Completada</i>	21,04%	1.940	20,48%	761	2.701
	<i>Parte de la Secundaria</i>	7,93%	731	8,45%	314	1.045
	<i>Secundaria Completada</i>	4,88%	450	3,53%	131	581
	<i>Técnico post secundaria</i>	1,12%	103	1,27%	47	150
	<i>Universidad</i>	0,30%	28	0,27%	10	38

3 Los lectores notarán la distribución asimétrica de la muestra entre las familias de los PSP y FA. Esta fue una decisión de diseño deliberada, basada en la anticipación de una mayor variación en los resultados del modelo de PSP.

A nivel de comunitario y a nivel individual, la muestra de los grupos de los PSP y FA era muy comparable en la línea de base, permitiendo un aislamiento eficaz del efecto del tratamiento de los PSP en el análisis de la encuesta de línea final.

Las familias de los PSP estaban orientadas más fuertemente hacia los negocios, en eso eran significativamente más propensas que las familias de los FA, al ser propietarias de una microempresa.

Vistazo General del Método de Análisis

La encuesta amplia del proyecto cubre un gran número de ámbitos de la vida familiar, en el que la participación en un grupo de las SILC podría crear impacto. El método estándar aplicado a todas las variables en este análisis fue agregar respuestas de acuerdo a la condición de la comunidad (PSP o FA) y luego comparar las medias⁴. Las pruebas de comparación de las medias (*pruebas t*) se utilizaron para determinar si las diferencias entre las muestras de los PSP y FA eran estadísticamente significativas. También se consideró la magnitud de la diferencia (en porcentaje). En la mayoría de los casos de variables dicotómicas, ordinales y continuas, los códigos de datos faltantes se borraron antes de que las pruebas se ejecutaran. Para las variables categóricas y preguntas de respuesta múltiple, se corrió la prueba en cada respuesta individual. En algunos casos, las comparaciones registradas se incluyeron al análisis como una forma de tratar la variación desigual vista en el conjunto de datos.

Definimos la significación al nivel del 95 por ciento ($p < 0,05$). Para corregir las múltiples pruebas asociadas a la gran cantidad de preguntas, y para reducir la probabilidad de que los errores de Tipo I confundan las comparaciones, pusimos especial énfasis en las variables con un 99 por ciento ($p < 0,01$) de significación. Todas las discusiones de significación que se presentan a continuación se ajustan a estos estándares, a menos que lo contrario se indique específicamente en el texto.

Impacto

Fuentes de Ingresos, Estimación de Ingresos y Asignación de Tiempo

El estudio encontró que las subpoblaciones de los PSP y FA no eran significativamente diferentes en términos de los perfiles de medios de vida en general y de las fuentes de ingresos (trabajo asalariado, remesas, ingresos de negocios, entre otros). Las estimaciones de los ingresos totales también eran comparables. Además, los resultados de asignación de tiempo (por ejemplo, número de horas/ días de trabajo vs. los de descanso) no mostraron diferencias sólidas, aunque hay algunos indicios de que las familias de los PSP dedicaban una mayor parte de su tiempo de trabajando a actividades relacionadas a negocios, en comparación con las familias de los FA. Ese resultado encuentra apoyo considerable en las siguientes secciones.

Negocios Propios y Agricultura

Las familias de los PSP estaban orientadas más fuertemente hacia los negocios, en eso eran significativamente más propensas que las familias de los FA, por alrededor de un 5 por ciento, al ser propietarias de una microempresa. No existían diferencias significativas en la escala de recursos humanos de estos negocios, consideradas en términos de número de empleados pagados (menos de uno por negocio en promedio).

Había una diferencia levemente significativa en términos de gastos relacionados con la inversión de los negocios. La inversión en negocios registrada por parte de los propietarios de negocios de los PSP era ligeramente superior a la de los propietarios de negocios de los FA. Este efecto se mantiene a lo largo de los tres países.

⁴ La mayor parte del informe contiene dos variables de pruebas de diferencia de las medias que comparan las poblaciones de los PSP y FA sin tener en cuenta las variables de control que pueden influir en estas diferencias. El supuesto operativo es que la aleatorización funcionó correctamente en el sentido de crear grupos comparables, eliminando así la necesidad de tales controles. Para mayor seguridad, muchas de las diferencias de los PSP y FA se probaron con regresión multivariante suplementaria con controles para una gama de factores demográficos pertinentes. Los resultados no cambian fundamentalmente cualquiera de los hallazgos aquí presentados, con un pequeño grupo de excepciones, siendo la más importante el efecto de las variables de los países sobre los ahorros totales, según se discute más adelante en este informe.

La fuente de fondos para nuevas inversiones comerciales también varió: las familias de los PSP eran considerablemente más propensas a pedir prestado (de cualquier fuente) para destinarlo a la inversión de negocios ($p < 0,01$). Las familias de los PSP también eran significativamente más propensas a obtener ganancias de un negocio existente e invertirlo en otro, por una diferencia del 5 por ciento. Por su parte, las familias de los FA eran más propensas a iniciar nuevos negocios con sus repartos de las SILC, por una diferencia del 3 por ciento.

En cuanto a los tipos de negocios que poseen, la única diferencia significativa que se presentó era que las familias de los FA eran en un 7 por ciento más propensas a poseer un tipo específico de negocio, concretamente, el procesamiento agrícola (Tabla 4, diferencias significativas en rojo). La diferencia es sólida a nivel del 0,01, y se corresponde con otros hallazgos que sugieren que existían diferencias significativas entre estas poblaciones relacionadas con las actividades agrarias.

Las familias de los FA hacían significativamente más inversiones de capital en implementos agrícolas y gastaban significativamente más en mano de obra agrícola (en ambos con un 3 por ciento de diferencia). Por su parte, las familias de los PSP gastaban más en fertilizantes y compraban más ganado durante el intervalo de la investigación, con la última diferencia sólida en casi un 7 por ciento. Cada grupo prefería una mezcla particular de granos básicos y cultivos comerciales. Por último, la forma en que las dos subpoblaciones pagaban por los insumos agrícolas variaba, con las familias de los PSP utilizando ahorros existentes y regalos de familiares o amigos de forma significativamente superior, y las familias de los FA significativamente superiores en el uso préstamos de prestamistas y grupos comunales (no afiliadas a las SILC).

TABLA 4 - PRINCIPAL ACTIVIDAD COMERCIAL DEL ENCUESTADO (DIFERENCIAS SÓLIDAS EN ROJO)

Tipo de Negocio	PSP		FA		Total	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Expendio de alimentos	154	20,6	54	20,6	208	20,6
Ropa de segunda mano	28	3,8	11	4,2	39	3,9
Pequeño negocio	116	15,5	31	11,8	147	14,6
Venta al por menor y por mayor	100	13,4	32	12,2	132	13,1
Productos lácteos	16	2,1	5	1,9	21	2,1
Carnicería y Pescados	48	6,4	13	5,0	61	6,1
Otros productos animales	17	2,3	3	1,1	20	2,0
Venta de teléfonos	4	0,5	0	0,0	4	0,4
Sastrería	19	2,5	6	2,3	25	2,5
Artesanías/ Carpintería	36	4,8	8	3,1	44	4,4
Transporte	13	1,7	7	2,7	20	2,0
Mecánica	5	0,7	1	0,4	6	0,6
Electrónica	1	0,1	0	0,0	1	0,1
Peluquería	10	1,3	5	1,9	15	1,5
Procesamiento Agrícola	97	13,0	52	19,8	149	14,8
Restaurante	22	2,9	7	2,7	29	2,9
Fabricación de cerveza	32	4,3	14	5,3	46	4,6
Alojamiento	3	0,4	1	0,4	4	0,4
Otros	25	3,4	12	4,6	37	3,7

Estos resultados nos sugieren que las familias de los PSP muestran una orientación más comercial, con una inversión más frecuente y mayor en el negocio; esto incluye el uso

de crédito y la inversión de ganancias en negocios adicionales. Esta orientación incluye una propensión a realizar negocios tales como la inversión ganadera, que es un indicador cultural común de riqueza en África del Este, pero que en economías de desarrollo se ve como relativamente más riesgoso⁵. Las familias de los FA parecen preferir una ruta más conservadora, con menos inversión en negocios en general y una mayor propensión a cultivos comerciales y cultivos de subsistencia combinados (que los alimenten mientras obtienen alguna ganancia).

Crédito

La encuesta incluyó preguntas sobre todos los tipos de crédito, incluyendo pero sin limitarse a los préstamos de las SILC. Una comparación central en el análisis de crédito fue el total de dinero prestado de todas las fuentes.

Los resultados aquí fueron claros: los encuestados de los PSP pidieron más crédito. La diferencia fue sólida y se mantuvo tanto para el crédito total como para el crédito registrado. La diferencia en el crédito entre las familias de los PSP y FA totalizaba alrededor de US\$35 por familia (medido sin referirse al plazo del préstamo en el momento de la encuesta de línea final)⁶. Además, cuando se restringió el análisis a los dueños de negocios, el resultado se mantuvo una vez más, con una diferencia ligeramente mayor. (La mayor probabilidad para solicitar préstamos para fines comerciales se señaló en la sección anterior.)

TABLA 5 - PRÉSTAMOS FAMILIARES ADQUIRIDOS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES

	PSP			FA			Total	
	(N)	(%)	(valor medio)	(N)	(%)	(valor medio)	(N)	(%)
Grupo de las SILC	474	34,27	\$47,31	188	35,07	\$38,25	662	34,50
Familia o Amigos	1.004	77,83	\$38,82	450	85,23	\$28,50	1.454	79,98
Tienda Local	297	20,53	\$11,73	76	13,19	\$9,55	373	18,44
Cooperativas de Ahorro y Crédito	29	1,92	\$327,38	14	2,35	\$317,74	43	2,04
Banco	49	3,24	\$839,60	17	2,84	\$489,93	66	3,13
Institución Microfinanciera	52	3,42	\$403,77	15	2,50	\$212,83	67	3,16
Asociaciones de Acumulación de Ahorros y Crédito	43	2,85	\$68,80	17	2,86	\$32,42	60	2,85
Comprador	33	2,21	\$36,81	8	1,35	\$11,65	41	1,97
Bienes en alquiler	11	0,73	\$20,38	6	1,01	\$127,78	17	0,81
Prestamistas	24	1,59	\$38,53	13	2,20	\$29,35	37	1,76
Empleador	12	0,79	\$27,31	4	0,67	\$12,59	16	0,76
Otros	2	0,13	\$5,10	1	0,17	\$0,60	3	0,14

En cuanto a las fuentes de crédito, los perfiles de las muestras de los PSP y FA fueron similares, con sólo dos diferencias notables (Tabla 5, diferencias significativas en rojo). Las familias de los FA confían más en el crédito informal de amigos, mientras que las familias de los PSP solicitan más crédito a tiendas locales. (Ambas diferencias son de alrededor del 7 por ciento con $p < 0,01$). La encuesta encontró que las familias de los PSP tienden a asegurar mejores

5 El punto aquí se basa en argumentos convencionales en economía agrícola, que las inversiones en ganadería son relativamente impredecibles. El éxito depende de la salud y crianza de los animales.

6 Todas las cifras monetarias contenidas en este documento están expresadas en dólares estadounidenses utilizando una tasa de cambio promedio durante el período de investigación 2010-2011, de la siguiente manera: 84 chelines kenianos por 1 dólar estadounidense, 1.512 chelines tanzanos por 1 dólar estadounidense y 2.349 chelines ugandeses por 1 dólar estadounidense.

Los resultados aquí fueron claros: los encuestados de los PSP pidieron más crédito.

condiciones para sus préstamos, incluyendo plazos más largos en el caso de préstamos bancarios y una mayor probabilidad de préstamos sin intereses.

La Tabla 5 muestra el valor medio de los préstamos desglosados por tipo de préstamo. Aquí vemos lo que parece ser un endeudamiento más activo de las familias de los PSP casi en todos los ámbitos, incluyendo préstamos más grandes de sus grupos de las SILC y préstamos sustancialmente mayores de bancos e instituciones de microfinanzas. Estos hallazgos pueden, en efecto, ser el indicativo de las tendencias en las dos subpoblaciones. Sin embargo, debido a que hay muy pocas observaciones en relación con el tamaño de toda la muestra, y los errores alrededor de esas estimaciones son incluso más grandes, ninguna de estas diferencias en el valor de los préstamos desglosados por fuente es estadísticamente significativa.

En conjunto, estos hallazgos sugieren que las familias de los PSP son más eficaces en el uso de las finanzas semiformales y formales en relación a las familias de los FA. Esto es consistente con el hallazgo de que las familias de los PSP eran en general más activas en el uso de crédito y más propensas a aplicar su crédito a fines comerciales.

Ahorros

Inicialmente se encontró que los encuestados de los PSP tienen aproximadamente US\$30 más en ahorros totales en relación a los encuestados de los FA (medido en el momento de la encuesta de línea final). Este efecto aparece en cada una de las tres comparaciones descritas anteriormente e incluye la significación estadística para el modelo de “total de dinero”. Sin embargo, cuando tenemos en cuenta los efectos del país⁷, la significación de la ventaja de los PSP en ahorros totales desaparece. Nuestra conclusión es que no existe en realidad ninguna relación significativa entre las condiciones de PSP y FA y ahorros totales, un caso claro de “sesgo de variable omitida” en la comparación inicial. Las familias de los FA sí reportaron un *crecimiento* significativamente superior en sus ahorros totales en los últimos 12 meses, un resultado que se mantiene con significación y muestra una diferencia de alrededor del 6 por ciento.

Al mismo tiempo, surge una clara tendencia en los ahorros relacionados con la actividad de negocios. Tanto para los ahorros derivados de la actividad comercial como para los ahorros destinados a fines de inversión de negocios, las familias de los PSP aparecieron muy por delante de las familias de los FA, con la significación anterior al 0,05 y la última al 0,01. Estos hallazgos son bastante consistentes con los resultados anteriormente mencionados sobre el crédito.

En términos de opciones de lugares para el ahorro, algunas diferencias significativas surgieron: las familias de los PSP tendían más a mantener ahorros corrientes con sus grupos de las SILC y ahorrar en cuentas de dinero móvil en comparación con las familias de los FA (Tabla 6, diferencias significativas en rojo). Por otro lado, las familias de los FA eran significativamente

⁷ El país de residencia del encuestado era una variable de control potencialmente importante que se consideró aquí y en otros lugares en el análisis. El porcentaje de encuestados que pertenecen a los grupos de los PSP y FA varió ampliamente entre los países. Los PSP encuestados comprenden el 78,3 por ciento de la muestra en Kenia, el 72,8 por ciento de la muestra en Tanzania y 61,9 por ciento en Uganda. Como resultado, las comparaciones de las dos variables PSP-FA podrían estar sesgadas por las diferencias entre países. (Por ejemplo, quizá los PSP encuestados ahorraron más no por una diferencia PSP-FA, sino porque las condiciones económicas eran mejores en Kenia de lo que eran en Uganda). Nos enfrentamos con este sesgo entre países utilizando dos métodos. En primer lugar, ponderamos las observaciones para corregir las poblaciones desproporcionadas de los PSP en todos los países, dando menos peso a las comunidades de los PSP donde los PSP encuestados están sobrerrepresentados (comunidades de Kenia) y dando más peso a las comunidades de los PSP donde se encuentran subrepresentadas (comunidades de Uganda). El segundo enfoque no ponderó observaciones. En cambio, se añadieron los indicadores de los países donde a las regresiones para capturar los efectos en los países. Ningún análisis presentó mayores desafíos para la comparación de las medias en las que reportamos, con un pequeño grupo de excepciones, siendo el más significante los ahorros totales.

más propensas a ahorrar en los últimos seis meses en un “escondite”⁸, y tuvieron mayor valor medio de ahorros guardados con “amigos” (aunque el último hallazgo es significativo sólo en el nivel 0,10). Todas estas diferencias estaban en el rango del 2 al 4 por ciento.

TABLA 6 – AHORROS VIGENTES DEL ENCUESTADO (O DEL MIEMBRO DE LA FAMILIA)

	PSP			FA			Total	
	(N)	(%)	(valor)	(N)	(%)	(valor)	(N)	(%)
Grupos de las SILC	915	97,34	\$ 38,87	393	95,62	\$ 33,15	1.308	96,82
Cultivo	393	41,81	\$ 34,55	161	39,17	\$ 34,84	554	41,01
Escondite	397	42,23	\$ 46,69	168	40,88	\$ 57,18	565	41,82
Merry-go- rounds o Asociaciones de Ahorros y Crédito Rotativo (ROSCA)	250	26,60	\$ 175,15	108	26,28	\$ 266,16	358	26,50
Banco	159	16,91	\$ 127,55	69	16,79	\$ 99,60	228	16,88
Dinero Móvil	136	14,47	\$ 158,11	45	10,95	\$ 60,07	181	13,40
Grupo de amigos	62	6,60	\$ 23,60	27	6,57	\$ 20,01	89	6,59
Familia	68	7,23	\$ 37,03	31	7,54	\$ 29,58	99	7,33
Cooperativas de Ahorro y Crédito	78	8,30	\$ 25,76	40	9,73	\$ 66,09	118	8,73
Instituciones Microfinancieras	61	6,49	\$ 130,42	19	4,62	\$ 130,27	80	5,92
Otros	44	2,89	\$ 362,58	15	2,50	\$ 302,91	59	2,78
Total	2.563			1.076			3.639	

Las familias de los PSP están claramente vinculando sus ahorros con mayor frecuencia a la actividad comercial. También muestran una mayor propensión al ahorro en medios semiformales, incluyendo la transformación de sus teléfonos celulares en dispositivos de almacenamiento de efectivo.

La Tabla 6 muestra el valor medio de los ahorros desglosados por tipo de cuenta. Aquí vemos una serie de diferencias, incluyendo a las familias de los PSP que ahorran más activamente con sus grupos de las SILC y con bancos, mientras que las familias de los FA están ahorrando más con Asociaciones de Ahorros y Crédito Rotativo⁹, cooperativas de ahorro y crédito¹⁰ y en “escondites”. En una medida considerable, estos hallazgos concuerdan con otros en el análisis y pueden ser el indicativo de las tendencias en las dos subpoblaciones. Sin embargo, al igual que en el análisis de crédito, ya que existen tan pocas observaciones en relación con el tamaño de toda la muestra, y los errores alrededor de esas estimaciones son incluso más grandes, ninguna de estas diferencias en el valor de los ahorros es estadísticamente significativa.

En resumen, si bien puede no haber diferencias en los ahorros totales, las familias de los PSP están claramente vinculando sus ahorros con mayor frecuencia a la actividad comercial. También muestran una mayor propensión al ahorro en medios semiformales, incluyendo la transformación de sus teléfonos celulares en dispositivos de almacenamiento de efectivo (al menos en frecuencia si no en valor de los ahorros). Al igual que en el análisis de crédito, las familias de los FA muestran cierta propensión a recurrir al financiamiento informal, aunque al parecer están ahorrando más activamente en general, como se evidencia en el crecimiento durante el año anterior.

8 Tenga en cuenta que los hallazgos sobre los ahorros en los “últimos seis meses” fueron separados de los resultados sobre el ahorro vigente que se muestra en la Tabla 6.

9 Merry-go-rounds es el nombre común para Asociaciones de Ahorros y Crédito Rotativo o RoSCA en el este de África.

10 Las cooperativas de ahorro y crédito también se conocen como uniones de crédito en otras partes del mundo.

Actividad de las SILC

En cuanto a las actividades básicas de ahorro de los grupos de las SILC, las subpoblaciones de los PSP y FA parecen bastante comparables (Tabla 7, diferencias significativas en rojo)¹¹. Además, el número y tamaño de los repartos de las SILC no mostraron diferencias sólidas entre los FA y PSP. Al igual que en el anterior análisis de crédito y ahorro, si bien parece que las familias de los PSP percibieron repartos más grandes, y esto en efecto podría ser la tendencia, la diferencia observada en la Tabla 7 no es estadísticamente significativa.

TABLA 7 - RESUMEN DE LA ACTIVIDAD DE AHORROS DE LAS SILC

	PSP		FA	
	(N)	(Media US\$)	(N)	(Media US\$)
Ahorrado en la Última Reunión de las SILC*	897	\$4,26	390	\$4,25
Contribuido al Fondo Social en la Última Reunión de las SILC	862	\$0,45	359	\$0,47
Último Reparto	749	\$68,00	288	\$58,00

* Observamos que los ahorros por reunión aquí no concuerdan con otros datos que hemos recolectado en los niveles de ahorros. Ferguson, *Grupo de Rendimiento*, ha demostrado que la mayoría de los grupos se reúnen semanalmente y que el ahorro promedio tiende a ser alrededor de US\$ 1 por semana. Sin embargo, parece que estas diferencias se derivan en gran parte de las diferencias en el ciclo del grupo. El análisis del grupo de rendimiento se enfocó en los grupos creados durante el período de asignación aleatoria de cada agente; por lo tanto, casi ninguno de ellos pasaba del segundo ciclo cuando se tomó la medida de la línea final. La encuesta de las familias se centró principalmente en los grupos creados durante el período de capacitación de 12 meses de cada agente; es así que, muchos más de esos grupos fueron más allá del segundo ciclo en el momento de la encuesta de la línea final. Sabemos que los ahorros por miembro tienden a incrementar a medida que el número de ciclos aumenta. Un último punto: el efecto aquí está claramente distribuido de la misma manera a través de las muestras de los PSP y FA, apoyando una comparación válida, que es la más crítica para este análisis.

Como se indica en la Tabla 5, las familias de los PSP y FA son igualmente propensas a pedir prestado a sus grupos de las SILC. Existen algunos indicios de que las familias de los PSP solicitan préstamos en mayor nivel (aunque la diferencia no es significativa). Como se observa en la Tabla 6, las familias de los PSP también parecen ahorrar más activamente con sus grupos de las SILC (aunque una vez más el valor de esos ahorros no es significativamente diferente).

Estas comparaciones de la actividad básica de la SILC son importantes de considerar, ya que pueden darnos una idea de la mecánica del cambio visto en otros lugares en la encuesta. ¿Las diferencias que vemos en otras áreas de este análisis son simplemente por tener más dinero en la mano como resultado de las SILC? Volveremos a esta pregunta al final del resumen.

Vemos algunas divergencias sobre el uso de los repartos de las SILC. Las familias de los FA eran más propensas a no utilizar su reparto de las SILC por nada en particular, con una alta significación ($p < 0,01$), mientras que las familias de los PSP mostraron una tendencia más débil (en el nivel 0,1) al utilizar los repartos para necesidades cotidianas y matrículas escolares. Una posible interpretación es que las familias de los FA pueden tener seguridad financiera más inmediata, en la que tienen la flexibilidad de no utilizar la distribución de inmediato en las necesidades más urgentes.

11 Los hallazgos aquí son diferentes de medidas similares reportadas en el Informe de la Investigación 3, Desempeño del Grupo en los Grupos de Ahorros de Pago por Servicio, Innovaciones de las SILC por Michael Ferguson, (Baltimore: Catholic Relief Services, 2012). <http://www.crsprogramquality.org/publications/2012/7/24/group-performance-in-fee-for-service-savings-groups.html>. Allí, los grupos de los PSP superan sustancialmente a los grupos de los FA. La razón principal es una diferencia en las muestras. El informe del desempeño del grupo se basaba en una comparación de los grupos *creados bajo la condición aleatoria* de PSP o FA, mientras que la encuesta de las familias dio seguimiento a encuestados en grupos creados mientras todos los agentes estaban en su fase inicial de capacitación de FA de 12 meses.

Gastos Generales y Consumo

Las familias de los PSP mostraron mayores niveles de gastos totales y niveles ligeramente más altos de consumo total, en comparación con las familias de los FA. Sin embargo, ninguna de las diferencias es significativa al nivel 0,05.

Gestión de Riesgos y Salud

Las subpoblaciones de PSP y FA respondieron a las crisis económicas de manera similar. El tiempo necesario para recuperarse de sus respectivas crisis era comparable. Sin embargo, las causas de estas crisis variaron.

Las familias de los PSP eran significativamente más propensas a haber sufrido una crisis como resultado de un fracaso comercial (cierre), y/o pérdida de ganado, con diferencias de 4 al 5 por ciento, ambos en $p < 0,01$ (Tabla 8, diferencias significativas en rojo). Por lo general, esto encaja con la idea de que las familias de los PSP estaban asumiendo más negocios. La propiedad de ganado es un ejemplo de ello, las familias de los PSP invirtieron en mayor medida en animales y sufrieron consecuencias de manera desproporcionada, siempre y cuando esas inversiones fueran mal.

TABLA 8 - CAUSAS DE PRESIÓN FINANCIERA EN LOS SEIS MESES ANTERIORES (DIFERENCIAS SÓLIDAS EN ROJO)

Tipo de Presión Financiera	PSP		FA		Total	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Suma global, escuela	791	52,04	313	52,25	1.104	52,10
Gastos de Matrimonio	72	4,74	27	4,51	99	4,67
Gastos de Festival	507	33,36	227	37,90	734	34,64
Negocios cerrados	136	8,95	31	5,18	167	7,88
Pérdida de Trabajo	37	2,43	14	2,34	51	2,41
Pérdida de Cultivos	721	47,43	259	43,24	980	46,25
Daños de Vivienda/ Activos	102	6,71	50	8,35	152	7,17
Enfermedad/ Lesiones	833	54,80	368	61,44	1.201	56,68
Pérdida de Ganado	293	19,28	86	14,6	379	17,89
Muerte en la Familia	201	13,22	80	13,36	281	13,26
Abandono Conyugal	13	0,86	6	1,00	19	0,90
Total	1.520		599		2.119	

Por su parte, las familias de los FA eran más propensas a sufrir crisis económicas debido a los gastos de festival¹² o enfermedad/ lesión (Tabla 8). La última diferencia era de alrededor del 7 por ciento y conduce a la significación más alta ($p < 0,01$). Para estar claros, las familias de los PSP y FA experimentaron una frecuencia comparable de enfermedades y lesiones durante el período de investigación, pero las familias de los FA tenían más probabilidades de experimentar una crisis económica debido a esos eventos. Ellos mostraron mucho más gasto de dinero en atención de salud en general en comparación con las familias de los PSP.

En vista de la asignación aleatoria y la muestra relativamente grande, es poco probable que las familias de los FA sufrieran enfermedades y lesiones que fueran simplemente más graves y costosas de tratar, que aquellas experimentadas por las familias de los PSP. Por lo tanto, las dos subpoblaciones podrían estar respondiendo a la enfermedad/ lesión de manera diferente.

12 Los gastos de festival se definen como los gastos relacionados con las vacaciones y eventos comunitarios que se celebran como parte de la agenda social de la comunidad.

Para establecer un sustituto importante para la salud financiera de una familia, se comparó el número de ausencias escolares entre los hijos de las familias de los PSP y las familias de los FA, y no se encontraron diferencias significativas.

La encuesta incluyó una serie de preguntas sobre el cuidado básico de la salud – búsqueda de comportamientos (por ejemplo, número de días que una familia espera antes de buscar atención), y no se presentaron diferencias sólidas en la mayoría. Vimos importantes diferencias en las formas en que las familias de los PSP y FA pagaban para el cuidado de la salud. Las familias de los PSP eran más propensas a utilizar dinero en efectivo de la casa u obtener un préstamo del Fondo Social de las SILC (generalmente sin intereses), ambos son mecanismos de defensa de bajo el estrés¹³. Por otro lado, las familias de los FA, eran más propensas a utilizar préstamos convencionales de las SILC o trabajar para obtener el dinero. El sacar préstamos a un interés relativamente alto de los grupos de las SILC o trabajar como jornalero en los campos de otras personas son considerados mecanismos de defensa que son más estresantes ¹⁴ y es más probable caer en grandes crisis económicas.

Asistencia Escolar, Matrículas Escolares y Seguridad Alimentaria

Para establecer un sustituto importante para la salud financiera de una familia, se comparó el número de ausencias escolares entre los hijos de las familias de los PSP y las familias de los FA, y no se encontraron diferencias significativas. Cuando estas ausencias se produjeron, se encontró una diferencia significativa en uno de los *motivos* que se citan para la ausencia: las familias de los PSP fueron significativamente (5 por ciento) más propensas a citar la falta de fondos como la razón de que sus hijos faltaran a la escuela.

Dos líneas de preguntas revelaron pequeñas pero significativas diferencias en materia de seguridad alimentaria, concretamente, (1) ¿con qué frecuencia las familias se acostaban a dormir con hambre en el último mes? y (2) ¿con qué frecuencia las familias no lograron satisfacer las necesidades de alimentos en el último año? (Tabla 9, diferencias significativas en rojo). Las dos medidas mostraron que las familias de los PSP tenían menos seguridad alimentaria que las familias de los FA con una significación moderada ($p < 0,05$), y diferencias en el rango del 3 al 4 por ciento.

TABLA 9 - FRECUENCIA EN LA QUE LAS FAMILIAS NO SATISFICIERON LAS NECESIDADES ALIMENTICIAS EN EL AÑO ANTERIOR

	PSP		FA		Total	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Nunca	732	48,16	307	51,34	1.039	49,06
Algunas veces	611	40,20	243	40,64	854	40,32
Con frecuencia	177	11,64	48	8,03	225	10,62
Total	1.520		598		2.118	

Hasta cierto punto, estos resultados parecen estar en desacuerdo con las conclusiones sobre el consumo total, en este punto, no tenemos ninguna forma particular de conciliar los dos. Sin embargo, los resultados parecen consistentes con los anteriores. Los hallazgos anteriores sugieren que las familias de los FA pueden estar prefiriendo una estrategia económica de menor riesgo, con énfasis en la subsistencia, en lugar de correr riesgos en la inversión comercial. En un hallazgo relacionado, las familias de los PSP compran comida en una manera más significativa que las familias de los FA ($p < 0,01$), con lo cual considerando la irregularidad típica de los flujos de ingresos a nivel de la comunidad, los puede haber dejado más propensos a déficit alimenticios, en comparación con las familias de los FA que cultivan más sus alimentos.

13 Refiérase a Monique Cohen y Pamela Young, “Uso de los Microseguros y Educación Financiera para la Protección y Acumulación de Activos”, en *Reducción Global de la Pobreza: El Caso para la Acumulación de Activos*, ed. Caroline O. N. Moser (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2007).

14 Ídem.

Vivienda y Bienes

La encuesta incluyó una serie de preguntas sobre la vivienda. Algunas de las preguntas eran específicas de cada país de acuerdo a los índices de pobreza estandarizados integrados para cada país (por ejemplo, Herramientas del Índice de Avance para Salir de la Pobreza). Tanto las preguntas amplias de la encuesta como las preguntas específicas de cada país indicaron que las familias de los FA tenían la tendencia de residir en las grandes estructuras, compuestas de materiales más resistentes, por ejemplo, las familias de los FA residía en estructuras de ladrillo, en aproximadamente un 3 por ciento, más a menudo que las familias de los PSP (Tabla 10, diferencias significativas en rojo). Las familias de los FA invirtieron mucho más dinero en mejoras importantes a esas estructuras (por ejemplo, techos mejorados). Por último, las viviendas de las familias de los FA tenían más probabilidades de ser avivadas con leña comprada, mientras que las viviendas de las familias de los PSP eran más propensas a ser avivadas por leña recolectada.

TABLA 10 - MATERIAL PRINCIPAL DE LAS PAREDES DE LAS VIVIENDAS (DIFERENCIAS SÓLIDAS EN ROJO)

Material de la Pared	PSP		FA		Total	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Lodo/ Estiércol de Vaca	1.136	74,74	425	70,95	1.561	73,67
Pasto/ Palos	58	3,82	24	4,01	82	3,87
Piedra	37	2,43	12	2,00	49	2,31
Bloques de cemento	141	9,28	74	12,35	215	10,15
Ladrillos	98	6,45	57	9,52	155	7,31
Planchas de hierro	7	0,46	4	0,67	11	0,52
Otros	43	2,83	3	0,50	46	2,17
Total	1.520		599		2.119	

Las consultas sobre los activos eran específicas de cada país y se derivaron de los índices de pobreza. La mayoría de estas comparaciones no mostraron diferencias sólidas. Cuando surgieron diferencias, tendían a favorecer a las familias de los FA, especialmente en Uganda (Tabla 11, diferencias significativas en rojo).

TABLA 11 - ELEMENTOS PERTENECIENTES A LAS FAMILIAS EN UGANDA

	PSP		FA		Todas	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Bote/ Canoa	15	3,85	3	1,25	18	2,86
Mosquitero	291	74,62	197	82,08	488	77,46
Radio	255	65,38	168	70,00	423	67,14
Bicicleta	188	48,21	137	57,08	325	51,59
Pollos o Patos	266	68,21	184	76,67	450	71,43
Zapatos de propiedad del Cónyuge Cabeza de Familia	287	73,59	184	76,67	671	74,76
Panga (canoa para la pesca)	281	72,05	192	80,00	473	75,08
Olla de Metal/ Cacerola	362	92,82	222	92,50	584	92,70
Teléfono celular (del Encuestado)	154	39,49	107	44,58	261	41,43
Teléfono celular (de la Familia)	149	38,21	112	46,67	261	41,43
Teléfono celular (del Miembro del Grupo de la SILC)	177	45,38	94	39,17	271	43,02

Por lo tanto, parecería que las familias de los FA están adoptando estrategias de medios de vida que incluyan una mayor inversión en vivienda, activos fijos y la acumulación de riqueza material.

Liderazgo y Activismo

De todas las áreas evaluadas, el liderazgo y activismo son probablemente las más inequívocas en términos de favorecer a las familias de los PSP. Las familias de los PSP mostraron una diferencia sólida, alrededor de un 6 por ciento, por su propensión a participar en la movilización comunitaria (Tabla 12, diferencias significativas en rojo). Eran en un 3 a 5 por ciento más propensos a cuestionar a un vecino o interrogar a un líder de la comunidad (Tabla 13, diferencias significativas en rojo) cuando no estaban de acuerdo con sus puntos de vista. Las tres de esas diferencias fueron altamente significativas ($p < 0,01$) en comparación con las familias de los FA.

TABLA 12 - PARTICIPACIÓN EN ACTIVISMO

Tipo de Activismo	PSP		FA		Todas	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Puntos de Vista Emitidos en las Reuniones Públicas	658	43,29	257	42,90	915	43,18
Líder Administrativo Local Visitado	346	22,76	140	23,37	486	22,94
Escuelas Visitadas para presentar una Queja	533	35,07	187	31,22	720	33,98
Ha sido invitado a Hablar en una Reunión Pública	280	18,42	119	19,87	399	18,83
Acción Tomada para Cambiar las Leyes Locales	106	6,97	38	6,34	144	6,80
Otros Miembros Comunitarios Movilizados	257	16,91	64	10,68	321	15,15
Inquietudes Planteadas a Funcionarios Gubernamentales sobre Fondos para Jóvenes y Mujeres (en Kenia)	2	0,42	0	0,00	2	3,03
Inquietudes Planteadas a Funcionarios Gubernamentales sobre los Millones Kikwete o Fondos JK	57	8,77	16	8,89	73	8,80
Ninguno de estos	527	34,67	202	33,72	729	3,44

TABLA 13 - ACUERDO CON LA AFIRMACIÓN: "SI NO ESTOY DE ACUERDO CON ALGO QUE EL LÍDER DE LA COMUNIDAD ESTÁ HACIENDO, GUARDO SILENCIO"

	PSP		FA		Total	
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)
Estoy completamente de acuerdo en que guardo silencio	90	5,92	58	9,68	148	6,98
Estoy de acuerdo en que guardo silencio	264	17,37	134	22,37	398	18,78
No estoy de acuerdo en que guardo silencio	726	47,76	263	43,91	989	46,67
Estoy en total desacuerdo respecto a guardar silencio	418	27,50	136	22,70	554	26,14
No sé	22	1,45	8	1,34	30	1,42
Total	1.520		599		2.119	

En definitiva, parece que el modelo de los PSP ha generado un cambio de actitud entre los miembros a los que brinda servicios, lo que ha dado lugar a una mayor propensión a defender sus creencias y/o cuestionar lo que ellos creen que es incorrecto. Nuestra hipótesis es que este cambio tiene que ver con la idea de convertirse en consumidores bajo el modelo de los PSP, que incluye la experiencia de negociar con los agentes PSP sobre las estructuras de tarifas y

De todas las áreas evaluadas, el liderazgo y activismo son probablemente las más inequívocas en términos de favorecer a las familias de los PSP.

mantener a los PSP responsables de los servicios prestados. Estos consumidores pueden haber internalizado en el proceso el derecho a esperar el valor proporcional a la inversión personal.

Diferencia Sutil y Sus Mecanismos

Las subpoblaciones de los PSP y FA parecen comparables en muchos aspectos importantes. Es primordial que el lector tenga en cuenta que las diferencias que vemos son sutiles. La gran mayoría de las divergencias consideradas significativas en las pruebas *t* están en el rango de 3 a 5 por ciento, con los casos más significativos típicamente alrededor del 7 por ciento. Así, estas subpoblaciones son muy parecidas, incluso en términos de las variables consideradas significativamente diferentes.

Sin embargo, a pesar de esta sutileza, las diferencias invitan a la formulación de perfiles diferentes para nuestras subpoblaciones en el momento de la línea final. En resumen, las familias de los PSP parecen estar más orientadas a los negocios. Se dedican a más emprendimientos y probablemente más diversos, estrategias de medios de vida basadas en el mercado. Poseen más negocios, invierten más en estos, solicitan más préstamos para apoyarlos, derivan mayores ahorros, aplican más de sus ahorros hacia estos y sufren más crisis económicas cuando sus negocios fracasan. Sus estrategias están apoyadas en parte por un mayor endeudamiento total y un mayor involucramiento con las finanzas semiformales y formales, en comparación con las familias de los FA. Así como se reafirman en los negocios, las familias de los PSP también se afirman cada vez más como líderes y activistas de sus comunidades.

Las familias de los FA, por su parte, están haciendo inversiones más seguras en subsistencia, activos fijos y vivienda. Como resultado, están disfrutando de mejores condiciones de vida inmediatas, lo que significa una reducción de la probabilidad de escasez de alimentos, en comparación con las familias de los PSP. Las familias de los FA están ahorrando su dinero de manera más activa, en general. Sin embargo, las familias de los FA no necesariamente se muestran más sólidas en la gestión financiera, según lo evidencian sus mayores dificultades para hacer frente a las crisis de salud y a los recurrentes eventos del ciclo de vida como gastos de festival, y su mayor propensión a recurrir al crédito y ahorro, aunque sea de fuentes informales.

A lo largo de un intervalo de un año, las familias de los PSP parecen estar invirtiendo más activamente en su futuro, con la mirada puesta en grandes compensaciones en el futuro y la voluntad de hacer más sacrificios (superarse) en el corto plazo. Estas diferencias son atribuibles a los diferentes modelos de entrega y son coherentes con el diseño del Ensayo Controlado Aleatorio (RCT por sus siglas en inglés). Al igual que con la mayoría de RCT, el mecanismo preciso de cambio todavía no está completamente entendido.

Como se señaló anteriormente, los hallazgos sugieren únicamente una relación muy limitada con el factor causal más evidente e inmediato, que es cómo las familias de los PSP y FA ahorran y solicitan préstamos en sus grupos de las SILC. Las familias de los PSP muestran alguna tendencia tanto para ahorrar como para pedir prestado más activamente dentro de sus grupos de las SILC, pero la mayoría de esas diferencias no son estadísticamente significativas. Parecen existir algunos cambios más amplios del comportamiento que están vinculados a los servicios de los agentes de las SILC, pero estos cambios de comportamiento no parecen ser reducibles a la actividad principal de las SILC en sí misma.

Por tanto, proponemos que los dos modelos de entrega están generando cambio en el comportamiento de los agentes, quienes a su vez interactúan con sus electores de diferentes

maneras. Más allá de eso, poco podemos decir con confianza sobre la mecánica de ese cambio. Sin embargo, existe una cierta lógica especulativa de los patrones. Los agentes PSP se reafirman y toman sus oportunidades como comerciantes en el mercado libre. Ellos pueden animar a sus electores para que actúen de la misma manera. Los FA tienen estrategias de medios de vida caracterizadas por la seguridad y estabilidad de las remuneraciones que les pagan. Sus consejos y estímulos podrían seguir el ejemplo, ya que ayudan a dirigir a los clientes hacia una mayor seguridad inmediata (tal vez con menos potencial de crecimiento) en sus estrategias de medios de vida.

Con la Mirada Hacia la Triangulación

Hallazgos como estos, sutiles diferencias, medidos durante un intervalo de tiempo relativamente corto, claman por una triangulación. Esperamos ver resultados similares en otro estudio que utilice otros métodos con esta población. Cuando los hallazgos coinciden en esta manera, se refuerzan mutuamente, y la importancia de los resultados aumenta en gran medida.

Como se señaló anteriormente, este proyecto de investigación incluye varios componentes, además de la encuesta de las familias. Teníamos la esperanza de ver a nuestros hallazgos triangulados entre los componentes. Sin embargo, en su mayor parte, no lo tenemos, puesto que los hallazgos similares sobre las poblaciones de los PSP versus las poblaciones de los FA simplemente no surgieron. Existen limitadas excepciones, por ejemplo, el análisis de los datos del sistema de información de gestión mostró que los grupos de PSP solicitaron más crédito interno que los grupos de FA, lo que coincide con los resultados aquí detallados sobre el crédito.

Aún mejor sería una triangulación con una investigación externa e independiente, por ejemplo, otro RCT enfocado en los dos modelos de entrega llevados a cabo por otra organización. Por desgracia, no tenemos la oportunidad de corroborarlo en este momento, ya que ninguna otra organización ha tratado de comparar los modelos de esta manera. Esperamos que esta investigación diseñe cambios y que la potencial triangulación de estos hallazgos pueda ser revisada en otras investigaciones, ya sean por CRS o por otra agencia.

Un agradecimiento especial al consultor Curtis Bell, PhD, quien llevó a cabo el análisis de los datos que forman la base de este informe.

Los agentes de los PSP se reafirman y toman sus oportunidades como comerciantes en el mercado libre. Ellos pueden animar a sus electores para que actúen de la misma manera



Información de Antecedentes Adicionales sobre la Investigación

a. Diseño del RCT

El diseño experimental del estudio tenía por objeto crear cohortes de agentes (PSP y FA) estadísticamente comparables que estén brindando servicios a las comunidades y familias en entornos comparables. Entre los FA que completaron exitosamente su examen y calificaron para ser certificados como PSP, algunos fueron asignados aleatoriamente para la certificación inmediata (y se les designó al *grupo de tratamiento*), mientras que otros fueron asignados al azar para permanecer como FA por un período adicional de 12 meses (y se les designó al *grupo de control*), antes de convertirse oficialmente en PSP. Los agentes de tratamiento y control fueron equitativamente calificados, y fueron supervisados y apoyados por igual. La única diferencia fue la forma en que se les pagaba – a través del proyecto (control) o por los grupos de las SILC (tratamiento).

De este modo, el diseño controla las diferencias observables y no observables entre los agentes, sus supervisores y las áreas de operación. A través de la selección aleatoria, los PSP de tratamiento y los FA de control son estadísticamente comparables y cualquier diferencia en el desempeño y los resultados se puede atribuir al canal de entrega. Los investigadores seleccionaron 333 agentes para el estudio. La encuesta de las familias se enfocó en un subgrupo de 240 de estos agentes y las comunidades a las que brindaban sus servicios.

b. Preguntas y contenidos de la Investigación

El RCT compara los canales de entrega de los PSP y los FA a lo largo de las siguientes dimensiones:

- Calidad del grupo y desempeño financiero
- Impacto sobre los miembros del grupo y sus familias
- Alcance de la pobreza
- Satisfacción de los miembros con los servicios del agente
- Satisfacción del agente con su trabajo y remuneración
- Competitividad con respecto a otros proveedores de servicios financieros
- Sostenibilidad de los servicios para los grupos

c. Fuentes de datos

CRS empleó cuatro fuentes primarias de datos en la investigación:

- El existente Sistema de Información de Gestión del proyecto, que da seguimiento a la productividad del agente y el desempeño financiero del grupo (trimestralmente).
- Autoinforme de los agentes sobre su trabajo e ingresos (semestralmente).
- Investigación cualitativa con los agentes y miembros del grupo, llevada a cabo por MicroSave, respecto a la satisfacción con el canal de entrega y otros temas (línea de base/ línea final).
- Una encuesta a las familias, diseñada en colaboración con el Profesor Joe Kaboski de la Universidad de Notre Dame, y administrada por Synovate, tanto de los afiliados y no afiliados a las SILC en 240 comunidades para establecer el impacto (línea de base/ línea final).



228 W. Lexington Street
Baltimore, MD 21201-3413
Tel: 1.410.625.2220

www.crsprogramquality.org