

HENDERSON & ALBERRO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN
BONO DE IMPACTO SOCIAL, PARA
MUJERES JEFAS DE FAMILIA”**

INFORME TÉCNICO

**Segundo Entregable
Enero, 2016**



Secretaría de Desarrollo
e Integración Social
GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO

CONTENIDO

Glosario 3

Antecedentes y Alcance del Estudio..... 4

LA JEFATURA FEMENINA COMO FENÓMENO Y PROBLEMÁTICA SOCIAL4

EL PROGRAMA DE APOYO A MUJERES JEFAS DE FAMILIA5

LOS BONOS DE IMPACTO SOCIAL.....6

EL ESTUDIO Y SUS OBJETIVOS7

Resultados del Estudio de Factibilidad BIS Jalisco 9

ÁREA TEMÁTICA Y PROBLEMÁTICA SOCIAL.....9

POBLACIÓN OBJETIVO 13

ANÁLISIS DE INTERVENCIONES ORIENTADAS AL INGRESO PARA MJF.....17

MÉTRICAS DE RESULTADOS31

OPCIONES PRELIMINARES DE CONTRATACIÓN, COORDINACIÓN E INVERSIONISTAS.....35

VIABILIDAD FINANCIERA DEL BIS MJF JALISCO37

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD41

Bibliografía 43

Anexos 48

ANEXO 1: MAPA DE ACTORES Y ROLES48

ANEXO 2: PERFIL PSICOSOCIAL DE LAS MUJERES JEFAS DE FAMILIA49

ANEXO 3: ANÁLISIS DE PROBLEMAS DE LAS MUJERES JEFAS DE FAMILIA55

ANEXO 4: CRITERIOS Y PONDERACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES Y DETALLE DE RESULTADOS56

Glosario

- CA – Consejo asesor
- CGJ – Comité del Gobierno del Estado de Jalisco (SEDIS y SICYT)
- FOMIN – Fondo Multilateral de Inversiones (BID)
- HAPS – Equipo de Henderson y Alberro y ProSociedad
- MJF – Mujeres jefas de familia
- Programa – Apoyo a Mujeres Jefas de Familia
- SEDIS – Secretaría de Desarrollo e Integración Social
- SICYT – Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología
- SF – *Social Finance*
- GT – Grupo de Trabajo para el Desarrollo del Bono de Impacto Social

Antecedentes y Alcance del Estudio

LA JEFATURA FEMENINA COMO FENÓMENO Y PROBLEMÁTICA SOCIAL

Las mujeres en la actualidad no gozan de equidad de condiciones en muchas áreas, entre ellas el ingreso, en donde reciben peores salarios que los hombres (World Bank [WB], 2012). Los estereotipos de género, además del perjuicio psicoemocional que generan, incrementan las diferencias económicas entre los grupos, con lo cual se fortalecen los prejuicios sociales (Ridgeway, 2011). En el ámbito rural algunas de estas desigualdades se incrementan significativamente, sin embargo la problemática es también urbana (WB, 2012).

Asimismo, las mujeres tienden a subestimar sus habilidades, e incluso su rendimiento se ve disminuido en contextos sociales (Guyon, 2014). De acuerdo con diversos estudios, las mujeres jefas de familia tienen menores probabilidades de contar con patrimonio, menor acceso al crédito, menor ingreso en el autoempleo formal o informal, así como menores bienes productivos y poco acceso a cadenas productivas (WB, 2012).

La exclusión laboral en México se da en una economía orientada a la exportación, que ha reducido la calidad y cantidad de los empleos, ha aumentado la migración, y ha feminizado la pobreza de manera no necesariamente incluyente. Las mujeres siguen siendo discriminadas en el mercado, con empleos de baja calidad, y remuneración menor. Aunado a la migración, el aumento de divorcios y separaciones, ha incrementado de manera drástica el número de hogares monoparentales con jefatura femenina en el país (González de la Rocha, 2001).

En lo particular, las Mujeres Jefas de Familia (MJF) son un grupo que dentro de las mujeres sufren mayores vulnerabilidades y son más propensas a transferir la pobreza a sus futuras generaciones (González de la Rocha, *et al.*, 2015.) Algunos estudiosos (Buvinić *et al.*, 1978) definen la situación de las MJF como una “triple vulnerabilidad” en la que la mujer sufre de discriminación de género, pobreza y falta de apoyo en el hogar; lo anterior deriva en que las mujeres sean una población especialmente más propensa a transferir la pobreza a sus futuras generaciones. En comparación con los jefes de familia también existe evidencia de que en México las mujeres jefas tienen condiciones más desfavorables. Presentan mayores niveles de analfabetismo, menores niveles de instrucción, mayores tasas de desempleo, menores niveles de ingreso y productividad salarial; todo ello en comparación con los varones jefes de familia (INEGI, 2005).

Durante las últimas décadas en México el número de hogares con jefatura de familia femenina ha venido en aumento, debido a diversos factores como la migración, la violencia doméstica, o cambios en el ingreso (Shin, 2014). En Jalisco “Uno de cada cuatro hogares jaliscienses es sostenido por una mujer (madre soltera, viuda o con esposo migrante)” (Gobierno de Jalisco, 2013: 401). Esta cifra ha ido en aumento la última década y se espera en los próximos quince años se incremente de manera significativa, según los pronóstico para 2030 las mujeres jefas de familia representarían el 35% del total de los hogares (Gobierno del Estado de Jalisco, 2013-2033). Una cantidad importante de estas mujeres jefas de familia (MJF) se encuentra en situación de pobreza y de acuerdo al INEGI (2010) representan el 32.40% en Jalisco y 38.20% en el país (Gobierno de Jalisco, 2013).

La literatura académica en torno al fenómeno de la jefatura femenina en México y Jalisco ha encontrado una serie de problemáticas que dificultan a las MJF las opciones de salida de su condición de vulnerabilidad, derivadas de un bajo ingreso, prejuicios sociales y una deficiente cobertura social para cubrir sus necesidades básicas (Instituto Jalisciense de las Mujeres [IJM], 2010a; IJM, 2010b); González de la Rocha *et al.*, 2015). El diagnóstico realizado con grupos focales para el Plan Estatal de Desarrollo del Estado de Jalisco 2013-2033 identificó problemáticas comunes para los hogares con jefas de familia, como son: discriminación en el mercado laboral, falta de flexibilidad en los empleos y escasez de mecanismos de apoyo para el cuidado de los infantes bajo su cargo (Gobierno de Jalisco, 2013). Los hogares con jefatura femenina, a pesar de las dificultades, han encontrado formas de proteger sus patrones de consumo durante las crisis económicas, y aquellas que logran diversificar sus fuentes de ingreso tienden a soportar mejor la situación económica (González de la Rocha, 2001).

En sí misma la jefatura del hogar representa para la mujer una serie de retos en la organización del tiempo, tratando de nivelar las responsabilidades económicas y del cuidado de los hijos y del hogar. En general las mujeres reportan altos índices de pobreza de tiempo. Las mujeres jefas de familia mexicanas y las madres con trabajos remunerados son los grupos de la sociedad que más horas trabajan a la semana dentro y fuera del hogar (Encuesta Nacional de Uso del Tiempo [ENUT], 2009). Por ejemplo, las MJF entre 41 y 45 años de edad trabajan más de 88 horas a la semana, mientras que los hombres de la misma edad trabajan únicamente 75 horas. Aunado a esto se suma una de las problemáticas más importantes de las MJF que es el limitado acceso a medios de apoyo en el cuidado infantil (Gobierno de Jalisco, 2013).

Por lo anterior, es fundamental que el Estado de Jalisco fomente cambios para que las madres solteras puedan ganar un ingreso suficiente para cubrir sus necesidades con una forma de vida que les permita hacerse cargo de sus hijos y tener tiempo personal. De acuerdo con el Plan Estatal de Desarrollo 2013-2033 en la Dimensión de Equidad de Oportunidades, se encuentra el Programa de Desarrollo e Integración Social, el cual entre otros tiene como meta reducir para este año 2015 de 32.4% a 30% el porcentaje de madres con jefatura del hogar en situación de pobreza multidimensional. La visión en este campo es lograr para el 2033 la reducción de este indicador al 18.5% (Gobierno de Jalisco, 2013).

Expandir las oportunidades de las mujeres beneficia tanto a las mujeres como a la sociedad misma. Los beneficios documentados incluyen mayores inversiones en los hijos, reducción de la pobreza, y un aumento en las aspiraciones de las siguientes generaciones de mujeres (Buvinic *et al.*, 2015; Ortmann, 2015). Un dato contundente al respecto es que las estimaciones señalan que aumentar los niveles de empleabilidad de las mujeres puede incrementar el producto interno bruto en al menos 5%, simplemente a través de incluir más trabajadoras en la economía (Booz *et al.*, 2012).

EL PROGRAMA DE APOYO A MUJERES JEFAS DE FAMILIA

En Gobierno del Estado de Jalisco reconoce la complejidad de la realidad y problemática que enfrentan las jefas de familia, por lo que en 2013 lanzó un programa de transferencias monetarias. El Programa de Apoyo a Mujeres Jefas de Familia (PAMJF) de la Secretaría de Desarrollo e Integración Social (SEDIS), encuentra su origen en la Ley para la Protección y Apoyo a Madres Jefas de Familia del Estado de Jalisco la cual establece que “Todas las madres jefas de familia tienen

derecho a integrarse al sistema económico, de salud, social, laboral, educativo, recreativo y tecnológico del país.” Y para ello contempla la aplicación de ayudas económicas y otra serie de programas orientados a garantizar este derecho.

De ahí que el PAMJF surge en el 2013 con el propósito de coadyuvar a la satisfacción de este derecho proclamado de las MJF. El programa, de cobertura estatal, cuenta actualmente con 13,035 beneficiarias¹ y un presupuesto para el año 2015 de \$178,444,950 (Periódico Oficial del Estado de Jalisco, 2014). La población a la que va dirigido dicho programa es a mujeres jefa de familia mayores de edad, con dependientes económicos menores de edad. El programa contempla dos modalidades de apoyo para mujeres jefas de familia: primero, el apoyo económico productivo consistente en un incentivo monetario de \$12,618.00 pesos en una sola exhibición otorgado para la adquisición de equipo, mobiliario e insumos para el inicio y/o consolidación de proyectos productivos. Segundo, el apoyo económico para la calidad alimenticia consistente en \$1,051.50 pesos mensuales para adquisición de alimentos e insumos para el hogar.

Debido a la gran cantidad de problemáticas asociadas a las jefaturas femeninas en Jalisco, lo cual dificulta de manera significativa la posibilidad de mejorar su calidad de vida (González de la Rocha *et al.*, 2015), y de acuerdo con el interés del Gobierno del Estado de Jalisco por ampliar las opciones para su desarrollo, se han estado buscando mecanismos de innovación para apoyar a las MJF de una forma más integral a través de prácticas innovadoras y con impacto. De ahí surgió la posibilidad de explorar la viabilidad de un Bono de Impacto Social.

LOS BONOS DE IMPACTO SOCIAL

Los Bonos de Impacto Social (BIS) son un instrumento financiero que implica “una asociación en la que fundaciones e inversionistas de impacto asumen el riesgo –no los gobiernos– para financiar una solución a un problema social” (Levey, *et al.* 2015). La organización británica *Social Finance* instrumentó el primer BIS en 2010 para atender a las personas que salían de la cárcel, con la finalidad de lograr su reinserción social. Los BIS son innovaciones importantes al sistema internacional de ayuda y desarrollo, porque buscan premiar las intervenciones sociales exitosas (Pago por Resultados) y en consecuencia fomentar que el dinero público y privado que se emplea para mejoras sociales de la comunidad se use de manera efectiva y eficiente.

Bajo el modelo más común de BIS, el Gobierno contrata la prestación de servicios para atender una problemática de interés público a través de un intermediario del sector privado. El Gobierno realiza un pago al intermediario de acuerdo al logro obtenido. El logro se mide rigurosamente mediante la comparación de resultados de un grupo de control con un grupo de tratamiento. Si el intermediario no logra alcanzar el objetivo mínimo, el gobierno no realiza el pago acordado.

¹ La información fue proporcionada por la SEDIS y tiene vigencia a julio de 2015.

Figura 1. - Esquema Operativo del BIS



Fuente: Elaboración Propia con datos de FOMIN y SF

El intermediario obtiene fondos para financiar los costos de operación a través de fondos de inversión privados, fundaciones y organizaciones no gubernamentales, que proporcionan capital por adelantado a cambio de un porcentaje de los pagos que el Gobierno realizará. De igual manera, el intermediario utiliza estos fondos para contratar a los proveedores de servicios para ofrecer las intervenciones necesarias para cumplir con los objetivos de rendimiento (Azemati, *et al.*, 2013). Se espera entonces que un BIS conlleve a una inversión más eficiente de los recursos públicos y contribuya a mejoras en las condiciones de vida de este grupo de la sociedad jalisciense.

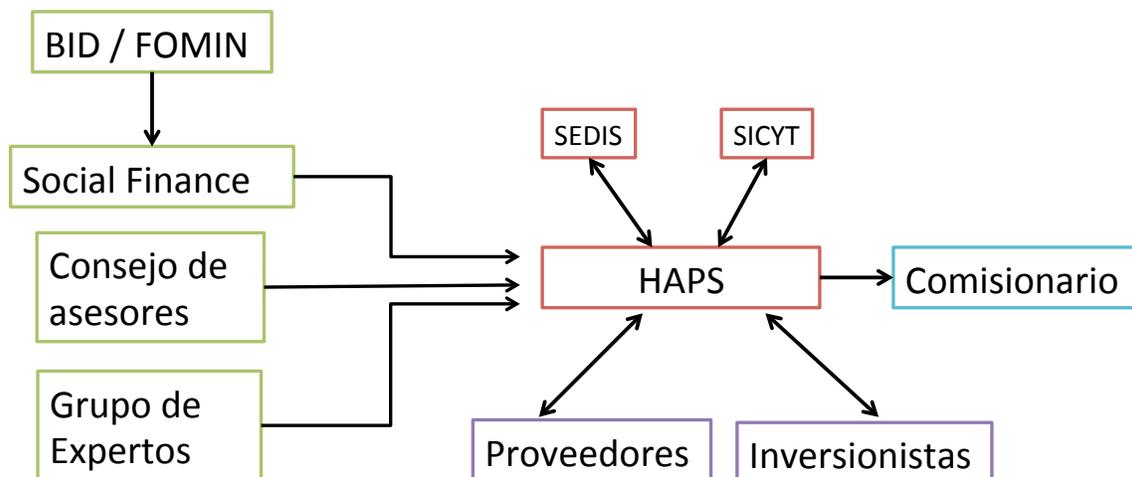
EL ESTUDIO Y SUS OBJETIVOS

El presente Estudio de Factibilidad del Bono de Impacto Social para el Programa de Apoyo a Jefas de Familia persigue dos objetivos. En primer lugar, analizar la pertinencia de utilizar un Bono de Impacto Social (BIS) como instrumento para mejorar el ingreso y la calidad de vida de las jefas de familia en el Estado de Jalisco. Por otro lado, busca evaluar y proponer un diseño preliminar de la estructura operativa y financiera de forma que pueda funcionar de manera exitosa. Cabe mencionar que de acuerdo a los resultados de pertinencia de la aplicación un BIS, en la Fase 2 se procederá a diseñar el tipo de intervención que utilice los recursos de manera más eficiente para mejorar la situación de la población objetivo.

Previo al inicio del estudio, el Grupo de Trabajo del BIS realizó un análisis de grupos de interés y actores clave que estarían involucrados y participarían de una u otra forma en la construcción de la presente investigación. Los públicos de interés identificados fueron los siguientes: SEDIS; SICYT, BID/FOMIN, SF, HAPS, Consejo de Asesores, Consejo de Expertos, Proveedores, Inversionistas y el Gobierno de Jalisco. Para cada uno de ellos se vislumbraron con anticipación relaciones y roles, los cuales facilitaron que el estudio se realizara integrando una perspectiva holística de la realidad. El

mapa de actores descrito en la Figura 2 describe la interacción de los involucrados. Más información las funciones definidas para cada uno se encuentran en el Anexo 1.

Figura 2. – Mapa de actores participantes en el estudio de factibilidad del BIS



Fuente: Elaboración Propia

Para cumplir con los objetivos planteados, el estudio aborda cinco aspectos que de acuerdo con la metodología de diseño de BIS de Sustentabilidad Financiera, deben ser considerados para evaluar su factibilidad. Es importante señalar que aunque los resultados son presentados de forma lineal para facilitar al lector una lectura lógica, el proceso de análisis llevado a cabo por el equipo de consultores, con la colaboración de los miembros de GT y demás actores mencionados, fue dinámico e iterativo, es decir, de “ida y venida” a fin de validar a cada paso la conveniencia de los planteamientos presentados, disminuyendo márgenes de error.

Así, los resultados del estudio se presentan de la siguiente forma: en la primera sección se presenta el Área Temática y la Problemática Social a la que va dirigida el BIS, aquí se incluyen la justificación, conceptualización y definición del problema social que se intervendrá. En la segunda sección se especifica la población objetivo del BIS, es decir, el grupo específico al que estará focalizado el BIS, detallando sobre este grupo características y dimensiones. En la tercera sección del presente documento se abunda sobre las intervenciones, sus enfoques, componentes y resultados, que a nivel nacional e internacional se han implementado para el empoderamiento económico de la mujer. Posteriormente, las métricas de resultados son definidas en la sección cuatro, siendo éstas un componente clave para el éxito del BIS, ya que determinan bajo qué condiciones el Gobierno pagará a los inversionistas. Finalmente, en la sección cinco, se incluyen una serie de opciones de contratación es decir, un listado de potenciales proveedores de intervenciones definidas, así como otro de inversionistas que han manifestado interés en conocer el desarrollo de este BIS.

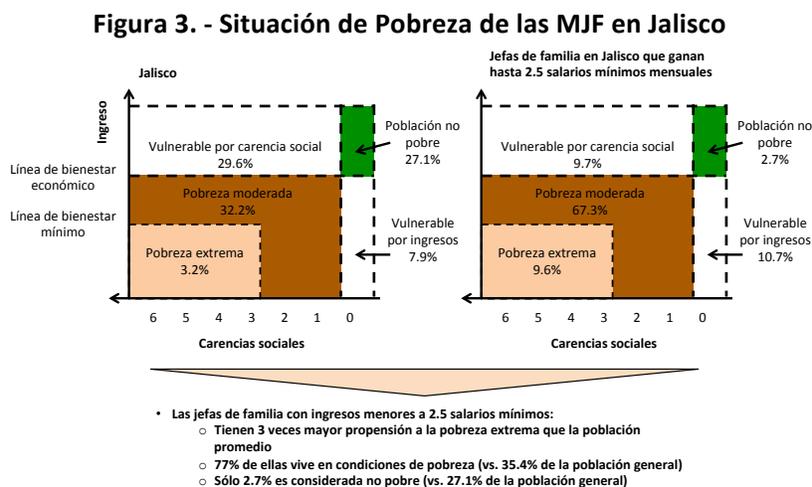
Resultados del Estudio de Factibilidad BIS Jalisco

ÁREA TEMÁTICA Y PROBLEMÁTICA SOCIAL

Como primer paso en el estudio de factibilidad, se procedió a analizar la información disponible sobre la situación de las Mujeres Jefas de Familia en Jalisco a través de la revisión documental y la realización de una serie de entrevistas con mujeres beneficiarias del programa, así como con personal operativo del PAMJF. Lo anterior con la finalidad de entender:

- Las problemáticas que enfrentan las MJF en Jalisco.
- Los problemas raíz que se deben de atender para mejorar el bienestar de las MJF.
- Las áreas de incidencia clave para alcanzar un mejor bienestar.

En 2014, 35% de la población en Jalisco vivía en condiciones de pobreza, y las jefas de familia son particularmente propensas a vivir dentro de este tipo de circunstancias.

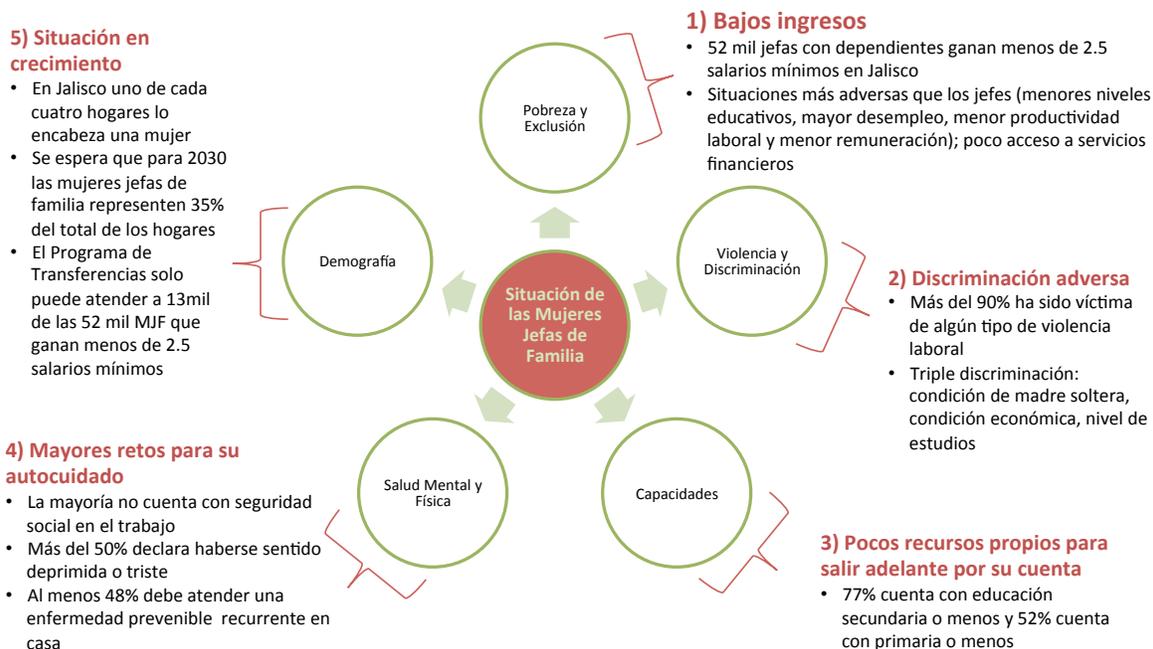


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI; CONEVAL (2014)

En lo que se refiere a las problemáticas que enfrentan las MJF en Jalisco, se identificaron una serie de problemáticas complejas, multifactoriales, y con distinto grado de impacto. La jefatura femenina del hogar es un fenómeno social complejo, donde las mujeres jefas de familia enfrentan retos y factores de riesgo y en sí mismo constituye una problemática en tanto que las MJF son más tendientes a contar con menos capacidad y recursos para hacer frente a su situación y superar la pobreza (González de la Rocha, 2014).

En la siguiente figura se esquematizan cinco aspectos de la condición de las MJF en Jalisco:

Figura 4. – Situación de las MJF en Jalisco



Fuente: Elaboración propia con datos de PED 2013-3033; INMUJERES 2010; González de la Rocha, et al. 2015; Buvinić, M., y Gupta, G. R., 1997. INEGI, 2005 e información proporcionada por SEDIS.

A manera de síntesis, a continuación se enlistan las principales problemáticas y barreras a las que se enfrentan las mujeres jefas de familia en Jalisco²³.

1. Pobreza de ingreso y múltiples carencias
 - Sin vivienda propia y altos gastos en renta
 - Bajo acceso a Seguridad Social y Servicios de cuidado infantil
 - 52 mil jefas con dependientes ganan menos de 2.5 salarios mínimos en Jalisco
 - Situaciones más adversas que los jefes (menores niveles educativos, mayor desempleo, menor productividad laboral y menor remuneración); poco acceso a servicios financieros
2. Tendientes al desempleo, subempleo o empleo informal;
 - El 82% en posibilidad de trabajar (entre 20 y 59 años), abuso y discriminación laboral
 - Baja escolaridad (75% menor a secundaria)

² Información recabada de la literatura y los estudios más recientes en torno a la situación de las MJF: PED 2013-3033; INMUJERES 2010; González de la Rocha, et al. 2015; Buvinić, M., y Gupta, G. R., 1997; INEGI, 2005, 2015; SEDIS, 2015.

³ Para más información se pueden consultar los Anexos 2 y 3 del presente documento.

3. Problemáticas psicosociales como discriminación, autoestima, estereotipos y roles, y víctimas de distintos tipos de violencia.
 - Más del 90% ha sido víctima de algún tipo de violencia laboral
 - Triple discriminación: condición de madre soltera, condición económica, nivel de estudios
 - Más del 50% declara haberse sentido deprimida o triste

4. Escasas redes de apoyo y medidas de ajuste derivadas del poco tiempo disponible para involucrarse con sus familiares y comunidades.
 - La mayoría no cuenta con seguridad social en el trabajo
 - Al menos 48% debe atender una enfermedad prevenible recurrente en casa

5. Transferencia intergeneracional de la pobreza
 - En Jalisco 28% de los hogares los encabeza una mujer
 - La tasa de crecimiento se aceleró entre 2010 y 2015

Previendo la imposibilidad de generar una estrategia que incida en el total de las problemáticas de las MJF, se hizo referencia entonces a los factores críticos de éxito de los BIS a fin de determinar cuál sería el eje temático sobre el cual sería más viable incidir en el contexto de este instrumento.

A partir de la experiencia de *Social Finance* en el análisis y diseño de BIS se ha identificado que el éxito de este modelo depende de seis factores básicos (Ver Figura 5).

Figura 5. - Factores críticos de éxito de los BIS



Fuente: *Social Finance*, 2015

Haciendo referencia a estos factores, se procedió a hacer un análisis comparativo entre los ejes temáticos posibles sobre los cuales el BIS podría enfocarse, el cual se resume en la Figura 6. Cabe mencionar que este análisis tomó en cuenta las conversaciones y discusiones con el GT.

Figura 6. - Análisis Comparativo de Ejes Temáticos

Problemática	Tipos de Intervención	Viabilidad en términos de:			
		Problemática Prioritaria Estado	Inversionistas	Costo inferior a beneficios	Alcance del impacto Social
Bajo acceso a fuentes de ingreso	Empleo y autoempleo, estancia infantil, seguridad social microfinanzas				
Escasas Redes de apoyo	Grupos de Autoayuda, Redes de mujeres				
Bajo acceso a servicios de Salud	Clínicas de salud, Seguro Popular, Microseguros				
Abuso y Violencia	Empoderamiento, Atención Psicológica				

Fuente: Elaboración Propia

Así, el análisis de alternativas de incidencia derivó en la necesidad de atender la necesidad de las Mujeres Jefas de Familia a través de intervenciones que coadyuven en el bienestar económico de las mismas. Aunado a ello, en la investigación de campo se detectó que atender la problemática del ingreso era prioritario tanto para SEDIS como para las Mujeres Jefas de Familia que son parte del programa y atendieron a las entrevistas y grupos focales⁴. Esto se sintetizó en los siguientes objetivos de la intervención a trabajarse por el BIS:

Objetivo General:

Promover el bienestar material sostenible de las Mujeres Jefas de Familia en zonas urbanas

Objetivo Específico:

Promover la generación de mejores ingresos y menor necesidad de transferencias gubernamentales en el mediano plazo

⁴ Para más información se puede revisar el Anexo 6: Síntesis de los grupos focales y de entrevistas con las mujeres jefas de familias

POBLACIÓN OBJETIVO

Para la determinación de la población objetivo se dividió a la población de referencia en diferentes segmentos: por tipo de trabajo, por cuestiones demográficas, por nivel educativo, por bienes, con discapacidad, con la finalidad de responder a las preguntas: ¿Quién tiene los peores resultados (ingreso, pobreza multidimensional)? ¿Cuáles son las barreras para su desarrollo/bienestar? ¿Qué necesidades son atendibles? ¿Qué segmentos de las MJF son claramente identificables?

La meta fundamental de esta etapa consistió en evaluar las necesidades específicas empleando diversas herramientas analíticas cuantitativas para maximizar de forma focalizada los esfuerzos de intervención. A la par se consideró la cobertura de la oferta de servicios y programas sociales actuales para identificar sinergias y complementariedades y así evitar duplicidades que desperdicien recursos.

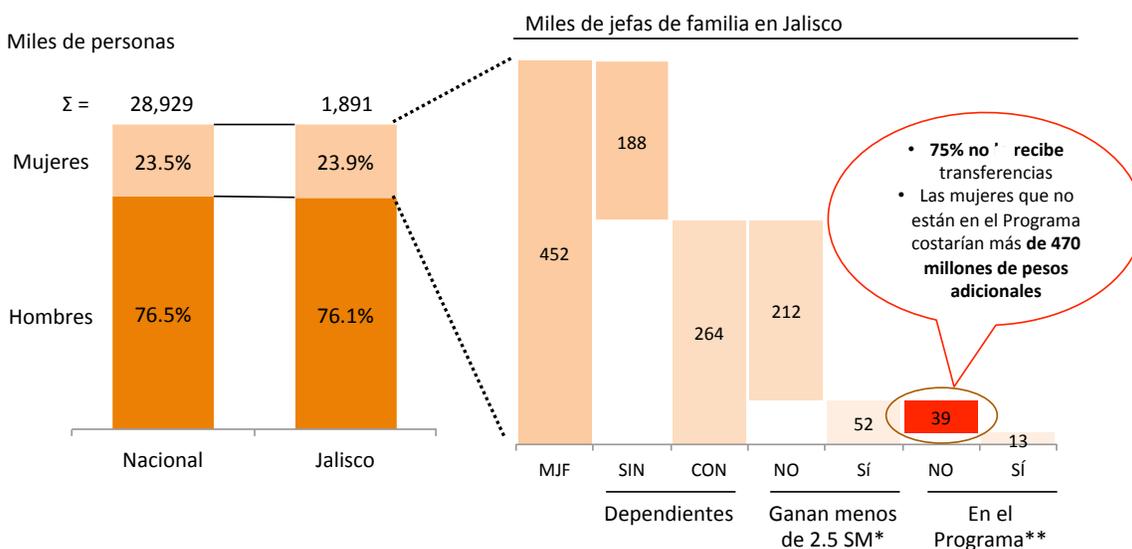
Como punto de partida se establecieron las siguientes consideraciones:

- Se tomó un enfoque de peores resultados para determinar la población a la que debemos intervenir.
- La población a la que queremos intervenir debe ser lo suficientemente grande y con potencial de escalar en un futuro.
- Las independientes y en particular trabajadoras del hogar tienen: menores ingresos, menor educación, no están en una nómina, etc.
- Estas condiciones las ponen en riesgo de tener un peor desempeño en el futuro
- Para esos grupos se ha demostrado que una transferencia económica no es suficiente para cambiar sus condiciones de vida de largo plazo, por lo que es necesaria una intervención integral para mejorar sus condiciones y dejar de depender de las transferencias
- Se plantea ofrecer la intervención integral a toda la población objetivo para que con autoselección algunas beneficiarias se enlisten para la posibilidad de ser seleccionadas para la intervención. Una vez teniendo el grupo autoseleccionado, se procederá a una selección aleatoria que responda a las necesidades de evaluaciones rigurosas y confiables.

Los resultados del análisis pueden resumirse de la siguiente manera:

- 1) Hay 52 mil jefas de familia que cumplen con las condiciones de pertenencia al programa actual en Jalisco. Del universo total, 39 mil jefas quedan fuera debido a que no lo han solicitado o por restricciones presupuestales que impiden apoyar a todas.

Figura 7. – Población no atendida por el Programa en Jalisco y el costo de atenderlas



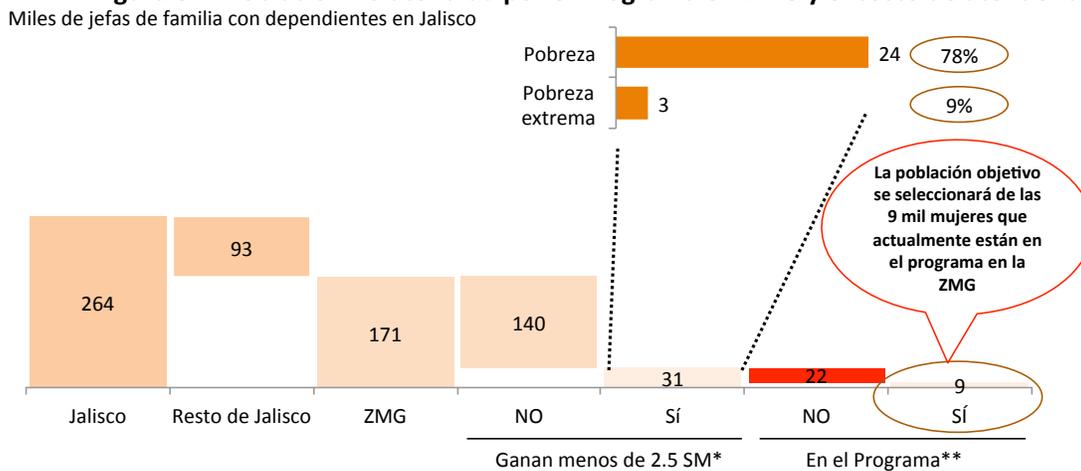
* El hogar gana menos de 2.5 salarios mínimos

** Estimado grueso dónde se restó a las personas en el programa a las que deberían estar. Sin embargo, el Programa puede tener personas que no cumplen con las Reglas de Operación.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, CONEVAL 2014 y SEDIS, 2015

- 2) Dentro de la Zona Metropolitana de Guadalajara hay un total de 31 mil MJF en situación de pobreza con un ingreso menor a 2.5 salarios mínimos. De ellas, 22 mil jefas se encuentran fuera del Programa, y el costo de atenderlas sería de 266 millones de pesos adicionales.

Figura 8. – Población no atendida por el Programa en ZMG y el costo de atenderlas



Las 22 mil mujeres que no están en el Programa costarían más de 266 millones de pesos adicionales

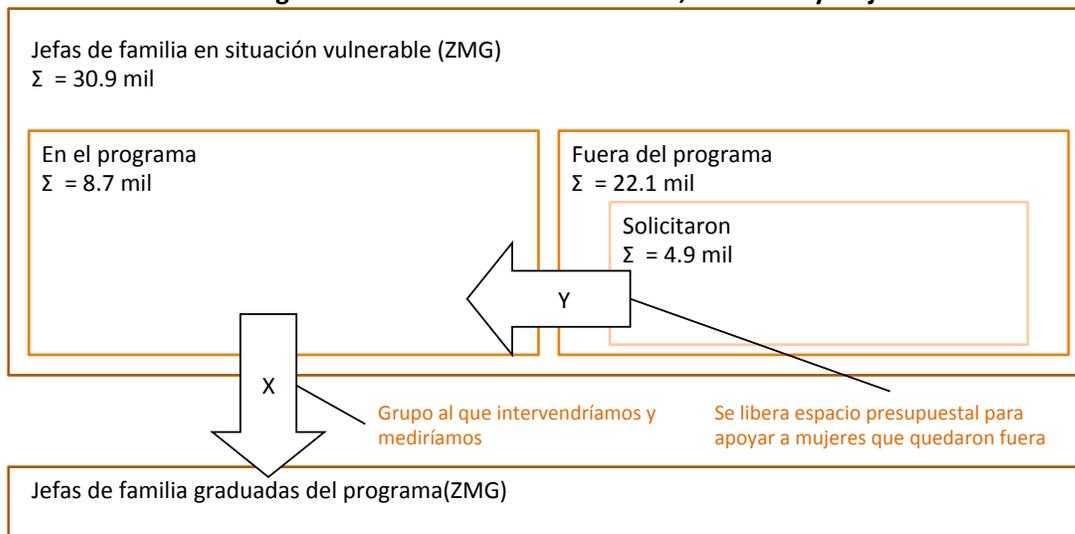
* El hogar gana menos de 2.5 salarios mínimos

** Estimado grueso dónde se restó a las personas en el programa a las que deberían estar. Sin embargo, el Programa puede tener personas que no cumplen con las Reglas de Operación.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, CONEVAL 2014 y SEDIS, 2015

- 3) Debido a la posibilidad de tener mayor escalabilidad no sólo en Jalisco sino en el país, así como por la pertinencia de las posibles intervenciones, la población objetivo se propuso sea un subgrupo de las jefas que hoy reciben el programa en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). Lo anterior con la finalidad de facilitar la implementación del BIS en una primera etapa atendiendo los costos operativos y de evaluación, y acotando la intervención a contextos urbanos, donde se concentra el mayor porcentaje de MJF en pobreza. Aunado a lo anterior, un programa que coadyuve al aumento del ingreso permite ampliar la rotación de MJF usuarias del programa de transferencias y con ello brindar el apoyo a otras usuarias.

Figura 9. – Población de Referencia, Potencial y Objetivo



Fuente: Elaboración propia con datos de SEDIS, 2015

- 4) En cuanto a la segmentación podemos considerar distintos esquemas en función de los criterios de peores resultados, necesidades atendibles y subgrupos identificables.

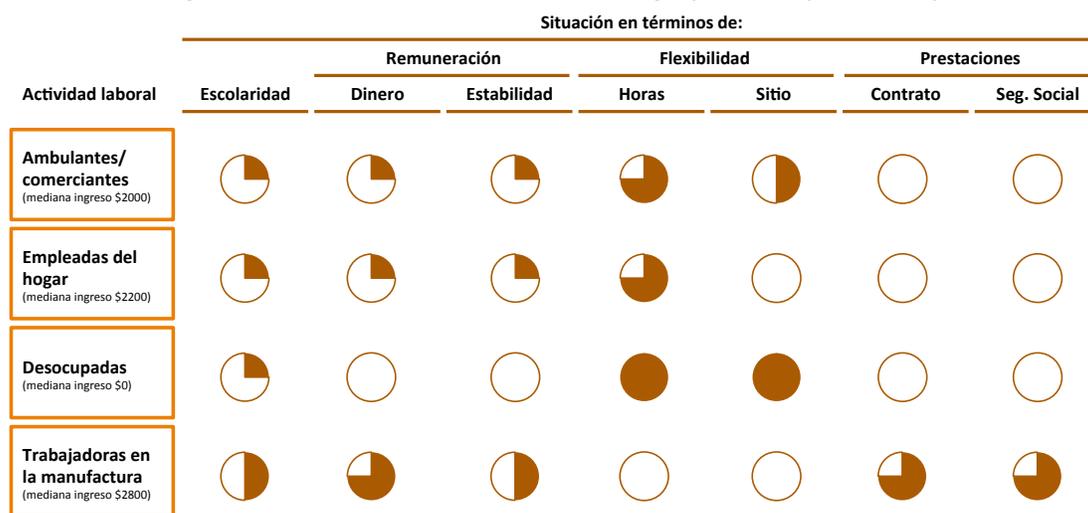
Figura 10. – Criterios de segmentación de la población potencial

Criterio	Preguntas	Ejemplos
Peores resultados (<i>worst outcomes</i>)	<ul style="list-style-type: none"> ¿Hay algún segmento de las jefas de familia que esté en peor posición para mejorar en el largo plazo? ¿Generan mayores costos para la sociedad y el gobierno? 	<ul style="list-style-type: none"> Por actividad laboral Por edad Por edad de los hijos
Necesidades atendibles (<i>addressable needs</i>)	<ul style="list-style-type: none"> ¿Es posible generar una solución que atienda al segmento? ¿Los costos de la solución son razonables y factibles de ejecución en el tiempo? 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento sostenido en el ingreso Flexibilidad laboral Cuidado infantil
Claramente identificables y alcanzables (<i>identifiable and reachable</i>)	<ul style="list-style-type: none"> ¿Es viable identificar a las jefas con las que se pretende trabajar? ¿Es factible entregarles el servicio? ¿Se les puede seguir en el tiempo? 	<ul style="list-style-type: none"> Padrón con direcciones/ teléfonos Intervención que empate con su lugar de residencia

Fuente: Elaboración propia con datos de Social Finance

- 5) Para las mujeres con actividad laboral remunerada existe un intercambio (*trade-off*) entre flexibilidad y prestaciones, cuyas implicaciones generan que muchas mujeres deban elegir entre un mejor cuidado de los hijos o el acceso a seguridad social. Los análisis revelaron que las MJF trabajadoras por su cuenta y sin ocupación laboral se encuentran en peores condiciones socioeconómicas

Figura 11. – Análisis detallado de los subgrupos en la población potencial



- Las ambulantes/comerciantes, empleadas del hogar y las desocupadas tienen menor nivel educativo, menor remuneración y carecen de seguridad social. Lo que implica mayores barreras para superar la vulnerabilidad

Fuente: Elaboración propia con datos de SEDIS; Grupos de enfoque; cálculos de equipo

Las trabajadoras por su cuenta tienen ingresos que equivalen al 40% de las profesionistas independientes y la mitad de las empleadas con personal a su cargo. Las jefas dentro del programa perciben ingresos promedio mensuales de \$2,097 (con mediana de \$2,000) por lo que la transferencia incrementa su ingreso en 50% (a \$3,148.50 pesos mensuales) (INMUJERES 2010; ENOE, 2015⁵).

En reuniones con SF, CA y GT se evidenció la dificultad de generar una intervención orientada a subir el ingreso de las MJF cuya actividad laboral fuera algún tipo de empleo formal con prestaciones, debido a la incapacidad de incidir en una mejor remuneración con los instrumentos contemplados por el BIS, así como la poca disponibilidad de tiempo para participar en un programa. De la misma manera, excluyendo el grupo de MJF en empleos formales, se está atendiendo al sector más vulnerable, cuya mediana de ingreso es de 1.4 salarios mínimos. Esta cifra se calculó a partir la totalidad de las jefas de familia que se dedican al empleo del hogar o que son ambulantes en la Ciudad de Guadalajara (ENOE, 2015⁶).

Es importante destacar que la autoselección como parte de los criterios de participación por parte de las MJF tiende a generar mejores resultados de acuerdo con estudios recientes (Banerjee, 2015b). Atendiendo a lo anterior, el subgrupo que por cuestiones de flexibilidad de tiempo podría ser excluido es el de las MJF que gozan de un empleo formal estable.

⁵ Correspondiente al 1er trimestre del 2015

⁶ Ídem

Para identificar la actividad laboral de las Jefas de Familia en el padrón de beneficiarias se codificó la variable *nombre_del_trabajo*. La respuesta a esta variable es abierta en tanto cada mujer reporta de forma libre su actividad laboral. Como resultado, no hay perfecta certidumbre sobre la actividad que desempeñan por lo que se optó por trabajar con intervalos. Un total de 2,337 mujeres del padrón de la ZMG declararon no trabajar, de las cuales 2,268 tienen entre 20 y 59 años de edad. De las mujeres en el padrón del programa, hay entre 2671 y 4204 trabajadoras del hogar y autoempleadas que residen en la ZMG, de estas entre 2644 y 4159 tienen entre 20 y 59 años. Por lo cual la población objetivo para fines de la intervención del BIS contemplaría preliminarmente este segundo intervalo.

La población objetivo respondería entonces a tres consideraciones importantes:

1. Es el grupo más vulnerable dentro de las MJF y por ende responde al criterio de *peores resultados*
2. Es el grupo para el cual la inversión en activos puede tener el mayor impacto en sus niveles de ingreso
3. Es el grupo más desfavorecido dentro de los desfavorecidos y tradicionalmente el que se interviene en graduaciones

ANÁLISIS DE INTERVENCIONES ORIENTADAS AL INGRESO PARA MJF

Habiendo definido que el eje temático de la intervención sería el acceso a oportunidades para la generación de mayores ingresos para mujeres jefas de familia, se orientó la búsqueda de intervenciones enfocadas a dicho fin. Sin embargo, como se ha venido diciendo a lo largo de este documento el proceso de construcción del BIS se realiza de forma dinámica e iterativa, por lo que el proceso de búsqueda de intervenciones no fue una excepción. La investigación se realizó de forma paralela a la definición de la población objetivo y, de hecho, los hallazgos en la búsqueda de intervenciones retroalimentaron en gran medida la selección de la población objetivo.

Así, la exploración de intervenciones disponibles se orientó a programas de mejora del ingreso para mujeres jefas de familia de bajos ingresos y bajos niveles educativos, aunque también se utilizó como criterio de búsqueda intervenciones mujeres adultas y madres en general en otros países. La información recabada en torno a la disponibilidad de intervenciones fue moldeando poco a poco la población objetivo que finalmente quedó establecida como Mujeres Jefas de Familia de la Zona Metropolitana de Guadalajara, desocupadas, autoempleadas o trabajadoras del hogar, en edades entre los 20 y los 59 años.

Para la búsqueda de dichos modelos de intervención se retomaron las evaluaciones de impacto con rigor científico, es decir que utilizan ensayos de control aleatorio o cuasi-experimentales, y que hayan sido publicados por instituciones reconocidas en el ámbito de la evaluación de impacto de intervenciones sociales, tales como CONEVAL, JPAL, CLEAR, 3Impact, entre otras. Cabe destacar dentro de estos estudios un meta-análisis reciente, el “Roadmap for Promoting Women’s Economic Empowerment”, de *United Nations Foundation* y *ExxonMobil Foundation* (2013) que documentó 136 evaluaciones empíricas para determinar cuáles son las mejores prácticas en la generación de igualdad económica para las mujeres. Dicho análisis concluyó que es posible generar estrategias para mejorar el ingreso de las mujeres y, por ende, impactar en una serie de

beneficios en su calidad de vida y la de su familia. Debido al nivel de rigurosidad que maneja esta revisión de la literatura han sido tomadas en cuenta y se detallan en la siguiente sección.

Así, a partir del análisis de la literatura se encontraron cinco vertientes principales de incidencia para la mejora del ingreso: 1) Formación y Vinculación Laboral; 2) Subsidios y Centros para el Cuidado Infantil; 3) Autoempleo y Emprendimiento; 4) Microfinanzas; y 5) Redes de Apoyo y Grupos de Autoayuda.

Transferencias Condicionadas

Aunque el esquema de transferencia ya se está abordando actualmente en el programa, es importante señalar los alcances y limitaciones que dicho esquema manifiesta de acuerdo con la literatura especializada. El impacto de las políticas de transferencias condicionadas (CCTs) para la atención de la pobreza han sido ampliamente estudiadas en los últimos años. La apuesta de estos programas es de largo plazo: detener la transferencia intergeneracional de la pobreza a través de la formación del capital humano de los hijos (González de la Rocha, 2008). No obstante a la fecha el impacto de los CCTs en términos globales y de largo plazo es poco claro.

Las evaluaciones rigurosas que se han realizado a los programas CCTs, en lo particular al Programa Oportunidades (ahora Prospera), demuestran que en el corto plazo son efectivos para ayudar a las familias a enfrentar crisis o shocks y derivan beneficios en niveles de bienestar principalmente en familias en situación pobreza extrema (Chiapa *et al.*, 2012).

En lo que se refiere a los impactos de largo plazo, estudios sobre el programa de CCTs en Colombia demuestran que la permanencia de largo plazo en el programa sí impacta positivamente sobre la formación del capital humano medida en años de educación y tasas de registro escolar (Villa, 2014). Por su parte, el estudio realizado por González de la Rocha (2008) sobre el programa Oportunidades, encontró que éste ha cumplido su propósito de incrementar los niveles de escolaridad de la población, especialmente disminuyendo y en algunos casos revirtiendo las brechas de desigualdad educativa por género y origen étnico. En lo relativo a la desigualdad en el acceso a la educación de la mujer en poblaciones indígenas es en donde se revirtió el diferencial a favor de las mujeres.

En lo relativo a los objetivos de superación sostenible de la pobreza, los CCTs han presentado resultados muy débiles. De acuerdo al estudio realizado por González de la Rocha (2008), el programa logra posicionar a los beneficiarios en mejores estratos de la jerarquía ocupacional. No obstante esta mejoría, utilizando el sistema de puntaje que utiliza el Programa Oportunidades, sólo entre el 3 y 4% de los hogares superan los niveles de pobreza establecidos de forma sostenible (Hailu, *et al.*, 2009; Chiapa, *et al.*, 2012). Además, según estimaciones realizadas por Chiapa y otros autores en 2012 sobre el mismo programa, las familias del percentil 10, tardarían 19 años en superar los niveles de bienestar para no ser elegibles al programa, esto si las trayectorias de desarrollo se mantienen al ritmo presentado hasta ahora.

Por todo lo anterior, a nivel mundial los programas de transferencias condicionadas están siendo cuestionados en su efectividad para la superación de la pobreza y se encuentran en la búsqueda de formas efectivas para identificar a las familias que lograrán evitar la transferencia intergeneracional de la pobreza y de mecanismos apropiados para darles salida o “graduación” sostenible a estos programas (Chiapa, *et al.*, 2012).

Formación y Vinculación Laboral

A nivel internacional las estrategias de vinculación laboral y de formación de capacidades para mujeres, han sido utilizadas como mecanismos para brindar soporte especial a mujeres jefas de hogar. Probablemente el caso más reconocido en este ámbito de incidencia es el de los Estados Unidos con el programa de Asistencia Temporal para Familias en Necesidad (TANF por sus siglas en inglés) el cual demostró un claro impacto en la “graduación” de las familias de la asistencia pública (23%) y un incremento en la vinculación laboral de las mujeres (11%) en un periodo comprendido entre 1993 y 2002 (Fang y Keane, 2004). Dicho programa consistía en una transferencia económica condicionada a la participación laboral y/o la participación en preparación técnica para el trabajo (Falk, 2012).

Haciendo un análisis más profundo de los resultados de este programa se encuentra que de acuerdo a un estudio de impacto se demostró que aunque condicionar la transferencia a las madres jefas a que participen en la vida laboral reduce su tasa de participación en el programa de transferencias, esto no contribuye realmente en hacerlas trabajar. De hecho, según los hallazgos de este estudio, el hecho de que las madres solteras trabajen o no depende principalmente de factores macroeconómicos (Fang y Keane, 2004 y Lerman y Ratcliffe, 2001).

De acuerdo a un estudio más específico, se encontró que las mujeres que no logran concretar opciones laborales tienen características y barreras para la empleabilidad comunes: bajos niveles educativos, dificultades para el aprendizaje, problemas de salud y/o han sido víctimas de violencia o tienen un historial de abuso de sustancias. Habla de que las barreras para el empleo varían con el tiempo. Los programas de vinculación laboral deben ser flexibles, partir de diagnósticos integrales de las condiciones de las familias y de las madres en lo individual, incluir vinculación para suplir otras necesidades médicas y ayudas económicas y contar con acompañamientos individuales por trabajadoras sociales que den seguimiento a la condición de la familia (Blank, 2007).

Por su parte, en algunos países europeos las estrategias de generación de empleos fracasaron debido a factores macroeconómicos como poco crecimiento en la región o país, y sueldos bajos en países en recesión o crecimiento lento, aunque también pueden incluir factores "micro" de implementación como una pobre vinculación con las necesidades del mercado (Joseph Rowntree Foundation [JRF], 2014). Los incentivos para la contratación y retención de trabajadores, así como subsidios al salario tienen un impacto positivo en la generación de empleos, aunque el aumento sostenible de ingresos en las familias en pobreza ha sido modesto (JRF, 2014).

En el caso concreto de Argentina con el programa Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados los resultados no fueron muy distintos. De acuerdo a una evaluación de impacto del programa sobre una medición multidimensional de la pobreza, se encontró que el impacto sobre la métrica monetaria del programa fue mínimo y su impacto sobre la empleabilidad incierto ya que no se comprobó que el programa generara nuevos empleos (Alperini, 2009). Por su parte, las evaluaciones de larga escala en programas de América Latina, incluyendo en México, que entregaron *vouchers* de empleo a subsidios al salario, y entrenamiento para el trabajo en tiempos

de crisis económica, encontraron impactos positivos en el empleo, aunque efectos no muy claros en la calidad del salario (Buvinic, 2015).

Por otro lado, la capacitación para la obtención de habilidades, la asistencia para buscar empleo, las pasantías y los subsidios salariales que se han introducido para hacer frente a los choques económicos aumentan los niveles de empleo de las mujeres adultas, pero nuevamente no incrementan sus salarios. Para que tenga impacto la capacitación para el empleo, debe incorporar componentes como trabajo en equipo, comunicación, administración financiera, salud, además de contar con infraestructura adecuada para el cuidado de los hijos (Katz en Buvinic, 2015). También, es de utilidad generar habilidades técnicas orientadas al trabajo, como las certificaciones y estudios especializados sobre todo en empleos de alta demanda. Esto, según el estudio de Takada (2011) puede ser un factor que contribuya a la empleabilidad de tiempo completo para las mujeres jefas de familia.

Aunado a lo anterior, el tema de la flexibilidad laboral resulta importante. Las mujeres valoran la flexibilidad en el trabajo que les permita estar más en contacto con la familia (WB, 2012). Más aún se ha encontrado una correlación significativa entre la baja cantidad de tiempo de interacción entre madre e hijos y bajo desarrollo cognitivo y emocional de los hijos, así como bajo rendimiento escolar (Ortmann, 2015). La importancia de los programas sobre el cuidado infantil se exploran en la siguiente sección.

Como la evidencia señala, un aspecto a tomar en cuenta en relación a las políticas para la promoción del empleo es que suelen utilizarse como política macro, más que como intervenciones micro, debido a la cantidad de variables asociadas a la oferta de empleos de calidad (Ángeles, 2011) y con enfoque de género que las empresas pueden o deben generar. En contextos donde hay baja empleabilidad, alto riesgo de perder el empleo o bajos salarios, se recomienda más bien capacitar en emprendimiento y desarrollo de proyectos productivos para aumentar la posibilidad de autoempleo.

Subsidios y Centros para el Cuidado Infantil

La literatura sobre la inclusión laboral de las mujeres, es en gran medida consistente en torno a la importancia del cuidado infantil para la empleabilidad de las mujeres en general. En las investigaciones existe un consenso generalizado respecto de que el acceso a servicios de cuidado de niños aumenta los niveles de empleo y el ingreso (WB, 2012). No obstante, la evidencia sobre servicios públicos de cuidado infantil en países europeos muestra resultados mixtos en lo concerniente al aumento de la empleabilidad (JRF, 2014). De acuerdo a los estudios realizados en esta materia para el éxito de estos programas son importantes el diseño y los mecanismos de distribución para asegurar una atención de calidad, a precios módicos y con una buena relación costo-eficacia (Buvinic *et al.*, 2015).

Las evaluaciones a los programas de atención de día en la ciudad de Guatemala, zonas rurales de Colombia y de un programa de construcción de escuelas para los ingresos medios urbanos en familias en Argentina encuentran aumentos en la probabilidad del empleo femenino como consecuencia del aumento de la disponibilidad de cuidado de niños, junto con los efectos positivos sobre la nutrición y el desarrollo de los niños, sugiriendo relaciones de alto costo-beneficio (Ruel *et al.*, 2006; Attanasio y Vera- Hernández, 2004; Berlinski y Galiani, 2007). Del mismo modo, la

provisión de preescolar aumentó el empleo de las mujeres árabes israelíes que tradicionalmente tenían tasas de participación muy baja en la búsqueda de empleos (Schlosser, 2011).

En México, la evidencia de evaluación de impacto del Programa de Estancias Infantiles demuestra un impacto positivo sobre la probabilidad de contar con un empleo (18% más) y de trabajar más horas a la semana en las beneficiarias del programa. No obstante, consistente con los resultados presentados previamente en las iniciativas para la promoción del empleo, la estrategia no tuvo un impacto estadísticamente significativo sobre el ingreso de las beneficiarias que ya tenían un empleo. De acuerdo a la investigación esto pudo deberse a que el estudio se realizó durante el periodo de crisis económica mundial comprendida entre el 2009 y el 2011, nuevamente dejando claro que el enfoque en el empleo está sujeto a factores macroeconómicos (Ángeles, *et al.*, 2011; WB, 2012; Calderon, 2012).

Es importante mencionar, además, que este tipo de intervenciones de cuidado infantil implican inversiones altas por parte de los gobiernos, sin embargo, un análisis de la inversión requerida contrastada con el impacto económico de los hogares de las mujeres pudiera ser un factor de toma de decisión especialmente en momentos donde el país goce de condiciones económicas favorables para la generación de empleos (Ángeles, *et al.*, 2011).

Autoempleo

La insuficiente oferta de establecimientos para el cuidado infantil motiva a las mujeres a optar por fuentes de empleo informal (WB, 2012) entre ellas el autoempleo. El autoempleo, también llamado “emprendimiento de subsistencia”, se refiere a aquellas actividades o proyectos productivos que surgen como alternativa al desempleo y que tienen como propósito principal la mejora económica a escala familiar. Por otro lado, la literatura diferencia a estos emprendedores que buscan emprender para subsistir, de los emprendedores “transformacionales”, los cuales emprenden por elección y buscan crear grandes negocios que crecen más allá de las necesidades de los mismos empresarios para crear empleos e ingreso para otros (Schoar, 2009).

El autoempleo ha sido una de las estrategias más exploradas para mejorar el ingreso de las familias en situación de pobreza (Bruton, 2015), y ha arrojado distintos tipos de resultados, lo cual ha ayudado a encontrar los factores de éxito más relevantes. Por ejemplo, un estudio sobre pobreza urbana y autoempleo señala como principales ventajas del autoempleo la posibilidad de generar un ingreso en el corto plazo, así como la flexibilidad para adecuar los horarios de trabajo a las necesidades de cuidado infantil (Williams, 2014). Al mismo tiempo, la capacitación en emprendimiento puede derivar en beneficios indirectos para las personas que deciden posteriormente obtener un empleo, como lo demuestra un estudio realizado para identificar los impactos de largo plazo de un programa de capacitación de microemprendimiento en Chile (Martínez, *et al.*, 2015).

La evidencia señala que el capital solo, como un pequeño préstamo o una donación, no es suficiente para hacer crecer empresas con propietarias mujeres a nivel de subsistencia (Buvinic *et al.*, 2015). El principal factor que limita el impacto de los microcréditos para empresarios es el entorno económico en donde se desenvuelven los empresarios. Específicamente, se destacan dos aspectos importantes, uno es la baja productividad de las microempresas, derivada de los enfoques tradicionales de los negocios y las tecnologías primitivas que se utilizan. El segundo es la saturación de los mercados locales, derivada de la baja diferenciación de los productos de las

microempresas. Por lo regular, los productos generados por los microemprendedores tienen un bajo precio de mercado, en parte debido a la producción industrial de empresas más grandes. Aunado a lo anterior, paradójicamente muchas veces los microempresarios atendidos por las mismas instancias compiten de forma directa, provocando esquemas perder-ganar, o incluso perder-perder. De aquí la importancia de fomentar el acceso a mejor tecnología y herramientas de innovación que aumente la productividad, fomenten la diferenciación de los productos y conectar los proyectos productivos a las redes y mercados globales (Quibria, 2015).

El capital, como único componente de apoyo, solo puede funcionar si se proporciona en forma no líquida (por ejemplo, en forma de inventario) a microempresarias más exitosas con negocios más grandes. El capital no líquido parece empujar a las mujeres a mantener el dinero invertido en sus empresas (Buvinic *et al.*, 2015). Un estudio documenta que se lograron importantes ganancias en beneficio de las microempresas de mujeres (y de hombres) en la Ghana urbana cuando se realizó transferencia de capital en especie (compra de inventario), que fungió como incentivo para que las mujeres beneficiarias mantuvieran una futura orientación hacia sus negocios y no para utilizar el dinero a usos más inmediatos (Fafchamps *et al.*, 2011).

Más allá de los aspectos financieros, diversos estudios han demostrado que los microempresarios, sobre todo aquellos que operan en el sector informal, carecen de habilidades suficientes y redes de comercialización adecuadas (McPherson, 1996), así como restricciones de movilidad y transporte. También, se señala baja autoestima y autoconfianza para emprender, especialmente en el caso de las mujeres, aunado al poco apoyo familiar (Westall, *et al.*, 2000). En el caso de emprendedoras, se añade la dificultad para conciliar el cuidado de los hijos con las necesidades del negocio (Spalter-Roth, *et al.*, 1994).

La capacitación en administración de negocios mejora las prácticas empresariales pero tiene pocos efectos mensurables en el crecimiento de las empresas con propietarias mujeres a nivel de subsistencia. El impacto de la capacitación en administración de negocios puede mejorarse aumentando la calidad y la duración de la capacitación, combinando la capacitación con visitas técnicas específicas o asesoramiento de expertos a la empresa, y focalizándose en las mujeres que operan en empresas más grandes (Buvinic *et al.*, 2015). La duración de la capacitación en emprendimiento corta, no tiene impacto significativo, por lo que se sugiere profundizar en el desarrollo de habilidades en esta temática (Calderón *et al.*, 2013). Cuando las capacitaciones se realizan a manera de mentoría uno a uno, se han visto incrementos interesantes en la productividad de las microempresarias (Bruhn *et al.*, 2012), aun cuando esto pudiera elevar los costos operativos.

Un aspecto interesante de la capacitación en negocios es que ésta ha demostrado tener impactos positivos sobre la empleabilidad de las personas. Esto ocurrió en un programa de microcréditos en Chile, en el cual se evaluó el impacto de la capacitación de negocios y el otorgamiento de bienes productivos a población en situación de pobreza (Martínez, *et al.*, 2015). Los resultados del estudio con duración de 46 meses comprueban que el programa incrementó el empleo por 15.3 y 6.8 puntos porcentuales en las mediciones de corto plazo (9 meses) y largo plazo (33 meses) después de la implementación respectivamente. También, se dio un incremento significativo del ingreso laboral, siendo de 52.7 en el corto plazo para el caso de los empleados dependientes y de 91% para los trabajadores por cuenta propia. En el largo plazo la tendencia cambia, siendo el incremento más significativo por la vía del empleo (17%). Así, en el corto plazo el ingreso de las familias se dio por la vía del autoempleo y en el largo plazo por la vía del empleo. Cabe señalar que

aunque el incremento del ingreso en el largo plazo es bajo, éste se mantiene durante los tres años posteriores a la intervención.

En relación a los enfoques de la formación, un estudio sobre el impacto de las capacitaciones enfocadas a negocios, asistencia técnica y desarrollo personal para pequeñas empresarias en Lima, Perú mostró que las emprendedoras que sólo recibían formación en negocios eran más propensas a cerrar sus negocios, mientras que las que también recibían asistencia técnica planeaban y ejecutaban más innovaciones, al igual que incrementaban sus vínculos con otras empresarias y el uso de créditos. Esto derivó en un incremento del 18% en sus ventas sobre las que no lo habían recibido. El estudio no mostró impacto significativo de la educación en desarrollo personal, sin embargo, se detecta posible impacto sobre el sostenimiento de la participación de las mujeres en los talleres, lo cual contribuye al logro de los objetivos globales de los entrenamientos (Valdivia, 2011).

Una transferencia de capital relativamente grande, combinada con capacitación en generación de ingresos y visitas técnicas de seguimiento, puede transformar las opciones ocupacionales de las mujeres muy pobres, y puede ser costo-eficaz (Buvinic *et al.*, 2015). Por otro lado, los programas centrados en otorgar un activo productivo no muestran una evidencia concluyente, si no se articulan con otro tipo de apoyos y "safety nets" (JRF, 2014). Por ejemplo, en un estudio reciente de JPAL en seis países, se encontró que el crédito combinado con herramientas de mentoría, transferencias de activos, transferencias no condicionadas, capacitación financiera y habilidades para la vida, muestra impactos costo-efectivos significativos en el ingreso, consumo y bienestar psicosocial de familias en condiciones de extrema pobreza de manera sostenible al menos un año después del término de la intervención, misma que duró tres años (Banerjee *et al.*, 2015). De esto último hablaremos más adelante en la sección de Programas de Graduación.

Por último, es importante mencionar que aunque el emprendimiento informal tiene un impacto positivo en la generación de ingreso y la elevación de la calidad de vida, es necesario encontrar mecanismos de formalización para consolidar estos cambios de manera sostenible (Williams, 2014).

Microfinanzas

En cuanto al tema de los microcréditos, los ensayos aleatorios controlados que se han publicado recientemente han dado más luz a este tema. En una serie de estudios con esta metodología de evaluación se encontró que aunque el crédito en ocasiones aumentó la actividad laboral, el efecto en las utilidades fue modesto y no reflejó un aumento en el consumo en un periodo posterior de uno a tres años, sugiriendo así que el crédito como estrategia única no genera los impactos deseados (Banerjee *et al.*, 2015).

Sin embargo, el microahorro ha generado impactos positivos. El tener acceso a cuentas de ahorro eleva el ingreso empresarial de las mujeres. Las mujeres buscan instrumentos para ahorrar, y utilizan los ahorros personales para invertir en sus empresas (Buvinic *et al.*, 2015). Programas en Ghana y Ruanda sugieren que el acceso a una cuenta de ahorros correlaciona fuertemente con el éxito del negocio de las microempresarias (Mehra en Buvinic *et al.*, 2015). En otro estudio se demostró que las mujeres con acceso a cuentas de ahorro invirtieron 45 por ciento más en sus negocios y eran menos propensas a vender activos de la empresa para hacer frente a las emergencias de salud (Dupas y Robinson, 2009).

El uso de tecnologías de la información puede ser un mecanismo económico efectivo para la inclusión financiera, específicamente en el tema del ahorro. Por ejemplo, hay estudios que sugieren que los servicios financieros por medio de teléfonos celulares son menos costosos y pueden ser más eficaces que otros mecanismos para acrecentar las inversiones de empresas dirigidas por mujeres. Dichos servicios se pueden utilizar para el ahorro y transferencias de capital (Buvinic *et al.*, 2015; Karlan *et al.*, 2010).

En lo relativo a la educación financiera como componente único de intervención, ésta ha mostrado resultados sumamente modestos (varianza de .1%) si se hace referencia al aumento del ahorro por parte de las personas, pues dicho hábito de ahorro no se sostiene en el tiempo. Un meta análisis reciente de 201 estudios (Fernández *et al.*, 2014), encontró que las intervenciones que mejores efectos tienen son aquellas que integran arquitectura de decisiones para generar cambios conductuales acompañados con educación financiera aplicada sólo en momentos específicos donde se pueda ligar temporalmente las enseñanzas con una modificación comportamental.

Por último, también existen estrategias interesantes relativas a mejorar el acceso sostenible a tierra o vivienda. Para el caso de las mujeres jefas de familia también se han encontrado efectos positivos en el ingreso en aquellos programas que facilitan la adquisición o regularización de una propiedad (Buvinic, *et al.*, 2015; WDR, 2012).

Redes de Apoyo y Grupos de Autoayuda

El fortalecimiento de redes de apoyo y capital social como estrategia única tiene efectos positivos en variables emocionales e incluso económicas (como apoyo en crisis), aunque no lo suficiente para mejorar de manera sostenible el ingreso de las familias (JRF, 2014). La evidencia señala que la capacitación para el empoderamiento a nivel grupal, y la generación de redes de apoyo ha mostrado resultados significativos para mejorar las opciones productivas de las mujeres (Ghosal *et al.*, 2013; Browne, 2013).

Existe un consenso en la literatura en torno al emprendimiento en lo particular en que las redes y el apoyo familiar son clave para el éxito de las empresas. Por ejemplo, un estudio sobre el impacto de las relaciones de amistad en los grupos formativos para emprendedoras en India mostró que si las participantes habían sido invitadas por una amiga, éstas eran más propensas a pedir créditos de negocios y cuatro meses después de la intervención reportaron incrementos en la actividad productiva y mayor ingreso. Estos resultados positivos son más fuertes entre mujeres que pertenecen a grupos religiosos o étnicos con normas sociales que les restringen su trabajo fuera de casa (Field *et al.*, 2014).

En lo que se refiere al apoyo familiar, éste es de especial importancia cuando la mujer decide integrarse a la vida laboral o emprender por su cuenta. Las relaciones y las redes no sólo son importantes para que las mujeres logren enfrentar el estrés y los conflictos que la vida laboral o emprendimiento conlleva, sino también se ha demostrado que las relaciones son para las pequeñas empresas sustitutos de la falta de acceso a recursos económicos, proveyendo soporte no material para los microempresarios (Fielden y Davidson, 2006).

Los modelos de graduación de la pobreza

Recientemente, en algunos países se han utilizado las herramientas exitosas descritas previamente en este escrito de manera combinada para probar la efectividad que estas tienen sobre el ingreso, así como para disminuir las limitaciones que de manera aislada se encuentran en cada una de ellas.

Como ya se mencionó, algunas instituciones han demostrado un impacto significativo combinando el microfinanciamiento no solamente con capacitación, sino con otros esquemas de mentoría y transferencia de activos, tal es el caso de BRAC (Bangladesh), Relief Society of Tigray (Etiopía), Bandhan (India) y Arariwa (Perú) (Banerjee *et al.*, 2015). El mismo artículo sugiere que el crédito sea otorgado posterior al uso del resto de las herramientas, para su mejor aprovechamiento.

Los resultados de esta combinación de herramientas, ideados por la organización BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee) en Bangladesh, se les ha denominado como Programas de Reducción de la Pobreza Extrema (*Challenging the Frontiers of Poverty Reduction: Targeting the Ultra Poor Programme*), pues tienen la finalidad de incrementar significativa y sosteniblemente el ingreso, y por consiguiente el consumo que permita a las familias cubrir de mejor forma sus necesidades de vivienda, salud, educación, productivas, entre otros (Banerjee *et al.*, 2015).

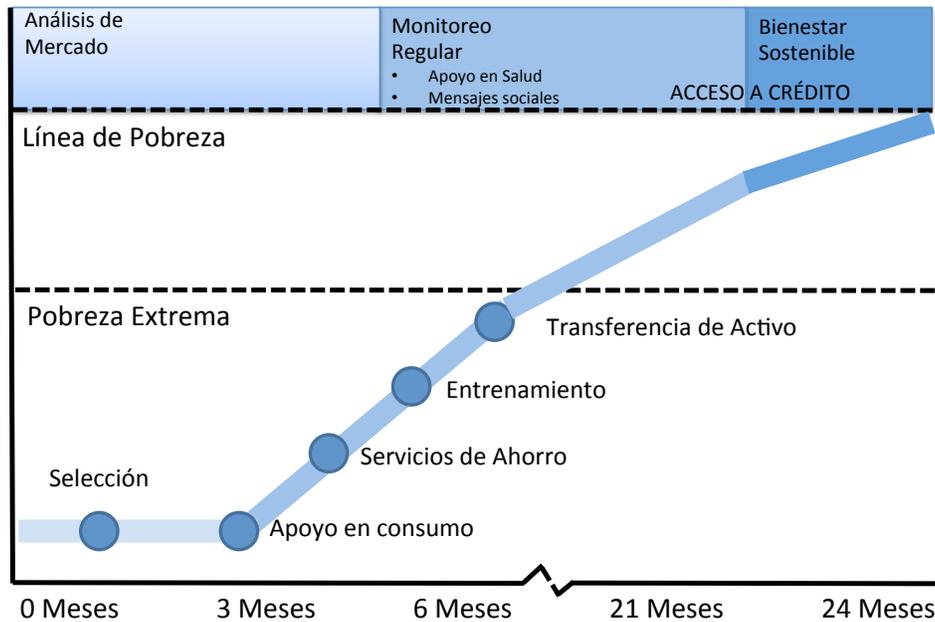
La “graduación” significa dejar un programa después de haber alcanzado cierto umbral de bienestar predefinido, una vez que los participantes han adquirido una serie de recursos que se espera los equie para contar con mayor calidad de vida, producto de un aumento en el ingreso. La graduación puede darse también habiendo tenido un periodo de tiempo de participación en el proyecto, habiendo adquirido un ingreso o una vez que los participantes deciden por su cuenta salir del programa (Scott, 2012).

La literatura detecta tres esquemas o tipos de graduación (Devereux y Sabates-Wheeler, 2015):

- Exógena: los participantes dejan de recibir los beneficios debido a las características personales, y no tanto por su nivel de vulnerabilidad, o debido a que el programa sólo funciona por un periodo fijo de tiempo.
- Endógena: los programas entregan beneficios hasta que los participantes alcanzan un umbral de indicadores clave que no los vuelve elegibles de dichos beneficios.
- Para el desarrollo: los participantes alcanzan autosuficiencia y acceden a otro tipo de beneficios que les permiten sostener su crecimiento.

La teoría del cambio presente parte del reconocimiento de que una intervención única como las transferencias económicas tienen poca probabilidad de lograr un impacto transformador en la forma de vida de las personas en pobreza, sin embargo un conjunto de herramientas que han mostrado impacto ordenadas de manera lógica podría alcanzar mejores resultados (Hashemi y Umaira 2011). Lo anterior se encuentra por tanto, más alineado al esquema de graduación para el desarrollo.

Figura 12. – Componentes básicos del Modelo de Graduación



Fuente: Traducción propia de Devereux y Sabates-Wheeler, 2015.

Las transferencias económicas tienen la función, dentro de este programa de estabilizar el consumo, proteger que los activos sean vendidos para cumplir con necesidades básicas, y liberar restricciones de liquidez, permitiendo a los hogares realizar inversiones productivas. La transferencia de activos productivos permite a las familias contar con los medios para generar un mejor ingreso y vincularse con canales de comercialización. La promoción del ahorro y el acceso al microcrédito fortalece la resiliencia a shocks y también previene que los activos sean vendidos posteriormente (Banerjee, 2015).

El entrenamiento en actividades de generación de ingreso así como mentoría para habilidades para la vida, en ocasiones se les llama el Factor-X de los modelos de graduación. La atención personal intensiva a cada participante busca asegurar que puedan utilizar de la mejor manera los recursos y las oportunidades que reciben del programa. Se ha documentado que el acompañamiento personalizado fortalece las capacidades de desarrollo productivo (Kahneman, 2011). Pero, como ya se mencionó, la capacitación para el empoderamiento a nivel grupal y las redes de apoyo son un refuerzo importante para la consolidación y potencialización de las opciones productivas de las empresarias (Ghosal *et al.*, 2013; Browne, 2013). Por último, como ya se mencionó anteriormente, se cuenta con evidencia reciente de cómo la capacitación y el acompañamiento para el microemprendimiento puede aumentar no sólo la cantidad de proyectos productivos, sino también las probabilidades de empleabilidad de sus participantes (Martínez *et al.*, 2015).

Para evaluar el impacto de este tipo de modelos, se han utilizado metodologías experimentales a través de las cuales se comprobaron resultados significativos mediante indicadores clave para medir el ingreso, el ahorro o el consumo. En términos generales se ha visto que tres cuartas

partes de los participantes (en diez proyectos pilotos generados en ocho países) cumplieron con los criterios de graduación en un lapso de tres años (Devereux y Sabates-Wheeler, 2015; Banerjee, 2015). En otro estudio longitudinal, se encontró que los efectos en la mejora del ingreso, aumento del consumo en bienes durables y no durables, el acceso a un bien raíz se sostenían en el tiempo siete años después de la intervención (Bandiera, 2013).

Figura 13. – Resultados de la evaluación del Modelo de Graduación

País	Costo por hogar (USD PPP)	Retorno de la Inversión*	TIR
Etiopía 	\$4,157	260%	13.3%
Ghana 	\$5,408	133%	6.9%
Honduras 	\$3,090	-198%	-
India 	\$1,455	433%	23.4%
Pakistan 	\$5,962	179%	9.5%
Perú 	\$5,742	146%	7.5%

* Total de beneficios/costos

Fuente: Elaboración propia con información de Banerjee, 2015⁷.

Debido a que este tipo de modelo es relativamente nuevo, aún está pendiente la aplicación generalizada, y la evaluación a nivel transgeneracional (Browne, 2013; Ozler, 2015). Sin embargo, los resultados, en comparación al efecto de otros programas evaluados a tres años y siete años, son prometedores.

De la misma manera, los programas para la generación de ingresos están sujetos a las condiciones geográficas, económicas o incluso políticas de las regiones en donde se generan, ante lo cual sigue siendo preponderante las políticas económicas, fiscales y el consiguiente desempeño del crecimiento de cada país (Browne, 2013; Devereux y Sabates-Wheeler, 2015).

⁷ Para calcular el retorno a la inversión Banerjee et al. (2015) sumaron los beneficios económicos y los dividieron entre los costos totales de la intervención (ver tabla en el anexo 8).

Es importante fortalecer el crecimiento del programa de graduación con el acompañamiento y acceso a otros beneficios o programas para ayudar a sostener el éxito. Así mismo, la experiencia previa de las familias, la calidad del programa y la habilidad del personal responsable del acompañamiento juegan un rol muy importante (Browne, 2013).

Además, se debe considerar que los proyectos que recién se están evaluando están trabajando con personas en pobreza extrema en el ámbito rural, por lo que aún deben aplicarse en contextos urbanos y con población menos pobre para evaluar su potencial en otro tipo de poblaciones (Banerjee, 2015)⁸. En particular el autoempleo urbano requiere capacidades adicionales al del activo rural relativas al contexto del emprendimiento, como diseño de marca, estrategias de comercialización, manual de identidad, entre otros.

Por último, es necesario poner atención a los detalles del diseño para evitar problemas de implementación, tal como sucedió en el caso de Honduras (Banerjee, 2015), cuidar que el proyecto productivo no afecte la educación y actividades de los hijos en casa, y evitar presiones de tiempo en la implementación, pues priorizar la graduación de corto plazo puede venir a expensas de la reducción de la pobreza en el largo plazo (Devereux y Sabates-Wheeler, 2015).

Diseño de la intervención viable

Así, a partir de la investigación y un análisis meticuloso de los diferentes tipos de intervenciones que se han realizado a nivel nacional e internacional, así como las opciones que plantean la literatura para explorar el tipo de programa más adecuado a las necesidades y poder establecer un esquema de intervención, implementación y monitoreo que maximice las probabilidades de éxito.

Figura 14. – Retos del BIS y soluciones propuestas desde la intervención

Retos	Soluciones	Enfoque de la intervención
Estructurales	<ul style="list-style-type: none"> Generar mayores ingresos con flexibilidad laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Intervención integral enfocada a la graduación La graduación como método comprensivo para mejorar las condiciones vida La evidencia sobre las graduaciones muestra mejoras sustantivas y duraderas en: mayor ingreso, mayores tasas de ahorro, mejor acceso a alimentos, mejoras en salud y mayor felicidad La evidencia muestra que tener una cuenta de ahorro aumenta el ingreso y la inversión en negocios
Servicios del gobierno	<ul style="list-style-type: none"> Pagar por intervenciones integrales basadas en resultados 	
Servicios de las ONG	<ul style="list-style-type: none"> Escalar combinaciones de intervenciones integrales probadas a las que se pague por resultados 	
Mercado financiero	<ul style="list-style-type: none"> Fomentar mayor inclusión de las jefas al sistema financiero 	

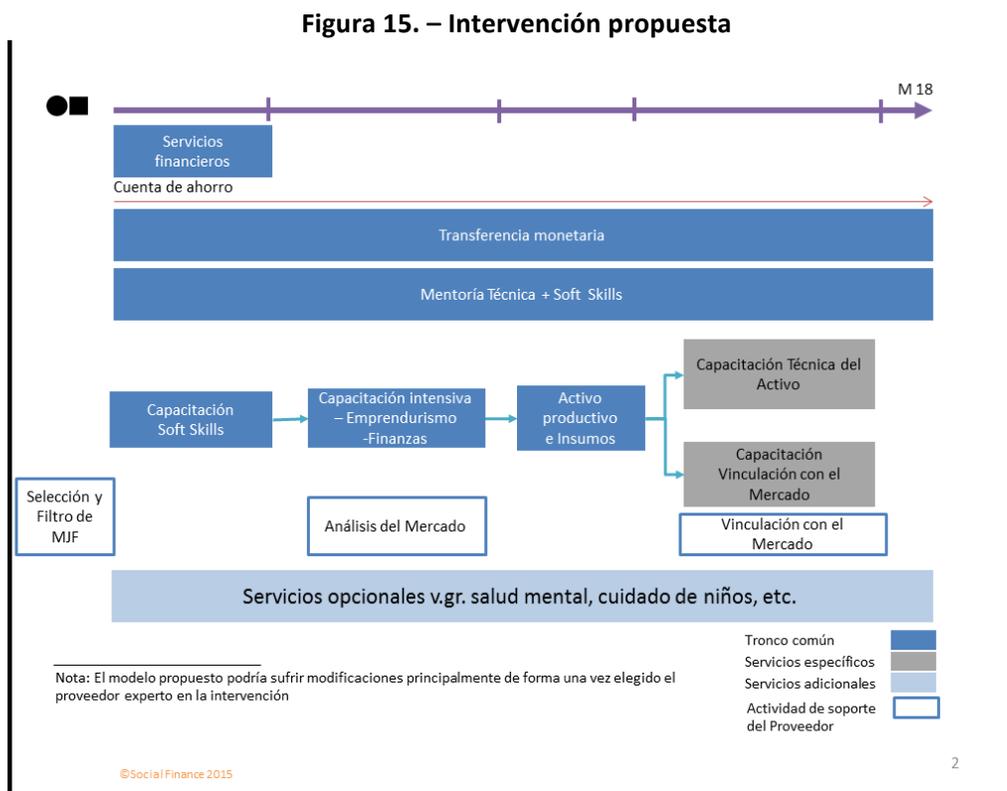
Fuente: Elaboración propia

⁸ Sin embargo, en entrevista del equipo de H&A con el Dr. Banerjee, señaló que en los resultados preliminares en Bangladesh con mujeres en ámbitos urbanos son prometedores.

Las intervenciones encontradas se sopesaron en función de cinco criterios:

- Desempeño e Impacto Social: siguiendo los criterios de un análisis cuasi-experimental y pruebas controladas aleatorias, siendo las de mejores resultados y evidencias más sólidas de impacto las elegidas
- Costo inferior al beneficio: el costo de la intervención no supera, por el contrario, es inferior al beneficio económico, principalmente de ahorros, lo cual puede favorecer las finanzas públicas estatales
- Disponibilidad de proveedores: existen proveedores que podrían suministrar dichos servicios
- Apropiable: que su diseño responde a los intereses de la población tenga posibilidades reales de atraer la participación de un número importante de la población participante del PMJF
- Viabilidad operativa: que el esquema intervención sea operativamente viable dentro de tiempos tolerables para los inversionistas y el Estado, y se pueda intervenir directamente con menor dependencia de factores externos al programa.

De este análisis se encontró que al no poder atender la totalidad de las problemáticas relativas al ingreso de las MJF, ni tampoco a todos los grupos de acuerdo a su actividad laboral, era necesario encontrar una propuesta que pudiera atender la mayoría de las variables descritas, como muestra la siguiente figura:



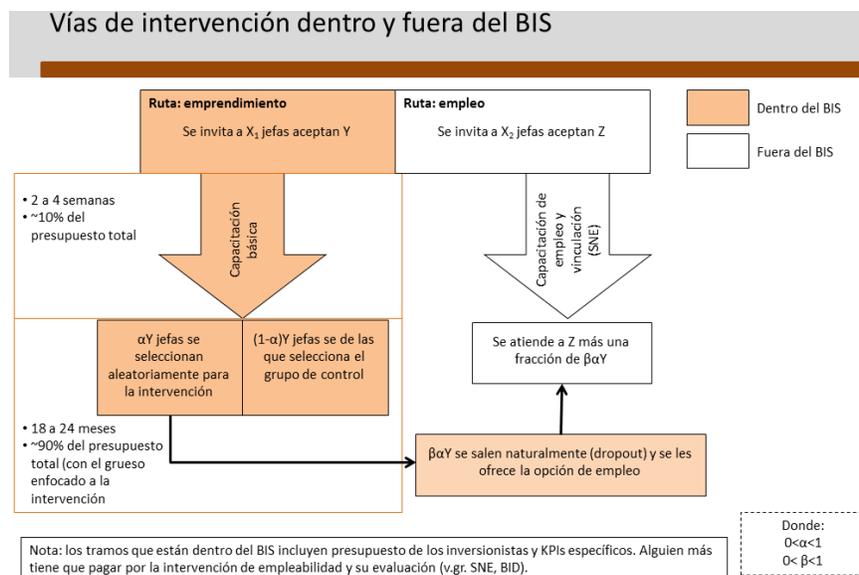
Fuente: Elaboración propia

La intervención propuesta basada en la vía de la vinculación con el mercado a través del emprendimiento o autoempleo, contempla una serie de componentes que son adaptables al

contexto urbano en el que se encuentra nuestra población objetivo. Es importante señalar que siendo que el análisis de evidencias mostró que la vía del empleo es incierta y dependiente de factores macroeconómicos, se dejará abierta la posibilidad de generar una vinculación para el empleo previo a la etapa inicial, como parte del sistema de selección de las MJF que participarán en la intervención del Bonos de Impacto Social⁹.

El sistema se describe de la siguiente manera:

Figura 16. – Vías de intervención dentro y fuera del BIS



La siguiente figura describe cómo esta intervención se relaciona con las necesidades y problemáticas detectadas en el grupo de MJF y presentadas anteriormente:

Figura 17. – Análisis del Modelo de Graduación contra las necesidades de las MJF

Efecto de los componentes de la intervención				
	Bien productivo	Inclusión financiera	Entrenamiento	Mentoría
Flexibilidad laboral	✓		✓	✓
Aumento en ingreso	✓	✓	✓	✓
Salida de la pobreza	✓			
Cuidado de los niños	✓			✓
Estabilidad de flujos		✓		

Fuente: Elaboración propia

⁹ Más información en anexo 7: Propuesta de salida temprana hacia el empleo

Por último, aquí se desglosa la Teoría del Cambio, la cual establece la cadena causal que el programa de graduación de las MJF del programa de transferencias estaría buscando desarrollar.

Figura 18. – Teoría del Cambio de la Intervención



Fuente: Elaboración propia

Este ejercicio de síntesis nos permite introducir la siguiente sección que detalla las métricas de resultado a utilizar.

MÉTRICAS DE RESULTADOS

Para evaluar el éxito de la intervención propuesta es fundamental tener métricas de resultados bien establecidas, de fácil monitoreo, calculables con la información existente, y que no generen incentivos perversos para ninguno de los actores. Las métricas de resultados deben permitir evaluar varias dimensiones en el marco de un análisis costo-beneficio (o costo-efectividad) como son la generación de valor social y el ahorro de los costos para el Gobierno de Jalisco.

A fin de definir cuáles serían las métricas de resultados más apropiadas para determinar el éxito del programa, se consultó la literatura en torno a las formas comunes de medición en los programas de graduación. Éstas se detallan en la Figura 19.

Figura 19. – Métricas Empleadas en los Programas de Graduación

Table 1 Graduation indicators and thresholds in Bangladesh

Domain (based mainly on CLP's definitions)	CLP	Shiree	BRAC CFPR-TUP
Food security, nutrition, consumption	HH eats 3 meals in a day and consumes 5 or more food groups in the last week	Required criteria: Fewer than 2 food-coping strategies used in the last monitoring period (e.g. eating lower quantity or quality of food) HH consumes 6 or more types of food (food diversity)	Never faces chronic food deficit
	HH has access to improved water supply meeting CLP criteria	Access to safe drinking water (rural participants only)	Drinks tube-well water
	HH has access to hygienic latrine meeting CLP criteria	Access to hygienic sanitation (rural participants only)	Has sanitary latrine
	Presence of ash/soap near to water point or latrine	–	–
	–	BMI of adult/HH head of 18.5 or above, and not anaemic	–
Income, expenditure	HH has had more than one source of income during the last 30 days	2 or more jobs in HH	Has 3 or more income sources
	–	Income above HIES poverty line	Per capita income of 50c per day or more
Asset base	Productive assets worth Tk30,000 or more	Productive assets worth Tk10,000 or more	–
	–	4 or more productive assets in HH	Households own livestock/poultry
	–	Access to cultivable land (rural participants only)	–
Status of females	Female participant is able to influence HH decisions regarding sale/purchase of large investments, e.g. cattle	Positive gender empowerment of female adult member of HH	–
Vulnerability	HH has cash savings of Tk3,000 or more	Cash savings of Tk1,000 or more	Has cash savings
	Homestead is above highest-known flood level in the area	–	House with roof made of tin
Access to services	HH has membership of a social group	–	School-aged children go to school
Health	–	No fever or diarrhoea	–
Other	–	–	All HH members wear sandals
Graduation threshold	HH must achieve 6 of 10	All HHs must achieve the 'required' indicator; Rural HHs: 6 of 12 supplementary indicators (i.e. 7 of 13); Urban HHs: 4 of 12 supplementary indicators (5 of 10; 3 indicators do not apply)	HH must achieve 6 of 10

Source: Gadhavi and Petterson (2013); Kenward and Hannan (2014); Hashemi and Umaira (2011).

Fuente: Deveraux y Sabates-Wheeler, 2015

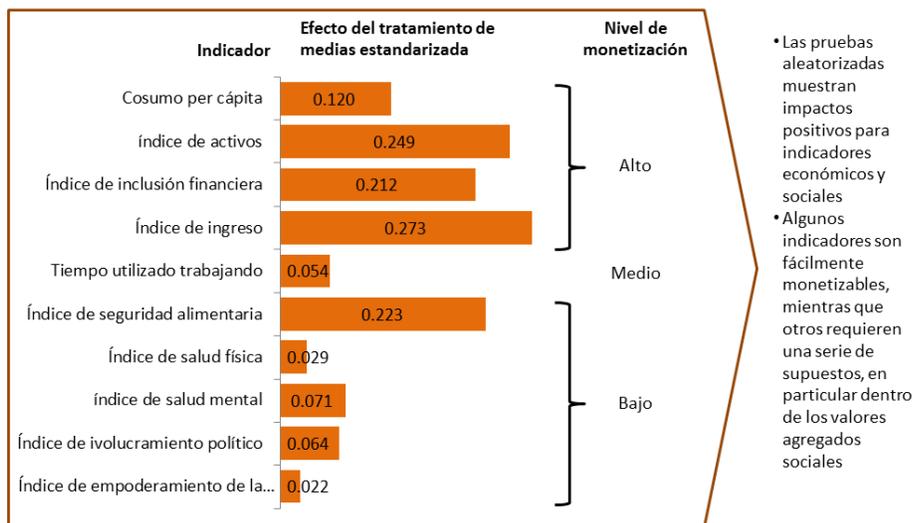
Como se puede observar, los programas de graduación son evaluados en términos de siete aspectos principales:

- 1) Seguridad Alimentaria, Nutrición, consumo
- 2) Ingreso y gasto
- 3) Propiedad de bienes productivos
- 4) Poder de decisión de la mujer
- 5) Vulnerabilidad a riesgos (ahorro, situación de la vivienda)
- 6) Acceso a servicios
- 7) Salud

Se presume que de realizarse este tipo de intervención se podrían generar beneficios con un valor social importante para las Mujeres Jefas de Familia, y algunos de estos beneficios son monetizables, tal como se muestra en la siguiente gráfica¹⁰.

Figura 19. – Beneficios Sociales del Modelo de Graduación tipo BRAC

Impacto de las intervenciones de graduación sobre variables económicas y sociales para seis países



Fuente: Banerjee, 2015.

1

Acotándonos a los objetivos del BIS sujeto de análisis de este estudio¹¹, se encuentra que los modelos de graduación evalúan el impacto económico del programa a partir del ingreso, el consumo y ahorro, lo cual es consistente con los hallazgos en torno a la superación sostenible de la pobreza.

Evaluando la pertinencia de cada uno de ellos se analizó que el ingreso medido a través de encuestas es una variable que tiene muchas complicaciones de aproximación, lo cual representa un problema en muchos países en vías de desarrollo dado que no existen otras alternativas de medición como pueden ser los registros fiscales. En específico para México, una gran parte de la población no reporta una parte o todo su ingreso a la autoridad fiscal (Sistema de Administración Tributaria – SAT), por lo que la única forma de estimar el ingreso es a través de encuestas.

Para medir bien el ingreso es necesario establecer marcos contables y dar seguimiento a una serie de flujos dentro del hogar con múltiples preguntas que contribuyan a generar un total. Adicionalmente, el problema de medición se acentúa para individuos que tienen sus propios micronegocios. Como menciona Angus Deaton (1997), la contabilidad personal y de los negocios se mezclan y es difícil para las personas discernir cual es el ingreso del hogar. Este último punto es particularmente relevante para nuestra población objetivo, dado que muchas de las jefas generan

¹⁰ Para más información puede revisarse el anexo 5: Beneficios sociales adicionales de los programas de graduación.

¹¹ Ver sección de Área Temática (página 9)

ingresos a través de negocios propios, a lo que se suma el incentivo a subreportar su ingreso dados los criterios de admisión al programa de transferencias actual.

Como alternativa al ingreso para medir los estándares de vida se pueden utilizar el gasto y el ahorro. Finalmente, los ingresos de un hogar serán la suma de lo que gasta más lo que ahorra (o desahorra) en un determinado periodo. El gasto representa una aproximación al consumo que a su vez implica movimientos en los estándares económicos de vida, así como una medida de regularidad en los flujos.

La medición del consumo tiene también una serie de retos, como son: el tamaño de los cuestionarios, las imputaciones, el sesgo de recuerdo y la estacionalidad. Aún con estos desafíos el ingreso es aún más difícil de medir con precisión (Deaton 1997). Los retos en la medición del consumo pueden ser mitigados a través del método de recolección, que puede tomar en cuenta la estacionalidad y utilizar diarios detallados sobre el gasto de los hogares.

México tiene una gran tradición en la medición del gasto. La “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)” del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), mide los gastos con una metodología relativamente uniforme desde 1984 y nos sirve como una muy buena referencia para estimar los patrones de gasto para distintos niveles de ingreso. Por otra parte los grupos de enfoque a las jefas del programa han mostrado que tienen mucha claridad sobre el gasto que necesitan para cubrir sus necesidades.

Por el lado del ahorro, el modelo de servicio propone dotar a las jefas intervenidas con una cuenta de ahorros cuyos flujos puedan ser revisados periódicamente. Así, tendremos un instrumento de medición del ahorro observable de bajo costo. Existe también una porción del ahorro que no será observable, esto representa dinero que “guardan debajo del colchón”, como se dice coloquialmente, o en algún otro instrumento financiero. Para la porción no observable del ahorro a través de la cuenta se podrán hacer preguntas específicas a las jefas sobre sus patrones de ahorro.

En resumen, la medición del consumo es más confiable que la medición del ingreso debido a que las personas tienden a no reportar fidedignamente sus ingresos como ha destacado enfáticamente el recién galardonado Premio Nobel de Economía Angus Deaton. Por su parte, podemos medir el ahorro como dato duro y el gasto como proxy del consumo y alternativa a la dificultad de medir el ingreso. También se propone trabajar registros de gastos mensuales durante los levantamientos de información con las mujeres, lo cual tendría un efecto positivo en las intervenciones puesto que ayuda a mejorar la administración presupuestal (Banerjee *et al.*, 2015).

Ambas métricas tendrán un levantamiento basal, los ahorros a través de un estado de cuenta y el gasto por medio de la información provista por las mujeres al inicio de la intervención donde aún no se realiza la selección aleatoria por lo cual tanto grupo de control como grupo de tratamiento contarán con información confiable. Estos registros propios permiten escoger diversos tipos de mecanismos de evaluación y una recolección de datos de bajo costo. En una siguiente fase, cuando se establezcan los mecanismos de pago entre gobierno e inversionistas se establecerán los tiempos para mediciones subsecuentes y su evaluación respectiva.

OPCIONES PRELIMINARES DE CONTRATACIÓN, COORDINACIÓN E INVERSIONISTAS

En tanto que en esta etapa de análisis de viabilidad la finalidad es explorar la disponibilidad de aliados sociales y/o proveedores que puedan trabajar de manera coordinada en la implementación del modelo que sea seleccionado, se presentan los resultados preliminares.

A nivel mundial existen proveedores que han logrado replicar exitosamente el modelo de BRAC (Bangladesh), por mencionar algunos, se encuentran:

- Fundación Arariwa (Perú)
- Relief Society of Tigray (REST) (Etiopía)
- Presbyterian Agricultural Services (PAS) e Innovations for Poverty Action (IPA) (Ghana)
- Bandhan (India)
- Pakistan Poverty Alleviation Fund, Aga Khan Planning y Building Services Pakistan, Badin Rural Development Society, Indus Earth Trust, Sindh Agricultural y Forestry Workers Coordinating Organization (Pakistán)
- PLAN International (Perú)
- Fundación Corona (Colombia)
- FUNDES (Colombia)

En México, y más concretamente en Jalisco, todavía no se ha probado el modelo con el total de sus componentes aquí descritos; aunque Fundación Capital capítulo México ya se encuentra en la etapa de pilotaje del modelo con el Programa Oportunidades y la SEDESOL. Sin embargo, pueden destacarse algunas organizaciones cuyo propósito es el de enfocarse en la generación de proyectos productivos y podrían adoptar el total de la metodología. Entre ellas se encuentran (tabla 1):

Tabla 1. – Proveedores viables detectados

ORGANIZACIÓN	SECTOR	PROGRAMA
SEMILLAS	OSC (DF*)	Mujeres Mayas elaborando productos de papel artesanal
CREA	OSC (DF, Edomex, Ags, Irapuato, Qro)	Proyectos de Empoderamiento y Emprendimiento para mujeres en zonas Marginadas
PROSPERA	Empresa Social (Jal)	Proyectos Productivos para Mujeres Emprendedoras
PROEMPLEO	OSC (Jal)	Programa Impulso Emprendedor en Comunidades Semiurbanas
TEQUIO	Empresa Social (Jal)	Emprendimiento
PROMÉXICO	OSC (Jal)	Programa Economía Solidaria
UNIÓN FEMENIL	OSC (Jal)	Proyectos de emprendimiento con mujeres
MATI	OSC (Jal)	Proyectos de emprendimiento con mujeres
FUNDACIÓN CAPITAL	Empresa Social	Programa de Graduación, Proyectos de Inclusión Financiera

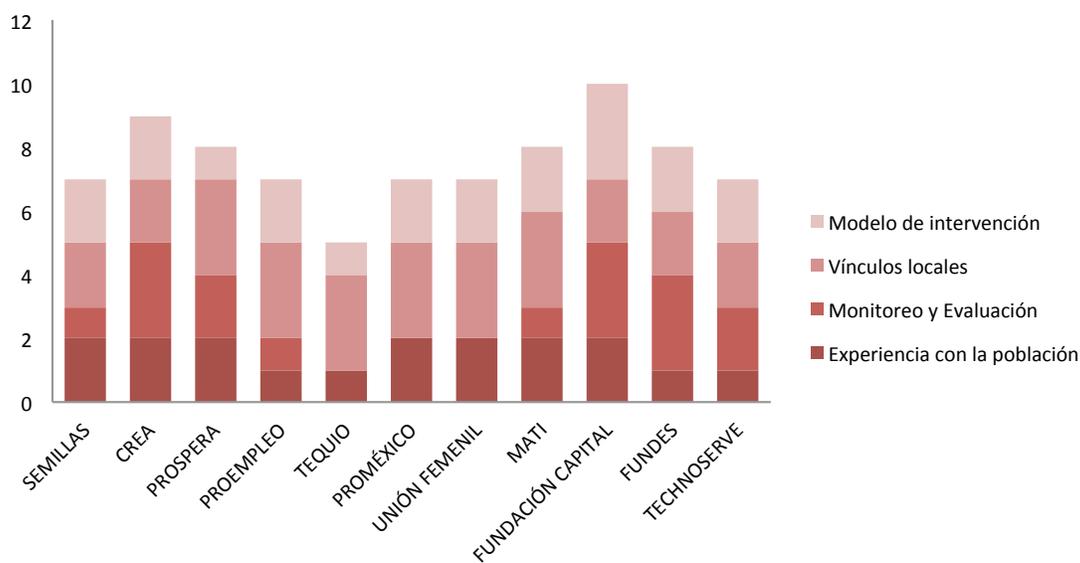
	(Global)	
FUNDES	OSC (DF, Colombia)	Formación empresarial a población abierta
TECHNOSERVE	OSC (Global)*	Formación Empresarial en el ámbito rural
Proveedores de servicios complementarios		
Fundación VEC	OSC (Jal)	Desarrollo comunitario y empoderamiento
Acortar Distancias	OSC (Jal)	Programa de empoderamiento y formación integral
TECHO	OSC (DF*, Jal)	Modelo de Desarrollo Comunitario
Unión de Mujeres Jefas de Familia	OSC (Son*)	Desarrollo Económico con armonía

Fuente: Elaboración propia¹²

Cabe mencionar también que es posible en un futuro incluir distintas Agencias de Desarrollo Local y Rural que trabajen con el Programa Estratégico de Seguridad Alimentaria – FAO en México, quienes cuentan con las metodologías apropiadas para la implementación, así como organizaciones que cuentan con financiamiento para la implementación de proyectos productivos por medio de instancias de segundo piso como Fundación Merced.

A partir de un análisis preliminar de las características de los proveedores detectados se encuentra que las opciones con mejor valoración son Fundación Capital, CREA Comunidad de Emprendedores y Fundes. Los criterios y resultados detallados se encuentran en el anexo 4.

Figura 20. – Mapeo Inicial de Proveedores



Fuente: Elaboración propia con información reportada por las organizaciones consultadas

¹² *Fuera del Estado de Jalisco

Se espera una exploración más detallada una vez aprobada la viabilidad del BIS en Jalisco, y por ende la segunda etapa del presente estudio.

Por otro lado, se han identificado posibles inversionistas:

Tabla 2. – Inversionistas detectados

ORGANIZACIÓN	CONTACTO
BID-FOMIN	Zack Levey
New Ventures	Rodrigo Villar
INADEM	Jaime Rebollo
Promotora Social México	Mario Marmissolle
MasterCard Worldwide	Carlos Montaña
Fundación Banamex	Vanessa González

Fuente: Elaboración propia

VIABILIDAD FINANCIERA DEL BIS MJF JALISCO

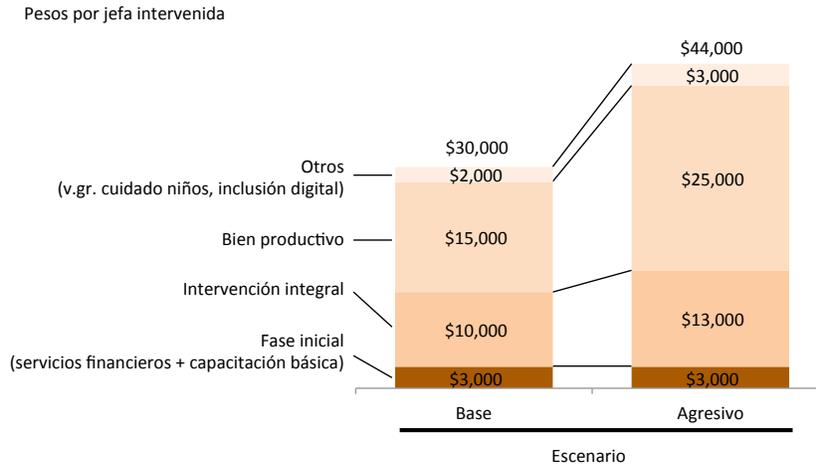
A manera preliminar y en espera del diseño detallado del modelo financiero, se plantean dos escenarios de costos de intervención a partir de un sondeo preliminar de los servicios de proveedores, tomando en cuenta un modelo integral de apoyo a las mujeres que incluye como mínimo:

- Inclusión y capacitación financiera,
- Entrenamiento empresarial,
- Mentoría,
- Bien productivo
- Capacitación digital y cuidado de niños durante el tiempo de entrenamiento

Se calculó un escenario base para identificar el precio de reserva al que las jefas estarían dispuestas a dejar el programa; por otra parte se estimó un escenario agresivo con mayores costos de intervención, sobre todo en el caso del bien productivo. El modelo se basa en 4,000 jefas que se autoseleccionan para la fase inicial, de entre las cuales se escogen de manera aleatoria a 1,000 para la intervención¹³.

¹³ Esta cifra se utiliza para el análisis de factibilidad, sin embargo deberá validarse en la etapa de diseño.

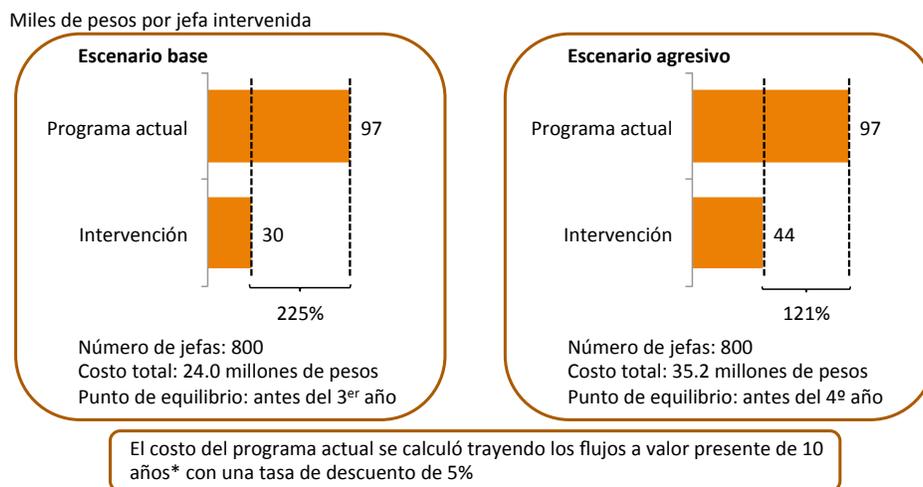
Figura 21. – Costos de la intervención



Fuente: Estudio preliminar del mercado; grupos de enfoque de beneficiarias.

Tomando en cuenta los escenarios preliminares de costos se calcula una diferencia presupuestal de 121% a 225% contra el programa actual: Programa de Apoyo a Mujeres Jefas de Familia de Jalisco. Para calcular los costos del programa se trajeron los flujos a valor presente que recibiría una jefa durante su estancia como beneficiaria. Para estimar el valor presente se utilizaron 10 años y una tasa de descuento de 5%. El tiempo se determinó basado en la experiencia de otros programas de transferencias, dado que el Programa de Jalisco es relativamente nuevo. Una beneficiaria de Prospera permanece en el programa entre 13 y 19 años (Campos *et al.*, 2012; entrevista al Director General de Geoestadística y Padrones de SEDESOL). Alma Sofía Santillán coautora de Campos *et al.* (2012) nos hizo favor de calcular el tiempo que pasaría una mujer con características similares a las Jefas de Jalisco basado en una base propietaria Prospera. Con lo que se pronostica que una jefa en Jalisco pasará de 9.3 a 11 años por lo que se tomó un valor de 10 años¹⁴.

Figura 22. – Comparativo del costo de intervención contra el programa actual



Fuente: Estudio preliminar del mercado; estimaciones proporcionadas por Alma Sofía Santillán coautora de Campos *et al.* (2012).

¹⁴ Se utilizó una tasa de descuento del 5% similar a la que utilizan Banarjee et al. (2015)

Impacto esperado

Para estimar el impacto esperado es necesario fijar un punto de partida base sobre la situación en la que se encuentran actualmente las jefas de familia en Jalisco. El cuestionario que realiza SEDIS a las mujeres que solicitan el programa de transferencias actual contiene una pregunta sobre sus ingresos mensuales. En este caso, las jefas que reportan trabajar declaran tener una mediana salarial mensual de \$2,400 al mes. Sin embargo, las jefas entrevistadas tienen un incentivo a subreportar su ingreso, dado que uno de los criterios para poder recibir el apoyo es ganar menos de 2.5 salarios mínimos.

Otras fuentes que realizan mediciones del ingreso de manera regular muestran un ingreso muy superior al que reportan las mujeres en el programa. Por ejemplo, la mediana del ingreso de una mujer que encabeza un hogar en Guadalajara y gana menos de 2.5 salarios mínimos es de \$3,870 al mes según cálculos realizados a partir de la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación de INEGI al primer trimestre de 2015¹⁵. Consideramos que este es un buen punto de partida sobre el estado actual de las jefas en la Zona Metropolitana de Jalisco debido a que es un instrumento de medición que se realiza trimestralmente por un órgano autónomo y con una metodología aprobada por una serie de expertos.

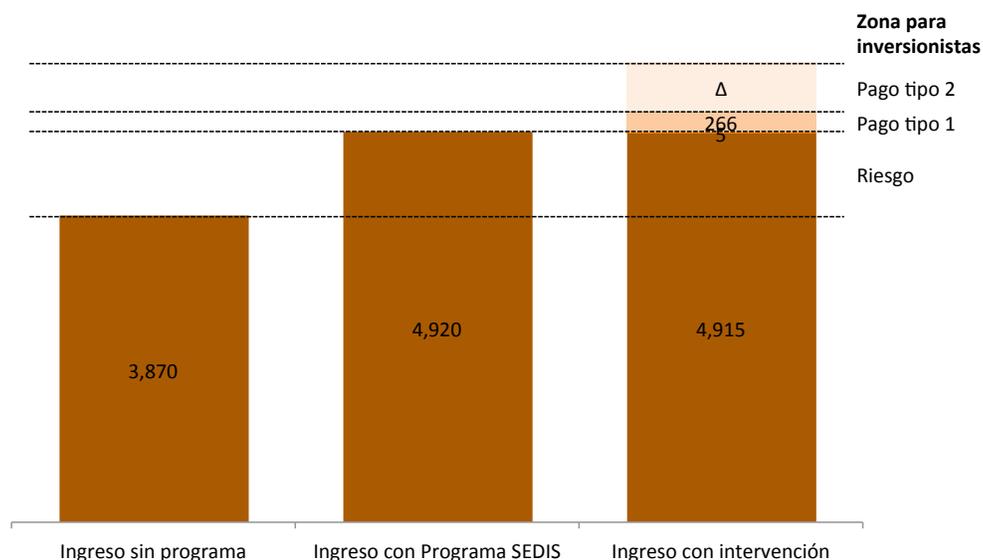
Dado que la mediana del ingreso es de \$3,870 al mes, el programa de transferencias aumenta su ingreso en 27% con \$1,051 al mes adicionales. Las intervenciones que presentan algunos proveedores de servicios para el mercado mexicano muestran incrementos en el ingreso de entre 27% y 34%. La OSC CREA imparte cursos de capacitación empresarial que incluyen aspectos de desarrollo personal. Este modelo no incluye la entrega de un bien productivo y ha mostrado incrementos en los ingresos de las mujeres que participan del 27% en promedio. Por otra parte, Fundación Capital aplica variantes del modelo BRAC/CGAP/FORD que incluye capacitaciones, visitas de gestores y la entrega de un bien productivo. Sus resultados muestran un incremento en el ingreso de los participantes de 34%.

La figura 23 ilustra un modelo básico de pago basado en la mejora económica de las jefas de familia, en este caso ejemplificado con el ingreso. La columna de la izquierda muestra la mediana del ingreso de las jefas sin intervención ni apoyo del programa. La columna central muestra el ingreso mediano más la transferencia que reciben actualmente por parte de SEDIS. La columna de la derecha muestra el ingreso actual más distintos escenarios como resultado de la intervención.

Por una parte se muestra la zona de riesgo donde las jefas estarían igual o peor que con la transferencia que hoy reciben. Dentro de esta zona, los inversionistas podrían perder su dinero. La zona de pago tipo 1 representa el área de incremento en el ingreso entre 27% y 34% donde se consideraría éxito y se pagaría a los inversionistas el principal más cierto retorno. Finalmente, la zona de pago tipo 2 que ejemplifica un incremento en el ingreso de 34% más una Δ , donde se pagaría el principal más un retorno mayor al que se paga en la zona de pago tipo 1.

¹⁵ La mediana del ingreso está basada en jefas de familia en Guadalajara que trabajan 20 horas o más a la semana. Las jefas que reportan tener trabajo que se encuentran dentro del programa actual de SEDIS trabajan 32.8 horas a la semana en promedio (con una mediana de 32 horas y el 75% trabaja al menos 20 horas semanales).

Figura 23. –Modelo ilustrativo de éxito y zonas de pago a inversionistas (ingreso mensual)



Fuente: Modelado a partir de la ENOE (Primer trimestre 2015); entrevistas preliminares con proveedores.

La figura 23 es básicamente ilustrativa y las expectativas de ingreso tendrán que traducirse a métricas de éxito basadas en el gasto y el ahorro. Para tener datos de inicio certeros será necesario levantar una basal sobre los patrones de gasto tanto para el grupo de tratamiento como el grupo de control. Para la línea base del ahorro es posible que debamos esperar al sexto mes después de que las jefas tengan sus cuentas para que se establezcan sus flujos y preferencias de uso.

Para que la intervención sea exitosa, es necesario que las jefas integren tanto las buenas prácticas de administración de sus negocios, como el aprendizaje que se les dará sobre el uso de servicios financieros. En este sentido, el modelo de servicio debe incluir:

1. Servicios financieros: curso básico sobre el uso de los servicios financieros, una cuenta de ahorro y posiblemente el compromiso de ahorrar para coparticipar en la compra del bien productivo;
2. Entrenamiento técnico: transferencia de capacidades para llevar y administrar un negocio;
3. Bien productivo: transferencia de un activo para mejorar las capacidades productivas;
4. Visitas: apoyo de gestores;
5. Apoyo al consumo: mantener las transferencias durante el periodo de intervención.

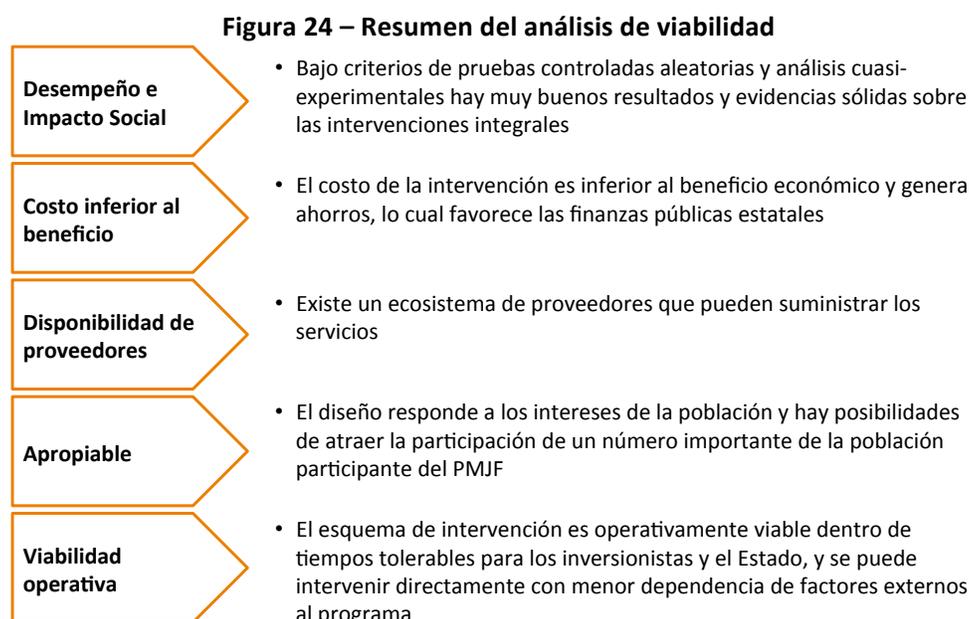
Habiendo definido que el gasto y el ahorro serán dos métricas que nos servirán para dar seguimiento a la intervención, será necesario definir los umbrales de éxito basados en estas variables. En otras palabras ¿Cuánto creemos que debe crecer el gasto y el consumo? ¿En cuánto tiempo? ¿Con qué periodicidad medimos? ¿Cuándo podemos definir que el resultado es permanente? Estas métricas y la manera de medirlas serán cruciales para definir los montos de los pagos a inversionistas, así como los tiempos en que los recibirán.

Para medir los resultados será necesario involucrar a un(a) evaluador(a) independiente que diseñe un método que genere credibilidad hacia todas las partes, pero especialmente para el gobierno/pagadores y para los inversionistas. Para lograrlo, se invitarán a participar en talleres a una serie de expertos en evaluación pertenecientes a organismos autónomos y/o universidades con alta reputación.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

A través de este estudio, y según los criterios establecidos por *Social Finance* para determinar la factibilidad de los Bonos de Impacto Social, se concluye que el “Bono de Impacto Social para Mujeres Jefas de Familia en Jalisco”, es totalmente viable bajo las condiciones previamente explicadas.

En la siguiente figura, a manera de resumen, se detallan los seis criterios claves de viabilidad que se han clarificado a lo largo de este documento:



Fuente: Elaboración propia

Otros beneficios asociados a la intervención

Antes de finalizar, vale la pena especificar que aun cuando el modelo de pago por resultados, en lo particular el presente BIS, se diseñará basado en el gasto y el consumo, existen otra serie de beneficios sociales asociados a la intervención propuesta.

El modelo de graduación ha tenido buenos efectos en reducir la inseguridad alimentaria; un aspecto de alta relevancia para Jalisco donde, según cálculos realizados a partir de datos del CONEVAL, los hogares con jefatura femenina presentan mucho mayor carencia alimentaria que los hogares a cargo de hombres. Por ejemplo, 34% de los hogares con jefatura femenina que ganan menos de 2.5 salarios mínimos presentan carencia alimentaria (vs. 21% de los hogares con jefes hombres).

La inseguridad alimentaria es particularmente grave para el desarrollo físico y cognitivo de los infantes de 0 a 3 años, inclusive con un bajo grado puede afectar el desarrollo y el aprendizaje con secuelas de largo plazo (Chilton *et al.*, 2007). Como resultado se perpetúa la transmisión intergeneracional de la pobreza. Inclusive para niños un poco mayores se ha encontrado que la inseguridad alimentaria no sólo reduce el desempeño académico, sino que también los hace proclives a subir de peso y afecta sus aptitudes sociales (Jyoti *et al.*, 2005).

Otro aspecto positivo del modelo de servicio integral es que se ha encontrado que el valor de los activos crece en el transcurso de la intervención como en el caso de Haití (CGAP 2011) y el crecimiento en activos no representa mayor endeudamiento o reducción en sus ahorros (Banerjee *et al.*, 2015). Este es un aspecto fundamental ya que los activos incrementan la productividad de las jefas, lo que les permite generar mejores condiciones de vida en el mediano plazo. De hecho, uno de los factores que más explica que las personas puedan salir de la pobreza en México es la posesión de activos, sobre todo en el ámbito urbano (Campos *et al.* 2012).

Finalmente, un aspecto muy importante (ya mencionado anteriormente) que manifestaron las jefas de familia es la flexibilidad laboral, entendida ésta como mecanismos de remuneración que cumplen dos condiciones: a) sitio - que se puedan llevar a cabo sus labores en el hogar o cercano a él y b) horario – que puedan tener libertad de agenda sobre las horas que trabajan. El modelo de servicio que se propone ayuda a que estas condiciones de flexibilidad se cumplan.

Por último, es importante señalar que el alcance del análisis de factibilidad no contempla cuestiones relativas al diseño final de intervención, como el diseño del caso de negocio, ni las alternativas de implementación del Bono de Impacto Social. Dada la construcción iterativa de los Bonos de Impacto social, es de esperarse que la propuesta final acordada por el gobierno, los inversionistas, los proveedores involucrados, evaluadores, etc.; pueda modificar algunas de las propuestas aquí descritas en función de nuevos análisis o del resultado de la viabilidad encontrada en el plan de implementación.

Bibliografía

Alperin, M. N. P. (2009). The impact of Argentina social assistance program plan jefes y jefas de hogar on structural poverty. *Estudios económicos*, (1), 49-81.

Ángeles, G., Gadsden, P., Galiani, S., Gertler, P., Herrera, A., Kariger, P., y Seira, E. (2011). Evaluación de impacto del programa estancias infantiles para apoyar a madres trabajadoras. ITAM. México, DF.

Attanasio, O., y Vera-Hernandez, M. (2004). Medium and Long Run Effects of Nutrition and Child Care: Evaluation of a Community Nursery Program in Rural Columbia (IFS Working Papers, Working paper). London: Institute for Fiscal Studies.

Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., y Wyse, A. (2013). Social impact bonds: lessons learned so far. *Community Development Investment Review*, 23-33.

Bandiera, O., Burgess, R., Das, N., Gulesci, S., Rasul, I., & Sulaiman, M. (2013). Can basic entrepreneurship transform the economic lives of the poor?.

Banerjee, A., Duflo, E., Goldberg, N., Karlan, D., Osei, R., Parienté, W., ... y Udry, C. (2015). A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries. *Science*, 348(6236), 1260799.

Banerjee, A. (2015b). Policies for a Better-fed World (No. w21623). National Bureau of Economic Research.

Berlinski, S., y Galiani, S. (2007). The Effect of a Large Expansion of Pre-Primary School Facilities on Preschool Attendance and Maternal Employment. *Labour Economics*, 14(3), 665-680.

Blank, R. M. (2007). Improving the safety net for single mothers who face serious barriers to work. *The Future of Children*, 17(2), 183-197.

Blattman, C., y Ralston, L. (2015). Generating employment in poor and fragile states: Evidence from labor market and entrepreneurship programs. World Bank Manuscript. World Bank, Washington, DC.

Browne, E. (2013). Post-graduation from social protection. GSDRC Helpdesk Research Report 1035, Birmingham: GSDRC, University of Birmingham.

Bruhn, M., Karlan, D., y Schoar, A. (2012). The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises: Evidence from a Randomized Trial in Mexico (Economic Growth Center, Working paper No. 1010). New Haven, CT: Yale University.

Bruton, G. D., Ahlstrom, D., y Si, S. (2015). Entrepreneurship, poverty, and Asia: Moving beyond subsistence entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 1-22.

Buvinic, M., Furst-Nichols, R., y Pryor, E. C. (2013). A Roadmap for Promoting Women's Economic Empowerment. *United Nations Foundation and ExxonMobil Foundation*.

Calderon, G. (2012). What is Good for the Goose is Good for the Gander: The Effects of Child Care Provision in Mexico. Stanford University.

Calderon, G., Cunha, J., y De Giorgi, G. (2013). Business Literacy and Development: Evidence from a Randomized Controlled Trial in Rural Mexico (NBER, Working paper No. 19740). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

CGAP (2011) "Reaching the Poorest: Lessons from the Graduation Model", *Focus Note* No. 69.

Chiapa, C., Campos-Vazquez, R., Huffman, C., y Santillán, A. (2012). Evolución de las Condiciones Socioeconómicas de los Hogares en el Programa Oportunidades. *El Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica, 77-111.

Chilton, M., Chyatte, M. y Breaux, J. "The negative effects of poverty & food insecurity on child development", *Indian Journal of Medical Research*, 126.

Deaton, A. (1997) *The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy*, Banco Mundial y Johns Hopkins University Press.

Devereux, S., y Sabates-Wheeler, R. (2015). Graduating from Social Protection? Editorial Introduction. *IDS Bulletin*, 46(2), 1-12.

Dupas, P., y Robinson, J. (2009). Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya (NBER, Working paper No. 14693). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Falk, G. (2012). Temporary Assistance for Needy Families (TANF): Welfare-to-Work Revisited.

Fang, H., y Keane, M. P. (2004). Assessing the impact of welfare reform on single mothers. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2004(1), 1-116.

Fernandes, D., Lynch, J. G., y Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883. doi:10.1287/mnsc.2013.1849

Field, E., Jayachandran, S., Pande, R., y Rigol, N. (2014). Friends at Work: Can Peer Support Stimulate Female Entrepreneurship?. *Unpublished manuscript, Northwestern Univ., Evanston, IL*.

Fielden, SL. y Davidson, MJ. (2006) *International handbook of women and small business entrepreneurship*. Emerald Group Publishing Limited, 21 (4).

Ghosal, S., Jana, S., Mani, A., Mitra, S., y Roy, S.. (2013). "Sex Workers, Stigma, and Self-Belief: Evidence from a Psychological Training Program in India." Working Paper, University of Warwick, U.K.

Gobierno del Estado de Jalisco (2013-2033), Proyecto Estatal De Desarrollo (PED).

Gobierno de Jalisco, 2013. Plan Estatal de Desarrollo Jalisco 2013-2033: Un Plan de Todos para un Futuro Compartido. Dirección de Publicaciones del Gobierno del Estado de Jalisco

González de la Rocha, M. (2001). From the Resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of a Survival Model. *Latin American Perspectives*, 28(4), 72–100. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/3185139>

González de la Rocha, M. (2008). La vida después de Oportunidades: impacto del programa a diez años de su creación. *Evaluación externa del programa Oportunidades*, 121-199.

González de la Rocha, M., Escobar González, D., Pedraza Espinoza, L., (2015), "Diagnóstico para el Programa: Apoyo a Mujeres Jefas de Familia". CIESAS. Jalisco, México.

Guyon, N., and Huillery, E. (2014). "The Aspiration-Poverty Trap: Why Do Students from Low Social Back ground Limit Their Ambition? Evidence from France." Working Paper, Department of Economics, Sciences Po, Paris.

Hailu, D., Soares, F. V., Villa, J. M., Standing, G., Soares, F. V., y Britto, T. (2009). Transferencias Monetarias-Lecciones de África y América Latina. *Revista del Centro Internacional de Políticas para el Crecimiento Inclusivo*.

Hashemi, S. M., y Umaira, W. (2011). New pathways for the poorest: the graduation model from BRAC. BRAC Develoment Institute, Centre for Social Protection (CSP), United Kingdom.

INEGI (2005). Los Hogares con Jefatura Femenina. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Consultado en: http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/estudios/sociodemografico/hogjeffem/2005/Hog_Jef_Fem.pdf

Instituto Jalisciense de las Mujeres (2010a), "Jefas de Familia en el Estado de Jalisco". Gobierno del Estado de Jalisco.

Instituto Jalisciense de las Mujeres (2010b), "Panorama de las Mujeres Jefas de Familia en Jalisco, alguna vez unidas y madres solas". Gobierno del Estado de Jalisco.

Joseph Rowntree Foundation (2014), *Reducing poverty in the UK: a collection of evidence reviews*, York: Joseph Rowntree Foundation.

Jyoti, D., Frongillo, E. y Jones, S. (2005) "Food Insecurity Affects School Children's Academic Performance, Weight Gain, and Social Skills", *The Journal of Nutrition*.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar Straus y Giroux.

Karlan, D., y Morduch, J. (2010) "Access to Finance." In *Handbook of Development Economics*, edited by Dani Rodrik and Mark Rosenzweig, vol. 5, chap. 71, 4703–84. Amsterdam: Elsevier.

Lerman, R. I., y Ratcliffe, C. (2001). Are single mothers finding jobs without displacing other workers. *Monthly Lab. Rev.*, 124, 3.

Ley para la Protección y Apoyo a Madres Jefas de Familia del Estado de Jalisco. Consultado en: [http://info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/leyes/ley para la proteccion y apoyo de las madres jefas de famili.pdf](http://info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/leyes/ley_para_la_proteccion_y_apoyo_de_las_madres_jefas_de_famili.pdf)

Levey, Z., Honjiyo, A. y Juárez López, S. “Bonos de impacto social: una oportunidad para México”. Forbes México. Jueves Consultado en: <http://www.forbes.com.mx/bonos-de-impacto-social-una-oportunidad-para-mexico/>

Martínez, A., Puentes, E., y Ruiz-Tagle, J. (2015). Do Micro-Entrepreneurship Programs Increase Wage-Work? Evidence from Chile.

McPherson, M. A. (1996). Growth of micro and small enterprises in southern Africa. *Journal of development economics*, 48(2), 253-277.

Ortmann, A. (2015). World Development Report 2015: Overview: Mind, Society, and Behavior. A World Bank Group Flagship Report. Available at <https://openknowledge.worldbank.org/or doi: http://dx. doi. org/10.1596/978-1-4648-0342-0. ISO 690>

Ozler, B. (2015) Poverty Reduction: Sorting Through the Hype. World Bank Blogs <http://blogs.worldbank.org/impactevaluations/poverty-reduction-sorting-through-hype>

Padilla López, Raúl; Leal Moya, I., L.; Acosta Silva, A., (coords.) “Jalisco a Futuro.” Centro de Estudios Estratégicos para el Desarrollo (CEED) de la Universidad de Guadalajara y Consejo Económico y Social del Estado de Jalisco para el Desarrollo y la Competitividad (CESJAL), citado en el PED 2013-2033.

Periódico Oficial del Estado de Jalisco. 30 de Diciembre de 2014. Vol. 9. Sección IV Consultado en: http://transparencia.info.jalisco.gob.mx/sites/default/files/u44/12-30-14-iv_vol_v.pdf

Quibria, M. G. (2015). Microcredit and Poverty: When Microcredit Works and When It Doesn't. *Journal of Reviews on Global Economics*, 4, 126-138.

Ruel, M. T., Quisumbing, A. R., Hallman, K., De la Brière, B., y Salazar, N. C. (2006). The Guatemala Community Day Care Program: An Example of Effective Urban Programming (IFPRI Research, Rep. No. 144). Washington, DC: International Food Policy Research Institute.

Ridgeway, Cecilia L. 2011. Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World. Oxford, U.K.: Oxford University Press.

Schlosser, A. (2011). Public Preschool and the Labor Supply of Arab Mothers: Evidence from a Natural Experiment. Unpublished Manuscript.

Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. In *Innovation Policy and the Economy, Volume 10* (pp. 57-81). University of Chicago Press.

- Scott, Z. (2012). Topic Guide on social protection. Birmingham: Governance and Social Development Resource Centre (GSDRC), International Development Department, College of Social Sciences, University of Birmingham.
- Shin, H. (2014). Migration, Labor Market, And Prevalence Of Female-Headed Households In Mexico. *International Review of Modern Sociology*, 40(1). ISO 690
- Spalter-Roth, R., Soto, E., Zandniapour, L. (1994). Micro-Enterprise Catalysts and Barriers: Voices of Low-Income and Poor Women. Consultado en: <http://www.iwpr.org/publications/pubs/micro-enterprise-catalysts-and-barriers-voices-of-low-income-and-poor-women#sthash.2RWc4lBw.dpuf>
- Takada, S. (2011). Factors Determining the Employment of Single Mothers. *Japanese Economy*, 38(2), 105-123.
- Valdivia, M. (2011). Training or technical assistance? A field experiment to learn what works to increase managerial capital for female microentrepreneurs.
- Villa, J. M. (2014). The length of exposure to antipoverty transfer programmes: what is the relevance for children's human capital formation?. Available at SSRN 2506109.
- Westall, A., Ramsden, P., y Foley, J. (2000). *Micro-entrepreneurs: creating enterprising communities*. Institute for Public Policy Research.
- Williams, C. C. (2014). The Informal Economy and Poverty: evidence and policy review. Report prepared for Joseph Rowntree Foundation, York.
- World Bank. (2012). World Development Report 2012: Gender Equality and Development. Washington, DC: The World Bank.

Anexos

ANEXO 1: MAPA DE ACTORES Y ROLES

Actor	Responsabilidades
BID/FOMIN	<ul style="list-style-type: none"> Promotores de la implementación del BIS Asesoría técnica permanente Inversionista ancla Relación con cartera de inversionistas Documentación del proceso BIS para Jalisco
Social Finance	<ul style="list-style-type: none"> Asesoría técnica permanente a HAPS Apoyo en el proceso de estudio y desarrollo del BIS
Consejo de Asesores	<ul style="list-style-type: none"> Contribuir con su conocimiento al desarrollo integral y la implementación del BIS Participar en reuniones plenarias para debatir los avances del estudio
Grupo de Expertos	<ul style="list-style-type: none"> Apoyar al grupo de trabajo en temas específicos relacionados con su experiencia profesional, técnica o académica
SEDIS	<ul style="list-style-type: none"> Dar el apoyo técnico en cuanto al conocimiento del Programa Liderazgo en política social del Estado (Carolina) Toma de decisión sobre la problemática, el objetivo, intervención, métricas y continuación del BIS (en conjunto con SICYT) Recibir formalmente los productos y emitir la carta de entera satisfacción para los procesos administrativos.
SICYT	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación del Estado de Jalisco con Fomin Toma de decisión sobre la problemática, el objetivo, intervención, métricas y continuación del BIS (en conjunto con SEDIS) Identificación y contacto con posibles inversionistas. Identificación y contacto con posibles proveedores de servicios.
SEPAF	<ul style="list-style-type: none"> Generación y administración del fideicomiso Coordinación del presupuesto
HAPS	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar el análisis de factibilidad del BIS y en su caso diseñar el instrumento Entregar productos de manera formal vía oficio a SEDIS, quién emitirá las cartas de entera satisfacción para los procedimientos administrativos. Coordinar las reuniones del consejo de asesores
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> Dar retroalimentación sobre las intervenciones existentes y cuáles podrían generarse
Inversionistas	<ul style="list-style-type: none"> Dar retroalimentación sobre los escenarios bajo los que les es atractivo invertir En el caso de los inversionistas ancla: generar la confianza hacia otros inversionistas sobre el BIS
Comisionario	<ul style="list-style-type: none"> Se creará un fideicomiso para pagar la intervención Definirá el presupuesto disponible Acordará los términos de repago a partir de la métrica de éxito SEDIS, SICYT y SEPAF

ANEXO 2: PERFIL PSICOSOCIAL DE LAS MUJERES JEFAS DE FAMILIA

PERFIL PSICOFAMILIAR

CONCEPTOS	PERFIL / FACTORES DE RIESGO / FUENTE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
Educación	<p>75% de las beneficiarias tiene secundaria o menor (Evaluación del Programa, 2013)</p> <p>Expresan interés en continuar aprendiendo y capacitándose; interés en inclusión digital; De la misma manera, solicitan que los tiempos sean mejor planeados.</p> <p>(Fuente: Entrevistas Semiestructuradas HAPS, 2015).</p>	<p>Es una de las 3 principales causas por las que se sienten discriminadas de acuerdo con el estudio;</p> <p>Capacitación productiva y educativa con enfoque de género. Congruente con el Rubro 10 del Modelo BRAC de Graduación.</p>
Salud	<p>Familiares con enfermedades prevenibles en los últimos 3 meses por hábitos de consumo. 48% respiratorias 18% estómago 17% diabetes 10% del corazón (Evaluación del Programa, 2013)</p> <p>La mayoría no cuenta con seguridad social en el trabajo (INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p> <p>Prefieren recurrir a médicos de farmacias genéricas (Fuente: Entrevistas Semiestructuradas HAPS, 2015).</p>	<p>Las enfermedades generan gastos adicionales; incapacidad para acudir al trabajo propia o por cuidar a los hijos, y baja calidad de vida. Son prevenibles.</p> <p>Congruente con el modelo BRACS que otorga asesoría en salud.</p>
Vivienda	<p>La mayoría no tiene una vivienda propia, por lo que la mayor parte del salario que se percibe se destina al pago de la renta, limitando con esto la convivencia de la familia en otros espacios que ayuden a la dispersión y unión de la misma (INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p> <p>Este tema también salió en las entrevistas. (Fuente: Entrevistas Semiestructuradas HAPS, 2015).</p>	<p>Valorar una estrategia que permita facilitar los pagos de la renta; patrimonio; o el mismo ingreso.</p>
Estado de ánimo	<p>75% se declara feliz (Evaluación del Programa, 2013).</p> <p>Más del 50% declara haberse sentido deprimida o triste en el último mes (INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p>	<p>Trabajar Empoderamiento y resiliencia; solución de conflictos, comunicación, autoestima y género.</p>
Autoestima	<p>Las mujeres expresan mucho interés en las capacitaciones de autoestima (Fuente:</p>	<p>Relacionado con el sentimiento de inferioridad; la discriminación, violencia y abuso.</p>

CONCEPTOS	PERFIL / FACTORES DE RIESGO / FUENTE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
	Entrevistas Semiestructuradas HAPS, 2015).	<p>Relacionado también con los modelos de empoderamiento y género y el Modelo de Graduación.</p> <p>Recomendación 3: Acompañar el programa con apoyo psicológico y de cursos de autoestima, ya que se detectó que la población objeto de este apoyo cuenta con problemas afectivos que pueden derivar en la calidad de vida con sus familiares. Probablemente se esté atendiendo la parte económica, consideramos que se puede trabajar en la parte emocional. (Evaluación del Programa, 2013)</p>
Laboral	<p>MJF Adultas 75% de las MJF; En su mayoría trabajan (>30 >40 y >50) (71%, 67% y 83%) 3/4 partes tienen hijos menores de once. ZMG ; (González de la Rocha, M., 2015)</p> <p>88.7% de todas las mujeres que han trabajado alguna vez; 72% recibe algún ingreso adicional al trabajo.; 65% recibe apoyo económico de sus padres o sus hijos; 77.6% recibe apoyo de Oportunidades</p> <p>Más del 70% considera que cuando la mujer tiene un trabajo a jornada completa, la vida familiar se resiente;</p> <p>Más del 50% considera que para la mujer es prioridad el hogar y los hijos por encima del trabajo.(INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p> <p>Las MJF expresan interés en encontrar un empleo con ingreso estable; el emprendimiento es expresado por necesidad (Entrevistas Semiestructuradas HAPS, 2015).</p>	<p>El ámbito laboral de la mujer, en la medida en que estas madres puedan tener trabajos informales que les permitan una mayor flexibilidad para combinar sus labores domésticas y la atención hacia los hijos; o bien las implicaciones de que ante una jornada formal de trabajo, la mujer se enfrente a las dobles jornadas de trabajo para garantizar la atención de los hijos, o incluso que esta atención se vea comprometida ante la ausencia de redes familiares de apoyo.</p> <p>En este aspecto, interesa también en qué medida su empleo es precario, su carga de trabajo es excesiva, o incluso el hecho de que sus hijos e hijas se vean ante la necesidad de participar laboralmente o ayudan en las tareas reproductivas. (INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p> <p>Congruente con el Modelo BRAC</p>
Rol de la Mujer cuando hay un varón adulto en casa	<p>El 50% considera que la mujer es responsable de la unión familiar.</p> <p>Más del 73% considera que las mujeres tienen derecho de rehacer su vida si se separan, enviudan, etc.</p> <p>Más del 53% considera que el deber de un hombre es ganar dinero; el deber de una mujer es cuidar de su casa y familia.</p> <p>Más del 77% considera que los hombres deberían</p>	<p>Importante mencionar el tema de empoderamiento y género.</p> <p>La división del trabajo doméstico, el cuidado de los hijos y la organización de los roles familiares para dar respuesta a la vida cotidiana al interior del hogar. Toma de decisiones respecto a las compras, gastos, salud, educación y enfermedades de los hijos.</p> <p>(INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p>

CONCEPTOS	PERFIL / FACTORES DE RIESGO / FUENTE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
	<p>compartir el cuidado de los hijos en mayor medida de lo que lo hacen ahora</p> <p>(INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p>	
Violencia	<p>Más del 90% ha sido víctima de algún tipo de violencia laboral (INMUJERES, 2010; Las 3 razones principales para sentirse discriminadas (más del 20%), son por su condición de madre soltera por su condición económica por su nivel de estudios</p> <p>Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p>	<p>Violencia Laboral: posible desincentivo para incorporarse al trabajo, en una eventual estrategia de fortalecimiento del empleo.</p> <p>Ejes centrales de las necesidades de las mujeres. Romper con el círculo de la violencia. Los diferentes contextos de la mujer jefa de familia remiten a circunstancias de violencia focalizadas en dos momentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hacia los hijos: nos referimos en cuanto a que existen episodios de maltrato psicológico y físico que son constantes. - Hacia ellas mismas: que se recuperen como mujeres, hacerles saber que ser jefas de familia no es una negación de "ser-mujer". <p>(Inmujeres, 2010, Panorama de las mujeres jefas de Familia)</p>
Pareja	<p>92% es divorciada, separada, viuda o soltera; recurrir (INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p>	<p>Estrategias de resiliencia y apoyo de otros posibles generadores de ingreso (hijos mayores, padres, etc)</p>
Red Social	<p>95% tiene algún familiar o amigo a quien recurrir (INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.) Poco más del 40% de las MJF sin pareja no tienen alguien de mucha confianza. Las redes sociales se ven mermadas en puntos urbanos "dormitorio" (colonias habitacionales no mixtas y nuevas donde la gente sólo llega a dormir).</p>	<p>Estrategias para fortalecer lazos, capital social. Trabajo colaborativo o cooperativas colaboran con fortalecer la red social.</p>
Hijos	<p>23.7% de entrevistadas tiene hijos de dos años o menos; de ellas el 94.7% no lleva a sus hijos a guarderías. 75.7% se considera estricta con los hijos.</p> <p>la madre es la persona que</p> <ul style="list-style-type: none"> - a la que más respeta - con la que se lleva mejor <p>Principal preocupación actualmente en relación a sus hijos: La falta de dinero para mantenerlos 24.8% Que se preparen estudiando 23% que les pase algo La inseguridad, 14.7%</p> <p>(INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco.)</p>	<p>Tema de las Estancias Infantiles y Guarderías como prestación.</p> <p>Ejes centrales de las necesidades de las mujeres. Educación de los hijos: ante la necesidad de salir a trabajar durante una jornada laboral que dura más de 8 horas, la cual es mayor que una jornada escolar de sus hijos, existe la necesidad de una "educación integral" por parte de un tercero. Nos referimos no sólo a la educación escolar, sino también una transmisión de valores que refuercen los aprendidos en casa. (INMUJERES, 2010, Panorama de las mujeres jefas de Familia)</p>

CONCEPTOS	PERFIL / FACTORES DE RIESGO / FUENTE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
Otros Roles	<p>Roles rectores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ser madre - ser esposa <p>Otro rol que puede jugar la mujer una vez que vive en pareja, es el de ser contribuyente, es decir, que además de ser ama de casa, madre y esposa, también aporta dinero al hogar.</p> <p>Esposas de migrantes; rol de la pareja difuso. (INMUJERES, 2010, Panorama de las mujeres jefas de Familia)</p>	<p>Trabajo psicológico y de empoderamiento. Enfoque de Género.</p>
Administración	<p>Distribución del salario:</p> <p>Una vez que las mujeres tomaron el rol de ser jefas de familia, se han vuelto a administrar cuidadosamente su salario, “para estirarlo” y en la medida de lo posible no dejar nada afuera.</p> <p>Hay dos pagos principales, uno es el pago de la renta que es a lo que más dinero se destina. Después de eso comprar alimentos y se destina una cantidad para el transporte de la familia. (INMUJERES, 2010, Panorama de las mujeres jefas de Familia) (Entrevistas Semiestructuradas HAPS, 2015).</p>	<p>Congruente con los indicadores de gasto (renta, alimento, transporte);</p> <p>Congruente con la visión de las transferencias no condicionadas, que asumen que las familias saben priorizar sus gastos.</p>

OTRAS VARIABLES A CONSIDERAR

PERFILES DE LA POBLACIÓN DE JEFAS DE FAMILIA	DATOS CLAVE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
Generales	<p>La mayor cantidad de las mujeres realiza labores en casa.</p> <p>559,000 personas monoparentales con jefatura femenina (113,00 hogares); 20% con al menos tres carencias; Principal carencia es seguridad social ; 22% inseguridad alimentaria (González de la Rocha, 2015).</p> <p>La mayoría tienen al menos otro perceptor de ingresos en el hogar.</p>	<p>Promover actividades que se puedan realizar compatibles con el trabajo en casa.</p>
Jefas de Familia con pareja	<p>Esposas de migrantes. a) con comunicación y trato constante b) presencia ocasional o nula</p> <p>Esta última tiene el sentimiento de “haber sido abandonada y de haber sido muy poca mujer porque él se fue y los dejó” (IJM, 2010)</p>	<p>No son la población objetivo del programa</p>

PERFILES DE LA POBLACIÓN DE JEFAS DE FAMILIA	DATOS CLAVE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
Jefas de familia Madres Solteras	Su pareja las abandonó al saber que estaban embarazadas. Tomaron dos caminos: Vivir con sus papás. La imagen de jefe de familia se transfiere al padre de ella, aunque sea ella quien lleve sustento. Se ve restringida en su vida social y en la forma de educar a su hijo por parte de sus padres. Vivir independientes con sus hijos. Por lo regular ya vivían solas por lo que quedar embarazada sin pareja solo modifica su imagen ideal de familia. Conservan el poder y dirección con sus hijos. Aún está en ellas vivo el deseo de formar una familia con jefatura masculina. (INMUJERES, 2010)	Trabajo psicológico, de proyecto de vida, y con enfoque de género.
Jefas de Familia separadas o divorciadas	Lo que más les costó fue separarse de su pareja. Pasan depresiones por maltratos físicos y psicológicos de sus ex parejas. El sostener a sus hijos no es fácil pero representa un acto liberador que les ha devuelto la autoestima. Es frecuente que pasen por señalamientos de las familias de sus parejas o de sus mismos familiares. Ocurre que ellas trasladen la violencia que habían sufrido a sus hijos. (INMUJERES, 2010)	Trabajo psicológico, de proyecto de vida, y con enfoque de género.
Con hijos menores de 17	Presentan el doble de vulnerabilidad (41% pobres). Un reto es el de educarlos y suplir la imagen masculina (dura y de control) para que ellos no caigan en adicciones o sigan estudiando.	Evaluar si se focaliza el BIS a hogares donde hay menores de 17 años por ser más vulnerables o focalizar a mujeres con posibilidades de trabajar, un poco arriba de la pobreza extrema.
Que trabajan	58.78% tienen actividad económica; de ellas el 45% realiza actividades domésticas o de apoyo y 20% empleadas de ventas. (González de la Rocha, 2015)	Los modelos de autoempleo son viables pero requieren adaptarse a la situación; Probablemente estas mujeres no entrarían como en extrema pobreza.
Que no trabajan	37% no tienen ni buscan empleo. (González de la Rocha, 2015)	Se requiere un análisis de causas o utilizar el modelo de BRAC en donde se vuelve aspiracional entrar al programa.
MJF Adultas mayores.	representan el 17.6% de las MJF; la gran mayoría no trabaja ni busca trabajo (75% mayores de 60 y 95% mayores de 70)	Incrementar servicios asistenciales. No es viable una estrategia de Desarrollo
MJF Jóvenes	7% de las MJF, en su mayoría no trabaja ni busca trabajo (66.40%) (INMUJERES,	Incrementar servicios de guardería; Se requiere entender mejor a este grupo.
MJF Adultas	75% de las MJF; En su mayoría trabajan(>30 >40 y	Este grupo puede ser el

PERFILES DE LA POBLACIÓN DE JEFAS DE FAMILIA	DATOS CLAVE	OPORTUNIDADES A TRABAJAR
	>50) (71%, 67% y 83%) 3/4 partes tienen hijos menores de once. ZMG ;	focalizable debido a su potencial de actividad productiva.
MJF que trabajan fuera de casa	Disminuye el capital social, el apoyo vecinal o familiar. Aumenta la vulnerabilidad de los hijos. (INMUJERES, 2010)	Los límites del capital social; considerar las problemáticas alrededor del tema del trabajo fuera de casa; considerar el trabajo individual vs colectivo en la comunidad.

OTROS DATOS RELEVANTES

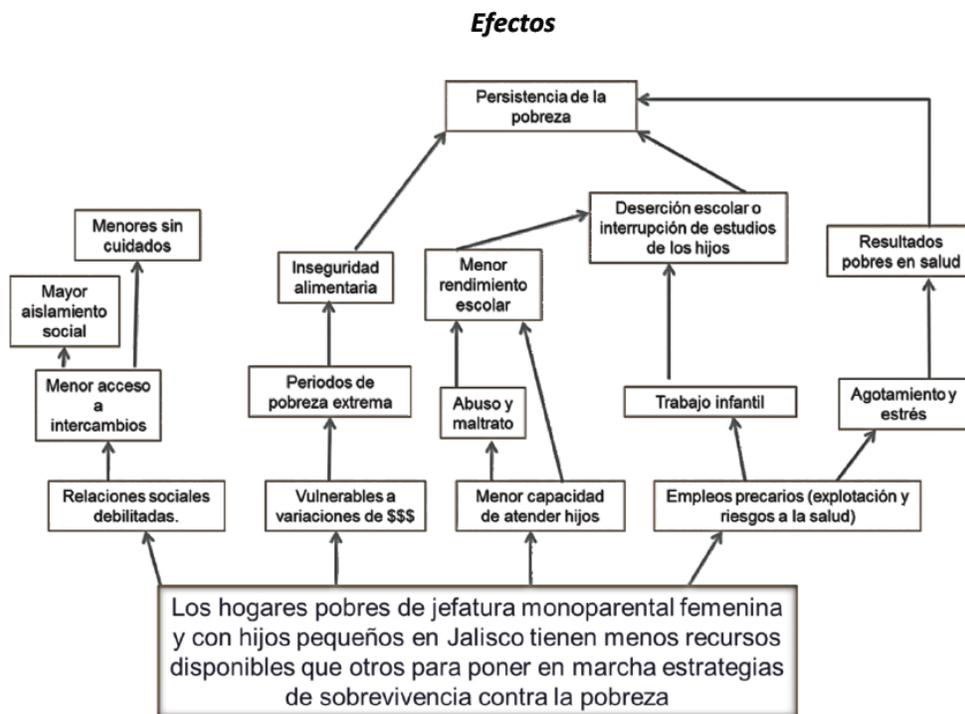
Número de hijos por tipo de jefa de familia

Hijos	Todas ZMG	Jefas de 20 a 59 años ZMG
0	415	392
1	3,581	3,496
2	2,790	2,769
3	1,451	1,447
4	389	387
5	89	88
6	21	21
7	3	3
Total	8,739	8,603

Fuente: Entrevistas a profundidad con mujeres y operativos del programa; González de la Rocha, *et al.*, 2015. ; INMUJERES, 2010; Informe sobre Jefas de Familia en el Estado de Jalisco; Evaluación del Programa, 2013; Inmujeres, 2010, Panorama de las mujeres jefas de Familia en Jalisco; análisis estadísticos propios; padrón de beneficiarias del Programa Apoyo a Mujeres Jefas de Familia (SEDIS).

ANEXO 3: ANÁLISIS DE PROBLEMAS DE LAS MUJERES JEFAS DE FAMILIA

Fuente: González de la Rocha, 2014.



ANEXO 4: CRITERIOS Y PONDERACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES Y DETALLE DE RESULTADOS

Para la evaluación preliminar de proveedores se tomaron en cuenta los siguientes criterios, los cuales contaron a su vez con niveles de puntaje específicos:

Experiencia con la población	Puntaje
Hombres-Mujeres	1
Mujeres	2
Mujeres Jefas	3

Monitoreo y Evaluación	Puntaje
Evaluación resultados pública	1
Evaluación cualitativa o de impacto en proceso	2
Evaluación de impacto (RCT-Cuasi)	3

Vínculos locales	Puntaje
Internacional	1
Nacional	2
Jalisco	3

Modelo de Intervención	Puntaje
1 componente	1
2 o+ componentes	2
Enfoque integral	3

Los resultados detallados por organización evaluada son los siguientes:

Organización	Experiencia con la población	Monitoreo y Evaluación	Vínculos locales	Modelo de intervención
SEMILLAS	2	1	2	2
CREA	2	3	2	2
PROSPERA	2	2	3	1
PROEMPLEO	1	1	3	2
TEQUIO	1	0	3	1
PROMÉXICO	2	0	3	2
UNIÓN FEMENIL	2	0	3	2
MATI	2	1	3	2
FUNDACIÓN CAPITAL	2	3	2	3
FUNDES	1	3	2	2
TECHNOSERVE	1	2	2	2

ANEXO 5: BENEFICIOS SOCIALES ADICIONALES DE LOS PROGRAMAS DE GRADUACIÓN¹⁶

Los modelos de graduación, si bien recientes, han arrojado información relevante para el establecimiento de ciertos parámetros y métricas de impacto subjetivo y social que nos permiten concluir beneficios adicionales a las métricas de ingreso.

Métricas Empleadas en los Programas de Graduación

Table 1 Graduation indicators and thresholds in Bangladesh

Domain (based mainly on CLP's definitions)	CLP	Shiree	BRAC CFPR-TUP
Food security, nutrition, consumption	HH eats 3 meals in a day and consumes 5 or more food groups in the last week	Required criteria: Fewer than 2 food-coping strategies used in the last monitoring period (e.g. eating lower quantity or quality of food) HH consumes 6 or more types of food (food diversity)	Never faces chronic food deficit
	HH has access to improved water supply meeting CLP criteria	Access to safe drinking water (rural participants only)	Drinks tube-well water
	HH has access to hygienic latrine meeting CLP criteria	Access to hygienic sanitation (rural participants only)	Has sanitary latrine
	Presence of ash/soap near to water point or latrine	–	–
	–	BMI of adult/HH head of 18.5 or above; and not anaemic	–
Income, expenditure	HH has had more than one source of income during the last 30 days	2 or more jobs in HH	Has 3 or more income sources
	–	Income above HIES poverty line	Per capita income of 50c per day or more
Asset base	Productive assets worth Tk30,000 or more	Productive assets worth Tk10,000 or more	–
	–	4 or more productive assets in HH	Households own livestock/poultry
	–	Access to cultivable land (rural participants only)	–
Status of females	Female participant is able to influence HH decisions regarding sale/purchase of large investments, e.g. cattle	Positive gender empowerment of female adult member of HH	–
Vulnerability	HH has cash savings of Tk3,000 or more	Cash savings of Tk1,000 or more	Has cash savings
	Homestead is above highest-known flood level in the area	–	House with roof made of tin
Access to services	HH has membership of a social group	–	School-aged children go to school
Health	–	No fever or diarrhoea	–

¹⁶ Extracto del Análisis de Factibilidad de un Bono de Impacto Social para Mujeres Jefas de Familia, 2015

Other	-	-	All HH members wear sandals
Graduation threshold	HH must achieve 6 of 10	All HHs must achieve the 'required' indicator: Rural HHs: 6 of 12 supplementary indicators (i.e. 7 of 13); Urban HHs: 4 of 12 supplementary indicators (5 of 10; 3 indicators do not apply)	HH must achieve 6 of 10

Source Gadhavi and Pettersson (2013); Kenward and Hannan (2014); Hashemi and Umaira (2011).

Fuente: Deveraux y Sabates-Wheeler, 2015

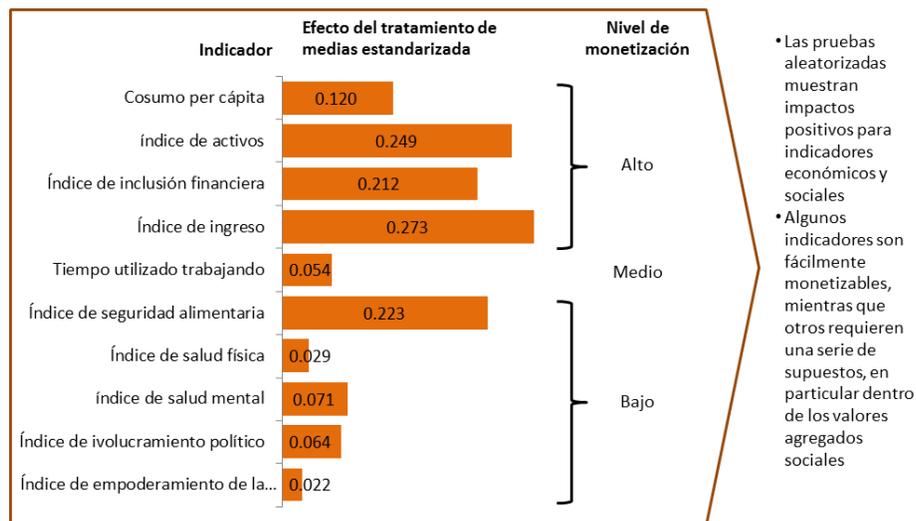
Como se puede observar, los programas de graduación son evaluados en términos de siete aspectos principales:

- 1) Seguridad alimentaria, nutrición y consumo.
- 2) Ingreso y gasto.
- 3) Propiedad de bienes productivos.
- 4) Poder de decisión de la mujer.
- 5) Vulnerabilidad ante riesgos (ahorro, situación de la vivienda, etc.).
- 6) Acceso a servicios.
- 7) Salud.

Como señala el estudio de factibilidad, aún está pendiente la replicabilidad generalizada de este tipo de modelos en ámbitos urbanos, así como con mujeres que se encuentran en pobreza media y moderada (por contraste a los ámbitos de extrema pobreza). Sin embargo, se presume que de realizarse este tipo de intervención se podrían generar beneficios con un valor social importante para las Mujeres Jefas de Familia, y algunos de estos beneficios son monetizables, tal como se muestra en la siguiente gráfica.

Beneficios Sociales del Modelo de Graduación tipo BRAC

Impacto de las intervenciones de graduación sobre variables económicas y sociales para seis países



Fuente: Banerjee, 2015.

1

De lo anterior se desprende que el expandir las oportunidades de las mujeres beneficia tanto a las mujeres como a la sociedad misma. Los beneficios documentados incluyen mayores inversiones en los hijos, reducción de la pobreza, y un aumento en las aspiraciones de las siguientes generaciones de mujeres (Buvinic *et al.*, 2015 y Ortmann, 2015). Un dato contundente al respecto es que las estimaciones señalan que aumentar los niveles de empleabilidad de las mujeres puede incrementar el producto interno bruto en al menos 5%, simplemente a través de incluir más trabajadoras en la economía (Booz *et al.*, 2012).

Para evaluar el impacto de este tipo de modelos se han utilizado metodologías experimentales, a través de los cuales se han comprobado resultados significativos en indicadores clave para medir el ingreso, el ahorro o el consumo. En términos generales se ha visto que tres cuartas partes de los participantes (en diez proyectos pilotos generados en ocho países) cumplieron con los criterios de graduación en un lapso de tres años (Devereux y Sabates-Wheeler, 2015; Banerjee, 2015). En otro estudio longitudinal, se encontró que los efectos en la mejora del ingreso, aumento del consumo en bienes durables y no durables, el acceso a un bien raíz se sostenían en el tiempo siete años después de la intervención (Bandiera, 2013).

Análisis de productos del modelo (outputs)

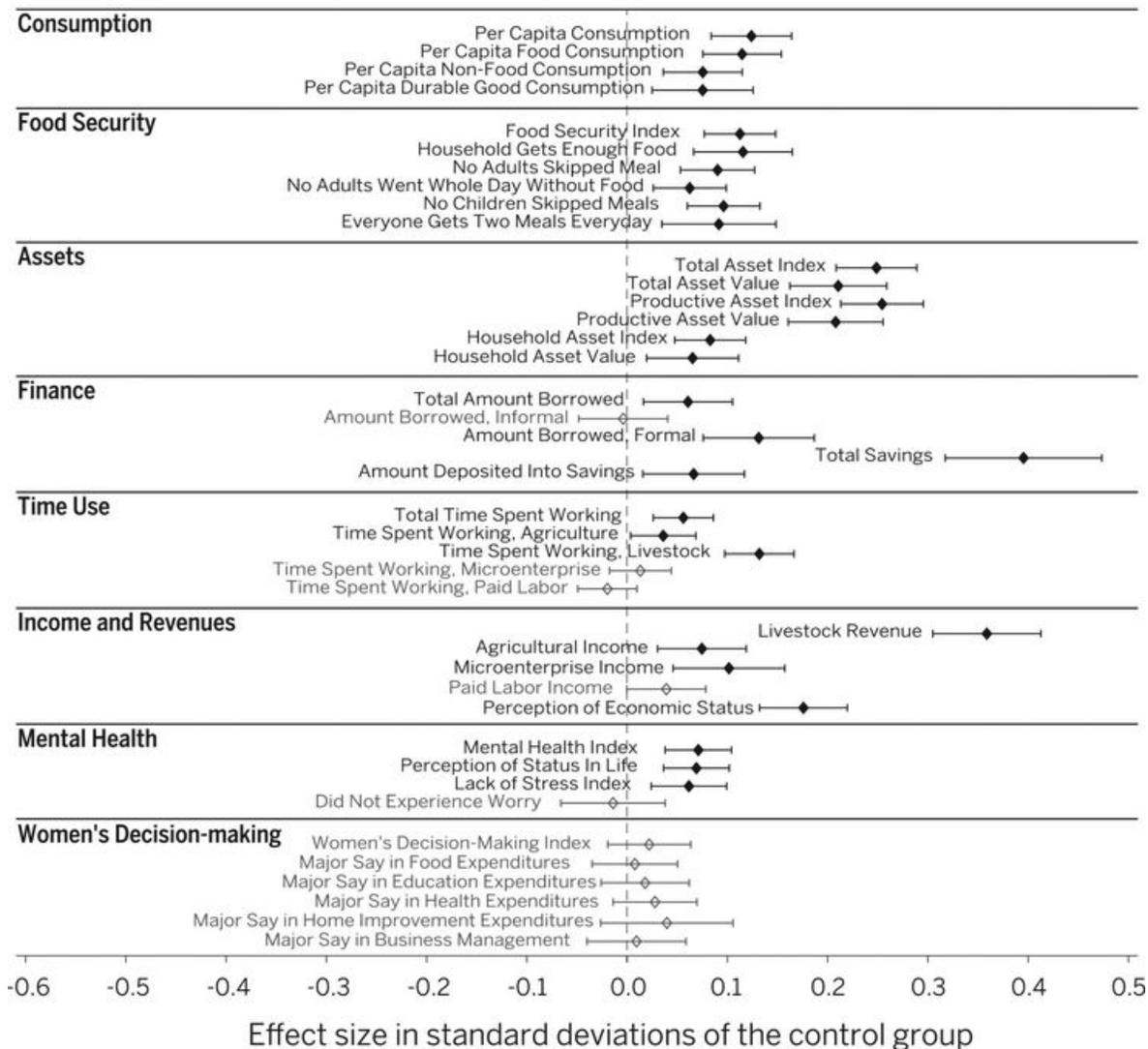
Resultado Intermedio	Ejemplo de indicador	Medio de verificación	¿Porqué?		
	Por validar con evaluador		Lógica	Relación con el Resultado final	
Involucramiento con la JF	% Asistencia # Mujeres que han asistido a 75% de las sesiones	Reportes de asistencia	Montesquiou, et.al, 2014;	Mantener a las participantes motivadas y empoderarlas en el proceso es clave para el éxito del programa. Contar con staff que logre ese vínculo es crítico para alcanzarlo. La asistencia es un "proxy" de esa capacidad de los proveedores de lograr el vínculo con las JF. Además, es valioso en sí mismo ya que habla de que se están creando nuevos hábitos y disposiciones al cambio, que son a su vez clave para la graduación de la JF.	Si la JF no asiste a las sesiones no obtendrá las competencias necesarias. La asistencia es en sí misma una formación en el valor de la disciplina. Genera incentivos a los proveedores de mantener cautivas a las mujeres
Hábito del ahorro	La mujer ahorra al menos semanalmente	Estado de cuenta bancario	Montesquiou, et.al, 2014; Devereux y Sabates Wheeler, 2015; Fundación Capital	Más que la cantidad que se ahorra, en un inicio lo que se debe buscar es generar el hábito del ahorro	Si la JF desarrolla el hábito del ahorro este cambio será sostenible. De esta forma también se toma en cuenta que más invierten en el largo plazo
Aplicación de prácticas de negocio	Adherencia a prácticas de negocio clave	Encuesta de horas de trabajo vs ingresos en periodo x	Woodruff & McKenzie, 2006; Woodruff & McKenzie, 2015; Prospera	La cadena causal a través de la cual el entrenamiento incide sobre las ganancias de los negocios es por la vía de incrementar el conocimiento y la implementación de prácticas de negocio para los empresarios. (Hay ideas alternativas, cambiar la actitud o las horas de trabajo). Sin embargo, no encontrar cambios en las prácticas debe poner en duda la capacidad de la formación para mejorar los resultados	Más allá del aprendizaje, la aplicación concreta de los conocimientos es lo que genera la mejora en la rentabilidad de los negocios
Uso del bien productivo	Uso/no uso en la última semana # Horas de uso semanal del bien productivo	Visita a domicilio para verificar el uso correcto del bien productivo	Montesquiou, et.al, 2014; Devereux y Sabates Wheeler, 2013;	Los bienes productivos tienen su valor en el proceso de graduación de la JF en función de su potencial para generar ingresos	El uso del bien productivo es un proxy de que se ha seleccionado apropiadamente, que se ha capacitado apropiadamente.

Fuente: Elaboración propia

Detalle con datos extraídos de los estudios principales

Pooled average intent-to-treat effects, endline 2 at a glance

This figure summarizes the average treatment effects in each country for the 10 primary outcomes. All treatment effects are presented as standardized z-score indices and 95% confidence intervals.



Tomado de: Banerjee, A., Duflo, E., Goldberg, N., Karlan, D., Osei, R., Parienté, W., ... y Udry, C. (2015). A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries. *Science*, 348(6236), 1260799.

GRADUATION OF THE BENEFICIARY HOUSEHOLDS IN EXTREME POVERTY PROGRAMME: EVIDENCE FROM EEP/SHIREE

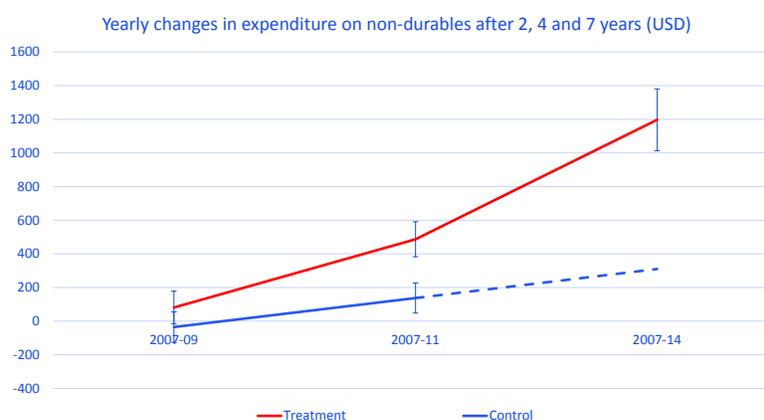
Graduation Criteria	Project			Control			Net Graduation
	Before (B)	After (A)	A-B=P	Before (B)	After (A)	A-B=C	P-C
Food coping	15.4	99.6	84.2	15.4	34	18.6	65.6
Poverty line	26.9	76.1	49.2	26.9	40.9	14	35.2
Income sources	38.9	82.1	43.2	38.9	53.6	14.7	28.5
Cash savings	4.3	76.1	71.8	4.3	17.2	12.9	58.9
Productive assets	0.9	59	58.1	0.9	1.8	0.9	57.2
Non-productive assets	36.3	68.8	32.5	36.3	41.9	5.6	26.9
Food diversity	15.4	77.8	62.4	15.4	36.7	21.3	41.1
Nutrition	30.8	30.3	-0.5	30.8	34	3.2	-3.7
Health	47.9	82.1	34.2	47.9	81.3	33.4	0.8
Empowerment	28.2	85.9	57.7	28.2	35.7	7.5	50.2
Safe drinking water	83.5	91.5	8	83.5	89.6	6.1	1.9
Sanitation	50	77.4	27.4	50	60.1	10.1	17.3
Land access	20.3	53.8	33.5	20.3	45.7	25.4	8.1
Overall Graduation	6.4	91.5	85.1	6.4	18.9	12.5	72.6

Source: Figures for 'project' are taken from EEP/Shiree CMS-3 and Graduation Reports 2014, and figures for 'control' are authors' own calculation.

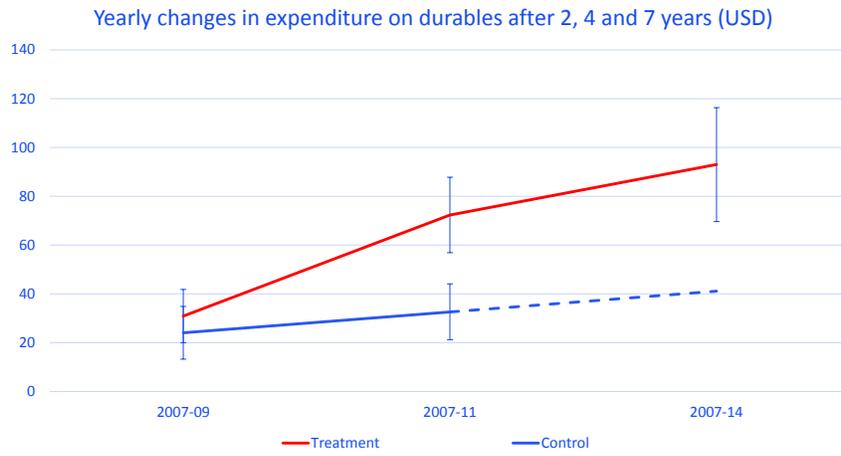
Tomado de: Binayak, S. y Zulficar, A., Ending Extreme Poverty in Bangladesh During the Seventh Five Year Plan: Trends, Drivers and Policies. General Economics Division (GED) Planning Commission, Government of Bangladesh. (2015).

Así mismo, Bandiera (2015) plantea mejoras en mediciones a los 2, 4 y 7 años en consumo de bienes durables y no durables, incremento de activos productivos y acceso a tierra.

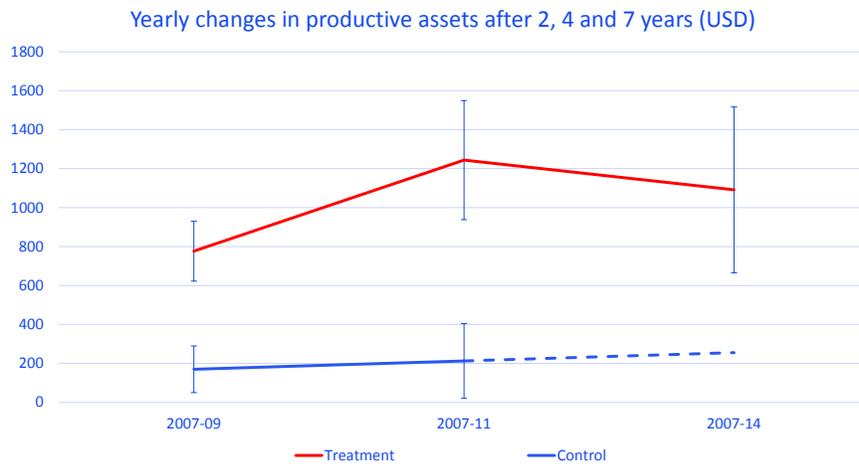
Expenditure on non-durables



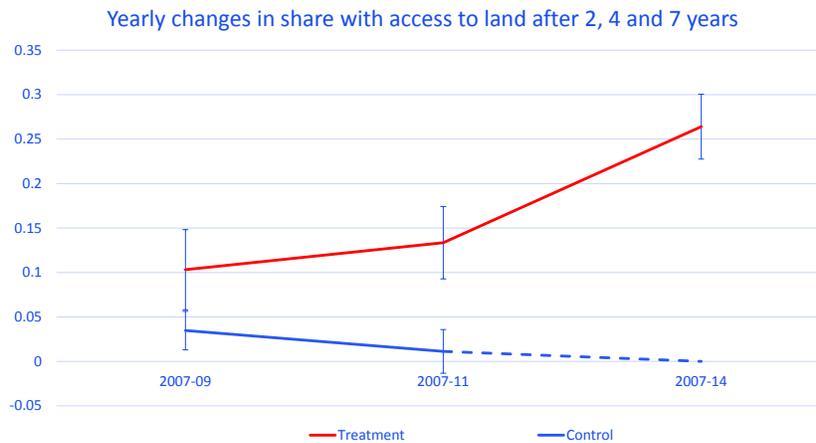
Expenditure on durables



Productive assets



Access to land



Tomado de: Bandiera, O. Tackling Extreme Poverty through Programmes Targeting the World's Ultra-Poor. International Growth Centre (IGC) and BRAC public discussion. LSE events (2015)

De lo anterior se desprende la importancia del impacto sobre el ahorro y sobre los activos (otro tipo de ahorro), pues estos dos factores favorecen que las mujeres se vuelvan menos vulnerables a shocks. Sumado a lo anterior, se puede inferir que las mujeres no ahorran ni gastan en activos hasta que tienen las necesidades básicas de consumo cubiertas, por lo que obtener resultados positivos en aquellas variables nos da una indicación del impacto tan significativo sobre el bienestar económico de los hogares.

Finalmente, se han establecido ciertos vínculos entre el ingreso de las familias en México y el incremento del bienestar subjetivo a partir de análisis de los deciles de la ENIGH y de los esquemas de pobreza multidimensional del CONEVAL (INEGI, 2015; INEGI, 2016).



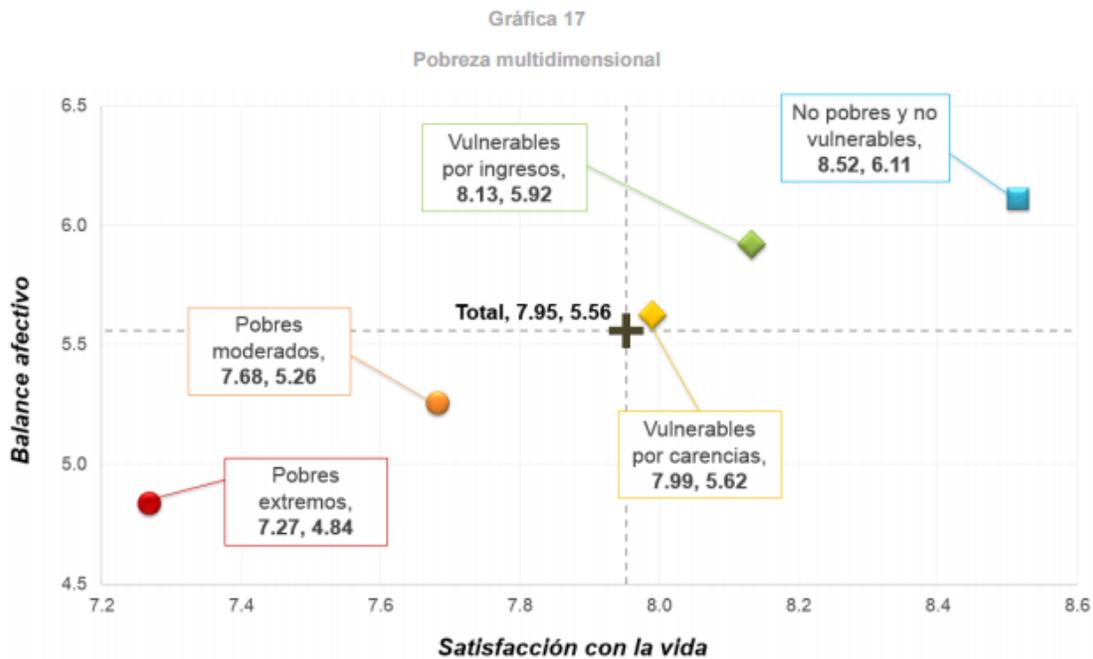
Fuente: INEGI (2015) Boletín de Prensa Núm. 412/15

20 de Octubre de 2015, Aguascalientes, Ags.

Indicadores De Bienestar Subjetivo De La Población Adulta En México

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_10_7.pdf

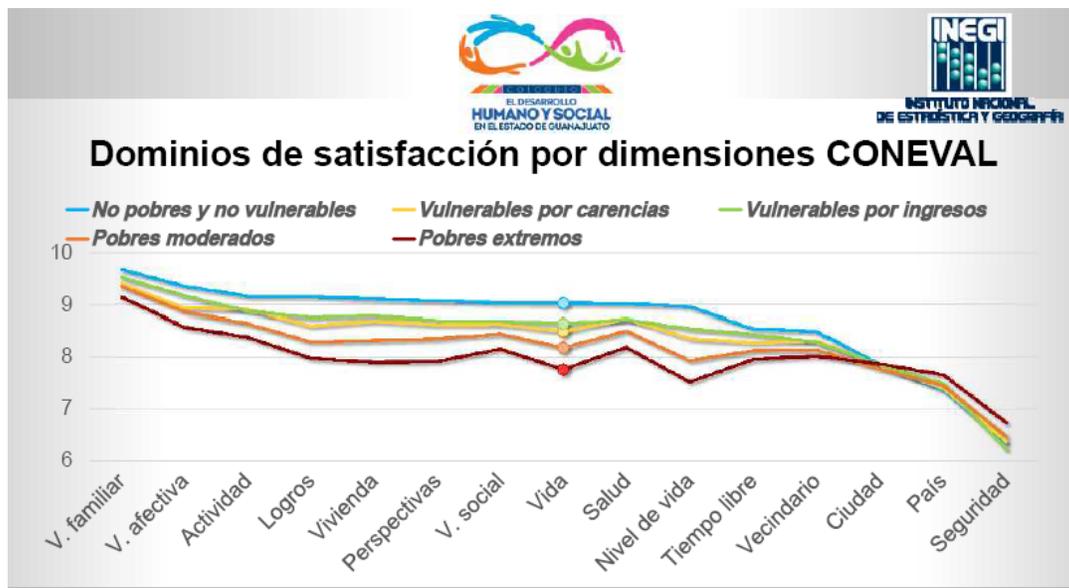
Esta información también es consistente si se clasifica a las personas de acuerdo a las categorías de la pobreza multidimensional (por carencias).



Fuente: INEGI (2015) Boletín de Prensa Núm. 412/15
20 de Octubre de 2015, Aguascalientes, Ags.

Indicadores De Bienestar Subjetivo De La Población Adulta En México

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_10_7.pdf



Fuente: Leyva Parra. G. (2016)

Calidad de vida, bienestar subjetivo y pobreza en México, INEGI

Teoría del Cambio de la Intervención propuesta para MJF

A continuación se describe de manera general, tomando como base la información anterior así como los estudios sobre el funcionamiento de los modelos de graduación, la teoría del cambio de la intervención propuesta. Las transferencias económicas tienen la función, dentro de este programa, de estabilizar el consumo, proteger que los activos sean vendidos para cubrir necesidades básicas, y liberar restricciones de liquidez, permitiendo a los hogares realizar inversiones productivas. La transferencia de activos productivos permite a las familias contar con los medios para generar un mejor ingreso y vincularse con canales de comercialización. La promoción del ahorro y el acceso al microcrédito fortalece la resiliencia a shocks y también previene que los activos sean vendidos posteriormente (Banerjee, 2015).

Al entrenamiento en actividades de generación de ingreso así como a la mentoría para habilidades para la vida en ocasiones se les llama el Factor-X de los modelos de graduación. La atención personal intensiva a cada participante busca asegurar que puedan utilizar de la mejor manera los recursos y las oportunidades que reciben del programa. Se ha documentado que el acompañamiento personalizado fortalece las capacidades de desarrollo productivo (Kahneman, 2011), mientras que la capacitación para el empoderamiento a nivel grupal y las redes de apoyo son un refuerzo importante para la consolidación y potencialización de las opciones productivas de las empresarias (Ghosal *et al.*, 2013; Browne, 2013). Por último, como ya se mencionó anteriormente, se cuenta con evidencia reciente de cómo la capacitación y el acompañamiento para el micro-emprendimiento puede aumentar no sólo la cantidad de proyectos productivos, sino también las probabilidades de empleabilidad de sus participantes (Martínez *et al.*, 2015).



Fuente: Elaboración propia

Consideraciones al impacto subjetivo y social de la intervención:

Debido a que este tipo de modelo de graduación es relativamente nuevo, aún está pendiente la aplicación generalizada, y la evaluación a nivel transgeneracional (Browne, 2013; Ozler, 2015). Sin embargo, los resultados, en comparación al efecto de otros programas evaluados a tres años y siete años, son prometedores.

De la misma manera, los programas para la generación de ingresos están sujetos a las condiciones geográficas, económicas o incluso políticas de las regiones en donde se generan, ante lo cual sigue siendo preponderante las políticas económicas, fiscales y el consiguiente desempeño del crecimiento de cada país (Browne, 2013; Devereux y Sabates-Wheeler, 2015).

Es importante fortalecer el crecimiento del programa de graduación con el acompañamiento y acceso a otros beneficios o programas para ayudar a sostener el éxito. Así mismo, la experiencia previa de las familias, la calidad del programa y la habilidad del personal responsable del acompañamiento juegan un rol muy importante (Browne, 2013).

Además, se debe considerar que los proyectos que recién se están evaluando están trabajando con personas en pobreza extrema en el ámbito rural, por lo que aún deben aplicarse en contextos urbanos y con población menos pobre para evaluar su potencial en otro tipo de poblaciones (Banerjee, 2015)¹⁷. En particular el autoempleo urbano requiere capacidades adicionales al del activo rural relativas al contexto del emprendimiento, como diseño de marca, estrategias de comercialización, manual de identidad, entre otros.

Por último, es necesario poner atención a los detalles del diseño para evitar problemas de implementación, tal como sucedió en el caso de Honduras (Banerjee, 2015), cuidar que el proyecto productivo no afecte la educación y actividades de los hijos en casa, y evitar presiones de tiempo en la implementación, pues priorizar la graduación de corto plazo puede venir a expensas de la reducción de la pobreza en el largo plazo (Devereux y Sabates-Wheeler, 2015).

Finalmente, debe tomarse esta información proporcionada con cautela en tanto aún está pendiente la replicabilidad generalizada de este tipo de modelos en ámbitos urbanos, y con mujeres que se encuentran en pobreza media y moderada (por contraste a los ámbitos de extrema pobreza). Para una mayor descripción de este tipo de consideraciones se puede consultar la sección "*Los modelos de graduación de la pobreza*" del Análisis de Factibilidad.

¹⁷ Sin embargo, en entrevista del equipo de H&A con el Dr. Banerjee, señaló que en los resultados preliminares en Bangladesh con mujeres en ámbitos urbanos son prometedores.

ANEXO 6: SÍNTESIS DE LOS GRUPOS FOCALES Y DE ENTREVISTAS CON LAS MUJERES JEFAS DE FAMILIAS

Datos Sociodemográficos de las Participantes

- Veintiún mujeres adultas la mayoría entre 35-55 años
- 1-3 Hijos en secundaria, bachillerato y algunos en universidad

Tipos de actividades productivas que realizan

- Mototaxi
- Reparación de Ropa
- Producción y Comercialización de alimentos
- Comercialización de productos (ropa, revistas, periódicos) casa por casa, en mercados
- Nieves, raspados
- Empleada doméstica

Gastos que reportan

- Teléfono Internet 400
- Luz 300
- Casa 5000 (con Infonavit)
- Alimentos 4500 – 100/150 diarios
- Vestido 500
- Educación 3000
- Salud 500

Temas con los hijos

- Su mayor preocupación es la educación y salud de sus hijos
- Les preocupa el embarazo juvenil de sus hijas
- Los maestros no son estrictos, todo nos lo dejan a los hijos –“vamos a la escuela a estar checando”
- Las hijas mujeres necesitan de más cuidados
- Los valores para los hijos

Retos para incrementar su ingreso

¿Porqué se dedican al autoempleo?

- Dejé de ver a mis hijos
- Quiero ser mujer productiva e independiente. No quiero depender de mis hijos
- “Desgraciadamente tuve que recurrir a la mototaxi” no tengo prestaciones

¿Porqué no tienen un empleo formal?

- Ya no les dan trabajo
- Horarios laborales extensos que no les permite atender a sus hijos y principalmente supervisar su educación
- Sueldos bajos que no sopesan los costos que ellas incurren
- Poca flexibilidad laboral para atender emergencias de los hijos
- Los empresarios no valoran el tiempo que como persona les das
- En un negocio puedes disponer de tu tiempo

- Jornadas laborales larguísimas
- No hay empresas que valgan la pena

Para mejorar la rentabilidad de negocios

- La mayoría ya tiene un oficio pero es limitado su conocimiento, por lo que buscan cursos de especialización (corte, repostería, diseño)
- Estrategias de venta (“de repente se baja el trabajo”)
- Diversificar productos (creación y calidad de nuevos y mejores productos)
- Tener mejor materia prima – más capital para invertir
- Los tipos de negocios que sean suficientemente rentables, de recuperación de capital más frecuente y flujos diarios de dinero. “la comida es muy noble, pero depende del sazón”.

Sobre la intervención

Prácticamente todas las mujeres demostraron interés cuando se les planteó el esquema de la intervención. Cuando se les preguntó por qué les gustaría una dijo “porque es mejor enseñar a pescar que dar el pescado”. La cuestión de dejar el ingreso seguro del programa no lo visualizan problemático porque entonces el negocio les estaría dando igual o más de lo que ellas reciben de transferencia

Tipo de bienes que les interesan

- Instrumentos de cocina como batidoras, refrigerador industrial
- Horno
- Máquina de coser – Marca Over Uver
- Mototaxi – \$60,000
- Materias primas
- Valor aproximado entre 12,000 y 20,000 pesos

Talleres

- Que los den Cerca
- Certificación válida
- En horarios cortos
- Les gusta la idea de que sea en línea, por el tema de los horarios
- Sí tienen acceso cyber y celular, pues dicen ya es una necesidad
- 1 hora diaria podrían destinar a formarse
- Contenido adaptado a sus necesidades y lenguaje
- Temáticas: Contabilidad, Computación – Excel - Administración del negocio del hogar, Hacer nuevos productos, manejar inventarios,
- Ya sabemos un oficio pero hay que especializarnos
- Algunas no tienen idea de qué negocio poner, es importante orientales en viabilidad de mercado

Servicios Financieros

- 2 ahorran en Caja popular y una tiene Cuenta de ahorro en banco
- Buscarían una cuenta sin comisiones, sin saldos mínimos
- Algunas tienen duda de si les interesa tener cuenta en bancos tradicionales, por malas experiencias personales o de familiares

- Visualizan como ventajas del ahorro, para emergencias, vacas flacas, para los periodos clave del inicio del año escolar y los regalos
- Algunas piensan en la importancia de ahorra para su retiro
- Una señora propuso retirar una parte del apoyo para poder pagar microseguros
- Piden prestado a conocidos, como la que le pide a los dueños de mototaxi (100 pesos por cada mil)

Otros apoyos que les interesan

- Apoyos para la educación de los hijos
- Involucrar a los hijos en el negocio sería en posibilidad

Conclusiones

- Reconocen que puede ser deseable un empleo formal, las opciones de empleo a las que podrían acceder no les rinde beneficios suficientes para sacrificar estar con sus hijos. Por lo tanto, no es en realidad una opción para ellas
- Su actividad productiva ideal debería ser: flexible, en casa o cerca, con acceso a seguridad social – médico y vivienda – que les de un ingreso suficiente y estable
- Parece que lo que más les pesa de dejar un empleo formal es el seguro social y lo impredecible el ingreso
- Algunas de las que ya tienen un negocio, trabajaron antes en una empresa, por lo que tienen un oficio o habilidades (ventas, contacto con clientes)
- Además de buscar incrementar sus ingresos, les preocupa cómo administrarse mejor, tomar mejores decisiones de compra
- Demuestran cierta aversión a cambiar de actividad productiva, pero si quieren buscan mejorar la que ya hacen
- Se dan cuenta que si dejaran el apoyo de jefas podrían recibir otros apoyos que ahora no pueden por estar en este
- Hay algunas que ya tienen un bien productivo, por lo que obtener otro no les interesaría. La intervención podría ser flexible el programa para que algunas puedan recibir capacitación

ANEXO 7: PROPUESTA DE SALIDA TEMPRANA HACIA EL EMPLEO

ESQUEMAS DE LA RAMA DE LA EMPLEABILIDAD BIS SDIS MJF					
ESQUEMA	MÉTODO	MÉTRICAS SIB (PAGABLES)	CALIDAD DE LA EVIDENCIA	IMPLICACIONES OPERATIVAS Y DE COSTE	ACEPTACIÓN DEL MODELO - INVERSIONISTAS
Salida Temprana Emprendimiento (BIS) + Vinculación / SNE (No BIS)	<p>Antes de seleccionar a la población objetivo para el bono, se descarta a aquellas mujeres que desean buscar un empleo remunerado mediante un módulo de autodiagnóstico de proyecto de vida laboral. A estas mujeres se las refiere al Sistema Nacional de Empleo. La intervención financiada se centra en las jefas que buscan el auto-empleo.</p> <p>Aquellas mujeres que opten por la rama del empleo pasados ciertos meses de intervención; el mentor vinculará/acompañará a la MJF con el SNE de tal forma que la intervención coadyuve a la mejora del ingreso.</p>	<p>Bono:</p> <p>Proxi de Ingreso (Ahorro+ consumo).</p>	<p>Emprendimiento: Media. Las evaluaciones de impacto en 10 países del Modelo de Graduación (rural) arrojan resultados positivos.</p> <p>Autoselección hacia el Empleo: No es necesaria ninguna evidencia, ya que la rama de empleabilidad no entra en el bono.</p>	<p>Se requiere implementar un módulo de proyecto de vida laboral para filtrar al grupo de jefas inicial. Esto conlleva un gasto para el bono y requiere cierta capacidad por parte de los proveedores (soft skills), que hoy en día no está plenamente desarrollada. Para reducir el coste y el riesgo de admitir en el programa a mujeres no indicadas, es necesario diseñar cuidadosamente el plan de reclutamiento de jefas.</p>	<p>Es el esquema más atractivo para el inversionista, que no se hace responsable de obtener resultados para una población que no se puede atender con la intervención que están financiando.</p>

ANEXO 8: NOTA TÉCNICA SOBRE LA INFORMACIÓN DEL ESTUDIO DE BANERJEE ET AL, 2015

Beneficios por hogar (USD PPC). Todos los valores están inflados o deflactados al año 3 a una tasa de descuento social del 5%

Componente	Etiopía	Ghana	Honduras	India	Pakistán	Perú
Consumo de no duraderos del año 1 ITT*, suponiendo el efecto de tratamiento igual al año 2	451	293	66	344	613	339
Consumo de no duraderos del año 2 ITT* efecto tratamiento	451	293	66	344	613	339
Activos del hogar del año 3 ITT* efecto tratamiento	63	15	-20	6	7	37
Consumo de no duraderos del año 3 ITT efecto tratamiento	424	332	-218	251	451	263
Consumo total a partir del año 4 ITT efecto tratamiento, suponiendo que las mejoras del año 3 se mantienen a perpetuidad	9,417	6,241	-6,011	5,354	8,994	7,402

* Intención de tratar

Costos del programa (USD PPC)

Componente	Etiopía	Ghana	Honduras	India	Pakistán	Perú
Costos totales, inflados al año 3 a una tasa de descuento del 5% anual	4,157	5,408	3,090	1,455	5,962	5,742