

Cuadro 15.1

Alcance y compromiso ¿hay diferencia entre firmas tratadas y no tratadas?

La tabla 15.25 del Anexo 15 permite comenzar a responder a la pregunta acerca de la existencia de características que distingan a las firmas que participaron de aquellas que no lo hicieron, mostrando que *el alcance del Programa no se diferenció en términos del grado de compromiso de los dueños con su firma*. Por esta vía podría pensarse que no se sostiene la hipótesis que asociaría una mayor tendencia a participar en acciones de capacitación con quienes se involucran activamente en su proyecto de empresa. Sin embargo, este razonamiento es válido bajo la condición de que el empresario decida reflexivamente si compra capacitación o no lo hace. Como se verá más adelante, resulta elevada la proporción de quienes dijeron que la compra de capacitación depende de la existencia de ofertas y de su adecuación a las necesidades de la empresa. En la misma dirección, se mostrará que los representantes de las instituciones capacitadoras jugaron un rol activo en cuanto a proporcionar información sobre el PCT. Dicho de otra manera, el alcance del Programa estuvo influido por la oferta, *por lo cual la participación o no en él no dependería tanto de características del empresario sino de haber sido alcanzado por la información acerca del Programa*.

En condiciones ideales, la información habría estado idénticamente disponible para todos los potenciales adquirentes de capacitación. Si así hubiese sido, los empresarios habrían podido decidir su participación o no en el Programa, decisión que sin duda habría estado influida por algunos de los elementos expuestos en los análisis teóricos. *De existir capacidades para evaluar un bien intangible como la capacitación, existirían quizás posibilidades de que juegue un rol fundamental la adecuación de la oferta a sus necesidades*. También habrían jugado su papel algunas características distintivas de la empresa o de la persona del empresario (tales como el compromiso, la auto responsabilización, la empresarialidad). El informe ex ante mostró ciertos rasgos de tamaño y carácter de las empresas que parecían más predispuestas a la inversión en capacitación, pero los datos observados en la evaluación ex post ubican al empresario en una posición más pasiva. *El hecho de haber estado o no expuesto a la información tendría más incidencia sobre su participación en el Programa que el grado de compromiso con la empresa*.