

# **Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del Distrito Federal**

## Evaluación del Impacto de la política de apoyos productivos del FONDESO

Abril 2014

Investigadores:

Dr. León Garduño Estrada

Dr. Verónica Patricia Rodríguez Vázquez

Lic. Calos Jair Aguilar Pérez

Coordinador:

Dr. Kristiano Raccanello – Consejero Ciudadano Evalúa-DF

## ÍNDICE

### Contenido

No se encontraron elementos de tabla de contenido.

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Términos de Referencia de la Evaluación</b>  | <b>6</b>  |
| <b>I. Evaluación Cuantitativa</b>   | <b>19</b> |
| <b>I.1 El apoyo a la microempresa en México</b>                                       | <b>19</b> |
| <b>I.1.1 Introducción</b>   | <b>19</b> |
| <b>I.1.2 El combate a la pobreza y el desempleo mediante el microfinanciamiento</b>   | <b>20</b> |
| <b>I.1.3 Microfinanzas</b>  | <b>22</b> |
| <b>I.1.4 FONDESOS</b>   | <b>24</b> |
| <b>I.2 Revisión de Literatura</b>   | <b>28</b> |
| <b>I.2.1 Estudios realizados</b>  | <b>28</b> |
| <b>I.2.2 Estudios y resultados en México</b>  | <b>31</b> |
| <b>I.2.3 Observatorio para las MIPYME del Distrito Federal</b>                        | <b>34</b> |
| <b>I.3 Metodología</b>  | <b>39</b> |
| <b>I.3.1 Contextualización de las microempresas en México</b>                         | <b>39</b> |
| <b>I.3.1.1 Normativa</b>  | <b>39</b> |
| <b>I.3.1.2 Los umbrales de las carencias sociales</b>                                 | <b>41</b> |
| <b>I.3.1.3 El tipo de crédito y su repercusión en la operación de la microempresa</b> | <b>42</b> |

|  |           |           |
|--|-----------|-----------|
| <b>I.3.1.4 Los indicadores financieros en las Normas de Información Financiera</b>           | <b>43</b> |           |
| <b>I.3.2 Modelo FOCO*</b>  |           | <b>44</b> |
| <b>I.3.2.1 Supuestos</b>   | <b>45</b> |           |
| <b>I.3.2.2 Definición de variables</b>   | <b>47</b> |           |
| <b>I.3.2.3 Cálculos intermedios</b>  | <b>48</b> |           |
| <b>I.3.2.4 Fórmulas FOCO*</b>  | <b>49</b> |           |
| <b>I.3.2.5 Aplicación de los indicadores FOCO* para REPECO y Régimen Intermedio</b>          | <b>54</b> |           |
| <b>I.3.3 Diseño del instrumento</b>  |           | <b>55</b> |
| <b>I.3.4 Selección de la muestra</b>   |           | <b>57</b> |
| <b>I.3.5 Prueba piloto</b>   | <b>57</b> |           |
| <b>I.4 Línea Basal</b>   |           | <b>61</b> |
| <b>I.4.1 Resultados de indicadores basales para microempresas en D.F.</b>                    |           | <b>63</b> |
| <b>I.4.2 Resultados de indicadores para microempresas con crédito de habilitación o avío</b> |           | <b>69</b> |
| <b>I.4.3 Resultados de indicadores para microempresas con crédito refaccionario</b>          |           | <b>73</b> |
| <b>I.5 Resultados</b>  |           | <b>78</b> |
| <b>I.5.1 Resultados del modelo FOCO*</b>   | <b>78</b> |           |
| <b>I.5.2 Resultados indicadores Fundamentales (F)</b>  | <b>80</b> |           |
| <b>I.5.3 Resultados indicadores Operación (O)</b>  | <b>81</b> |           |
| <b>I.5.4 Resultados indicadores Crecimiento (C)</b>  | <b>83</b> |           |

|   |            |            |
|---|------------|------------|
| <b>I.5.5 Resultados indicadores Oportunidad (O*)</b>                            | <b>85</b>  |            |
| <b>I.5.6 Estratificados antiguos</b>  | <b>85</b>  |            |
| <b>I.5.7 Estratificados nuevos</b>  | <b>86</b>  |            |
| <b>I.5.8 Estratificado crédito de Habilitación o Avío</b>                       |            | <b>87</b>  |
| <b>I.5.9 Estratificado crédito Refaccionario</b>                                | <b>88</b>  |            |
| <b>I.5.10 Evaluación integral de indicadores FOCO*</b>                          | <b>89</b>  |            |
| <b>I.5.10.1 FOCO* en periodo de 2011-2010</b>                                   | <b>91</b>  |            |
| <b>I.5.10.2 FOCO* en periodo 2012-2011</b>                                      |            | <b>92</b>  |
| <b>I.5.10.3 Mejoramiento de FOCO* 2012-2011</b>                                 | <b>94</b>  |            |
| <b>I.5.11 Significancia estadística de mejora después de obtener el crédito</b> |            | <b>97</b>  |
| <br>  |            |            |
| <b>II. Evaluación Cualitativa</b>   |            | <b>100</b> |
| II.1 Introducción   |            | 100        |
| <b>II.1.1 Propósito</b>   | <b>103</b> |            |
| <b>II.1.2 Objetivos</b>   | <b>103</b> |            |
| <b>II.2 Antecedentes</b>  |            | <b>104</b> |
| <b>II.2.1 Revisión de trabajos sobre empoderamiento</b>                         | <b>105</b> |            |
| <b>II.2.2 Definición de empoderamiento para este trabajo</b>                    | <b>117</b> |            |
| <b>II.2.3 Calidad de vida</b>   | <b>117</b> |            |
| <b>II.3 Metodología</b>   | <b>119</b> |            |
| <b>II.3.1 Población</b>   | <b>119</b> |            |
| <b>II.3.2 Muestra</b>   | <b>120</b> |            |
| <b>II.3.3 Instrumento</b>   | <b>130</b> |            |
| <b>II.3.3.1 Guía de entrevista</b>  | <b>130</b> |            |
| <b>II.3.4 Focos de búsqueda</b>   |            | <b>133</b> |

|   |            |                 |
|---|------------|-----------------|
| <b>II.3.4.1 Aspectos personales</b>   | <b>133</b> |                 |
| <b>II.3.4.2 Familia</b>   | <b>134</b> |                 |
| <b>II.3.4.3 Aspectos sociales</b>   | <b>134</b> |                 |
| <b>II.3.4.4 Calidad de vida</b>   | <b>134</b> |                 |
| <b>II.3.5 Procedimiento</b>   | <b>135</b> |                 |
| <b>II.4 Análisis cualitativo y cuantitativo</b>   |            | <b>135</b>      |
| <b>II.5 Resultados del análisis cualitativo</b>   |            | <b>137</b>      |
| <b>II.5.1 Empoderamiento</b>  |            | <b>138</b>      |
| <b>II.5.2 Factores que favorecen el empoderamiento</b>  |            | <b>140</b>      |
| <b>II.5.2.1 Confianza, autoestima, motivación</b>   | <b>140</b> | <b>II.5.2.2</b> |
| <b>Dependencia-independencia</b>  | <b>146</b> |                 |
| <b>II.5.3 El miedo como factor de inhibición del empoderamiento</b>                                       |            | <b>148</b>      |
| <b>II.5.4 Cambios en la actividad en el hogar</b>   |            | <b>148</b>      |
| <b>II.5.5 Equidad</b>   | <b>153</b> |                 |
| <b>II.5.5.1 Equidad y relación con el esposo</b>  |            | <b>154</b>      |
| <b>II.5.6 Toma de decisiones con respecto al uso del dinero del negocio</b>                               |            | <b>155</b>      |
| <b>II.5.7 Toma de decisiones con respecto al hogar</b>  |            | <b>158</b>      |
| <b>II.5.8 Equidad y educación</b>   |            | <b>158</b>      |
| <b>II.5.9 Equidad y cuidado de los hijos</b>  |            | <b>161</b>      |
| <b>II.5.10 La frustración y los conflictos como factores que inhiben el empoderamiento de las mujeres</b> |            | <b>163</b>      |
| <b>II.5.11 Calidad de vida</b>  |            | <b>165</b>      |
| <b>II.5.12 Uso del dinero</b>   |            | <b>165</b>      |
| <b>II.5.13 Vivienda</b>   |            | <b>167</b>      |
| <b>II.5.14 Cambios en la alimentación</b>   |            | <b>168</b>      |

|   |     |           |
|---|-----|-----------|
| II.5.15 Ahorro  | 169 |           |
| II.5.16 Salud   | 169 |           |
| II.5.17 Tranquilidad  | 171 |           |
| II.5.18 Aspiraciones  | 172 |           |
| II.5.19 Felicidad y satisfacción como resultado del<br>financiamiento                       | 172 |           |
| II.6 Resultados de los análisis estadísticos sobre los puntajes<br>en la variable felicidad |     | 174       |
| III. Conclusiones   | 184 |           |
| III.1 Análisis cuantitativo   |     | 184       |
| III.1.1 Resumen de hallazgos  | 184 |           |
| III.1.2 Respecto a los indicadores basales  | 184 |           |
| III.1.3 Respecto al modelo de evaluación FOCO*  | 185 |           |
| III.1.3.1 ¿Cuáles fueron los indicadores mejor evaluados?                                   | 186 |           |
| III.1.3.2 ¿Cuáles fueron los indicadores peor evaluados?                                    | 187 |           |
| III.1.3.3 ¿Cuáles fueron los principales aciertos?  | 188 |           |
| III.1.3.4 ¿Cuáles fueron los principales errores?   | 188 |           |
| III.1.3.5 ¿Es mejor dar crédito refaccionario o de habilitación                             | 188 |           |
| III.1.3.6 ¿Las empresas mejoraron o empeoraron?   | 189 |           |
| III.2 Análisis cualitativo  |     | 189       |
| III.2.1 Conclusiones sobre el empoderamiento  | 189 |           |
| III.2.2 Hallazgos más allá del empoderamiento   | 196 |           |
| III.2.2.1 Calidad de vida   | 196 | III.2.2.2 |
| Felicidad   | 198 |           |
| IV. Recomendaciones   |     | 199       |
| IV.1 Análisis cuantitativo  | 199 |           |
| IV.2 Análisis cualitativo   | 202 |           |

|                        |            |
|------------------------|------------|
| <b>V. Bibliografía</b> | <b>204</b> |
|------------------------|------------|

|                   |            |
|-------------------|------------|
| <b>VI. Anexos</b> | <b>216</b> |
|-------------------|------------|

## **Evaluación del Impacto de la política de apoyos productivos del FONDES**

# **1 Términos de Referencia de la Evaluación**

## **1.1 Antecedentes**

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2009) en México durante el 2008 las microempresas conformaron el 95.5% de las entidades económicas. Éstas representan el 92.7% de los establecimientos totales en manufacturas, el 97.2% en comercio y el 94.5% en servicios. Actualmente, las microempresas absorben al 45.6% de la fuerza laboral, generando 8,414,444 empleos pero aportando únicamente el 15% del Producto Interno Bruto (Secretaría de Economía, 2010).

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son el soporte de las actividades económicas de la Ciudad de México, ya que constituyen el 92.6% de los establecimientos y generan el 25.6% de los empleos.

El mismo Programa General de Desarrollo 2007-2012 (p.45) en su Eje 4. "Economía competitiva e incluyente" señalaba que: "En la actualidad, más de dos terceras partes de las micro empresas (de uno a diez empleados) tienen un periodo de vida que no sobrepasa los tres años. En años recientes ha tenido lugar una importante multiplicación de micro establecimientos comerciales, de servicios personales y manufactureros (actualmente representan el 92.6% de los 342,475 establecimientos existentes en la ciudad), establecimientos de 1 a 10 empleados que generan el 25.6% de los empleos. Estos manifiestan grandes limitaciones técnicas, tecnológicas, de capacitación, de acceso a financiamiento de bajo costo y procesos de comercialización. El 98.8 de las actividades se concentran en el comercio con el 52.9%, los servicios con 37.8% y la manufactura con 8.1%."

Por lo cual, se estableció que la política de empleo, entre otros fines, estaría dirigida a apoyar la micro y pequeña empresa a través de apoyos económicos, en

particular, desde una perspectiva de género para garantizar el acceso de las mujeres a los beneficios del desarrollo económico, promoviendo la igualdad en el trabajo, así como la capacitación necesaria para administrar microempresas y cooperativas.

La Secretaría de Desarrollo Social, en su programa 2007-2012 enfatiza la necesidad de abatir las brechas de desigualdad de género entre mujeres y hombres, principalmente, en materia de ingresos, empleo (entre otras) así como recuperar la centralidad del mundo del trabajo mediante políticas activas de promoción del empleo de calidad y buen remunerado. Para tales efectos, las labores de la Secretaría de Desarrollo Social estarán encaminadas para promover la generación de actividades económicas generadoras de empleos dignos.

Las microempresas (ME), son la unidad comercial más pequeña en el sector económico, que suele ser un negocio de subsistencia. En la región de Latinoamérica y el Caribe, las ME son comúnmente dirigidas y operadas por el mismo dueño, que frecuentemente es una mujer (INEGI, 2001). Posiblemente por la carencia de una estructura administrativo-financiera al interior de la ME y el desconocimiento de los procedimientos contables, las finanzas del hogar pueden mezclarse con las del negocio (Schmitz y Diefenthaler, 1998) dificultando la evaluación de su rentabilidad. Comúnmente, son los familiares quienes trabajan en el micronegocio y su contratación responde más la existencia de relaciones sociales que productivas y/o orientadas a la eficiencia.

Los motivos para impulsar las microempresas, consisten en los beneficios económicos para las familias a través de la generación de autoempleo, el incremento de los ingresos y la independencia económica (De Ferranti et al. 2002). Cuando rentables, estas actividades, permiten aliviar la pobreza, la promoción de la equidad de género y el empoderamiento de las mujeres (Odell, 2010).

Debido a que el acceso al sector financiero formal se encuentra limitado para las MEs, para iniciar el negocio o para sostenerlo durante su operación, un emprendedor deberá tener el capital suficiente (Pretes, 2002). Por esta razón, la falta de capital impulsa a buscar opciones de financiamiento en el mercado informal e impide que las personas establezcan o sigan con un micronegocio

(Sonfield & Barbato, 1999). Frecuentemente, los microempresarios utilizan sus ahorros y/o piden prestado a sus familiares quienes se encuentran el inmediato círculo de confianza (Pavón, 2010). Otra fuente común por la informalidad de los empresarios, son los prestamistas, quienes cobran altas tasas de interés, mayores que la banca comercial, que merman las ganancias, y en su caso ponen en riesgo la viabilidad misma del negocio (Pretes, 2002).

*El “Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa” (MyPES), tiene como objeto impulsar la creación, consolidación y permanencia de las micro y pequeñas empresas, que establezcan o tengan establecido su domicilio y desarrollo de actividades en el Distrito Federal.*

*El programa otorga créditos de habilitación o avío, refaccionarios y de cuenta corriente a personas físicas y morales que tengan negocio establecido o por establecer de la micro y pequeña empresa, de los sectores agropecuario, comercial, industrial y de servicios en el Distrito Federal.*

De enero a diciembre de 2011, se han llevado a cabo ocho Entregas de Microcréditos para el Autoempleo alcanzando un total de 13,933 créditos y se otorgaron 291 financiamientos a micros y pequeñas empresas y 51 para la comercialización de productos rurales, que se muestran en el cuadro siguiente:

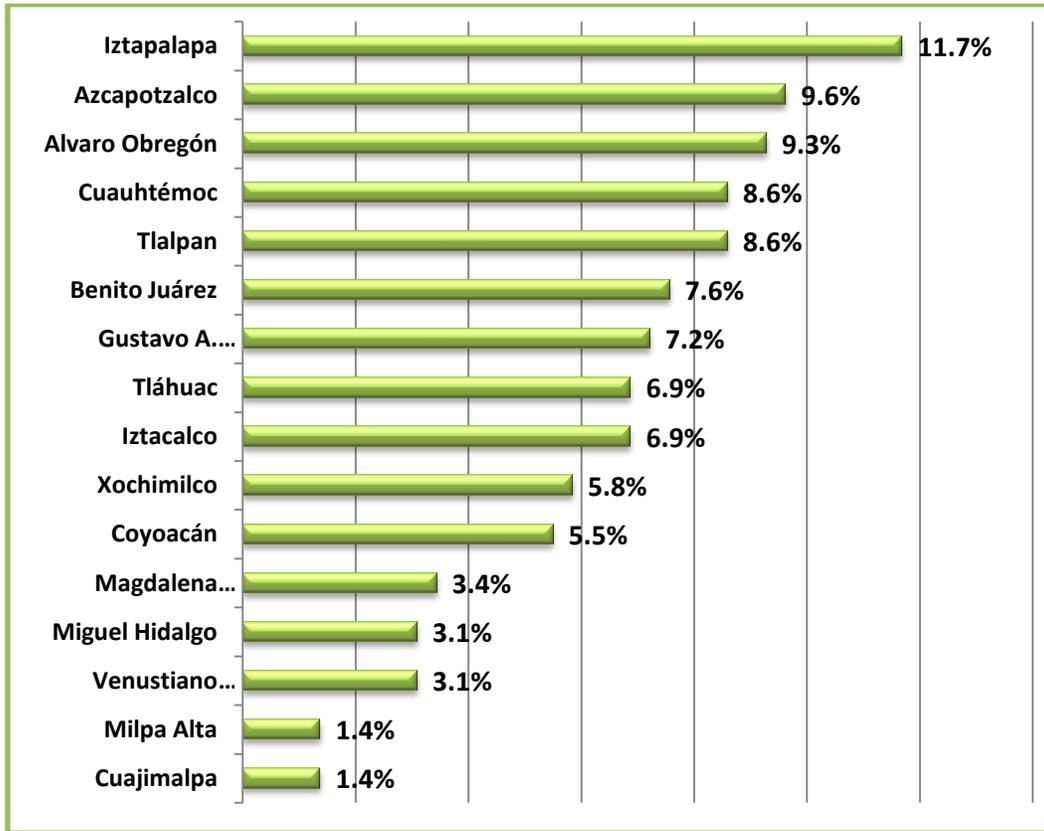
**AVANCE ANUAL DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO  
CUARTO TRIMESTRE 2011**

| PROGRAMA      | META ANUAL    |                         | ALCANZADO     |                         | %           |             |
|---------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|-------------|-------------|
|               | FÍSICA        | FINANCIERA              | FÍSICA        | FINANCIERA              | FÍSICA      | FINANCIERA  |
| Microcréditos | 15,000        | \$91,359,288.00         | 13,933        | \$84,798,000.00         | 92.9        | 92.8        |
| MyPES         | 330           | \$32,836,177.00         | 291           | \$20,038,326.54         | 88.2        | 61.0        |
| Rural         | 46            | \$5,076,082.00          | 51            | \$5,018,229.21          | 110.9       | 98.9        |
| <b>Total</b>  | <b>15,376</b> | <b>\$129,271,547.00</b> | <b>14,275</b> | <b>\$109,854,555.75</b> | <b>92.8</b> | <b>85.0</b> |

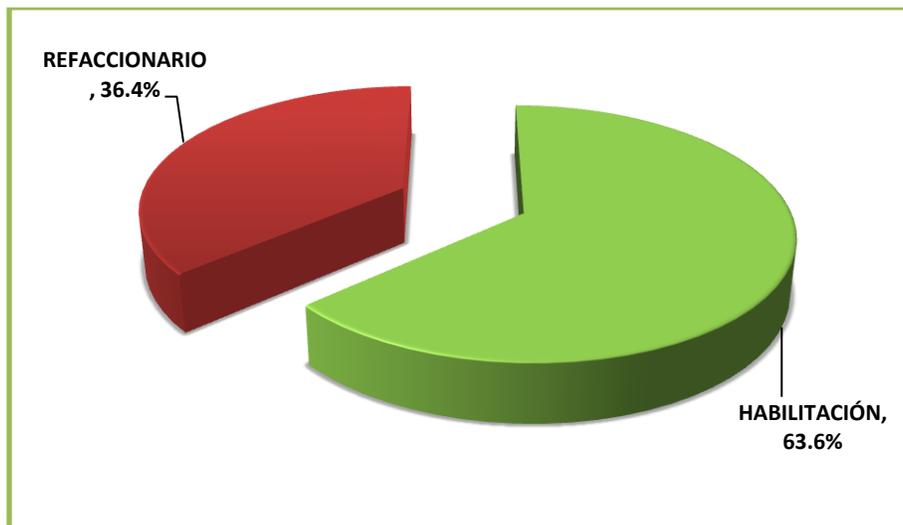
*Fuente: Coordinación de Administración y Finanzas, FONDESQ.*

De los 291 créditos colocados durante el ejercicio 2011, el 11.7% corresponde a micro y pequeñas empresas establecidas o por establecer en la delegación Iztapalapa, seguidos por los otorgados en la delegación Azcapotzalco, y en tercer lugar los otorgados en la delegación Álvaro Obregón.

## Distribución de Créditos por Delegación

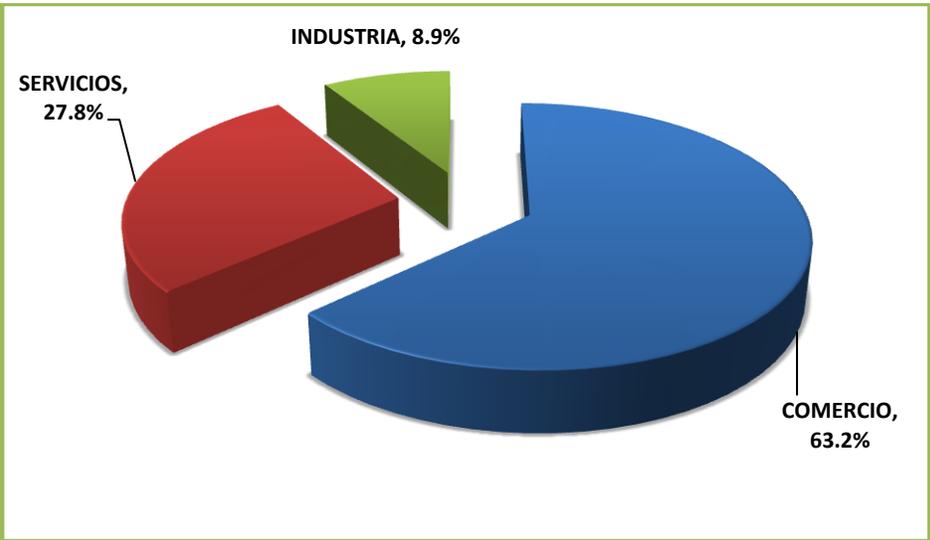


## Distribución de Créditos por Tipo de Crédito



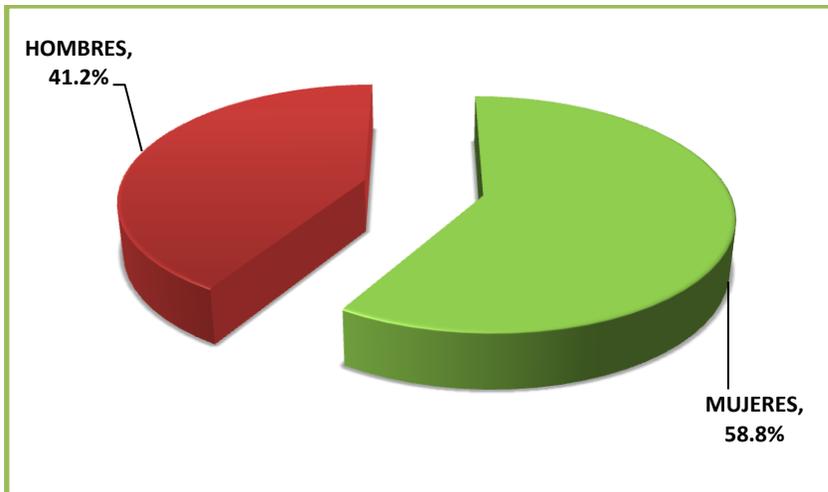
Durante el ejercicio 2011, el 63.6% de los créditos MyPES se destinaron para compra de mercancía, materias primas, pago de arrendamiento del local, pago de sueldos y salarios y gastos directos de operación indispensables para el funcionamiento de la empresa (habilitación o avío) y el 36.4% restante se destinó para compra de maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, adquisición de transporte y/o adaptación o mejora de instalaciones (refaccionario).

**Distribución de Créditos por Sector**



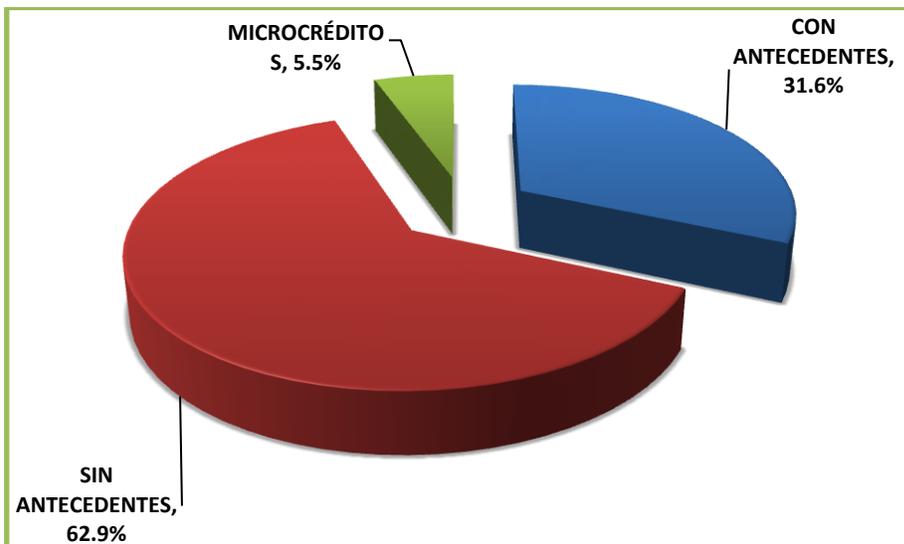
Entre los principales giros apoyados por el programa están los siguientes: tiendas de abarrotes, papelerías, tiendas de ropa y regalos (sector comercio), maquila de ropa y/o uniformes y elaboración de productos varios (industria), así como estéticas, restaurantes, cocinas económicas (servicios).

**Distribución de los Créditos por Género**



Cabe mencionar que de los 291 créditos otorgados, 120 se otorgaron a hombres y 171 a mujeres, lo que representa el 41.2% y 58.8% respectivamente.

### Distribución de los Créditos por Antecedentes Crediticios



Con respecto a los antecedentes crediticios de las micro y pequeñas empresas beneficiadas, se han financiado 16 créditos provenientes del Programa de Microcréditos, lo que equivale el 5.5% del total de créditos ministrados. Asimismo, se han otorgados 92 créditos a empresarios que ya habían formado parte del Programa Mypes a través de créditos anteriores, representando el 31.6% de la

totalidad de lo ministrado, lo que deriva en un total de 183 créditos colocados a quienes no contaban con antecedentes crediticios con los programas operados por FONDESO o Programas precedentes (62.9%).

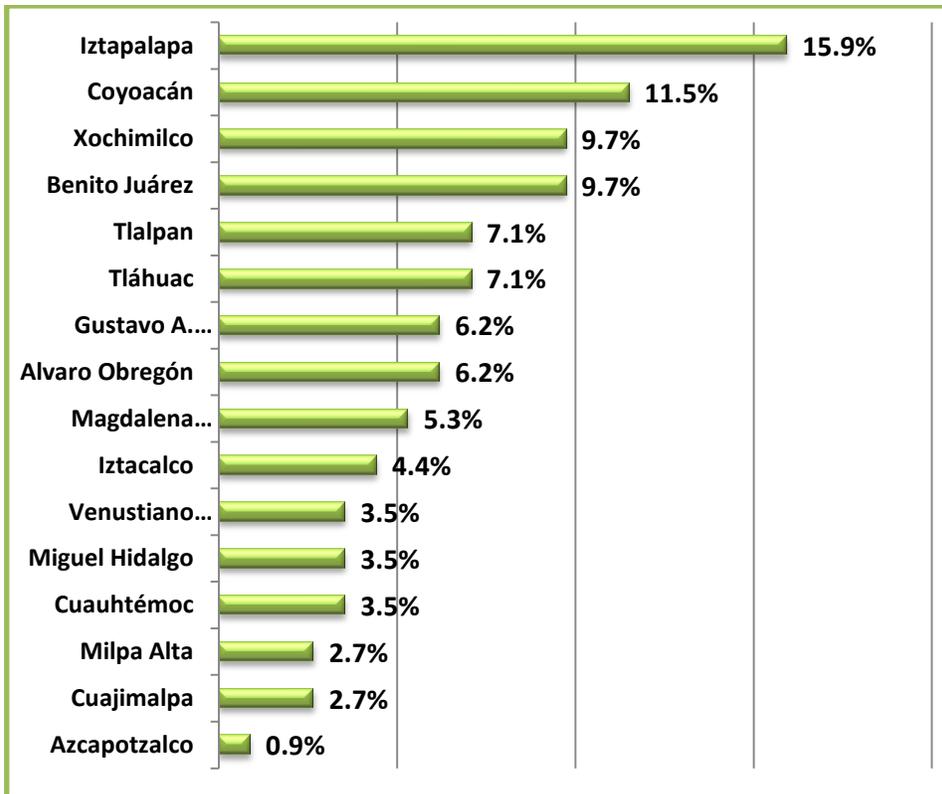
De enero a septiembre de 2012, se han llevado a cabo siete Entregas de Microcréditos para el Autoempleo alcanzando un total de 8,434 créditos y se otorgaron 112 financiamientos a micros y pequeñas empresas y 20 para la comercialización de productos rurales, que se muestran en los cuadros siguientes:

**AVANCE ANUAL DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO  
TERCER TRIMESTRE 2012**

| PROGRAMA      | META ANUAL    |                         | ALCANZADO    |                        | %           |             |
|---------------|---------------|-------------------------|--------------|------------------------|-------------|-------------|
|               | FÍSICA        | FINANCIERA              | FÍSICA       | FINANCIERA             | FÍSICA      | FINANCIERA  |
| Microcréditos | 15,000        | \$91,483,210.00         | 8,302        | \$69,404,000.00        | 55.3        | 75.9        |
| MyPES         | 331           | \$33,107,422.00         | 112          | \$8,742,124.53         | 33.8        | 26.4        |
| Rural         | 47            | \$5,273,984.00          | 20           | \$2,727,104.00         | 42.6        | 51.7        |
| <b>Total</b>  | <b>15,378</b> | <b>\$129,864,616.00</b> | <b>8,434</b> | <b>\$80,873,228.53</b> | <b>54.8</b> | <b>62.3</b> |

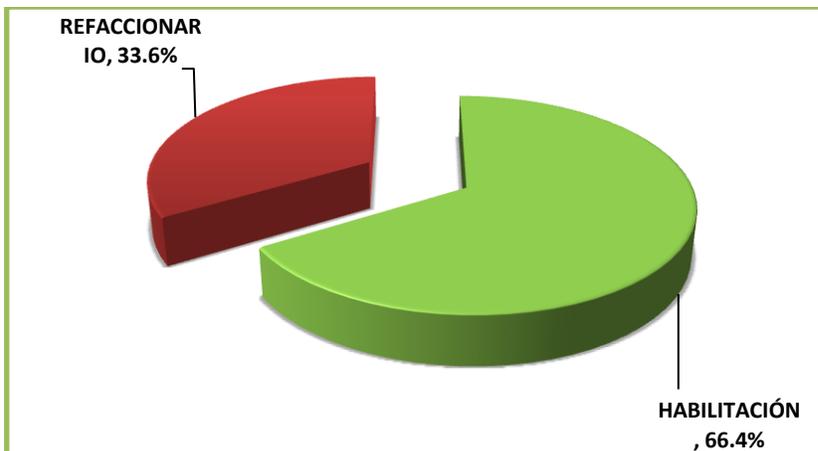
*Fuente: Coordinación de Administración y Finanzas, FONDESO.*

**Distribución de Créditos por Delegación**



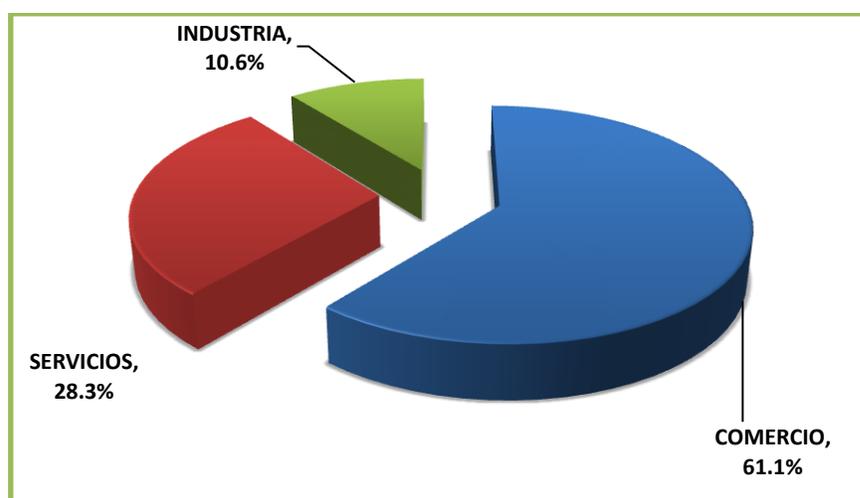
De los 112 créditos colocados del 1º de enero al 30 de septiembre de 2012, el 15.9% corresponden a micro y pequeñas empresas establecidas o por establecer en la delegación Iztapalapa, seguido por los otorgados en la delegación Coyoacán, y en tercer lugar los otorgados en la delegación Xochimilco.

### Distribución de Créditos por Tipo de Crédito



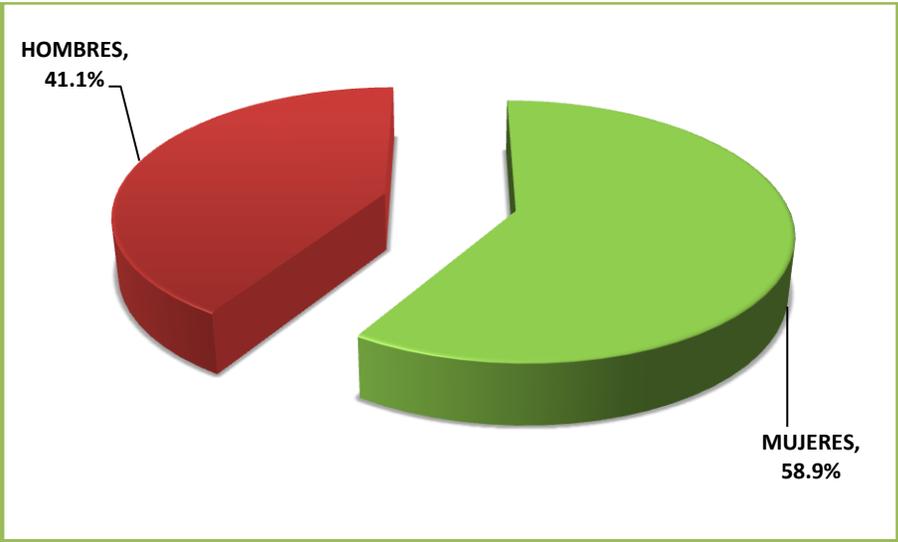
Durante el 1º de enero al 30 de septiembre de 2012, el 66.4% de los créditos MyPES se destinaron para compra de mercancía, materias primas, pago de arrendamiento del local, pago de sueldos y salarios y gastos directos de operación indispensables para el funcionamiento de la empresa (habilitación o avío) y el 33.6% restante se destinó para compra de maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, adquisición de transporte y/o adaptación o mejora de instalaciones (refaccionario).

### Distribución de Créditos por Sector



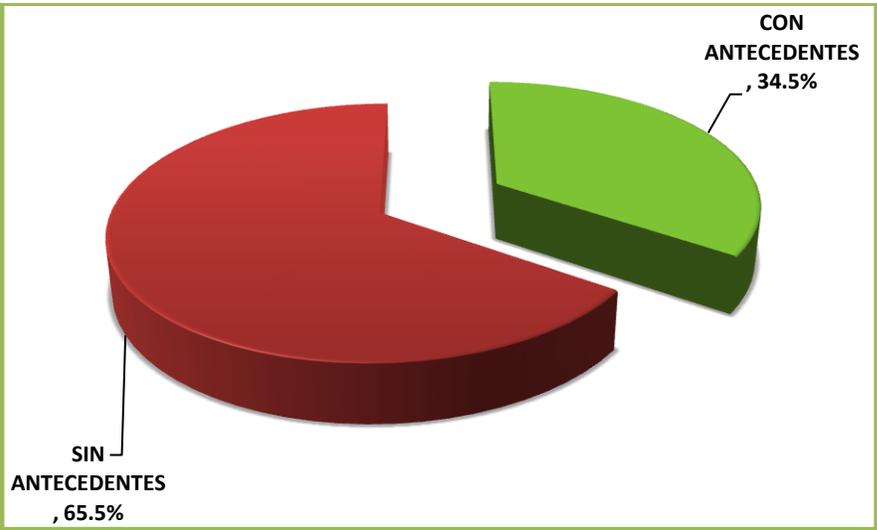
Entre los principales giros apoyados por el programa están los siguientes: tiendas de abarrotes, papelerías, tiendas de ropa y regalos (sector comercio), maquila de ropa y/o uniformes y elaboración de productos varios (industria), así como estéticas, restaurantes, cocinas económicas (servicios).

**Distribución de los Créditos por Género**



Cabe mencionar que de los 112 créditos otorgados, 46 se otorgaron a hombres y 66 a mujeres, lo que representa el 41.1% y 58.9% respectivamente.

**Distribución de los Créditos por Antecedentes Crediticios**



Con respecto a los antecedentes crediticios de las micro y pequeñas empresas beneficiadas, se han financiado 39 créditos a empresarios que ya habían formado parte del Programa Mypes a través de créditos anteriores, representando el 34.5% de la totalidad de lo ministrado, lo que deriva en un total de 74 créditos colocados a quienes no contaban con antecedentes crediticios con los programas operados por FONDESO o Programas precedentes (65.5%).

Es importante destacar que del análisis a los 39 créditos otorgados a empresarios con antecedentes crediticios se puede observar lo siguiente:

23 créditos se otorgaron a quienes habían tenido un crédito anterior.

8 créditos pertenecen a empresarios quienes en 2 ocasiones anteriores habían formado parte de nuestro programa.

4 créditos se otorgaron a acreditados con un historial constituido por 3 créditos precedentes.

2 créditos con historial crediticio por 4 veces.

1 crédito se ha otorgado a quien ha obtenido de manera previa 5 créditos del Programa Mypes.

1 crédito se ha otorgado a quien ha obtenido de manera previa 6 créditos del Programa Mypes.

Lo cual refleja el apoyo que constituye el crédito a la micro y pequeña empresa en la consolidación de los proyectos de nuestros acreditados.

Con base en lo anterior, se propone realizar la Evaluación del Impacto de la política de apoyos productivos del FONDESO enfocándose en el **Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa**.

### **Objetivo general**

Debido a la importancia de las micro y pequeñas empresas en términos de empleo y en la estructura empresarial de la Ciudad de México, llama la atención que las aportaciones destinados a estas unidades productivas sean limitadas en cuanto a

número y al presupuesto asignado. Para ello, la evaluación tiene como objetivo medir el impacto de los apoyos proporcionados por el programa en dos ámbitos:

En las micro y pequeñas empresas – desde un punto de vista económico y financiero – en cuanto al impulso para la creación, consolidación y permanencia de las micro y pequeñas empresas; es decir, comprobar si se alcanzaron los objetivos del programa a cargo del FONDESOS.

En los hogares ligados a la actividad – desde un punto de vista de consumo y empoderamiento si una mujer está a cargo de la micro y pequeña empresa.

### **Objetivos específicos**

En cuanto a la evaluación de las micro y pequeñas empresas – desde un punto de vista económico y financiero se pretende:

Evaluar el impacto de los apoyos en la continuidad, nivel y calidad del empleo.

Evaluar el impacto de los apoyos en el nivel de ventas e inversiones de la empresa.

Evaluar el impacto de los apoyos en el crecimiento de la empresa.

Evaluar el impacto de los apoyos en el desempeño de la empresa y su sustentabilidad.

En cuanto a la evaluación de los apoyos otorgados a las micro y pequeñas empresas, la evaluación desde un punto de vista de consumo y empoderamiento en los hogares ligados a la actividad pretende:

Evaluar si el consumo de los hogares se ha visto incrementado con base en los resultados de las micro y pequeñas empresas.

Evaluar si la inversión en activos de los hogares se ha visto incrementado con base en los resultados de las micro y pequeñas empresas.

Para el caso de las mujeres, evaluar los cambios en su rol al interior del hogar, y eventualmente hasta la dinámica familiar, con base en los resultados de las micro y pequeñas empresas.

### **Metodología**

Para la evaluación del impacto de los apoyos proporcionados por el programa en las micro y pequeñas empresas – desde un punto de vista económico y financiero:

Con base en el padrón de beneficiados, se definirá la muestra de forma aleatoria estratificada.

Para la evaluación del impacto en las micro y pequeñas empresas desde un punto de vista económico y financiero se definirán las variables de referencia que serán comparadas con la línea basal (Encuesta nacional de micronegocios 2010).

Se construirá la línea basal con los datos de la Ciudad de México.

Se realizará la evaluación de impacto comparando los resultados del muestreo respecto a la línea basal.

El análisis será riguroso desde un punto de vista estadístico-cuantitativo para asegurar confiabilidad de los resultados.

Para la evaluación del impacto de los apoyos proporcionados por el programa en los hogares ligados a la actividad – desde un punto de vista de consumo y empoderamiento:

Debido a las características de los hogares y a la falta de una base de datos correspondiente, con base en el muestreo muestra aleatorio estratificado se realizará una evaluación cualitativa. A partir de la muestra se realizará de forma aleatoria otro muestreo para definir aquellos hogares a los cuales se les realizarán las entrevistas.

Para ello, con fundamento en la literatura correspondiente, se definirán los temas a tratar con los integrantes de los hogares para conocer los puntos de vista de los integrantes de los hogares ligados a las micro y pequeñas empresas.

## **I. Evaluación Cuantitativa**

### **I.1 El apoyo a la microempresa en México**

#### **I.1.1 Introducción**

El Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del Distrito Federal, en un afán de apoyar los programas de desarrollo social y económico de la capital del país nos ha encomendado la labor de desarrollar un estudio de investigación para determinar el impacto en las microempresas que se han visto favorecidas con los créditos proporcionados por el Fondo de Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOS).

Por lo anterior, el objetivo del presente trabajo es proveer de información cuantitativa que permita medir el impacto que los créditos han proporcionado al desarrollo, sustentabilidad y crecimiento de las microempresas, así como detectar posibles puntos de mejora y los factores que promueven favorablemente la evolución de las mismas.

Después de analizar los requerimientos de información se determinó que el alcance del presente estudio es evaluar el impacto financiero y desempeño operacional de los créditos otorgados durante el ejercicio del año 2011.

El presente informe se encuentra estructurado en cinco capítulos. En este primer capítulo se presenta un panorama general de la relación entre la pobreza, la microempresa y los microcréditos otorgados a través de diferentes formas de financiamiento. El segundo capítulo contiene la revisión de la literatura asociada al tema que nos atañe, en el tercer capítulo se muestra la metodología a seguir, el cuarto capítulo contiene los resultados relevantes de la investigación y finalmente en el quinto capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones.

## I.1.2 El combate a la pobreza y el desempleo mediante el microfinanciamiento

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] (2008), menciona que el crecimiento económico ha beneficiado más a los ricos que a los pobres, definiendo a los pobres como: *“aquellos que viven en un hogar con menos de la mitad de un ingreso medio del país, ajustado por el número de miembros de la familia”*.

Los países desarrollados han contribuido en el intento de revertir el impacto negativo en los pobres, brindando a este sector beneficios sociales. Sustentando lo anterior la OCDE (2008), menciona que los países pertenecientes a este organismo gastan tres veces más en programas de apoyo a familias en situación de pobreza que hace 20 años. Por ejemplo, en los últimos años en México se ha disminuido la desigualdad de ingreso más que en cualquier otro país miembro de la OCDE, sin embargo no es suficiente, ya que esta desigualdad sigue siendo 1.5 veces mayor a la de un país promedio y 2 veces superior a Dinamarca que posee una baja desigualdad de ingreso, además menciona que la distribución de los beneficios públicos tiene una progresividad menor comparada con los demás países miembros.

La OCDE (2008) sugiere que los países tienen la tarea de generar las condiciones propicias para el empleo, en un corto plazo, a través de mejoras en las condiciones laborales, creación de empleos que representen un incremento en el ingreso como clave para reducir los riesgos de la pobreza y evitar que sea más conveniente no trabajar que trabajar, consecuencia de los vicios de los programas de desempleo, incapacidad y beneficios de la jubilación anticipada.

Los países, dentro de sus políticas laborales, deberán contemplar que las familias trabajadoras tengan un nivel de vida decente por medio del mejoramiento de sus ingresos. Por otra parte, la OCDE (2008) recomienda políticas y programas con el objeto de dar trabajo a los desempleados tomando en consideración las limitantes de la población, es decir, falta de escolaridad, mano de obra no calificada, etc.

En México la Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL) se encarga de *“formular y coordinar la política social solidaria y subsidiaria del gobierno federal”*,

así como *“lograr la superación de la pobreza mediante el desarrollo humano integral incluyente y corresponsable, para alcanzar niveles suficientes de bienestar”*. Algunos de sus objetivos es convertir a México en un país con menores brechas de desigualdad, con viviendas dignas para los hogares, equipamiento y servicios adecuados para la población, además de erradicar la pobreza extrema, que las y los mexicanos logren alcanzar niveles de vida dignos y sostenibles integrados a través del desarrollo urbano, la libertad, responsabilidad y compromiso solidario en busca del bien común.

Los hogares con ingresos bajos tienen diversas necesidades financieras, es decir, el financiar el cuidado de la salud, la educación o la compra de bienes de consumo, siendo estos ajenos a las necesidades de sus negocios, por lo cual consideran necesario observar el impacto de los microcréditos y el acceso a servicios financieros de esta parte de la población para determinar el nivel de vida de estas personas (Chiapa y Prina, 2009).

La intermediación financiera es de vital importancia para el desarrollo económico, sin embargo, bajo una visión tradicional presenta limitantes en un contexto de mercados incompletos<sup>1</sup>. Dentro de los intermediarios financieros se destaca la banca de desarrollo como promotora del crecimiento, es decir, incremento de productividad en la empresas, con el fin de maximizar el beneficio social, a pesar de esto aún existe escepticismo y negación sobre la importancia de ésta, por lo cual, la banca de desarrollo<sup>2</sup> debe establecer vínculos con el sistema de microfinanzas y los esquemas de apoyo con la banca privada, con la intención de lograr el beneficio social, por medio de la planeación estratégica eficaz (Ortiz, Cabello y De Jesús, 2009).

En México el sistema de ahorro y crédito popular se ha desarrollado con la finalidad de hacer llegar a la población en situación de pobreza los recursos económicos de forma segura y a un costo menor comparado con fuentes de financiamiento informales (Esquivel 2008).

### I.1.3 Microfinanzas

---

<sup>1</sup> El mercado incompleto se define como la falta de oferta de un bien o servicio no obstante que los consumidores están dispuestos a pagar su precio.

<sup>2</sup> La Banca de Desarrollo está conformada por las instituciones que financian proyectos para desarrollar la economía de una región o grupo de países a una baja tasa de interés.

Según Ortiz, Cabello y De Jesús (2009), las microfinanzas juegan un papel importante en el desenvolvimiento de las finanzas modernas, entendiéndose a éstas como la oferta de servicios financieros a los pobres. Dichos servicios son ofertados generalmente por cuatro tipos de organizaciones (Banca comercial o similar, organizaciones no gubernamentales, fondos gubernamentales y banca social o de desarrollo). Dentro de los programas gubernamentales están los fideicomisos y los fondos gubernamentales que atienden a sectores vulnerables de la población, con la finalidad de fomentar el bienestar social.

Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez (2005) mencionan que los servicios financieros y los ingresos tiene una alta correlación positiva, aunado a esto Kaboski y Townsend, (2005) concluyen que las familias invierten y consumen más si tiene acceso al crédito, por consiguiente el financiamiento contribuye a la disminución de la pobreza como lo afirmo Arce (2006), en consecuencia la apertura al préstamo bajará la dependencia de los programas de asistencia social y la necesidad de recurrir a los agiotistas.

Los estudios sobre microfinanzas y su impacto miden una amplia serie de variables económicas, sociales, tales como la generación de empleo, crecimiento, ingresos, pobreza, entre otros (Rodríguez, 2008). Aunque el acceso a un financiamiento se ve como una variable de crecimiento, impactando en la disminución de pobreza, las Instituciones Microfinancieras (IMF) no realizan un seguimiento a estos préstamos, limitando la medición del impacto real de las microfinanzas además de la comprobación de éstas hipótesis. No obstante, por ejemplo en Mejía (2006), encontramos los resultados de una investigación realizada en el D.F. donde se detecta una percepción favorable sobre el nivel de vida de los beneficiarios con microcréditos.

Una alternativa para dar acceso a los servicios financieros a la población en situación de pobreza son los créditos subsidiados y como se menciona en Esquivel (2008) éste tipo de financiamiento son préstamos otorgados con un costo inferior al costo real, lo que hace tener mayores volúmenes de crédito a tasas más bajas que las del mercado, siendo este factor lo que motiva a las personas pobres para acceder a un empréstito. Sin embargo el recurso otorgado por estos créditos es fungible, es decir, se pueden utilizar para un fin distinto para el que fue otorgado (Esquivel 2008). Otra característica de este tipo de préstamos es la falta de un criterio financiero en su operación, en otras palabras, su finalidad es el

bienestar social, dejando fuera la búsqueda de rentabilidad y operatividad del negocio.

Chiapa y Prina (2009) mencionan que la población objetivo de las IMF deberán ser los hogares pobres que viven en municipios relativamente pequeños basándose en el número de habitantes. México en el 2009 contaba con tres de las IMF más grandes de América Latina (Compartamos Banco, Financiera Independencia y Caja Popular Mexicana) cada una atendía a más de 700,000 prestatarios.

Una visión actual del microfinanciamiento en México la podemos encontrar en el “Benchmarking de las Microfinanzas en México 2011” (ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, 2012), donde se destacan como IMF líderes: Compartamos Banco atendiendo a 3’393,440 personas, Financiera Independencia que atiende a 1’617,170 clientes y Provident México con 670,925 clientes. Aunado a esto el Economist Intelligence Unit (2011) en el “*Microscopio global sobre el entorno de negocios 2011*” coloca a México en el décimo lugar regional y global, reconociendo el esfuerzo y mejora de la supervisión del sector microfinanciero, recomendando el fortalecimiento de la inclusión financiera y la transparencia. Por su parte Martínez (2013), menciona que México presentó un incremento de cartera de más del 30% a diferencia de Sudamérica con un 22%, además de que el crédito rural representa el 20% de la cartera a nivel Latinoamérica, no obstante en nuestro país es del 40%, infiriendo que se está avanzando en este sector de forma positiva.

Por su parte Chiapa y Prina (2009) mencionaban que el gobierno federal debería realizar políticas públicas de microcrédito en apoyo a este sector, ya que la presencia de estas instituciones en el país era bajo por lo que el potencial de crecimiento del sector era considerable.

Como una respuesta por parte del Gobierno Federal a las necesidades del país, la Secretaría de Economía de México creó en el año 2000 el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN), quien gestiona el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) y el Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM). Dicho programa se ha preocupado por evaluar el avance de los apoyos proporcionados, por lo que desde el año 2001 se ha apoyado en universidades mexicanas para realizar estudios anuales con el

fin de evaluar los logros de los microcréditos otorgados, situación que debería generalizarse para todas las IMF, particularmente en los fondos gestionados por los órganos de gobierno.

#### I.1.4 FONDESO

En el año 2002 la administración del Gobierno del Distrito Federal, bajo la gestión del Lic. Andrés Manuel López Obrador como Jefe de Gobierno, llevó a cabo la creación de un fondo que ayudara a impulsar el crecimiento económico y la mejora en la calidad de vida de los capitalinos en situación de pobreza, por lo que el 24 de mayo de 2002 se crea el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESO), como parte del Programa General de Gobierno del Distrito Federal.

Este fondo se enfoca en los grupos sociales que difícilmente tendrán acceso a un financiamiento por la banca comercial, en consecuencia FONDESO da acceso al financiamiento a estos grupos vulnerables en la Ciudad de México.

La finalidad de este fideicomiso es ser una entidad que proporcione el fomento y desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa del Distrito Federal y provoque la generación de empleos a los sectores vulnerables que desencadenen procesos sostenibles impactando en los ingresos y calidad de vida de la población de manera positiva e integral.

El FONDESO se caracteriza por promover y fomentar el desarrollo económico y social de los sectores en marginación de las 16 delegaciones del Distrito Federal, además se encarga del progreso de las empresas establecidas bajo una perspectiva productiva aunada a la sustentabilidad, sin olvidar que promoverá la creación de empresas nuevas a través de financiamientos y capacitación técnica bajo un marco de transparencia.

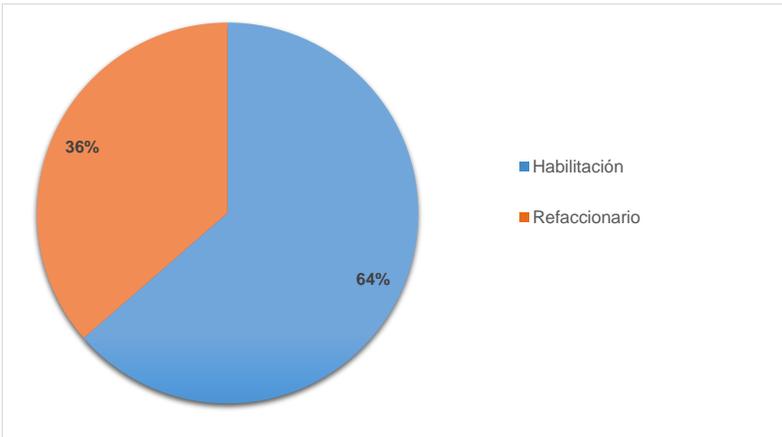
Este fondo se compone por 5 programas: *“Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa (MyPES)”*, *“Programa de Equidad y Género”*, *“Programa Especial de Financiamiento para la Comercialización de Productos Rurales en el Distrito Federal”*, *“Programa de Microcréditos para el Autoempleo”* y *el de “Incubadora de Empresas Creativas”*, de tal manera que aporta a la sociedad

elementos integrales para el desarrollo económico de los grupos vulnerables a través del fomento al trabajo.

Desde su creación hasta la actualidad ha contribuido a la generación de empleo y desarrollo de micronegocios en beneficio de los capitalinos, ejemplo de esto es que de 2003 a 2011 ha otorgado 158,287 créditos por un monto aproximado de \$986 millones de pesos. En el año 2011 el fondo otorgó 291 créditos al programa en apoyo a micro y pequeña empresa, aunado a esto ha contribuido con 13,933 créditos para el autoempleo y finalmente 51 empréstitos en ayuda de la comercialización de productos rurales.

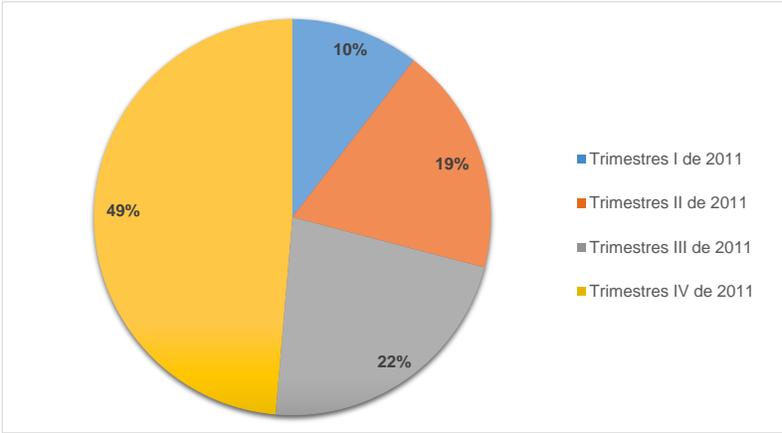
Gráfica 1-1 se observa la distribución de los créditos otorgados para micro y pequeñas empresas en 2011, donde el 64% se utilizó para habilitación o avío, es decir, compra de mercancía, materias primas, pago de sueldos y salarios, gastos directos, etc., y el 36% fue empleado bajo el concepto de crédito refaccionario, utilizado para la compra de maquinaria y equipo, herramienta, mejoras en las instalaciones o la adquisición de transporte, todos estos créditos otorgados con la finalidad de contribuir en el funcionamiento, subsistencia y/o generación de empleo de los negocios beneficiados con el programa.

Gráfica 1-1 Créditos otorgados a micro y pequeñas empresas



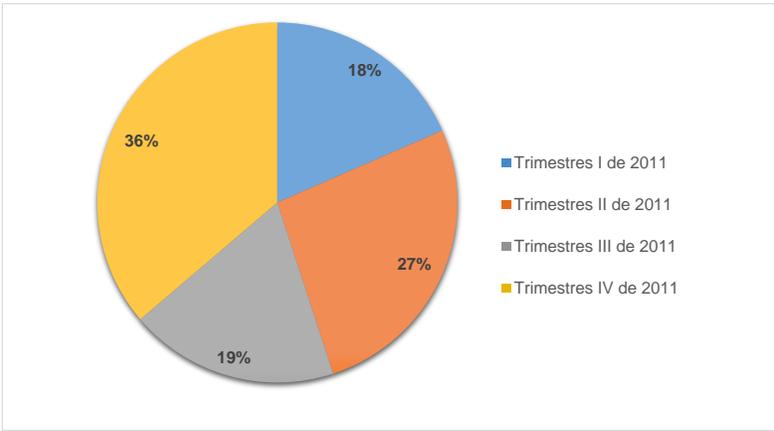
En la Gráfica 1-2 se observa la proporción en la que el FONDESO ha contribuido trimestralmente durante el año 2011 a la generación de empleos, donde el cuarto trimestre fue el más alto con un 49% y el primer trimestre con un 10% fue el menor.

Gráfica 1-2



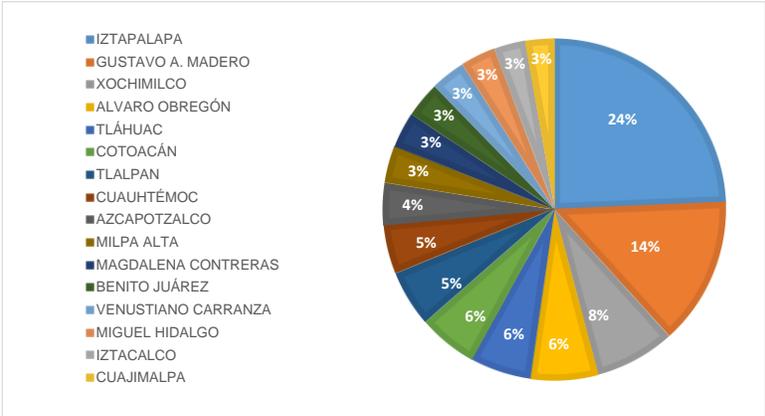
La Gráfica 1-3 muestra la proporción por trimestre de la preservación de empleos en la cual ha contribuido de manera directa FONDESO durante el año 2011. Se destaca el cuarto trimestre del año con un 36% el cual representa la mayor contribución de ayuda a la preservación del empleo, el 18% ocurrió en el primer trimestre del año siendo este el menor porcentaje.

Gráfica 1-3 Preservación de empleo



En la Gráfica 1-4 se muestra la distribución de los créditos en las 16 delegaciones del DF, siendo Iztapalapa la delegación que ha recibido más crédito con un 24%, la delegación Gustavo A. Madero es la segunda con un 14%, las delegaciones restantes se encuentran en un rango de 3% a 8% de la distribución del apoyos financieros del programa.

Gráfica 1-4 Distribución de créditos por Delegación



A través del FONDES, el Gobierno del D.F. muestra su interés en impulsar el crecimiento económico de la ciudad, por medio del financiamiento, la capacitación y el desarrollo empresarial, con la finalidad de transformar a la Ciudad de México en una ciudad con índices de crecimiento y autoempleo positivos, así como la reducción de pobreza entre los capitalinos.

I.2 Revisión de Literatura

I.2.1 Estudios realizados

Algunos investigadores se han preocupado por estudiar el crecimiento, rentabilidad, supervivencia y/o insolvencia de las microempresas, sin embargo, pocos se han abocado específicamente al análisis del impacto que los microcréditos tienen en los negocios para determinar si fue, tal y como se espera, beneficioso y no perjudicial. En esta sección presentamos algunos de los resultados relevantes de investigaciones empíricas y los modelos utilizados para su aplicación en el seguimiento de la evolución de microempresas.

Los estudios de Khander (2005), Mordurich (1998), Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2009), se han enfrentado al reto de validez interna, en otras palabras, no tienen un parámetro que establezca las metas de crecimiento de los beneficiarios de microcréditos y así hacer un análisis del impacto de éstos, por lo que muestran los resultados de las microempresas únicamente comparando el antes y después de haber recibido el microfinanciamiento sin determinar si han logrado los estándares de una línea de mercado o basal.

Romero de Cuba (1999) presenta los resultados de una investigación realizada a microempresarios beneficiados con créditos del fondo denominado Fundepo-Maracaibo en Venezuela. La investigación parte de una entrevista con la finalidad de detectar factores socio-económicos de los microempresarios. El primer resultado destacable es que de los 78 microempresarios seleccionados, el 10% no se encontraba realizando las actividades para lo cual solicitó el crédito y por diversas circunstancias, solo se aplicó a 65 microempresarios. Independiente de los resultados socio-demográficos, es destacable que el 70% de los acreditados estaban iniciando su negocio y el 30% restante ya estaba en la etapa de operación. Con respecto a la influencia del crédito en el negocio, el 53.9% respondió que no había obtenido mejoras con el apoyo del crédito, el 21.5% respondió que se encontraba en peores condiciones por el endeudamiento con la fundación y únicamente el 24.6% respondió que el crédito los había apoyado a mejorar las condiciones de su negocio.

Díaz, Escamilla, García y Quintana (2011), realizaron un estudio a 199 microempresas de alimentación, bebida y tabaco en Canarias, España<sup>3</sup>. Este estudio se basa razones financieras para medir la rentabilidad y aplican un modelo de Altman<sup>4</sup>, definido para empresas no cotizadas en bolsa y medir la insolvencia. La *Z de Altman* la obtienen con los indicadores de Rentabilidad Económica, Rotación de Activos, Capacidad de Autofinanciación, Liquidez y Autonomía Financiera. En cuanto a la rentabilidad de las microempresas analizadas, concluyen que a mayor tamaño (medido por los ingresos) tienen una mayor rentabilidad financiera y en cuanto a la insolvencia determinan que hay un 12.67% de microempresas con alta probabilidad de insolvencia, 50.17% con probabilidad intermedia y 37.16% presentan una escasa probabilidad de insolvencia.

---

<sup>3</sup> El 41% de las empresas en España son microempresas con menos de 10 empleados (Díaz *et al*, 2011).

<sup>4</sup> El trabajo original de Altman (1968) fue planteado para predecir las quiebras bancarias, sin embargo se han desarrollado múltiples adaptaciones y modelos posteriores para lo cual se puede consultar Altman y Hotchkiss (2010).

Siguiendo la misma línea de investigación de la insolvencia con la *Z* de Altman, Pozuelo, Labatut y Veres (2010) toman una muestra de 162 microempresas de la Comunidad Valenciana en España, 32 quebradas y 130 sanas, con datos de 1999 a 2004 y con la finalidad de obtener modelos de predicción de la insolvencia, al estilo de Altman (1968) plantean modelos de regresión logística. Partiendo de 73 razones financieras tradicionales: 23 de Rentabilidad, 11 de Estructura financiera, 8 de Actividad, 9 de Rotación, 12 de Liquidez, 3 de Solvencia a Largo Plazo y 7 de Estructura Económica, obtienen 5 modelos estadísticamente significativos para determinar el valor de *Z*. Dentro de sus principales conclusiones se destaca el hecho de que a medida que se alejan del momento del fracaso, la predicción de los modelos se vuelve menos eficiente y en segundo lugar comentan que la principal limitante de los modelos resultantes es que no necesariamente aplican para otros contextos y/o entornos económicos.

Pasando de la perspectiva del microcrédito a la microempresa, algunos estudios analizan las causas de quiebra de microempresas, por ejemplo Morales (2006) menciona 5 C's: Conducta, Capacidad histórica de pago, Capacidad de endeudamiento, Condiciones macroeconómicas y Capacidad de pago proyectada. Estas C's son parte de los indicadores que tradicionalmente se han implementado en sistemas de *credit scoring* utilizados para analizar la viabilidad en el otorgamiento del crédito, tal y como se mencionan en Altman y Saunders (1998), donde se citan 4 C's: Carácter del deudor (reputación), Capital (apalancamiento) Capacidad (volatilidad de las ganancias) y Colaterales (fiador).

Un trabajo interesante y diferente es el de Mariño y Medina (2009), donde se plantea la interrogante de si la administración financiera es una utopía en las microempresas. A través de lo que las autoras denominan método analítico-deductivo, revisan las teorías de administración financiera y lo contrastan con 779 encuestas aplicadas a pequeños empresarios del departamento de Boyacá en Colombia. Concluyen que las microempresas encuestadas presentan un visible retraso en las áreas administrativas y en la persona que recae la toma de decisiones financieras, generalmente las decisiones son gestionadas por personas con bajo nivel académico y realizadas de forma empírica por lo que esto impacta en el crecimiento de dichos negocios. Además, realizan una fuerte crítica al hecho de que la administración financiera tuvo su origen en Estados Unidos de

Norteamérica y el resto de países solo trata de imitar los modelos sin analizar los alcances y/o requerimientos adecuados para su gestión.

### I.2.1 Estudios y resultados en México

Ramírez, Mungaray, Ramírez y Taxis (2010) definen una función de costos que resuelven a través de una regresión lineal para una muestra de 58 microempresas de Baja California y 37 de Nayarit. El levantamiento de la información se realiza mediante una encuesta aplicada durante 12 semanas para dar el seguimiento a las variables de producción, administración, costos, finanzas y aspectos laborales. Ramírez *et al* (2010) encuentran evidencia estadísticamente significativa para concluir que el costo de las materias primas y la fuerza laboral son las más incidentes en la producción y al mismo tiempo concluyen que las microempresas pueden permanecer en el mercado si logran economías de escala para disminuir sus costos e incrementar su producción para competir con las empresas de mayor tamaño.

Con respecto al estudio sobre rentabilidad en microempresas encontramos a Kremer, Lee y Robinson (2007) y a McKenzie, Del Mel y Woodruff (2008) realizados en Kenia y México respectivamente. El primer estudio descubrió que el sector de venta al menudeo da una tasa real de retorno marginal esperada de 36%, muy similar al segundo estudio en donde el sector de venta al menudeo da un retorno marginal del capital esperado de entre un 20% y un 33%, infiriendo que son sectores con gran potencial de desarrollo

El estudio de del Pozo y Arteaga (2003), aplicó una encuesta a una muestra de 1,396 microempresarios y 1,438 mujeres rurales, ambos beneficiarios del FINAFIM y FOMMUR respectivamente, los autores concluyeron que dichos beneficiarios perciben un impacto positivo en la generación de ingresos y autoempleo por los apoyos recibidos para sus negocios. Por su parte Millán (2007) menciona que los beneficiarios del financiamiento de estos programas experimentaron un incremento de ingresos del 65% en PRONAFIN y del 46% en FOMMUR, por consiguiente los microcréditos permiten la creación de unidades productivas.

Por otro lado, la Universidad Nacional Autónoma de México [UNAM] (2010) realizó un estudio para 2008 y 2009, utilizando grupos de control, concluyendo que los beneficiarios de PRONAFIN mejoraban sus ingresos en 674 pesos anuales en promedio, se encontró evidencia estadísticamente significativa de una leve mejora

en incremento de empleo en las microempresas y hay un impacto muy pequeño a la sostenibilidad de las empresas.

Cabe hacer mención que en la página de Internet del PRONAFIN (Secretaría de Economía, 2013) se presentan los resultados de indicadores diseñados para medir el avance y eficiencia del FINAFIM. Muchos de ellos no han podido ser evaluados por falta de información, sin embargo se destaca que la recuperación de cartera vencida de microcréditos en el último trimestre de 2010 fue de 97.7%, mientras que en el segundo trimestre de 2011 fue del 88%, lo cual refleja un fuerte retroceso en la recuperación.

Recientemente Angelucci, Karlan y Zinman (2013), presentaron los resultados de un estudio para clientes del Banco Compartamos en Sonora, tratando de dar respuesta al beneficio o perjuicio de los microcréditos. Su metodología se basa en encuestas directas a hogares, iniciadas por Compartamos en 2009 con la intención de detectar mujeres emprendedoras de negocios en la zona. Posteriormente entre 2011 y 2012, realizaron un cruce de información entre 16,560 encuestas aplicadas por ellos y Compartamos. Estudian diferentes factores como son el acceso al crédito, la solvencia, la utilización del préstamo, la toma de decisiones por parte de las mujeres, etc. Dentro de sus conclusiones se destaca que hay efectos positivos en la muestra de clientes, que las empresas crecen y que los hogares son más capaces de manejar la liquidez y el riesgo. No obstante, no encontraron evidencia de creación de riqueza o que los ingresos familiares se incrementen.

En Granados y Quintal (2013) encontramos el resultado integrador de aplicar cuatro estudio en la zona sur de Quintana Roo, México, con la finalidad de detectar, a través del análisis de componentes principales, los factores que inciden en la quiebra de Pymes, los cuales podemos resumir en Caída de Ventas, Créditos y Competitividad. Concluyen que la ausencia de información de las empresas, no les permite realizar un adecuado análisis financiero, que proporcionaría los elementos básicos para el control de los precios de sus productos, su demanda y el establecimiento de estrategias de marketing.

La literatura presentada nos muestra el interés que prevalece por conocer la evolución de las microempresas, ya sea desde el punto de vista del

microfinanciamiento, de supervivencia y/o de efectividad operativa de las mismas. Algunos estudios utilizan metodologías que solo pueden ser aplicadas con grandes volúmenes de información y procesados con métodos estadísticos. La mayoría de ellos se basan en encuestas y/o entrevistas para obtener la información, particularmente los desarrollados en América Latina, mientras que los aplicados por ejemplo en España obtienen la información en Bases de Datos.

Para el caso de los estudios realizados en España, se cuenta con datos fiscales fiables y disponibles. Es allí donde los países desarrollados tienen ventajas para la realización de los estudios de investigación al contar con bases de datos fiscales y contables, dado que a los microempresarios también les es requerido llevar su contabilidad y presentar resultados.

A este respecto y considerando la reflexión sobre la utopía de la administración financiera en las microempresas, cabe la pena preguntarse si realmente hace falta educación financiera o es la falta de normatividad y fiscalización a la microempresa la que fomenta el alejamiento financiero del microempresario, porque si se les exigieran controles adecuados, tendrían forzosamente que involucrarse y aprender a gestionar su negocio.

Lamentablemente, en México no contamos con información pública disponible para el análisis de las microempresas, excepto por los estudios que realiza el INEGI a través de la ENAMIN, con información de 2012, 2010, 2008 y 2002, pero desafortunadamente no se puede dar seguimiento en el tiempo a una misma microempresa, lo que imposibilita medir su evolución en el tiempo y se tiene que recurrir al levantamiento de la información por vía directa.

### I.2.3 Observatorio para las MIPYME del Distrito Federal

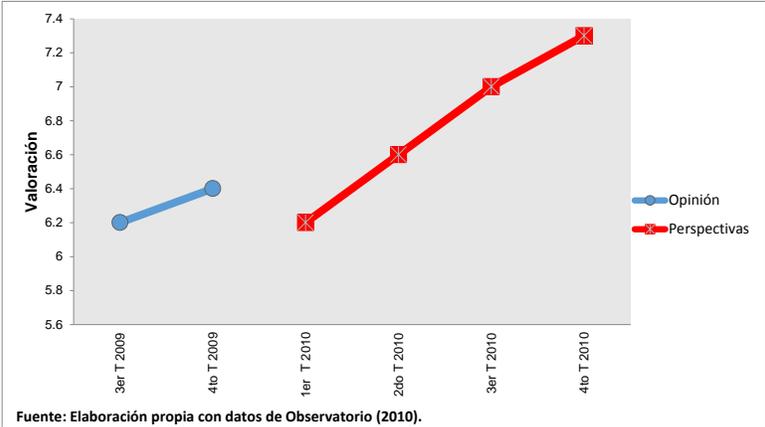
En los últimos años “la micro, pequeña y mediana empresa” (MIPYME) ha sido el centro de atención al ser una fuente de generación de empleo, por lo que surge la necesidad de implementar programas adecuados que proporcionen ayuda en la gestión y el funcionamiento de éstas. Algunos factores a considerar en la implementación de programas son; son la competitividad, innovación, recursos humanos, aspectos contables y financieros, entre otros (Observatorio, 2010).

El “Observatorio para las micro, pequeñas y medianas empresas del Distrito Federal” realizó un reporte sobre el desarrollo de las MIPYME. El trabajo consistió en aplicar 1,001 encuestas a 16 delegaciones con un 95% de confiabilidad. Algunos datos importantes son que la edad media de las empresas encuestadas es de 12 años, no obstante el 45.8% se consideran jóvenes pues su constitución no es mayor a 10 años, reflejando que el “tejido empresarial” es relativamente joven. Al clasificar cada empresa por su edad se tiene que las empresas jóvenes representan el 52.9% de las microempresas, el 40% de las pequeñas empresas y el 25.8% de las empresas medianas. El 72.6% de las empresas encuestadas tienen ingresos provenientes de mercados locales y el 58.4% de las empresas realizan compras con proveedores locales.

El observatorio (2010), presenta una gran variedad de gráficas y tablas con información estadística, la cual analizamos y presentamos de forma resumida.

En la Gráfica 1-5 se presentan los resultados sobre las apreciaciones del entorno económico para el año 2009 y sus expectativas para el año 2010. Se observa que los empresarios percibieron una mejoría en el último trimestre el 2009 y esperaban una mejora creciente para el año 2010.

Gráfica 1-5 Apreciación de entorno económico



En el Cuadro 1-1 se observa la opinión de diversos factores sobre la situación de la empresa respecto a sus competidores comparando esta situación antes de la crisis y después de la crisis con una escala de 1 a 5 en donde 1 es menor

relevancia y 5 mayor relevancia. Se muestra que los factores con mayor valoración en los dos escenarios son calidad de los productos y servicios así como la satisfacción de los clientes, es decir que los empresarios ven como ventaja competitiva los productos que ofertan y la satisfacción de los clientes.

Cuadro 1-1 Factores de competencia

| <b>Apreciación de la situación de la empresa respecto a sus competidores</b> |                           |                             |
|--|---------------------------|-----------------------------|
| <b>Concepto</b>  | <b>Valoración (1-5)</b>   |                             |
|  | <b>Antes de la crisis</b> | <b>Después de la crisis</b> |
| Calidad de los productos y servicios   | 4                         | 3.9                         |
| Satisfacción de los clientes   | 4.2                       | 4                           |
| Posicionamiento de la imagen de la empresa                                   | 3.9                       | 3.8                         |
| Incremento de rentabilidad   | 3.8                       | 3.1                         |
| Incremento de rentabilidad   | 3.7                       | 3.4                         |

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio (2010).

El Cuadro 1-2 muestra la valoración que los empresarios perciben sobre el contexto general de su empresa y de las acciones para su desarrollo. Se observa que dan una alta valoración a la innovación de productos y a la obtención de beneficios fiscales.

Cuadro 1-2 Apreciación del entorno empresarial

| <b>Apreciaciones significativas sobre la Empresa</b>                 |                         |
|--|-------------------------|
| <b>Clasificación/Concepto</b>  | <b>Valoración (1-5)</b> |
| <b><u>Contexto general</u></b>                                       |                         |
| Impacto de la crisis se ve reflejado en los clientes.                | 3.4                     |
| Existencia de una elevada competencia entre las empresas del sector. | 4                       |
| Importancia de la innovación en productos                            | 4.35                    |
| <b><u>Acciones para el desarrollo de la empresa</u></b>              |                         |
| Reducción de impuestos   | 4.1                     |
| Apoyo a la inversión   | 3.7                     |
| Apoyo bancario para financiamiento de las PYMES                      | 3.7                     |

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio (2010).

En el Cuadro 1-3 se muestra la apreciación sobre los problemas recurrentes en la empresa, y los factores de desarrollo y éxito. Claramente se manifiesta que el

principal problema es la situación financiera de la empresa, sin embargo en el siguiente grupo se ve con mayor valoración como factor de desarrollo y éxito el servicio a clientes y los productos, infiriendo que las empresas detectan que su mercado no busca solamente satisfacer una necesidad, por el contrario busca productos y servicios con un valor agregado que lo distinga de los demás productos en el mercado, repercutiendo en el prestigio de la empresa.

Cuadro 1-3 Problemática y factores de éxito empresarial

| <b>Apreciaciones signifiativas sobre la Empresa</b>          |                         |
|--|-------------------------|
| <b>Clasificación/Concepto</b>                                | <b>Valoración (1-5)</b> |
| <b><u>Problemas recurrentes en la empresa</u></b>            |                         |
| Situación financiera de la empresa                           | 3.5                     |
| Problemas de mercado   | 2.9                     |
| Gestión de cobros y pagos                                    | 2.7                     |
| Turbulencia (cambios imprevistos) en el ambiente empresarial | 3.1                     |
| <b><u>Factores de desarrollo y éxito</u></b>                 |                         |
| Calidad de productos / servicios                             | 4.5                     |
| Servicio al cliente  | 4.6                     |
| Reputación / Imagen de la empresa                            | 4.3                     |

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio (2010).

Con respecto a la medición sobre el contexto y modo de operar de las empresas, los valores expresados están en porcentaje tomando como el 100% las empresas encuestadas.

El Cuadro 1-4 muestra que sólo el 62.2% de las empresas tienen un departamento de administración o contabilidad, el 53.6% tienen un departamento de operaciones, lo cual nos indica que la mayoría de las empresas tienen delegadas las actividades de alto mando en departamentos, evitando un mal control por concentrar en una sola persona el poder y responsabilidades de la empresa. Otro punto a mencionar es que el 65.9% capacita a su personal, y el 61.5% de la empresas menciona que valora el desempeño de sus trabajadores.

Cuadro 1-4 Estructura y organización empresarial

| <b>Estructura organizacional y recursos humanos</b>          |                     |
|--|---------------------|
| <b>Concepto</b>  | <b>Valores en %</b> |
| Cuentan con un departamento de administración / contabilidad | 62.20%              |
| Cuentan con un departamento de operaciones / compras         | 53.60%              |
| Contratación de trabajadores temporales                      | 40.70%              |
| Capacitación del personal                                    | 65.90%              |
| Valoración del desempeño                                     | 61.50%              |

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio (2010).

En el Cuadro 1-5 se muestra la estrategia y factores competitivos de las empresas encuestadas. Se destaca que el 84.9% de las empresas dice realizar una planeación estratégica a un año, sin embargo sólo el 38.30% se consideran como empresas con una actitud de análisis.

Cuadro 1-5 Estrategia empresarial

| <b>Estrategia y factores competitivos</b>  |                     |
|--|---------------------|
| <b>Concepto</b>  | <b>Valores en %</b> |
| Planeación estratégica a un plazo de un año  | 84.90%              |
| Empresas con actuación analizadora   | 38.30%              |
| Realización de acuerdos de cooperación con otras empresas para compras y abastecimientos | 38.80%              |
| Realización de acuerdos de cooperación con otras empresas para comercializar productos   | 37.30%              |

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio (2010).

En el Cuadro 1-6 se muestran los aspectos contables y financieros de la empresa, mostrando que el ciclo de circulante es correcto (16 días de plazo al cobro y 17.5 días de plazo al pago) por lo que cobran antes de pagar, evitando problemas de liquidez. También se observa que el porcentaje de utilidad sobre venta de las empresas es del 10%, es decir por cada peso vendido tienen 10 centavos de peso como utilidad, sin embargo sólo el 59.60% de las empresas han experimentado una utilidad igual o mayor a los 10 centavos por peso.

Cuadro 1-6 Contabilidad y finanzas empresariales

| <b>Aspectos Contables y Financieros</b>                                 |                |
|---|----------------|
| <b>Concepto</b>   | <b>Valores</b> |
| Plazo promedio de días de cobro a clientes                              | 16             |
| Plazo promedio de días de pago a proveedores                            | 17.5           |
| Utilidad sobre ventas estos dos últimos años                            | 10.00%         |
| Empresas con utilidad promedio igual o superior en los dos últimos años | 59.60%         |

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio (2010).

Los indicadores aplicados en el estudio se basan en la opinión de los gerentes de las empresas, siendo la aportación de carácter cualitativo, por lo que se sugiere realizar estudios cuantitativos para tener una apreciación más objetiva, por medio de un seguimiento y asesoramiento acertado que permita al empresario contar con elementos suficientes para la toma de decisiones de la empresa, buscando mejorar su entorno y situación financiera.

Por último es importante resaltar de este estudio, el desarrollo que han tenido dichas empresas a pesar de la crisis económica. Por otra parte los empresarios han desarrollado la habilidad de percibir sus ventajas comparativas, por lo que es recomendable reforzar estas habilidades por medio de la capacitación, complementando que los empresarios demandan herramientas que les permitan tener un panorama real de la situación financiera con el objetivo de detectar sus vulnerabilidades, corregirlas y garantizar su adecuado funcionamiento incrementando la subsistencia y crecimiento empresarial.

### I.3 Metodología

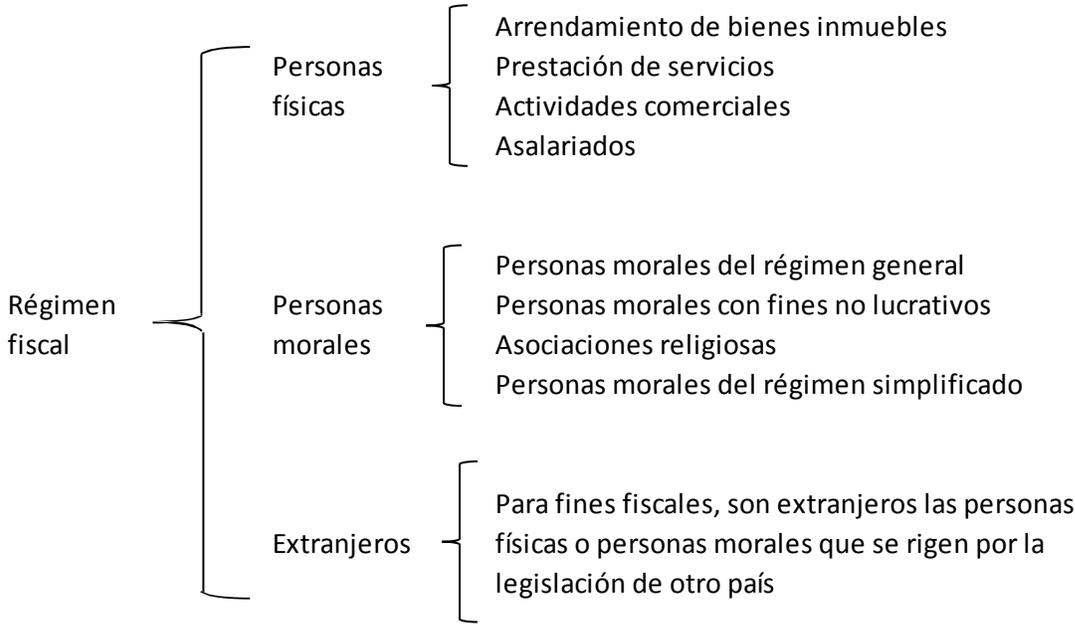
#### I.3.1 Contextualización de las microempresas en México

##### I.3.1.1 Normativa

Los mexicanos tienen la obligación de contribuir con el gasto público, es decir, pagar impuestos. Los impuestos son una de las contribuciones más importantes para el país. Las personas físicas pueden prestar servicios, realizar actividades empresariales, entre otras (Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 2013). Tomando en cuenta su actividad e ingresos, pertenecerán a un régimen fiscal conforme a la Ley del Impuesto Sobre la Renta [LISR] (2002). Las actividades empresariales las define el Código Fiscal de la Federación [CFF] (1981) en su artículo 16, enumerando a los comerciantes, las industrias, las

actividades agrícolas, ganaderas, pesca, silvícolas considerando como empresa a personas físicas o morales. En la Figura 1-1 presentamos un esquema de la clasificación empresarial según el régimen fiscal.

Figura 1-1 Clasificación por Régimen Fiscal



Para esta trabajo, son de particular interés: El Régimen Intermedio de las Personas Físicas con Actividad Empresarial y el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO), los cuales se encuentran en LISR (2002) sección II y III del Capítulo II del Título IV.

Los REPECO tienen como condición que su ingreso no exceda los dos millones de pesos (LISR, 2002, Cap. II, Sec. III, Art. 137). De igual manera, las Personas Físicas con Actividad Empresarial no deben exceder los cuatro millones de pesos para poder tributar en Régimen Intermedio (LISR, 2002, Cap. II, Sec. II, Art. 134) y estarán obligadas a llevar un solo libro de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones.

I.3.1.2 Los umbrales de las carencias sociales.

En Julio de 2012 el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2012), mediante una metodología basada en la Ley General de Desarrollo Social, utilizó ocho dimensiones dentro de las cuales se encuentra el “Ingreso corriente per cápita”, el “Rezago educativo”, “Acceso a servicios de salud”, “Acceso a seguridad social”, “Calidad y espacio de la vivienda”, “Acceso a servicios básicos en la vivienda”, “Acceso a la alimentación”, “Grado de la cohesión social”, además de la información publicada en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2010), para la determinación de los umbrales de carencias sociales.

Para la dimensión de “Ingreso” el CONEVAL (2012) define dos variables referentes al ingreso mensual per cápita en zonas urbanas: la primera es “Pobres Extremos” con una “Línea de Bienestar Mínimo (LBM)” equivalente a \$1,120.00 M.N. y la segunda es “Pobres moderados” que se encuentran por abajo de la “Línea de Bienestar (LBE)”, establecida en \$2,318.00 M.N. Además aclara que una persona no presenta carencias si sus ingresos son mayores a la LBE.

Por otro lado, el INEGI (2010) llevó a cabo el Censo de Población y Vivienda, determinando parámetros socio-demográficos del país. Un dato importante es el promedio de integrantes de una familia por zona geográfica que para el DF el Tamaño Promedio de los Hogares (TPH) es de 3.6 personas.

Las microempresas en México generalmente son familiares por lo que sus utilidades son netamente utilizadas para satisfacer las necesidades del hogar, las cuales difieren de una familia a otra, por lo que es necesario definir un estándar de utilidades mínimas generadas por la microempresa. En consecuencia, para homogeneizar estas diferencias se utilizarán los datos del informe de CONEVAL (2012) y del Censo 2010 del INEGI (2010), obteniendo un ingreso mínimo multiplicando LBM por TPH o LBE por TPH, de tal forma que un objetivo fundamental es que la utilidad mensual de la empresa deberá ser mayor o igual al ingreso mensual familiar resultado de las multiplicaciones anteriores.

I.3.1.3 El tipo de crédito y su repercusión en la operación de la microempresa.

No obstante que existen muchos tipos de crédito, nos enfocaremos en los créditos de habilitación o avío y refaccionario, que son los más solicitados por los

empresarios, ya sea para apoyarse en su capital de trabajo o en la compra de maquinaria y/o equipo necesario para la microempresa.

El crédito de habilitación o avío consiste en otorgar recurso financiero con el objetivo de que sea utilizado en compra de mercancía, materias primas, arrendamiento, nóminas e insumos, teniendo éstos un impacto en los inventarios, gastos, costos y utilidades. En algunos casos se puede utilizar como una solución de liquidez, pero corre el riesgo de mermar las utilidades, e incluso disminuir la liquidez en un mediano plazo si no se ajustan los procesos de cobro y pago de la empresa.

Cada financiamiento tiene un costo y un plazo, por tal razón es importante conocer si al invertir se logrará pagar el financiamiento y dará los rendimientos esperados, de no ser así, no tiene sentido hacer dicho financiamiento pues representaría una pérdida para la empresa y entorpecería el funcionamiento de la misma.

El plazo del financiamiento otorgado a un crédito refaccionario es variable, sin embargo, comparado con lo que indica la LISR (2002) en el Capítulo II de las Deducciones, Sección III de las Inversiones en su artículo 40 y 41, donde señala los “por cientos máximos autorizados”, de los activos fijos, tomando como referencia que esta sea la vida útil del activo, representa una diferencia entre los plazos del financiamiento y la vida útil del bien, por lo que en el planteamiento del modelo se utiliza una variable que nos permite medir el impacto de la depreciación (*FD*).

El ciclo de circulante de una empresa, es aquel que le permite desarrollar su actividad productiva, el cual inicia al comprar materia prima o inventario, venderla, cobrar a clientes, pagar a proveedores y volver a comprar. El control de este ciclo es importante para prevenir problemas de liquidez.

En su mayoría las microempresas llevan a la práctica este ciclo de manera empírica, sin embargo, manejan este ciclo del negocio aunado con cubrir sus gastos personales, provocando una reducción en la liquidez del negocio. Una microempresa tiene un capital de trabajo compuesto por recursos económicos

propios más financiamiento de su proveedor, a esto en algunas zonas del país se le conoce coloquialmente como “*Puntero*”, siendo este el Capital de Trabajo en el cual se concentra la operación de la empresa y si llegara a reducirse en exceso (mínimo para operar) podría provocar la inoperatividad de la empresa.

#### I.3.1.4 Los indicadores financieros en las Normas de Información Financiera.

Las Normas de Información Financiera [NIF] (2013), son un soporte teórico que busca dar sustento a la práctica contable. Las NIF son emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, su estructura se compone de cinco series (A, B, C, D, E), un apartado nombrado circulares y otro con el nombre de Interpretación de las Normas de Información Financiera.

La serie A llamada Marco Conceptual (MC), se compone de ocho normas, de las cuales se hará referencia sólo a la NIF A-3 “Necesidades de los usuarios y Objetivos de los estados financieros” apéndice C “Indicadores financieros”, los cuales se conforman por 30 razones financieras clasificadas en: Solvencia, Liquidez, Eficiencia operativa y Rentabilidad. El modelo utilizado para el estudio a realizar sólo toma tres indicadores, los dos primeros del grupo de “Eficiencia operativa” siendo estos los de “Antigüedad de Cuentas por Cobrar (ACC)”, “Antigüedad de Cuentas por Pagar (ACP)”, y otro del grupo de “Rentabilidad” siendo el de “Retorno de Activos (*RdA*)” (NIF, 2013).

Es importante hacer hincapié en que no necesariamente se comparten los objetivos de los indicadores de la NIF (2013), en este caso se persigue verificar la eficacia en la aplicación del préstamo, por tal razón, por ejemplo, en este modelo no se requieren medir los diferentes márgenes de utilidad, además de que no se tienen parámetros definidos con los cuales comparar. Otro punto a mencionar de los indicadores de las NIF (2013) es que utilizan los datos de un año fiscal sin plantear variables y/o comparaciones en el tiempo, lo cual limita el objeto de estudio de la investigación.

### I.3.2 Modelo FOCO<sup>\*5</sup>

La evaluación de la gestión de las microempresas en México es complicada porque llevan una escasa administración de sus finanzas. Sin embargo, se ha utilizado un modelo que permita evaluar la administración financiera de las microempresas, orientado a la medición individual y no masiva, además dicho modelo es fácil de aplicar e interpretar, considerando que el microempresario posee la información necesaria con sus datos de operación.

Siguiendo la misma línea de indicadores financieros apropiados para las IMF (Rodríguez, 2013), el modelo denominado FOCO<sup>\*</sup> tiene como objetivo medir el impacto del financiamiento a las microempresas en México. Tomando en cuenta su contexto, este modelo se basa en veinte indicadores clasificados por su naturaleza y función; el primer grupo son los indicadores “Fundamentales” (*F*), el segundo son indicadores de “Operación” (*O*), posteriormente los indicadores de “Crecimiento” (*C*) y por último los de “Oportunidad” (*O*<sup>\*</sup>) y mediante estos indicadores se pretende verificar cómo han ayudado los financiamientos a las microempresas.

Los indicadores Fundamentales (*F*) permiten medir la eficacia de la empresa para conocer si las utilidades que generan con los recursos que poseen, cubren sus necesidades básicas. Los indicadores de Operación (*O*) permiten evaluar el ciclo de circulante de la empresa así como la variación de su capital de trabajo y la liquidez de la empresa. El tercer grupo a utilizar son los indicadores de Crecimiento (*C*) los cuales miden si el financiamiento ha ayudado a las microempresas a incrementar sus recursos, generando mayores ingresos y convirtiéndose en empresas eficientes. Por último se aplican los indicadores de Oportunidad (*O*<sup>\*</sup>), siendo éstos los indicadores que nos permiten detectar si el empresario tuvo la oportunidad de reducir sus costos o incrementar sus ventas, más allá del financiamiento recibido. Si los indicadores de oportunidad se sostienen sistemáticamente en el tiempo, es señal de que la empresa se ha vuelto más eficiente y entonces estará en una etapa de crecimiento sostenido.

Se busca que el modelo sea *ex-post*, para evaluar el impacto que ha tenido el microcrédito y *ex-ante* como un mecanismo de evaluación del proyecto de

---

<sup>5</sup> Esta sección es tomada de Rodríguez y Aguilar (2013) y se presenta la formulación completa para una mejor comprensión del modelo.

inversión planteado para detectar, con los flujos proyectados, si es viable el financiamiento al microempresario.

Este modelo pretende servir como guía para la administración financiera de las microempresas y pueda orientar el camino a seguir para garantizar la subsistencia, operatividad, crecimiento y aprovechamiento de oportunidades, siendo éstos los elementos que combina el modelo para la valuación de la microempresa en México.

#### I.3.2.1 Supuestos

La persona física tiene su microempresa como fuente de autoempleo y espera que genere los ingresos necesarios para el sustento familiar. Es importante mencionar que las personas físicas hacen uso personal de los activos fijos del negocio (vehículos de transporte, estufas, refrigeradores, no tiene salario, etc.), por lo que se considera a la empresa y al microempresario como una misma entidad, haciendo difícil valorar cuál es el monto de capital aportado a la empresa.

Se asume que las microempresas pertenecen en su mayoría al régimen de REPECO, por consecuencia no llevan registros contables y estados financieros que permita la extracción de datos para la aplicación del modelo, sin embargo se utilizarán los datos recabados a través de un cuestionario como variables *proxi* de datos contables.

Las cuentas a utilizar por el modelo no contemplan Activos y Pasivos diferidos, por lo que se asumirá que las microempresas no lo tienen. También se asume que las microempresas tienen financiamientos como parte de su capital de trabajo o de sus activos fijos, estos los ayudan a la operatividad de la misma, salvo las que operan con recursos propios.

Se considera que la amortización del crédito es con mensualidades y tasa de interés fija durante todo el plazo del crédito y los cálculos se obtienen bajo el concepto de saldos insolutos.

Por la operación típica de las microempresas, se ha decidido utilizar promedios mensuales en las variables, excepto en Activo Fijo y Préstamos a Largo Plazo las cuales se miden en saldo anual. Para el caso de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar, se solicitan los saldos a fin de año, sin embargo se asumen, por ser cuentas rotativas, como *proxy* de los promedios mensuales. Por otro lado, las cuentas de Activo Circulante y Pasivo Circulante, son definidas como promedios mensuales y como son cíclicas, sus valores se consideran como *proxy* de saldos de fin de año.

Se asume que la depreciación mensual del bien adquirido con un crédito refaccionario, inicia al momento de la disposición del crédito y los años en los que se deprecia el activo se obtienen de los artículos 40, 41 y 42 de la LISR (2013).

En caso de un crédito refaccionario, se supone que el saldo de Activo Fijo proporcionado para el año  $t$ , ya tiene reflejado el impacto de la depreciación acumulada del bien adquirido con el crédito.

#### I.3.2.2 Definición de variables

Para facilitar la identificación del origen de la información, las variables se codifican con las iniciales de la cuenta contable a la que pertenecen, es decir, si son cuentas de Activo (*A*), Pasivo (*P*), Capital (*C*), Ingreso (*I*), Egreso (*E*), Utilidad (*U*), y se incluye una clasificación llamada Otras.

##### **Activo:**

- A1 Cuentas por Cobrar
- A2 Caja Bancos Inventario
- A3 Activo Circulante
- A4 Activo Fijo
- A5 Total Activo

##### **Pasivo:**

- P1 Cuentas por pagar
- P2 Préstamos

- P3* Gastos por Pagar
- P4* Pasivo Circulante
- P5* Préstamos/Otros Pasivos
- P6* Total Pasivo

**Capital:**

- C1* Capital Contable

**Ingresos:**

- I1* Ventas Totales

**Egresos:**

- E1* Compras
- E2* Nómina
- E3* Otros Gastos Fijos
- E4* Otros Gastos
- E5* Impuestos

**Utilidad:**

- U1* Utilidad de Operación

**Otras:**

- FD* Factor de depreciación mensual
- i* Tasa de interés mensual del préstamo otorgado por la(s) IMF
- LBM* Línea de bienestar mínimo (Pobres extremos) (\$1,120.00 M. N.)
- LBE* Línea de Bienestar (Pobres moderados) (\$2, 318.00 M. N.)
- TPH* Tamaño Promedio de Hogares (3.6)
- P* Importe del préstamo otorgado por la(s) IMF
- SP* Saldo del Préstamo otorgado por la(s) IMF
- MP* Mensualidad del Préstamo otorgado por la(s) IMF

### I.3.2.3 Cálculos intermedios

De las variables anteriores, existen algunas que se deben calcular antes de presentar la formulación del modelo de razones financieras a medir en las microempresas y son:

$$FD = \frac{1}{\text{Número de años a depreciar} * 12}$$

$$MP = \frac{P * i}{\left(1 - \frac{1}{(1 + i)^{\text{número de pagos}}}\right)}$$

$$A3 = A1 + A2$$

$$A5 = A3 + A4$$

$$P3 = E2 + E3 + E4 + E5$$

$$P4 = P1 + P2 + P3$$

$$U1 = I1 - E1 - E2 - E3 - E4$$

### I.3.2.4 Fórmulas FOCO\*

A continuación se presentan las fórmulas definidas para el modelo según su clasificación del acrónimo FOCO\*. (Fundamentales, Operación, Crecimiento, Oportunidad\*).

#### **Fundamentales**

El indicador  $F1$  permite medir el rendimiento sobre los activos, similar al cálculo del  $RdA$  definido en las NIF (2013) y se compara con la inflación mensual.

$$F1 = \frac{U1_t}{A5_t}$$

$$F1 \geq \text{Inflación mensual}$$

$F2$  permite conocer si el negocio es capaz de generar la utilidad de operación para cubrir el promedio las necesidades básicas mensuales definida ( $LBM$ ).

$$F2 = \frac{U1_t}{(LBM)(TPH)} \quad F2 \geq 1$$

$F3$  permite conocer si el negocio es capaz de generar la utilidad de operación necesaria para cubrir el promedio familiar del ingreso moderado según la definición de  $LBE$ .

$$F3 = \frac{U1_t}{(LBE)(TPH)} \quad F3 \geq 1$$

El indicador  $F4$  permite medir la si la microempresa es capaz de generar al menos la mensualidad de la amortización del capital y los intereses del crédito otorgado.

$$F4 = \frac{U1_t}{MP} \quad F4 \geq 1$$

$F5$  es el indicador que nos demostrará que la microempresa tiene la capacidad suficiente para cubrir el pago del préstamo otorgado y además permite generar los ingresos necesarios para que el microempresario cubra las necesidades intermedias promedio de su familia utilizando  $LBE$ .

$$F5 = \frac{U1_t}{MP + (LBE)(TPH)} \quad F5 \geq 1$$

## Operación

El indicador  $O1$  muestra la antigüedad en días de las cuentas por cobrar, equivalente al indicador  $ACC$  de las NIF (2013), con la salvedad de que nuestros cálculos son mensuales.

$$O1 = \left( \frac{\frac{A1_t + A1_{t-1}}{2}}{I1_t} \right) (30)$$

El indicador  $O2$  muestra la antigüedad en días de las cuentas por pagar, equivalente al indicador  $ACP$  de las NIF (2013). Al comparar los días de las cuentas por cobrar con las cuentas por pagar, los primero deben ser menores que los segundos para no exponer el capital de trabajo y mantener la liquidez necesaria para operar.

$$O2 = \left( \frac{\frac{P1_t + P1_{t-1}}{2}}{I1_t} \right) (30) \quad O2 \geq O1$$

El indicador  $O3$  muestra el incremento o decremento del capital de trabajo de la microempresa. Este indicador se debe cumplir si el crédito fue otorgado para habilitación o avío y nos garantiza que el destino del crédito no fue utilizado para otros fines diferentes al capital de trabajo. En este caso se debe realizar una clasificación del indicador para considerar el crédito otorgado a microempresas con Antigüedad (ya en funcionamiento) y aquellas que inician las operaciones con la aportación del crédito. Por lo anterior, utilizaremos el subíndice  $A$  para microempresas con antigüedad y el subíndice  $N$  para aquellas de nueva creación. El año base de evaluación del otorgamiento del crédito es  $t$ , por lo que  $t-1$  solo aplica a las microempresas con antigüedad y  $t+1$  se requiere para las nuevas microempresas.

$$O3_A = \frac{(A3_t - P4_t) - (A3_{t-1} - P4_{t-1})}{SP_t} \quad O3 \geq 1$$

$$O3_N = \frac{(A3_{t+1} - P4_{t+1}) - (A3_t - P4_t - SP_t)}{SP_{t+1}} \quad O3 \geq 1$$

El indicador O4 mide el crecimiento del Activo Fijo de la microempresa, y en caso de que el crédito proporcionado sea refaccionario, este indicador debe cumplirse para garantizar el destino del crédito. En caso de ser microempresa de nueva creación, el valor del Activo Fijo ( $A4_{t-1}$ ) del año anterior es cero.

$$O4 = \frac{A4_t - A4_{t-1}}{P} \quad O4 > 1$$

Si se tiene la posibilidad de obtener el valor de los Activos Fijos para el año posterior a la disposición del crédito ( $t+1$ ), el indicador O5 señala si los Activos Fijos de  $t+1$  cubren el Valor de los Activos Fijos de  $t$  disminuidos en la depreciación anual que le corresponde al bien adquirido con el crédito refaccionario.

$$O5 = \frac{A4_{t+1}}{A4_t - (P * FD * 12)} \quad O5 \geq 1$$

### **Crecimiento**

El indicador C1 mide el crecimiento en ventas mensuales.

$$C1 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - 1 \quad C1 > 0$$

El indicador C2 mide si un crédito refaccionario, reflejado en el Activo Fijo, fomentó el incremento de las ventas, más que proporcionalmente.

$$C2 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - \frac{A4_t}{A4_{t-1}} \quad C2 > 0 \quad \text{ssi } C1 > 0$$

El indicador C3 mide si las ventas crecen al menos en la misma proporción que el capital de trabajo neto. Para el caso de un crédito de habilitación o avío, este indicador nos reflejará la eficacia en la utilización de los recursos financiados. El indicador O3 es un indicador que va relacionado con el C3, puesto que uno es de operación y el otro de crecimiento basado en el capital de trabajo, el primero de ellos garantiza que un crédito de Habilitación sea utilizado para lo que fue requerido y el impacto de esto se ve en el capital de trabajo, si este indicador no se cumple, es prácticamente predecible que el indicador C3 no se cumplirá, lo que hace que pierda importancia aplicar este indicador en el estudio de la microempresa.

$$C3 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - \frac{A3_t - P4_t}{A3_{t-1} - P4_{t-1}} \quad C3 \geq 0 \quad \text{ssi } C1 > 0$$

El indicador C4 indica que las compras se incrementaron menos que las ventas por lo que la empresa bajó sus costos directos.

$$C4 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - \frac{E1_t}{E1_{t-1}} \quad C4 \geq 0 \quad \text{ssi } C1 > 0$$

El indicador C5 indica que la nómina se incrementó menos que las ventas por lo que se están aprovechando economías de escala para fomentar el crecimiento.

$$C5 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - \frac{E2_t}{E2_{t-1}} \quad C5 > 0 \quad \text{ssi } C1 > 0$$

El indicador C6 indica que los gastos fijos se incrementaron menos que las ventas y se aprovechan economías de escala. Este indicador es usual que se cumpla y al no tener parámetros de comparación, prácticamente con que se cumpla la desigualdad se considera como buen desempeño. Conforme se realicen estudios

aplicando esta metodología, se pueden establecer metas de logro por giro de las microempresas.

$$C6 = \frac{I1_t}{I1_{t-1}} - \frac{E3_t}{E3_{t-1}} \quad C6 > 0 \quad \text{ssi } C1 > 0$$

El indicador C7 permite medir la si la microempresa fue capaz de incrementar su utilidad para cubrir al menos el importe del capital y los intereses del crédito otorgado. Si  $U1_{t-1}$  fue pérdida, se considera que fue asumida y se sustituye como cero en la fórmula.

$$C7 = \frac{U1_t - U1_{t-1}}{MP} \quad C7 \geq 1$$

### **Oportunidad\***

Los indicadores de oportunidad, se calcularán considerando el año base  $t$  en el que se otorgó el crédito y además para las nuevas empresas se obtendrán sus indicadores con los datos de  $t+1$ .

El indicador  $O^*1$  podemos detectar que la utilidad de operación creció más que los ingresos, lo que implica que se tuvo la oportunidad de reducir costos. Si este comportamiento es continuo y sistemático en el tiempo, se está incrementando la eficacia operativa.

$$O^*1 = \frac{U1_t}{U1_{t-1}} - \frac{I1_t}{I1_{t-1}} \quad O^*1 > 0$$

El indicador  $O^*2$  indica que se ha logrado eficacia operativa al crecer más en utilidades que en activos.

$$O^*2 = \frac{U1_t}{U1_{t-1}} - \frac{A5_t}{A5_{t-1}} \quad O^*2 > 0$$

El indicador  $O^*3$  indica que la empresa logró, en caso de un crédito refaccionario, una mejora operativa que le permite cubrir los intereses, el capital del préstamo y generar una previsión que le permita sustituir el bien, sin recurrir a un nuevo financiamiento Si  $U1_{t-1}$  fue pérdida, se considera que fue asumida y se sustituye como cero en la fórmula.

$$O^*3 = \frac{U1_t - U1_{t-1}}{MP + P * FD} \quad O^*3 \geq 1$$

#### I.3.2.5 Aplicación de los indicadores FOCO\* para REPECO y Régimen Intermedio.

REPECO es el contribuyente con los ingresos de menor magnitud con un rango de un peso a dos millones de pesos al año (LISR, 2002), considerando esto la SHCP en la LISR (2002), sólo les requiere llevar un libro de entradas y salidas, así como los comprobantes fiscales de las inversiones realizadas. Tomando en cuenta estos aspectos se asume que el Activo Fijo no necesariamente es controlado por los REPECO, por lo que sólo se podrán aplicar 17 de los 20 indicadores del modelo FOCO\* (excluyendo O4, O5 y C2), sin embargo, si a la empresa le fue otorgado un crédito refaccionario se le podrán aplicar los indicadores excluidos considerando que el activo fijo es el valor del bien adquirido.

Según la SHCP en la LISR (2002) el contribuyente que tributa en el régimen intermedio es una persona física con actividad empresarial, ingresos superiores a los REPECO sin superar cuatro millones de pesos al año. También define cuáles son las obligaciones, solicitando llevar una información financiera estandarizada, lo cual hace que se pueda aplicar a este tipo de empresas los 20 indicadores del modelo FOCO\*.

#### I.3.3 Diseño del instrumento.

Según la metodología definida es necesario recabar la información contable de las microempresas considerando los datos para tres años: 2010, 2011 y 2012, con la finalidad de detectar la situación ex-ante del otorgamiento del crédito (2010), la situación de la empresa en el momento de recibir el préstamo (2011) y la situación ex-post (2012).

Para el levantamiento de la información necesaria para la aplicación del modelo, se diseñó un instrumento adecuado a un lenguaje coloquial y comprensible para los microempresarios, de tal forma que al realizarles las preguntas no era necesario conocer los términos contables y en el anexo A, se presenta el cuestionario tal y como fue elaborado para las entrevistas.

En el Cuadro 1-7 se presenta la relación de las variables contables con la pregunta realizada al entrevistado. Se podrá observar que con el instrumento se recaba la información de doce variables y el resto se calculan con la formulación presentada anteriormente.

Cuadro 1-7 Relación de variables contables con preguntas del instrumento

| VARIABLE  | DEFINICIÓN               | PREGUNTA  |
|-----------|--------------------------|---|
| <b>A1</b> | Cuentas por Cobrar       | <b>1.</b> ¿Cuánto le quedaron a deber de lo que fiaba o daba a crédito?   |
| <b>A2</b> | Caja, Bancos, Inventario | <b>2.</b> ¿Cuánto dinero en promedio manejó al mes, considerando suelto, monedas, billetes, cuenta de cheques, ahorros, mercancías, almacén, inventario, bodega, existencias, etc.?<br><br>Dinero en efectivo, billetes, monedas, caja, etc.<br><br>Bancos, cheques, ahorros, plazo fijo, etc.<br><br>Inventario, mercancías, almacén, bodega, existencia, etc. |
| <b>A4</b> | Activo Fijo              | <b>3.</b> ¿Cuánto valían todas las cosas que tiene para trabajar, considerando el tiempo de uso que les ha dado? (maquinaria, refrigeradores, estufa, comales, máquinas de coser, sierras, molino, básculas, mesas, sillas, estantería, bicicletas, utensilios, tamaleras, etc.)  |
| <b>P1</b> | Cuentas por pagar        | <b>4.</b> ¿Cuánto les quedó a deber a sus proveedores (a quien le compra)?  |
| <b>P2</b> | Préstamos                | <b>5.</b> ¿Cuánto pagó al mes por concepto de préstamos, empeños o abonos incluyendo el pago del préstamo del FONDESO? (Cantidad total, es decir, capital más intereses)  |
| <b>P5</b> | Préstamos/ Otros pasivos | <b>6.</b> ¿Cuánto quedó a deber por concepto de préstamos, empeños o abonos sin considerar el préstamo del FONDESO? (Cantidad total, es decir, capital más intereses)   |
| <b>I1</b> | Ventas Totales           | <b>7.</b> ¿Cuánto vendió en promedio a la <u>semana</u> o al <u>mes</u> ?   |
| <b>E1</b> | Compras                  | <b>8.</b> ¿Cuánto compró de mercancía para su negocio a la <u>semana</u> o <u>mes</u> ?   |
| <b>E2</b> | Nómina                   | <b>9.</b> ¿Cuánto pagó de sueldos a la <u>semana</u> o <u>mes</u> (trabajadores, cargadores, empleados, ayudantes, etc.)?   |
| <b>E3</b> | Otros Gastos Fijos       | <b>10.</b> ¿Cuánto pagó en promedio al mes de renta, luz, agua, gas, carbón, teléfono, etc. (gastos fijos mensuales)?   |
| <b>E4</b> | Otros Gastos             | <b>11.</b> ¿Cuánto gastó en promedio al mes en otras cosas referentes a su negocio (insumos, trapos, artículos de limpieza, gasolina, transporte, fletes, etc.)?  |
| <b>E5</b> | Impuestos                | <b>12.</b> ¿Cuánto pagó de impuestos al año?  |

Tal y como se muestra en el cuestionario, al final de la entrevista se recaba la información del crédito proporcionado por el FONDESO, con la finalidad de

conocer qué tan consciente se encuentra el acreditado en relación con la información básica del préstamo recibido: importe, tasa de interés, objetivo del préstamo y la fecha de otorgamiento.

I.3.4 Selección de la muestra.

El universo de créditos otorgados a microempresas por el FONDESOS durante el ejercicio 2011 es de un total de 291 empréstitos. Dichos créditos apoyaron a la creación de 77 nuevas microempresas y 214 fueron entregados a microempresas que ya se encontraban en operación. Se destinaron 185 créditos para habilitación o avío y 106 refaccionarios. Con la finalidad de obtener una muestra representativa se seleccionaron 72 créditos, los cuales representan la muestra estratificada aleatoria con una confianza del 95% y un error de estimación del 10% y su distribución se muestra en la Gráfica 3-1

**Gráfica 1-6 Distribución de la muestra estratificada**



I.3.5 Prueba piloto.

Con la finalidad de probar la aplicación del modelo, se realizó una prueba piloto a 35 microempresas seleccionadas discrecionalmente, de las cuales 12 contaban con crédito refaccionario, 13 con crédito de habilitación o avío y 10 no tenían créditos.

El objetivo de la aplicación del modelo era evaluar si los microcréditos recibidos en el año 2011 favorecieron financieramente a la empresa y verificar la gestión financiera de microempresas que no solicitaron créditos en ese mismo año. El

cuestionario diseñado recopila información promedio mensual de los años 2010 ( $t-1$ ), 2011 ( $t$ ) y 2012 ( $t+1$ ), de tal forma que se contaba con dos periodos de comparación: 2010-2011 y 2011-2012.

Según la definición de los indicadores del modelo, no todos aplican para los créditos refaccionarios y/o de habilitación, además existen condiciones particulares, como son el plazo del crédito, los años de depreciación del activo adquirido con un crédito refaccionario o incluso si la empresa operaba desde 2010 o inició en 2011. Por lo anterior, después de la captura de la información se realizó su validación y las condiciones individuales de cada microempresa antes de calcular los indicadores. Si multiplicamos los 20 indicadores definidos por las 35 microempresas, tendríamos un total de 700 observaciones por cada año, sin embargo, por el efecto de la validación de las condiciones de aplicabilidad de cada indicador, es diferente la cantidad de indicadores definidos y la cantidad de indicadores evaluables. Es decir, sólo aquellos que cumplen las condiciones necesarias para su cálculo (tipo de crédito, antigüedad, etc.) son los que se calculan y comparan con la condición de cumplimiento definida en la fórmula, con la finalidad de determinar su aprobación o rechazo.

En el Cuadro 1-8 se presentan los resultados de los indicadores obtenidos considerando los años 2011 ( $t$ ) y 2010 ( $t-1$ ), en el Cuadro 1-9 se muestran los resultados correspondientes al año 2012 ( $t$ ) y 2011 ( $t-1$ ). En ambos cuadros, al final se presentan los porcentajes de cumplimiento de los indicadores (según sus condiciones establecidas) con respecto al número de indicadores evaluables lo cual se identifica con la aclaración “s/Evaluables”.

Cuadro 1-8 Resumen de Indicadores FOCO\* evaluados para el año 2011

|     | CUMPLEN 2011  |              |             |                         | EVALUABLES 2011 |              |             |             |
|-----|---------------|--------------|-------------|-------------------------|-----------------|--------------|-------------|-------------|
|     | Refaccionario | Habilitación | Sin Crédito | Totales2011             | Refaccionario   | Habilitación | Sin Crédito | Totales2011 |
| F1  | 12            | 13           | 10          | 35                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| F2  | 12            | 12           | 9           | 33                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| F3  | 12            | 12           | 9           | 33                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| F4  | 12            | 13           | 0           | 25                      | 12              | 13           | 0           | 25          |
| F5  | 11            | 12           | 9           | 32                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| O1  |               |              |             |                         |                 |              |             |             |
| O2  | 8             | 11           | 9           | 28                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| O3A |               | 0            |             | 0                       | 0               | 4            | 0           | 4           |
| O3N |               | 0            |             | 0                       | 0               | 0            | 0           | 0           |
| O4  | 0             |              |             | 0                       | 12              | 0            | 0           | 12          |
| O5  | 8             |              |             | 8                       | 12              | 0            | 0           | 12          |
| C1  | 10            | 11           | 10          | 31                      | 11              | 13           | 10          | 34          |
| C2  | 10            |              |             | 10                      | 10              | 0            | 0           | 10          |
| C3  |               | 5            |             | 5                       | 0               | 11           | 0           | 11          |
| C4  | 3             | 7            | 3           | 13                      | 10              | 11           | 10          | 31          |
| C5  | 1             | 4            | 4           | 9                       | 5               | 8            | 6           | 19          |
| C6  | 9             | 8            | 8           | 25                      | 10              | 10           | 10          | 30          |
| C7  | 4             | 7            | 0           | 11                      | 12              | 13           | 0           | 25          |
| O*1 | 2             | 7            | 3           | 12                      | 11              | 13           | 10          | 34          |
| O*2 | 3             | 5            | 4           | 12                      | 11              | 13           | 10          | 34          |
| O*3 | 2             | 0            | 0           | 2                       | 11              | 0            | 0           | 11          |
|     | <b>119</b>    | <b>127</b>   | <b>78</b>   | <b>324</b>              | <b>187</b>      | <b>174</b>   | <b>106</b>  | <b>467</b>  |
|     | <b>64%</b>    | <b>73%</b>   | <b>74%</b>  | <b>69% s/Evaluables</b> |                 |              |             |             |

Para el año 2011 los indicadores evaluables fueron 467 de los cuales 324 (69%) cumplieron con las condiciones planteadas y para el año 2012 de los 397 evaluables, 300 (76%) cumplen con las condiciones para ser aceptable el resultado de la razón financiera (indicador), por lo que podemos concluir, en general, que el año 2012 fue mejor que el 2011 para las microempresas evaluadas.

Se observa que las microempresas con créditos refaccionarios mejoraron su gestión financiera pasando de un 64% en el cumplimiento en el 2011 a un 77% en el 2012, mientras que las empresas con créditos de habilitación o avío perdieron un punto porcentual en su cumplimiento (73% en 2011 a 72% en 2012) lo que nos lleva concluir que para este determinado grupo de empresas, los créditos refaccionarios fueron mejor administrados que los de habilitación. Por otro lado, las microempresas que no tenían créditos, mejoraron su cumplimiento pasando de un 74% a un 79%.

Cuadro 1-9 Resultado de Indicadores FOCO\* para el año 2012

|     | CUMPLEN 2012  |              |             |                         | EVALUABLES 2012 |              |             |             |
|-----|---------------|--------------|-------------|-------------------------|-----------------|--------------|-------------|-------------|
|     | Refaccionario | Habilitación | Sin Crédito | Totales2012             | Refaccionario   | Habilitación | Sin Crédito | Totales2012 |
| F1  | 12            | 13           | 10          | 35                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| F2  | 12            | 12           | 9           | 33                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| F3  | 11            | 11           | 9           | 31                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| F4  | 8             | 4            | 0           | 12                      | 8               | 4            | 0           | 12          |
| F5  | 10            | 11           | 9           | 30                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| O1  |               |              |             |                         |                 |              |             |             |
| O2  | 8             | 12           | 8           | 28                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| O3A |               | 0            |             | 0                       | 0               | 1            | 0           | 1           |
| O3N |               |              |             |                         |                 |              |             |             |
| O4  |               |              |             |                         |                 |              |             |             |
| O5  |               |              |             |                         |                 |              |             |             |
| C1  | 8             | 9            | 8           | 25                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| C2  | 8             |              |             | 8                       | 8               | 0            | 0           | 8           |
| C3  |               | 3            |             | 3                       | 0               | 9            | 0           | 9           |
| C4  | 7             | 4            | 6           | 17                      | 8               | 9            | 8           | 25          |
| C5  | 5             | 4            | 2           | 11                      | 5               | 5            | 5           | 15          |
| C6  | 5             | 6            | 7           | 18                      | 8               | 9            | 8           | 25          |
| C7  | 3             | 2            | 0           | 5                       | 8               | 4            | 0           | 12          |
| O*1 | 7             | 7            | 7           | 21                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| O*2 | 8             | 6            | 5           | 19                      | 12              | 13           | 10          | 35          |
| O*3 | 4             | 0            | 0           | 4                       | 10              | 0            | 0           | 10          |
|     | <b>116</b>    | <b>104</b>   | <b>80</b>   | <b>300</b>              | <b>151</b>      | <b>145</b>   | <b>101</b>  | <b>397</b>  |
|     | <b>77%</b>    | <b>72%</b>   | <b>79%</b>  | <b>76% s/Evaluables</b> |                 |              |             |             |

Es importante analizar con detalle el conjunto de indicadores para cada microempresa, porque llama la atención que dichas empresas no necesariamente son capaces de incrementar sus utilidades para cubrir los préstamos y esto puede ocasionar problemas financieros de sobreendeudamiento a largo plazo.

#### I.4 Línea Basal.

Con la finalidad de conocer la situación financiera de las microempresas beneficiadas con créditos FONDESOS comparadas con las del Distrito Federal, se buscó información que nos ayudara a definir la línea basal con la cual comparar los resultados.

Se consultó la información de la Encuesta Nacional de Microempresas (ENAMIN) que proporciona el INEGI (2012) para los años 2010 y 2012. Dicha encuesta nos permite conocer resultados globales en un solo periodo de tiempo y no es posible obtener información del comportamiento en el tiempo para una misma microempresa, por lo que no es posible el cálculo de los indicadores FOCO\* tal y como se encuentran definidos.

Desafortunadamente, los indicadores definidos para la línea basal no nos reflejarán la eficacia en la gestión de los préstamos otorgados, porque para ello es necesario contar con al menos dos observaciones en el tiempo (antes y después de otorgado el crédito). Sin embargo es interesante conocer el comportamiento financiero de la muestra de microempresas del FONDESOS al comparar sus resultados con las microempresas con crédito localizadas en el Distrito Federal y cuya información se obtiene del INEGI.

A continuación se presenta la formulación de los indicadores a utilizar para la línea basal y se especifica si el resultado es mejor mientras mayor o menor lo sea:

$$B1 = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Activos Totales}} \quad \text{a mayor valor, mejor es el resultado}$$

$$B2 = \frac{\text{Utilidad}}{(\text{LBM})(\text{TPH})} \quad \text{a mayor valor, mejor es el resultado}$$

$$B3 = \frac{\text{Utilidad}}{(\text{LBE})(\text{TPH})} \quad \text{a mayor valor, mejor es el resultado}$$

$$B4 = \left( \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas}} \right) (30) \quad \text{a menor valor, mejor es el resultado}$$

$$B5 = \left( \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Ventas}} \right) (30) \quad \text{a mayor valor, mejor es el resultado}$$

$$B6 = \frac{\text{Compras}}{\text{Ventas}} \quad \text{a menor valor, mejor es el resultado}$$

$$B7 = \frac{\text{Nómina}}{\text{Ventas}} \quad \text{a menor valor, mejor es el resultado}$$

$$B8 = \frac{\text{Gastos Fijos sin nómina}}{\text{Ventas}} \quad \text{a menor valor, mejor es el resultado}$$

$$B9 = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}} \quad \text{a mayor valor, mejor es el resultado}$$

$$B10 = \frac{\text{Mensualidad de Préstamo}}{\text{Utilidad}} \quad \text{a menor valor, mejor es el resultado}$$

$$B11 = \frac{\text{Importe del Préstamo}}{\text{Capital de Trabajo}} \quad \text{Menor/solo para préstamos de habilitación o avío}$$

$$B12 = \frac{\text{Importe del Préstamo}}{\text{Activo Fijo}} \quad \text{Menor/solo para préstamos refaccionarios}$$

Las bases de datos del ENAMIN 2010 y 2012 proporcionan información de 660 y 718 microempresas del Distrito Federal, respetivamente, las cuales podemos agrupar según el Cuadro 1-10.

Cuadro 1-10 Clasificación de microempresas en ENAMIN

|                        | Microempresas |           |
|------------------------|---------------|-----------|
|                        | 2010          | 2012      |
| Pertenecientes al DF   | 660           | 718       |
| Sin Crédito            | 561           | 621       |
| Con Crédito            | <b>99</b>     | <b>97</b> |
| Créditos Habilitación  | 71            | 69        |
| Créditos Refaccionario | 24            | 25        |
| Otros Créditos         | 4             | 3         |

Debido a que la ENAMIN proporciona información para los años 2010 y 2012, los indicadores correspondientes al 2011, se estimaron como un promedio de ambos años.

Es importante aclarar que no todos los datos financieros necesarios se encuentran de forma explícita en las bases de datos de las ENAMIN, por lo que se procesaron grandes volúmenes de información para obtener los datos requeridos y en algunos casos, como lo son cuentas por cobrar y cuentas por pagar, son una aproximación obtenida de los tres productos más comprados y/o vendidos por parte de los microempresarios. Cabe resaltar que un dato sumamente extraño es que se detectaron 40 microempresas para 2010 (33 con créditos de habilitación y 7 refaccionarios) y 38 para el año 2012 (32 de habilitación, 4 refaccionarios y 2 de otros créditos) que reportaron una cantidad mayor de compras que de ventas por lo que el resultado del indicador B6 de las ENAMIN, se debe tomar con reservas dado que los encuestados pudieron no proporcionar información veraz.

#### I.4.1 Resultados de indicadores basales para microempresas en D.F.

En el Cuadro 1-11 se muestra el resultado de los indicadores basales tanto para las ENAMIN como para las empresas con créditos de FONDES. En la primera columna se presenta de forma abreviada el cálculo del indicador, sombreando el renglón de aquellos indicadores que mejoran el resultado mientras más pequeño sea el resultado (sin ser negativos), mientras que por el contrario, los indicadores de los renglones sin sombrear obtienen mejores resultados mientras mayor sea su valor.

Cuadro 1-11 Indicadores basales en las ENAMIN y FONDES

| Indicador BASAL    | Objetivo | Microempresas con crédito |        |         |          |         |         |
|--------------------|----------|---------------------------|--------|---------|----------|---------|---------|
|                    |          | ENAMIN                    |        |         | FONDESOS |         |         |
|                    |          | 2010                      | 2011   | 2012    | 2010     | 2011    | 2012    |
| B1 (Ut/AT)         | >        | 0.8339                    | 1.6451 | 2.4563  | -0.0123  | -0.0223 | -0.0049 |
| B2 (Ut/LBM*TPH)    | >        | 1.2355                    | 1.3823 | 1.5290  | 0.4511   | 0.2816  | 0.6592  |
| B3 (Ut/LBE*TPH)    | >        | 0.5978                    | 0.6689 | 0.7399  | 0.2180   | 0.1361  | 0.3185  |
| B4 (CxC/Vtas)*30   | <        | 8.7330                    | 9.1422 | 9.5513  | 26.7336  | 6.3932  | 3.4005  |
| B5 (CxP/Vtas)*30   | >        | 0.6994                    | 0.9618 | 1.2242  | 37.8186  | 14.7583 | 7.5524  |
| B6 (Comp/Vtas)     | <        | 3.4240                    | 2.4156 | 1.4071  | 0.7144   | 1.2454  | 0.7990  |
| B7 (Nómina/Vtas)   | <        | 0.3696                    | 0.2829 | 0.1962  | 0.3022   | 0.2186  | 0.2232  |
| B8 (GtFijSN/Vtas)  | <        | 0.3854                    | 0.2632 | 0.1409  | 0.1548   | 0.2103  | 0.2052  |
| B9 (Ut/Vtas)       | >        | 0.9421                    | 0.9016 | 0.8610  | -0.2334  | -0.7689 | -0.3330 |
| B10 (MP/Ut)        | <        | 0.5816                    | 0.7032 | 0.8248  | -0.0859  | -0.6922 | -0.0466 |
| B11 (H->P/ActCirc) | <        | 4.2510                    | 8.0504 | 11.8498 | 1.0090   | 1.3480  | 0.9734  |
| B12 (R->P/ActFij)  | <        | 0.4964                    | 0.7401 | 0.9837  | 0.9152   | 1.5079  | 1.5706  |

Para los indicadores B1, B2 y B3, se observa que las ENAMIN reflejan un crecimiento en las proporciones de utilidades del 2010 al 2012, sin embargo y el primer resultado destacable de las microempresas de FONDESOS es que hay 30, 44 y 37 negocios que reportan pérdidas (utilidad de operación negativa) en los años 2010, 2011 y 2012 respectivamente, por lo cual hay indicadores con valores negativos.

El indicador B4 nos presenta que para las ENAMIN se incrementaron los días de cobro, mientras que para FONDESOS disminuyeron, lo cual es bueno porque tienen más posibilidades de administrar su activo circulante y reducir su ciclo de compra-venta, sin embargo el indicador B5 que debería incrementarse o mantenerse, se vio drásticamente reducido para FONDESOS por lo que los beneficios de cobrar en menor tiempo se reflejó en un menor tiempo de pago a proveedores, por lo que el impacto en el activo circulante para su ciclo cerrado de compra-venta no se favoreció.

Como se mencionaba, el indicador B6 de las ENAMIN, no es representativo porque las empresas manifestaron mayor cantidad de compras que ventas. Esto amerita un estudio más profundo en su manejo de inventarios o que la información proporcionada no es fidedigna. Por el lado de FONDESOS observamos un incremento de compras en el 2011 que puede obedecer al hecho de un

incremento en inventarios, este resultado se analizará a detalle con el modelo FOCO\*.

Los indicadores B7 y B8 muestran una reducción en gastos fijos para las ENAMIN (de un 37% a un 17%), mientras que FONDESO reflejó una leve reducción del 10% del año 2011 con respecto al 2010.

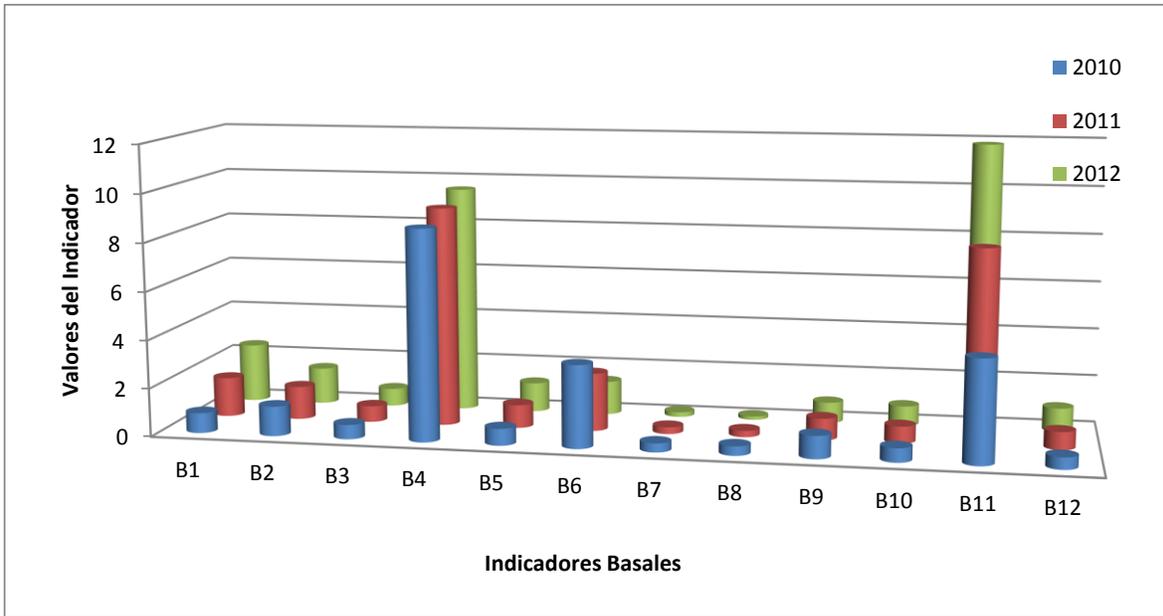
El indicador B9 refleja que las empresas de ENAMIN tienen un alto porcentaje de utilidad con respecto a sus ventas (mayores al 86%), mientras que las de FONDESO reflejan pérdidas, tal y como se había mencionado anteriormente.

El indicador B10 nos muestra que para las ENAMIN el importe de la mensualidad de los préstamos absorbe entre el 58% y el 82% de las utilidades. Este resultado es un poco preocupante porque al parecer se está sobre endeudando a la microempresa en general. Esto también se ve reflejado en el resultado de los indicadores B11 y B12 cuyos valores se ven prácticamente duplicados de 2010 a 2012. Para FONDESO la proporción del préstamo de habilitación con respecto al activo circulante se ha mantenido constante, sin embargo se observa un incremento de alrededor del 50% en los créditos refaccionarios (indicador B12).

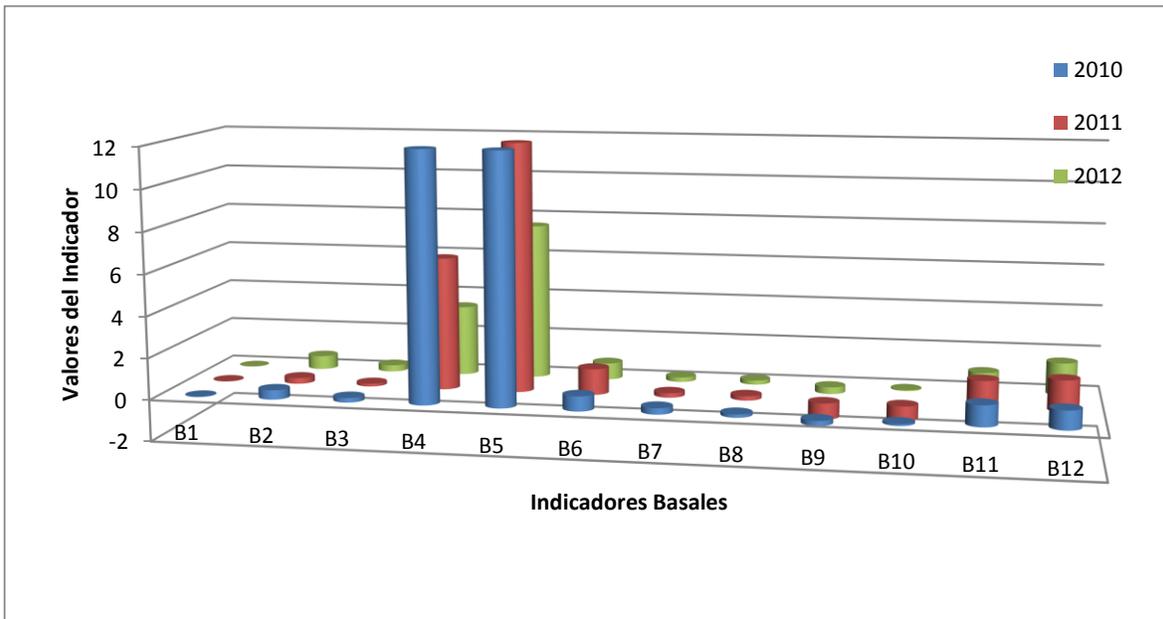
En la Gráfica 1-7 se muestra la evolución en el tiempo (2010, 2011 y 2012) de los indicadores basales obtenidos de las ENAMIN. De la misma forma en la

Gráfica 1-8 se muestra la evolución de los indicadores de la muestra de microempresas de FONDESO.

Gráfica 1-7 Evolución de indicadores basales en ENAMIN

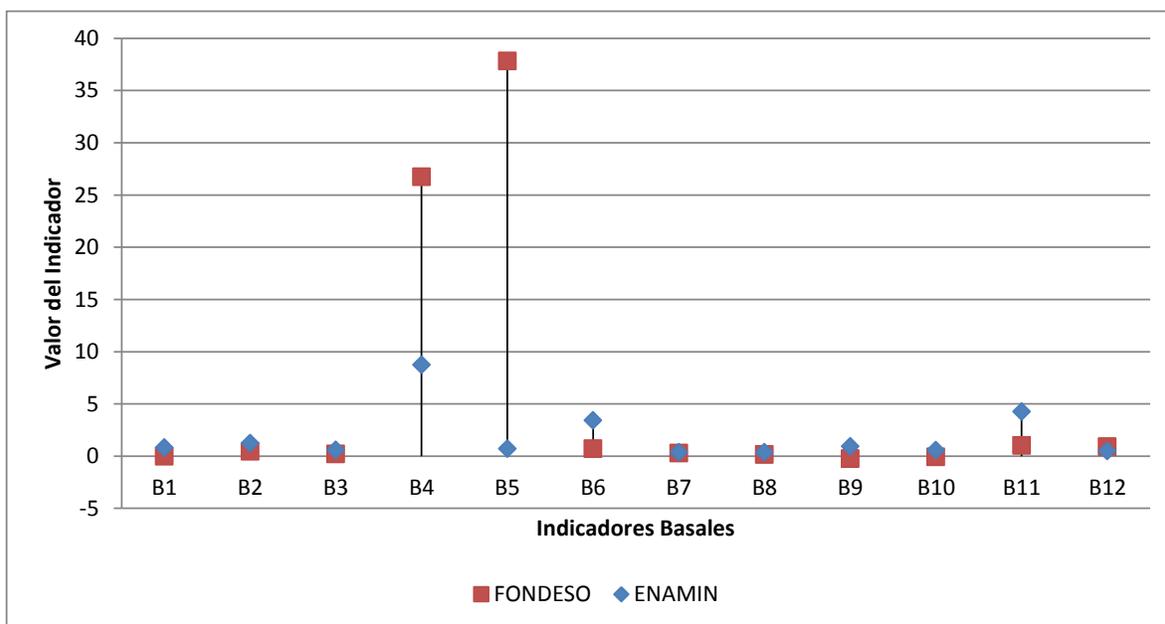


Gráfica 1-8 Evolución de indicadores basales en FONDESO

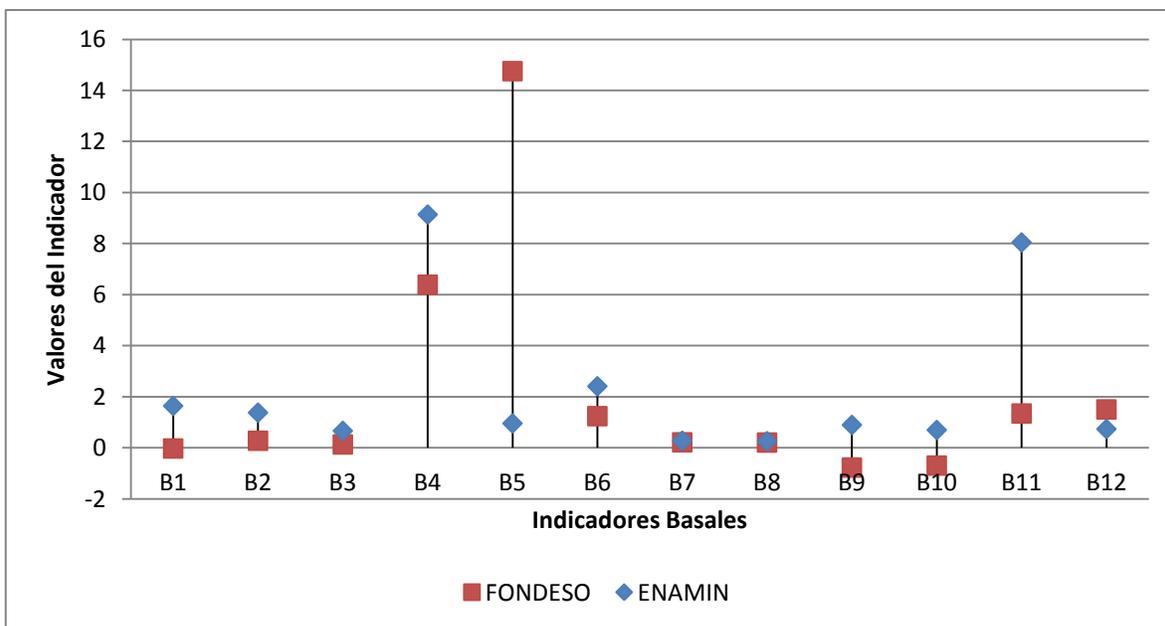


Con la finalidad de presentar la comparación de los indicadores basales obtenidos con los créditos de FONDESO con los de las ENAMIN, en la Gráfica 1-9, la Gráfica 1-10 y la Gráfica 1-11 se presentan los resultados por año.

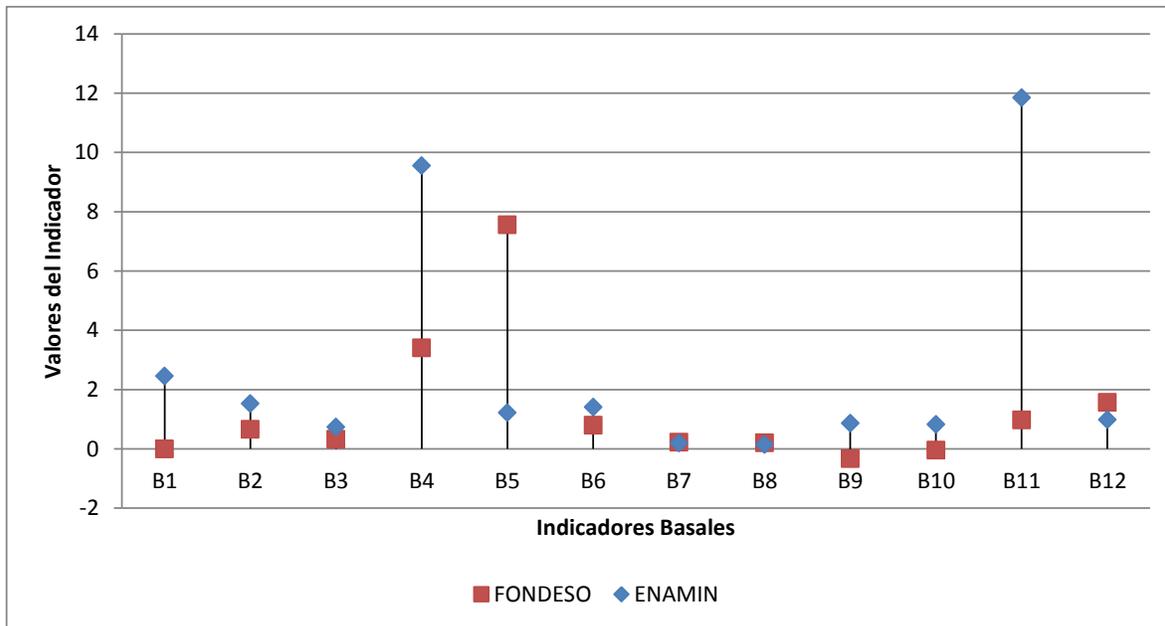
Gráfica 1-9 Comparación indicadores basales para 2010



Gráfica 1-10 Comparación indicadores basales para 2011



Gráfica 1-11 Comparación indicadores basales para 2012



En las gráficas anteriores se muestra la amplitud de los resultados de los indicadores entre las ENAMIN y FONDESO. Se destaca el hecho de que los resultados de los indicadores B2 y B3 de FONDESO son positivos no obstante que muchas microempresas ostentan pérdidas en lugar de ganancias. Este resultado, diferente al observado en B1, refleja que las empresas con utilidades cubren parcialmente los mínimos estimados para que el negocio provea las necesidades básicas familiares.

El indicador B4 evolucionó en el tiempo. En el 2010 las empresas de FONDESO excedían el periodo de cobro de las ENAMIN y en 2011 y 2012 recuperaban en menos tiempo sus cuentas por cobrar que las ENAMIN. Sin embargo, el indicador B5 fue reduciendo su diferencia con las ENAMIN, lo que puede indicar que parte de los recursos recibidos por FONDESO, fue utilizado para liquidar sus cuentas por pagar y reducir sus periodos de financiamiento con proveedores.

Llama la atención el indicador B11 que nos muestra el nivel de endeudamiento en créditos de habilitación con respecto al capital de trabajo, mostrando para las ENAMIN un incremento, lo que refleja un incremento de préstamos de habilitación y/o una relajación en las condiciones para el otorgamiento de dichos créditos en las microempresas del D.F.

I.4.2 Resultados de indicadores para microempresas con crédito de habilitación o avío

Con la finalidad de presentar los resultados por tipo de crédito, en la presente sección se muestran los correspondientes a créditos de habilitación o avío y en la siguiente sección se presentan los créditos refaccionarios. Para ambos casos se procesaron de forma independiente las bases de datos de las ENAMIN, para clasificar adecuadamente las microempresas por tipo de crédito.

En el Cuadro 1-12 se presentan los resultados de FONDESOS y ENAMIN para las microempresas con créditos de habilitación o avío, destacándose el indicador B5 que presenta valores muy superiores a los de las ENAMIN y que descendió drásticamente después de recibido el crédito por parte de FONDESOS en 2011.

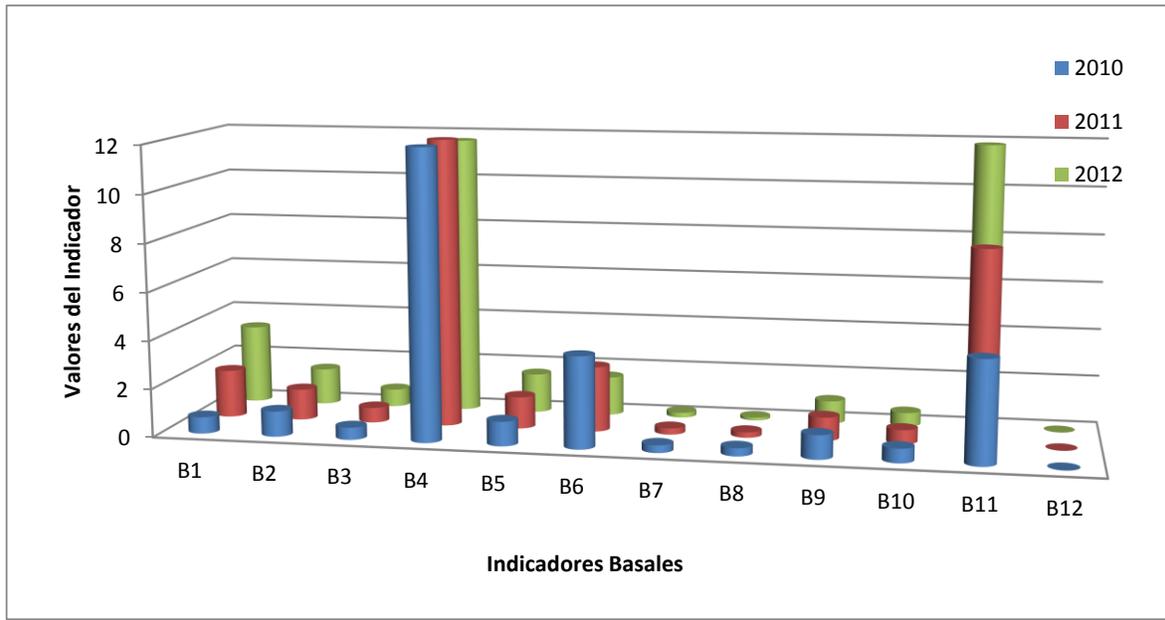
Cuadro 1-12 Indicadores basales para microempresas con crédito de habilitación

| Indicador BASAL    | Objetivo | Microempresas con crédito de habilitación o avío |         |         |          |         |         |
|--------------------|----------|--|---------|---------|----------|---------|---------|
|                    |          | ENAMIN   |         |         | FONDESOS |         |         |
|                    |          | 2010   | 2011    | 2012    | 2010     | 2011    | 2012    |
| B1 (Ut/AT)         | >        | 0.6867   | 1.9904  | 3.2940  | 0.0355   | -0.0527 | -0.0374 |
| B2 (Ut/LBM*TPH)    | >        | 1.0561   | 1.2889  | 1.5217  | 0.5817   | 0.2536  | 0.9062  |
| B3 (Ut/LBE*TPH)    | >        | 0.5107   | 0.6236  | 0.7364  | 0.2811   | 0.1226  | 0.4378  |
| B4 (CxP/Vtas)*30   | <        | 12.3241  | 11.9979 | 11.6717 | 19.9547  | 6.5145  | 2.9447  |
| B5 (CxP/Vtas)*30   | >        | 1.0135   | 1.3264  | 1.6392  | 56.5091  | 21.8212 | 9.3550  |
| B6 (Comp/Vtas)     | <        | 3.8039   | 2.7135  | 1.6231  | 0.7005   | 1.2317  | 0.9024  |
| B7 (Nómina/Vtas)   | <        | 0.3153   | 0.2608  | 0.2062  | 0.1941   | 0.2028  | 0.1969  |
| B8 (GtFij/SN/Vtas) | <        | 0.3344   | 0.2280  | 0.1215  | 0.1560   | 0.1863  | 0.1966  |
| B9 (Ut/Vtas)       | >        | 0.9931   | 0.9709  | 0.9486  | -0.0988  | -0.6704 | -0.3663 |
| B10 (MP/Ut)        | <        | 0.5898   | 0.5792  | 0.5686  | -0.2354  | -0.4720 | -0.1892 |
| B11 (H->P/ActCirc) | <        | 4.2510   | 8.0504  | 11.8498 | 1.0090   | 1.3480  | 0.9734  |
| B12 (R->P/ActFij)  | <        |  |         |         |          |         |         |

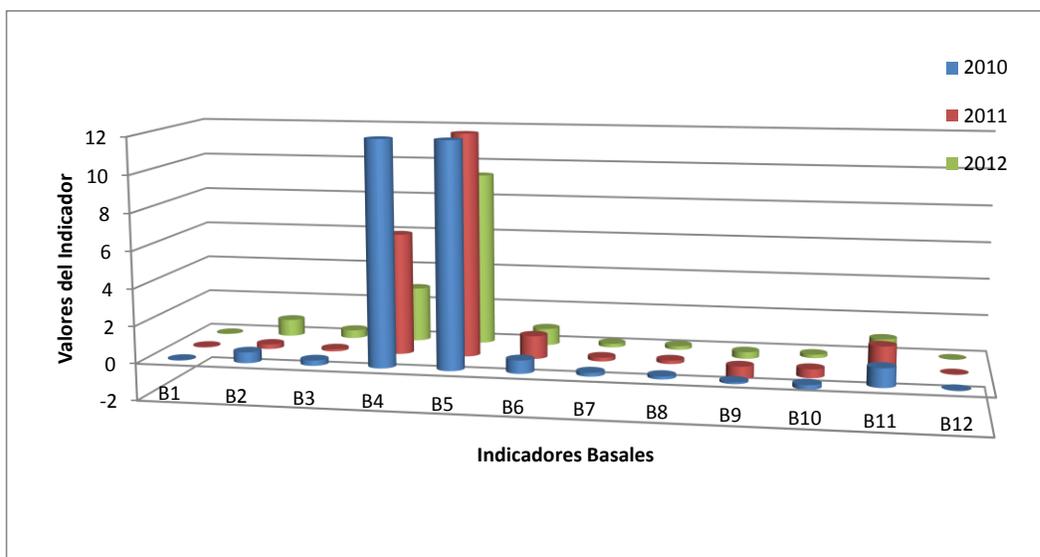
En la Gráfica 1-12 se observa claramente a través del indicador B11 el incremento en créditos de habilitación o avío a microempresas en el D.F., mientras que en la Gráfica 1-13 correspondiente a FONDESOS, se destacan los decrementos en cuentas por cobrar (B4) y cuentas por pagar (B5), lo que hace reflexionar sobre el manejo del dinero en las microempresas beneficiadas por FONDESOS dado que hubo una reducción en los plazos de cobro y pago, además de obtener recursos

frescos, lo cual debería de haber ayudado a sanear el negocio sin embargo no fue así, demostrando ineficacia en la gestión financiera de la microempresa.

Gráfica 1-12 Evolución de indicadores basales con crédito de habilitación en ENAMIN



Gráfica 1-13 Evolución de indicadores basales con crédito de habilitación en FONDESQ



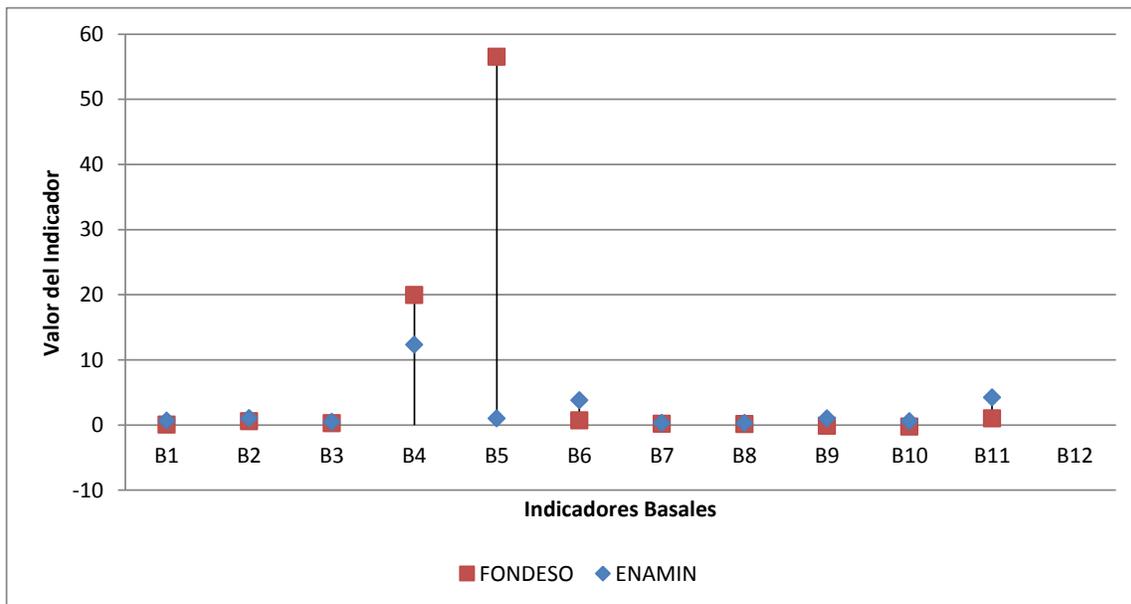
En las

Gráfica 1-14,

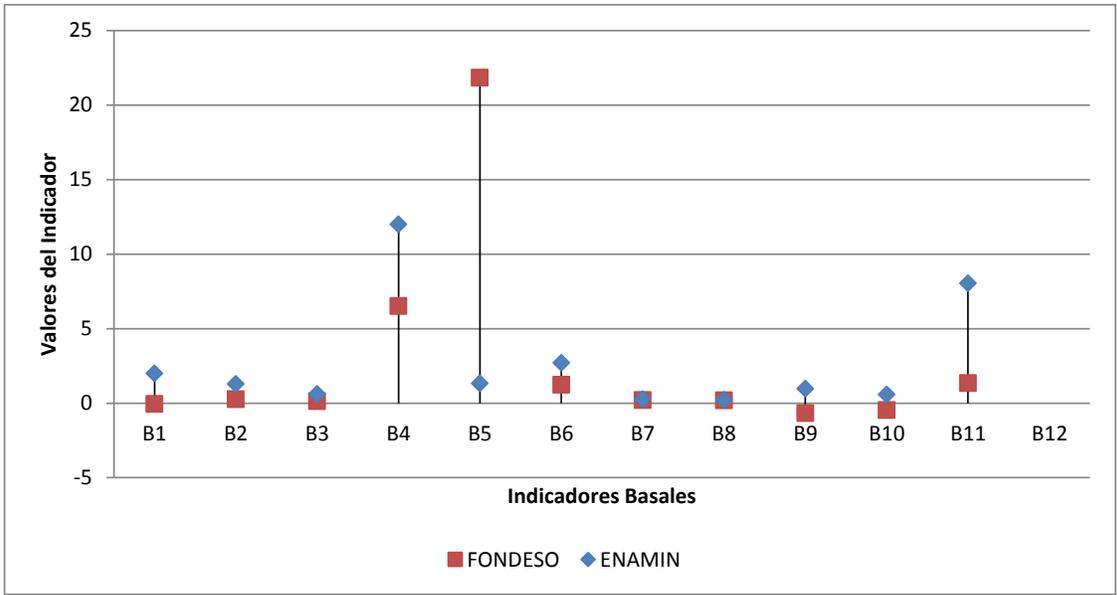
Gráfica 1-15 y

Gráfica 1-16 se presentan la comparación de los valores de los indicadores para las ENMIN y FONDESO clasificadas por año. No debe olvidarse que el año 2011 correspondiente a las ENAMIN, fue obtenido como un promedio. El indicador B12 no tiene valores porque solo es evaluable para los créditos refaccionarios.

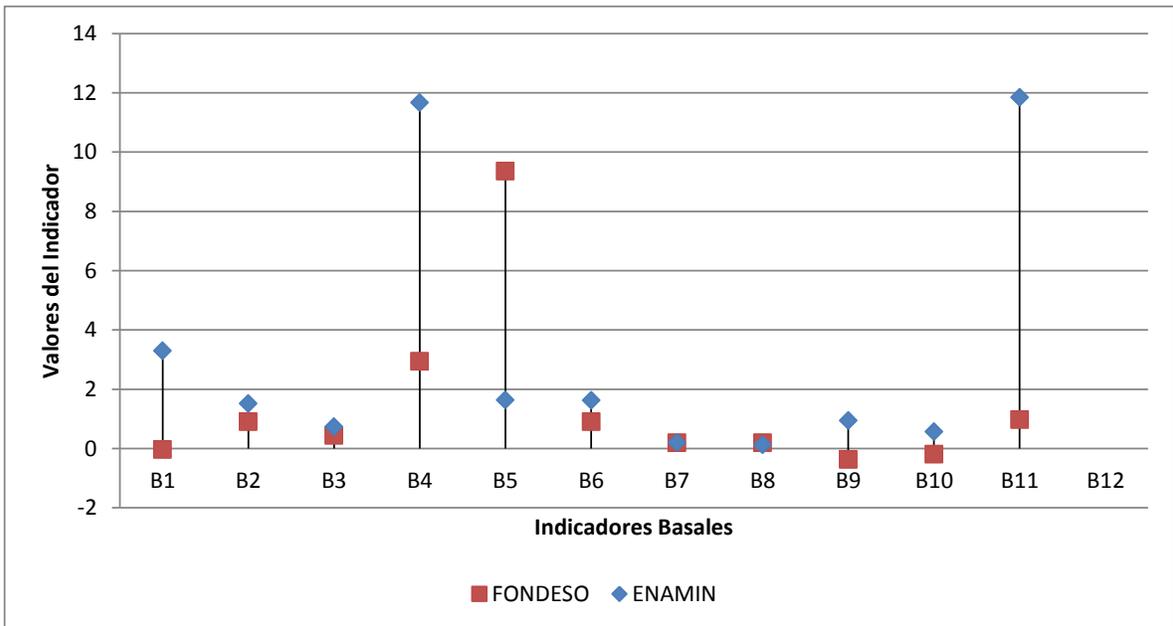
Gráfica 1-14 Comparación indicadores basales con crédito de habilitación 2010



Gráfica 1-15 Comparación indicadores basales con crédito de habilitación 2011



Gráfica 1-16 Comparación indicadores basales con crédito de habilitación 2012



Se observa un claro avance en el recorte de los plazos de las cuentas por cobrar de FONDESO (B4) pasando de un nivel superior a ENAMIN a tener un valor inferior.

Un resultado muy importante de las ENAMIN es el crecimiento en el resultado de los indicadores B1, B2 y B3 lo que refleja un incremento en utilidades. Desafortunadamente este buen resultado no ocurrió en las microempresas favorecidas con FONDESO.

#### I.4.3 Resultados de indicadores para microempresas con crédito refaccionario.

En el Cuadro 1-13 se muestran los resultados de los indicadores para las microempresas con créditos refaccionarios. Se observa que los resultados del indicador B1 para las ENAMIN, son menores que los del microempresas con crédito de habilitación, lo cual refleja que la inversión en activos es mayor y corresponde con las naturalezas de los créditos. Para el caso de las microempresas de FONDESO, se observa claramente que para los créditos de habilitación (Cuadro 1-12) el indicador se fue degradando y por el contrario para las microempresas con crédito refaccionario se fue mejorando después de otorgado el crédito, pasando de un nivel negativo a un nivel positivo. No obstante que las microempresas de FONDESO no logran los niveles de las ENAMIN, se puede concluir que el crédito les apoyó para mejorar sus utilidades.

Otro resultado destacable es el indicador B2 de las ENAMIN que presentan valores superiores a 1, por lo que estos negocios (en promedio) generan las utilidades necesarias para cubrir las necesidades básicas familiares (también en promedio). Para FONDESO los indicadores B2 y B3 fueron mejorando, aunque desafortunadamente solo cubren parcialmente los requerimientos básicos para el mantenimiento familiar.

Cuadro 1-13 Indicadores basales para microempresas con crédito refaccionario

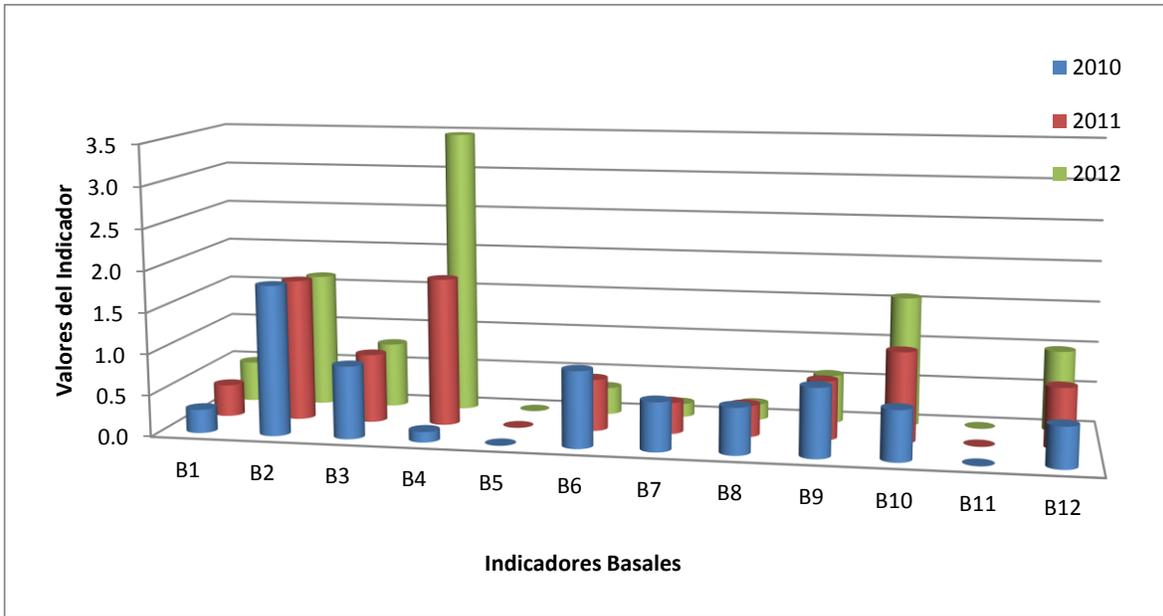
| Indicador BASAL    | Objetivo | Microempresas con crédito refaccionario |        |        |         |         |         |
|--------------------|----------|---|--------|--------|---------|---------|---------|
|                    |          | ENAMIN                                  |        |        | FONDESO |         |         |
|                    |          | 2010                                    | 2011   | 2012   | 2010    | 2011    | 2012    |
| B1 (Ut/AT)         | >        | 0.2853                                  | 0.3888 | 0.4923 | -0.1007 | 0.0265  | 0.0461  |
| B2 (Ut/LBM*TPH)    | >        | 1.8200                                  | 1.7276 | 1.6352 | 0.2095  | 0.3266  | 0.2711  |
| B3 (Ut/LBE*TPH)    | >        | 0.8813                                  | 0.8363 | 0.7912 | 0.1012  | 0.1578  | 0.1310  |
| B4 (CxP/Vtas)*30   | <        | 0.1267                                  | 1.7981 | 3.4695 | 39.2745 | 6.1981  | 4.1168  |
| B5 (CxP/Vtas)*30   | >        | 0.0000                                  | 0.0000 | 0.0000 | 3.2410  | 3.4071  | 4.7196  |
| B6 (Comp/Vtas)     | <        | 0.9271                                  | 0.6291 | 0.3310 | 0.7402  | 1.2673  | 0.6366  |
| B7 (Nómina/Vtas)   | <        | 0.5943                                  | 0.3791 | 0.1638 | 0.5022  | 0.2439  | 0.2646  |
| B8 (GtFijSN/Vtas)  | <        | 0.5660                                  | 0.3792 | 0.1924 | 0.1525  | 0.2489  | 0.2186  |
| B9 (Ut/Vtas)       | >        | 0.8350                                  | 0.7109 | 0.5868 | -0.4826 | -0.9272 | -0.2808 |
| B10 (MP/Ut)        | <        | 0.6121                                  | 1.0955 | 1.5788 | 0.1907  | -1.0382 | 0.1776  |
| B11 (H->P/ActCirc) | <        |   |        |        |         |         |         |
| B12 (R->P/ActFij)  | <        | 0.4964                                  | 0.7401 | 0.9837 | 0.9152  | 1.5079  | 1.5706  |

En la Gráfica 1-17 y

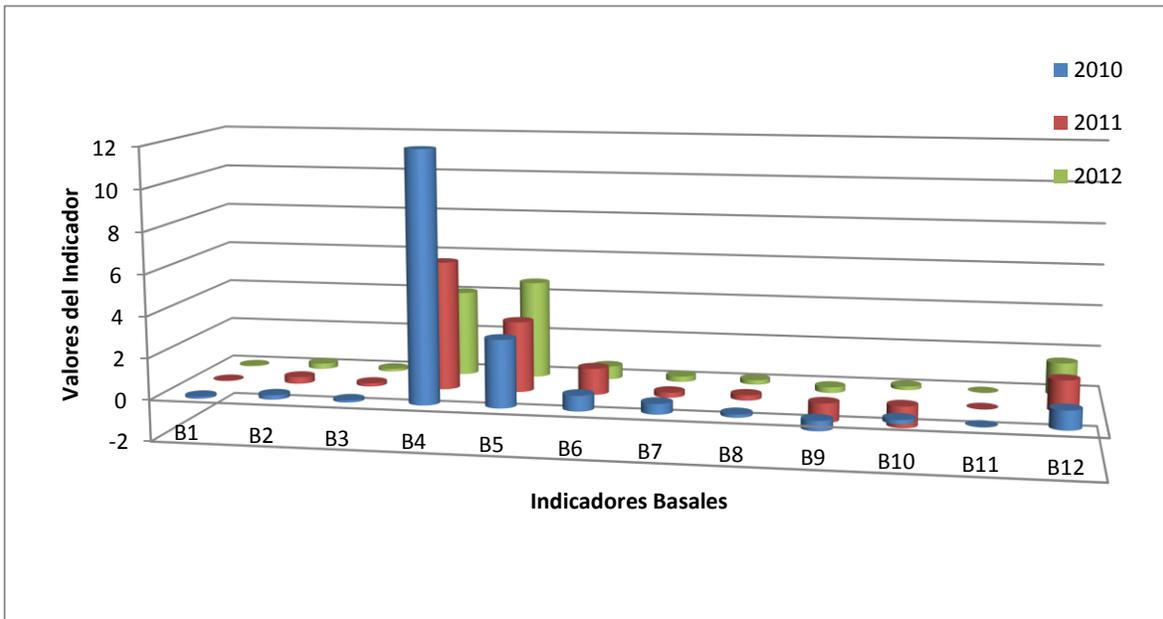
Gráfica 1-18 se presenta la evolución en el tiempo de los indicadores basales para las ENAMIN y FONDESO respectivamente. El indicador B11 no se muestra porque no tiene valores ya que corresponde únicamente para créditos de habilitación o avío.

Para las ENAMIN se observa claramente el sostenimiento del indicador B2 (cubrir necesidades económicas familiares mínimas), crecimiento de B4 (plazo de cuentas por pagar) y que las microempresas no tienen cuentas por pagar, lo cual es totalmente contrario a las de FONDESO, que presentaron crecimiento.

Gráfica 1-17 Evolución de indicadores basales con crédito refaccionario en ENAMIN



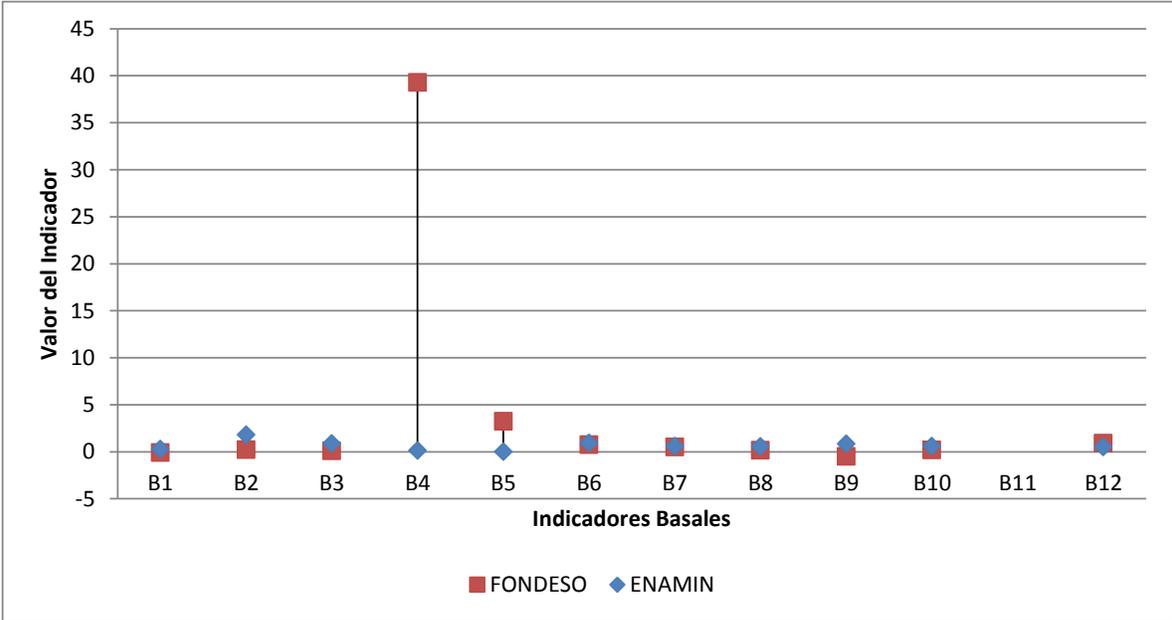
Gráfica 1-18 Evolución de indicadores basales con crédito refaccionario en FONDESO



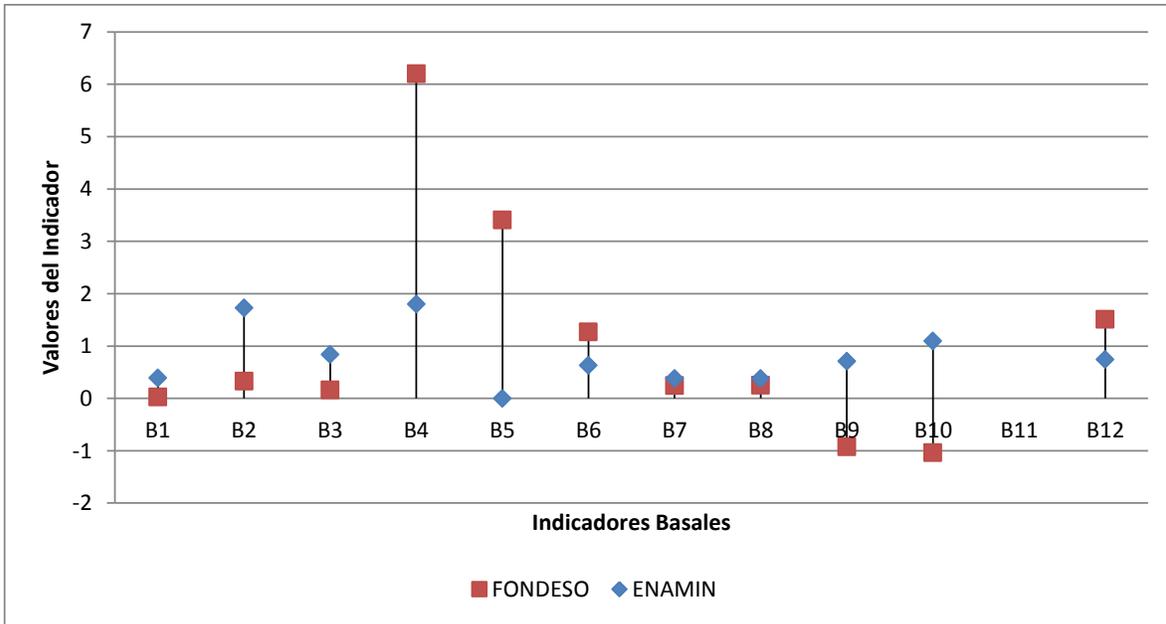
En la Gráfica 1-19, Gráfica 1-20 y Gráfica 1-21 se presenta la comparación de los indicadores entre ENAMIN y FONDESO para los años 2010,2011 y 2012 respectivamente.

Para el años 2010 los resultados son muy similares, excepto para B4 como se había mencionado anteriormente. Sin embargo para los años 2011 y 2012 se nota una mejoría en los resultados de FONDESO, acercándose a los de las ENAMIN.

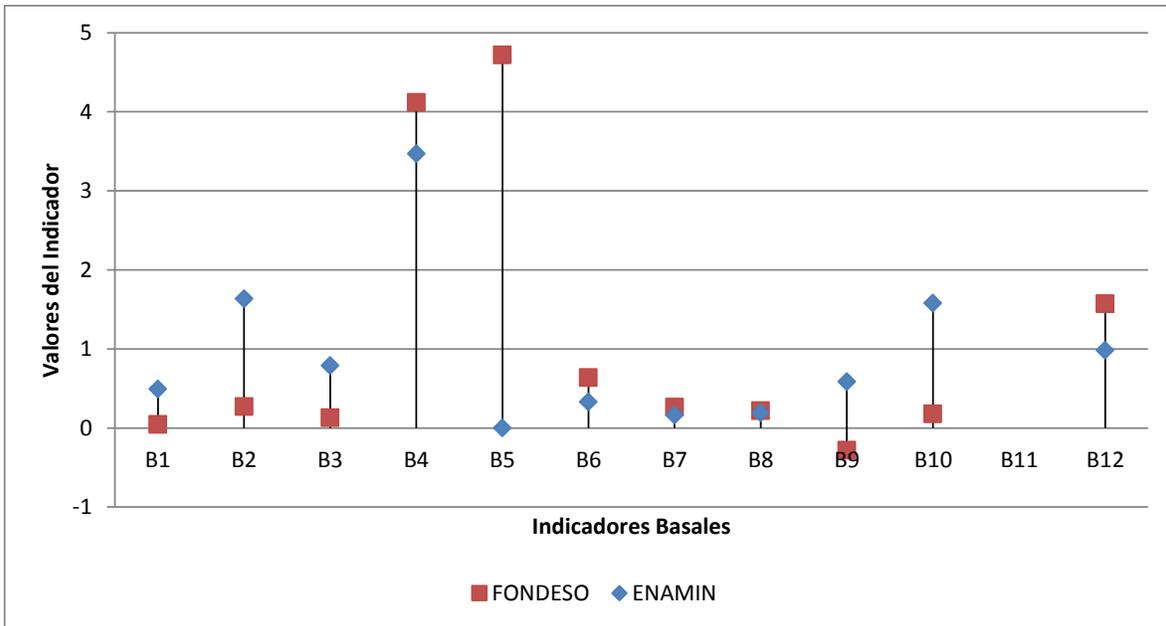
Gráfica 1-19 Comparación indicadores basales con crédito refaccionario 2010



Gráfica 1-20 Comparación indicadores basales con crédito refaccionario 2011



Gráfica 1-21 Comparación indicadores basales con crédito refaccionario 2012



Desafortunadamente el indicador B9 (utilidades/ventas) para FONDESO presenta resultados negativos, lo que refleja que hay empresas con fuertes pérdidas que hacen que este indicador se vea reducido, a comparación de B1 (utilidades/activos).

Lo anterior transparenta que para las microempresas beneficiadas por FONDESOS, tanto las que recibieron créditos de habilitación como refaccionario, les es difícil el control del efectivo porque no establecen un equilibrio adecuado entre ventas y compras, situación que se puede generalizar a las empresas de ENAMIN, porque como se mencionó al inicio, el indicador B6 (compras/ventas) se debe manejar con reservas dado que aproximadamente la mitad de las microempresas encuestadas en las ENAMIN reportaron mayores compras que ventas.

Esta situación amerita un estudio más profundo en las microempresas en general para detectar si: 1) Se está falseando la información, 2) La microempresa no tiene un adecuado control de sus compras y ventas o 3) Es necesario proporcionar capacitación administrativa y financiera a los microempresarios.

## I.5 Resultados

### I.5.1 Resultados del modelo FOCO\*

Durante los meses de noviembre y diciembre de 2013 se realizó el levantamiento de la información y se recopilaron un total de 73 encuestas. Posteriormente se aplicó el modelo para evaluar el favorecimiento económico de los microcréditos otorgados por parte del FONDESOS en el año 2011, así como verificar la gestión financiera de los beneficiarios del crédito. El instrumento diseñado para la obtención de datos recopila información financiera promedio mensual de los años 2010 ( $t-1$ ), 2011 ( $t$ ) y 2012 ( $t+1$ ), de tal forma que se cuente con dos periodos de comparación: 2011 con 2010 (en adelante 2011-2010) y 2012 con 2011 (en adelante 2012-2011).

En el Cuadro 1-14 se definen las variables en que se agruparán a las empresas, considerando tipo de crédito y tiempo de vida de las mismas, con la finalidad de clasificarlas y así poder identificar de qué grupo de negocio se trata.

Cuadro 1-14 Definición de variables

| <b>Variable</b> | <b>Definición</b>  |
|-----------------|--|
| <b>AH</b>       | Empresas evaluadas que fueron beneficiadas con un crédito de Habilitación y que operaban en 2010 |
| <b>AR</b>       | Empresas evaluadas que fueron beneficiadas con un crédito Refaccionario y que operaban en 2010   |
| <b>NH</b>       | Empresas evaluadas que fueron beneficiadas con un crédito de Habilitación y se crearon en 2011   |
| <b>NR</b>       | Empresas evaluadas que fueron beneficiadas con un crédito Refaccionario y se crearon en 2011     |
| <b>TA</b>       | Total de empresas evaluadas que operaban en 2010   |
| <b>TN</b>       | Total de empresas evaluadas que se crearon en 2011   |
| <b>TH</b>       | Total de empresas evaluadas que fueron beneficiadas con un crédito de Habilitación               |
| <b>TR</b>       | Total de empresas evaluadas que fueron beneficiadas con un crédito Refaccionario                 |

Tal y como se ha especificado en la definición de los indicadores del modelo, no todos aplican para los créditos refaccionarios y/o de habilitación, es más, algunos aplican si y solo si se tiene un crédito. Además existen condiciones particulares, como son el plazo del crédito, los años de depreciación del activo adquirido con un crédito refaccionario o incluso si la empresa operaba desde 2010 o inició en 2011. Por lo anterior, se debe validar la información y las condiciones individuales antes de calcular los indicadores, por lo que resulta diferente la cantidad de indicadores definidos y la cantidad de indicadores evaluables, es decir, aquellos que cumplen las condiciones necesarias para su cálculo y éstos son los que se comparan con la condición de cumplimiento para su aprobación.

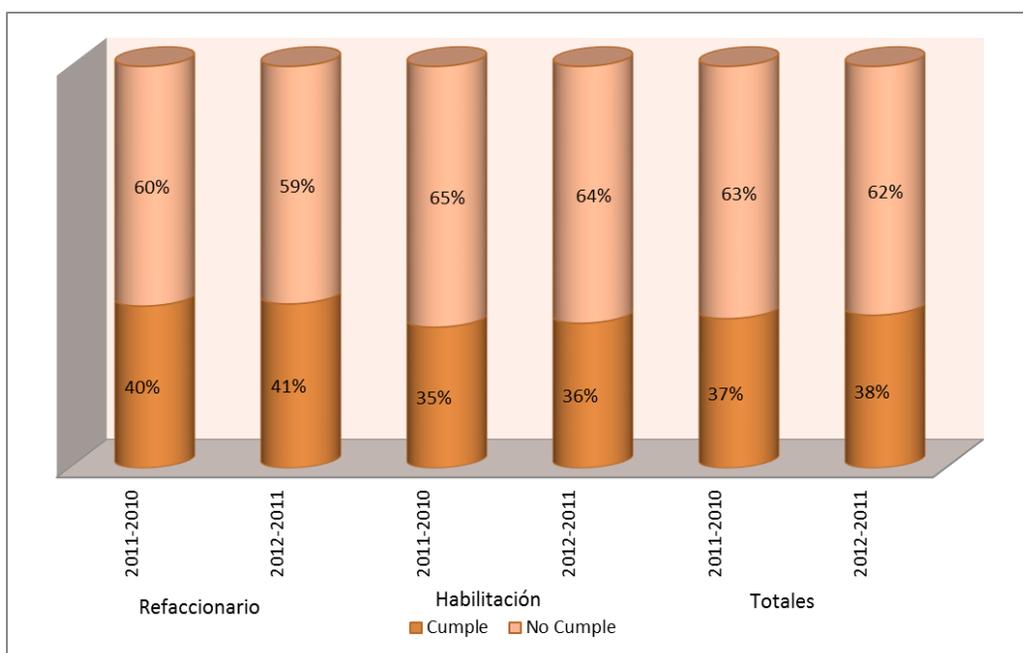
El Cuadro 1-15 muestra un panorama global de los resultados obtenidos al aplicar el modelo FOCO\*. En el periodo 2011-2010 los indicadores evaluables para la muestra de microempresas fueron 944 de los cuales 351 (37%) cumplieron con las condiciones planteadas y para el periodo 2012-2011 de los 899 indicadores evaluables, 342 (38%) cumplieron con sus condiciones, por lo que podemos concluir, en general, que el año 2012 fue mejor que el 2011 para las microempresas evaluadas. Sin embargo, no deja de llamar la atención el bajo cumplimiento de los indicadores, tanto antes de otorgado el crédito como después, lo que da el indicio que el crédito les fue otorgado a las empresas cuando ya tenían algún tipo de problemas y desafortunadamente no presentan (en su mayoría) una sana gestión financiera y aprovechamiento eficaz del préstamo recibido.

Cuadro 1-15 Resultados

|               | 2011-2010<br>Evaluables |            |            |            |            | 2012-2011<br>Evaluables |            |            |            |            |
|---------------|-------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------|------------|------------|------------|------------|
|               | Cumplen                 | %          | No Cumplen | %          | TOTAL      | Cumplen                 | %          | No Cumplen | %          | TOTAL      |
| Refaccionario | 154                     | 40%        | 228        | 60%        | 382        | 152                     | 41%        | 220        | 59%        | 372        |
| Habilitación  | 197                     | 35%        | 365        | 65%        | 562        | 190                     | 36%        | 337        | 64%        | 527        |
| <b>Total</b>  | <b>351</b>              | <b>37%</b> | <b>593</b> | <b>63%</b> | <b>944</b> | <b>342</b>              | <b>38%</b> | <b>557</b> | <b>62%</b> | <b>899</b> |

En la Gráfica 1-22 se muestra la composición del porcentaje de cumplimiento de los indicadores clasificados según el tipo de crédito. Las microempresas con crédito refaccionario tuvieron una mejora de cumplimiento del 1% comparando los resultados de los periodos 2011-2010 y 2012-2011. El cumplimiento de las empresas con crédito de habilitación se incrementó en 1%, por lo anterior se infiere que las microempresas tuvieron una mejora en su administración de recursos.

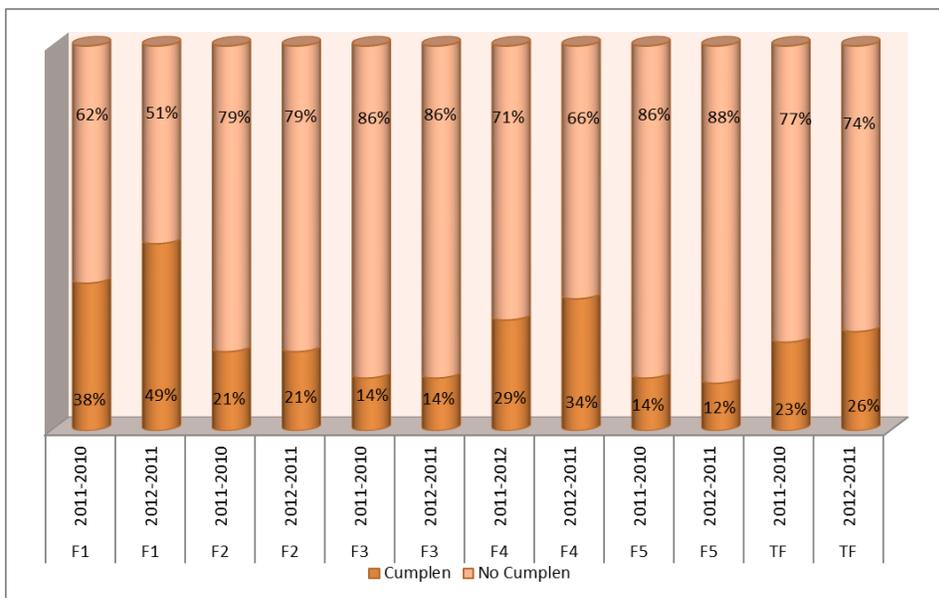
Gráfica 1-22 Cumplimiento de indicadores FOCO\*



### I.5.2 Resultados indicadores Fundamentales (F)

En la Gráfica 1-23 se observa el porcentaje de cumplimiento de los indicadores fundamentales por parte de las empresas evaluadas en los periodos 2011-2010 y 2012-2011.

Gráfica 1-23 Cumplimiento de indicadores Fundamentales (F)



Los cinco indicadores fundamentales permiten conocer si el rendimiento de la microempresa es superior a la inflación, si la generación de dinero cubre el gasto familiar en pobreza extrema, en pobreza moderada o por encima de ésta y si se genera el recurso para cubrir el pago del préstamo.

Los indicadores son aplicables a todas las microempresas con crédito refaccionario y de habilitación que se encontraban operando en los periodos mencionados, así como las de nueva creación con créditos similares para el periodo 2012-2011.

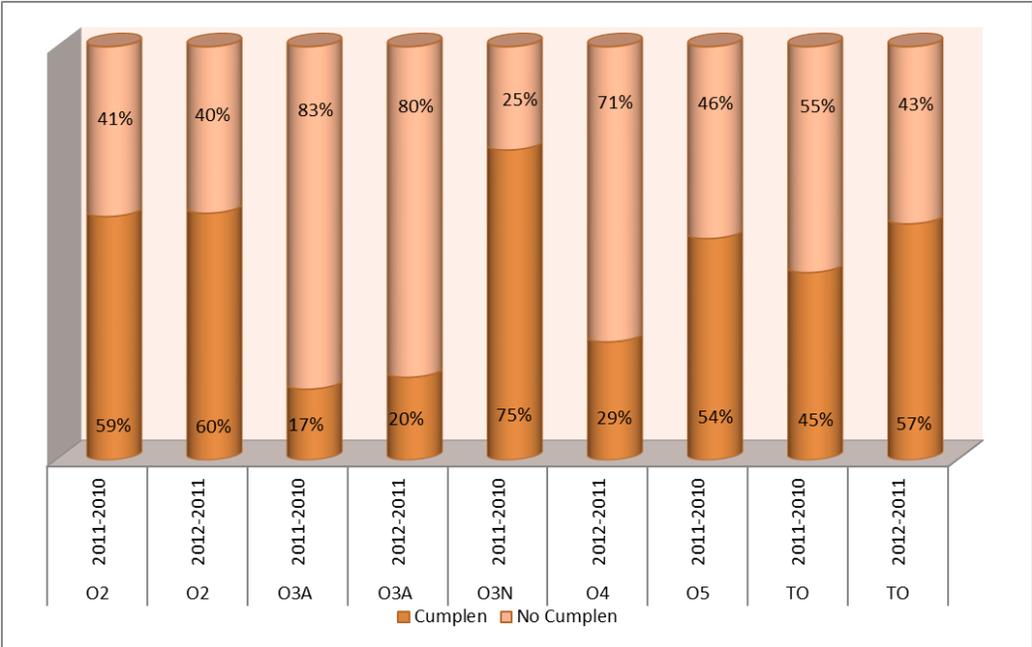
En el estudio se detectó que en el segundo periodo las microempresas al ser evaluadas con el indicador F1 experimentaron un incremento del 11% de cumplimiento con respecto al periodo anterior, infiriendo que sus ingresos cubren al menos sus necesidades básicas. El indicador F4 nos muestra un incremento del 5% de cumplimiento comparando entre los periodos evaluados, revelando que las empresas en el segundo periodo generan ingresos para cubrir el pago del préstamo incluyendo capital e interés.

En los periodos 2011-2010 y 2012-2011 incrementaron en un 3% el cumplimiento de las microempresas que cubren sus necesidades básicas, por ejemplo, gasto familiar y créditos.

I.5.3 Resultados indicadores Operación (O)

La Gráfica 1-24 muestra la composición expresada en porcentaje de cumplimiento para los indicadores Operación en los periodos 2011-2010 y 2012-2011.

Gráfica 1-24 Cumplimiento de indicadores de Operación (O)



Los cinco indicadores de operación permiten evaluar la operación o administración de la microempresa, por ejemplo, el ciclo de circulante con los indicadores O1 y O2 siendo interdependientes uno del otro; los indicadores O3, O4 y O5 detectan si la microempresa utilizó el financiamiento para el fin indicado al momento de solicitar el crédito.

El indicador O2 se cumple en el 59% y 60% respectivamente, mostrando un incremento de 1% de un periodo respecto al otro, infiriendo que se tiene un

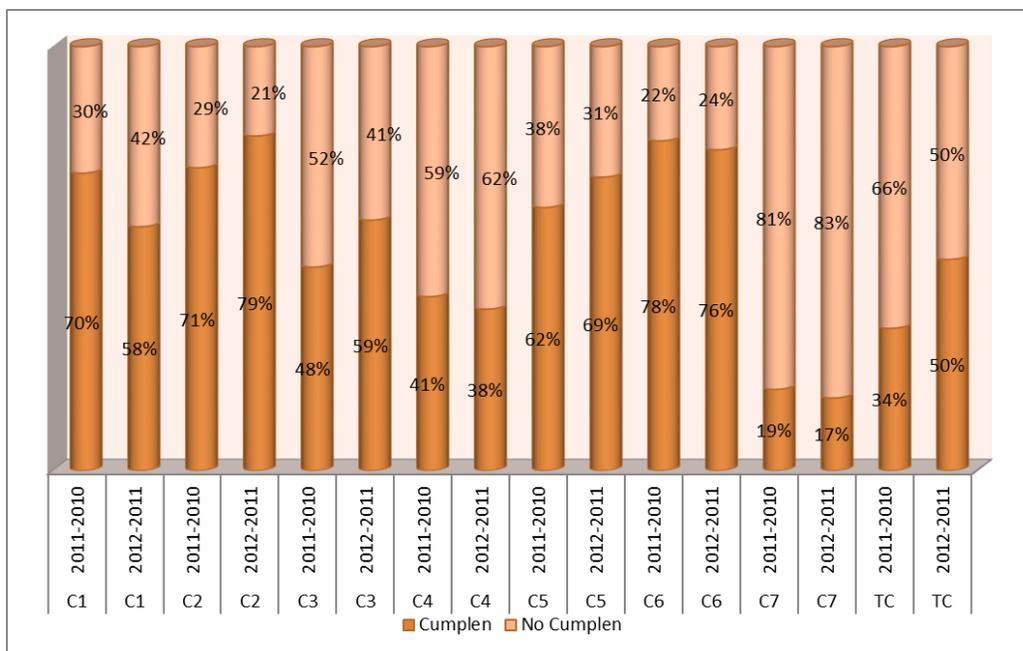
correcto ciclo de circulante, es decir, cobran antes de pagar pero sólo el 60% de las microempresas utiliza bien su efectivo.

Para el indicador O3 en 2011-2010 sólo el 17% de las empresas evaluables cumple con el parámetro, es decir utilizaron el crédito de habilitación para solucionar problemas de liquidez, para 2012-2011 se incrementó en un 3% el cumplimiento de los indicadores en las empresas que estaban operando y un 75% de las empresas de nueva creación, es decir, las microempresas de nueva creación aún poseen el monto del préstamo dentro de su activo circulante, permitiendo que tengan liquidez. Se verificaron las variaciones de inventarios y se detectaron que en las empresas que recibieron créditos de habilitación o avío el 33% habían reducido sus inventarios después de obtenido el crédito, lo cual es inconsistente con el hecho del incremento de compras, por lo que se puede confirmar que el dinero fue canalizado hacia gastos, perdiendo el control de su liquidez. Esto refuerza el hecho de los malos resultados del operador O3 y del C3, como se verá a continuación.

#### I.5.4 Resultados indicadores Crecimiento (C)

En la Gráfica 1-25 se muestran los resultados de cumplimiento e incumplimiento de las empresas evaluadas con los indicadores de Crecimiento en los periodos antes mencionados.

Gráfica 1-25 Cumplimiento de indicadores de Crecimiento (C)



Los siete indicadores de crecimiento evalúan el progreso de la microempresa, tomando como punto de referencia las ventas. Si la microempresa presenta un incremento en ventas, es decir cumple con C1, se aplicarán los demás indicadores de crecimiento, comparando los ingresos con el capital de trabajo, activos y el manejo de los costos y gastos fijos.

En los periodos analizados y evaluados con el indicador C1 más de la mitad de las microempresas cumplieron con este indicador, es decir, experimentaron un crecimiento en sus ventas. El cumplimiento del indicador C2 es de un 71% para 2011-2010 y 79% para 2012-2011, mostrando un incremento del 8%, infiriendo que las microempresas que recibieron un crédito refaccionario lo utilizaron para generar mayores ingresos con ayuda del activo fijo adquirido.

El cumplimiento del indicador C3 tuvo una variación positiva de un 11% comparando un periodo de evaluación a otro, explicando que las microempresas beneficiadas con un crédito de habilitación lograron generar un incremento mayor de ingresos que el de capital de trabajo, alentando al otorgamiento a este tipo de empréstitos.

Los resultados de cumplimiento del indicador C5 para los periodos 2011-2010 y 2012-2011 es del 62% y 69% respectivamente, dando un incremento del cumplimiento de este parámetro del 7%, mostrando que las empresas que las empresas han realizado una correcta gestión de sus gastos de mano de obra, ya que han logrado tener mayor ingreso que el incremento en sueldos.

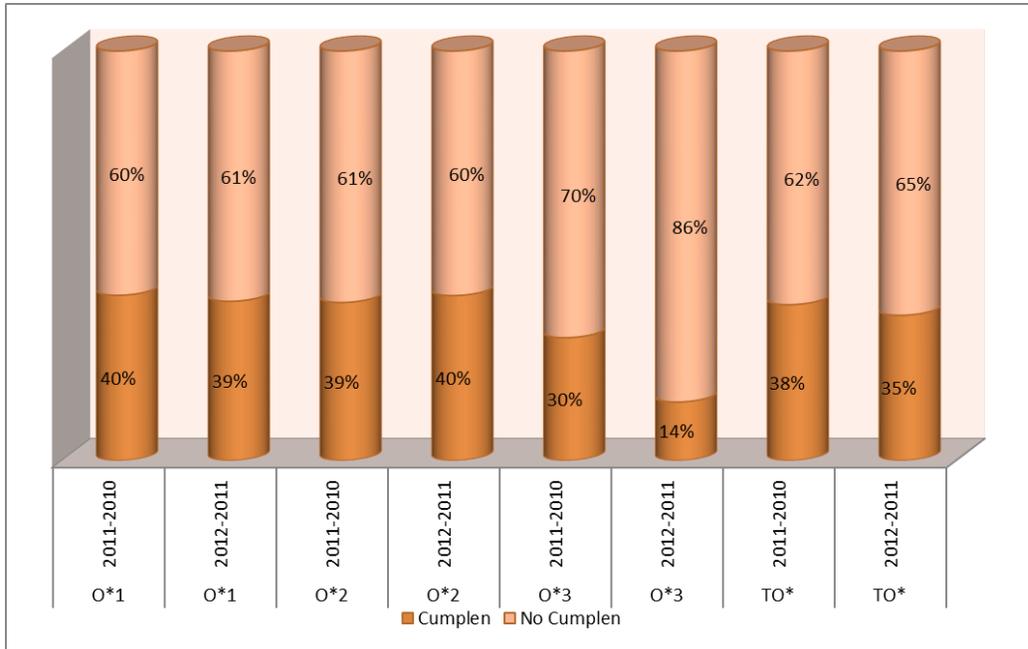
El indicador C6 nos muestra que más del 75% de las empresas tiene una correcta gestión de costos fijos, puesto que en ambos periodos son más del 75% las empresas que cumplen con tener incrementos menores en costos fijos que los incrementos en ingresos, provocando que puedan tener mayor ingreso en los periodos evaluados.

Las empresas mostraron crecimiento del 16% en el cumplimiento de los indicadores de crecimiento de un periodo a otro, lo cual nos dice que el 50% de las empresas en el último periodo lograron un crecimiento por medio del crédito recibido y la correcta administración de sus costos.

#### I.5.5 Resultados indicadores Oportunidad ( $O^*$ )

En la Gráfica 1-26 se exponen los resultados de las empresas evaluadas con los indicadores de Oportunidad en los periodos 2011-2010 y 2012-2011.

Gráfica 1-26 Cumplimiento de indicadores de Oportunidad ( $O^*$ )



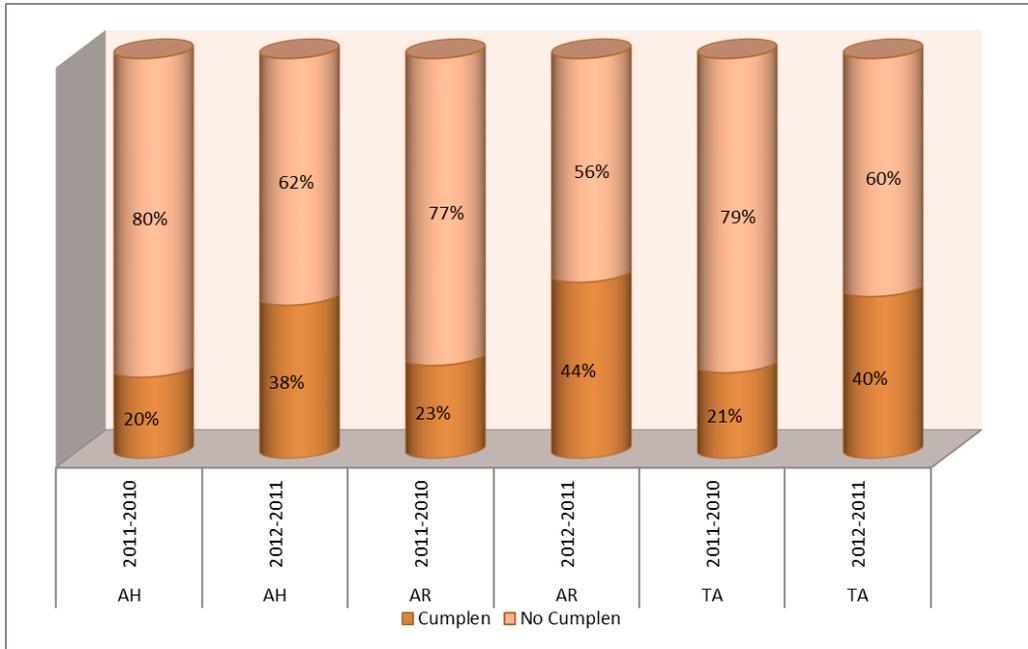
Los tres indicadores de oportunidad evalúan la habilidad del administrador de la microempresa para aprovechar el mercado, ya sea en la reducción de costos sin importar el aumento en ventas, lograr una eficiencia operativa y si fue capaz de reducir costos pagar el préstamo y generar ahorro.

Para el periodo evaluado, cerca del 40% de las empresas cumplieron los indicadores de oportunidad, por lo cual se debería incentivar a las demás microempresas para lograr una mejor administración de las oportunidades y aprovechar las bondades del mercado en el que se encuentran inmersos.

#### I.5.6 Estratificados antiguos.

En la Gráfica 1-27 se muestran los resultados de cumplimiento de los indicadores por parte de las empresas que ya estaban operando en 2010 para los periodos 2011-2010 y 2012-2011 agrupándolas en los tipos de crédito otorgados.

Gráfica 1-27 Cumplimiento de indicadores por empresas AH y AR

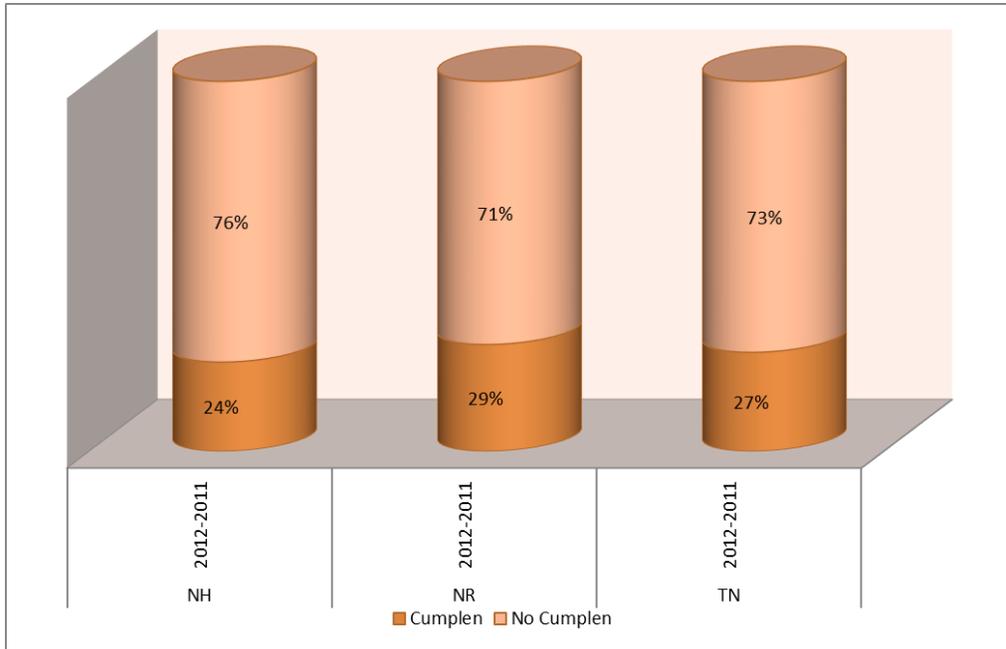


Los beneficiarios de un crédito de habilitación experimentaron una variación positiva en un 18% cumpliendo con más indicadores en el periodo 2012-2011. Las empresas con crédito refaccionario llegaron a cubrir un 44% de los indicadores, teniendo un incremento mayor que los de habilitación, sin embargo, en conjunto el 40% de indicadores fueron cumplidos por las empresas en 2012-2011.

#### I.5.7 Estratificados nuevos.

En la Gráfica 1-28 se muestran los resultados de las empresas de nueva creación en 2011 que recibieron un crédito refaccionario o de habilitación.

Gráfica 1-28 Cumplimiento de indicadores por empresas NH y NR

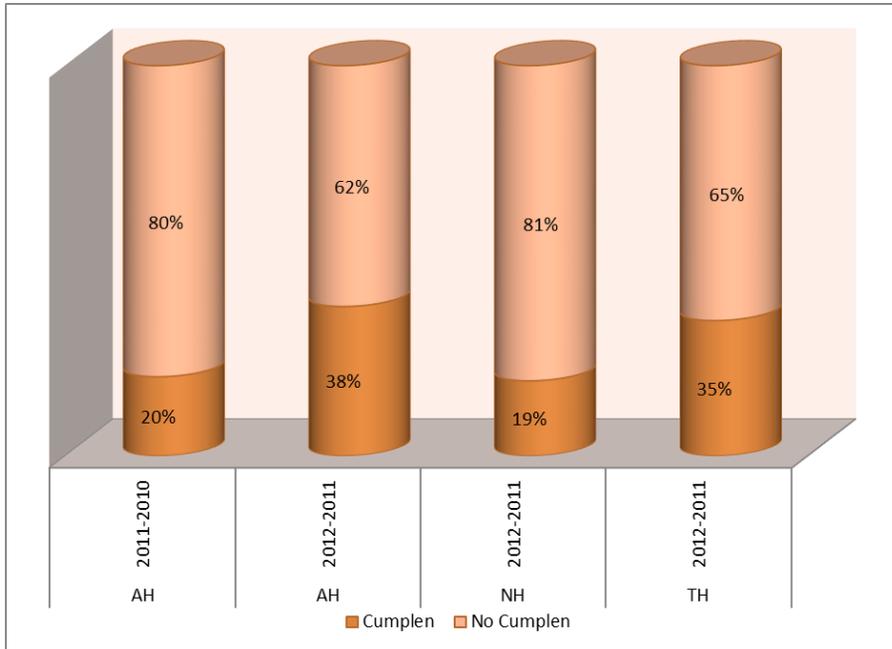


Los negocios de nueva creación que recibieron un crédito de habilitación lograron cumplir con el 24% de los indicadores, en contraste las empresas de nueva creación con crédito refaccionario cumplieron con el 29% de los indicadores dando una diferencia del 5% a favor de éstas últimas. En general, en el periodo 2012-2011 se reportó que en conjunto se obtuvo un 27% de cumplimiento de los indicadores por parte de los negocios evaluados, dejando un 73% de indicadores sin poder cumplir, por lo que se interpreta que las empresas de nueva creación quedaron cerca de cumplir con la tercera parte del total de los indicadores del modelo.

#### I.5.8 Estratificado crédito de Habilitación o Avío.

En la Gráfica 1-29 se muestran los resultados de las empresas con crédito de habilitación tomando en cuenta empresas que ya operaban o de nueva creación, beneficiadas con un préstamo en 2011.

Gráfica 1-29 Cumplimiento de indicadores por empresas AH y NH

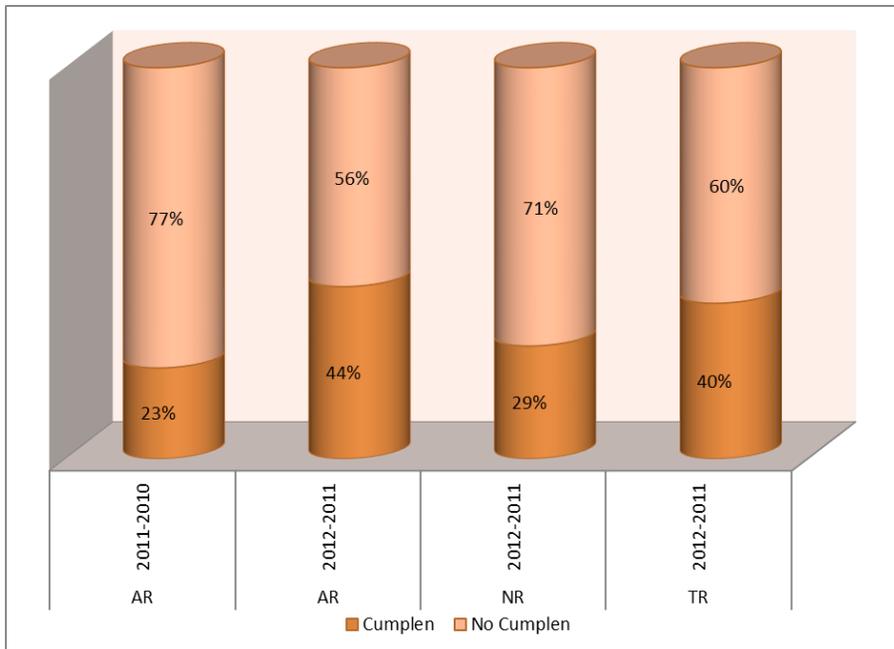


Las empresas que recibieron un crédito de habilitación que ya operaban tuvieron un mejor desempeño en el cumplimiento de los indicadores que las empresas nuevas que recibieron el mismo tipo de crédito en 2011, es decir, las empresas que ya operaban cumplieron en un 38% con los indicadores a diferencia de las nuevas que cumplieron con el 19% de los indicadores en el periodo de 2012-2011.

#### I.5.9 Estratificado crédito Refaccionario.

En la Gráfica 1-30 se muestran los resultados de las empresas con crédito refaccionario, considerando empresas que ya operaban o de nueva creación, que recibieron el préstamo en 2011.

Gráfica 1-30 Cumplimiento de indicadores por empresas AR y NR



Las empresas que recibieron un crédito refaccionario que ya operaban tuvieron un mejor desempeño en el cumplimiento de los indicadores que las empresas nuevas que recibieron el mismo tipo de crédito en 2011, es decir, las empresas que ya operaban cumplieron en un 44% con los indicadores a diferencia de las nuevas que cumplieron con el 29% de los indicadores en el periodo 2012-2011.

#### I.5.10 Evaluación integral de indicadores FOCO\*

Los indicadores FOCO\* miden características particulares y con la finalidad de obtener una calificación integral por empresa, se ha decidido dar un peso específico a cada conjunto de indicadores (Fundamentales, Operacionales, Crecimiento y Oportunidad\*) basándonos en el grado de dificultad para el cumplimiento de los mismos. Si se les diera el mismo peso, significaría que todos tienen la misma importancia, sin embargo, los primeros (Fundamentales y de Operación) son esenciales para considerar que al menos un negocio genera las ganancias necesarias, independientemente de que haya crecido o haya aprovechado oportunidades.

Por lo anterior los pesos asignados al conjunto de indicadores son los siguientes: los Fundamentales tienen un peso de 40%, los de Operación de 30%, los de Crecimiento de 20% y los de Oportunidad un 10% y el promedio ponderado de los

resultados de cada empresa se coteja con rangos identificados por tres colores rojo, amarillo y verde, para determinar su situación integral.

El color rojo (peligro) se asigna a las empresas que el resultado del promedio ponderado es menor a 45%, informando a dicha entidad que se encuentra en peligro financiero, por diversas razones, en las cuales se destaca la inadecuada administración de los recursos, sobre endeudamiento y decrecimiento por lo que propiciara la desaparición de dicha empresa.

El color amarillo (precaución) se asigna a las empresas que el resultado del promedio ponderado se encuentra en un rango de 45% y menor de 60%, mostrando que la empresa se encuentra en riesgo de experimentar problemas financieros si el negocio obtiene un resultado próximo o es igual a 45%, a diferencia del color rojo, donde ya se presenta dicha problemática, por lo anterior la empresa presenta un estado de precaución, es decir, el modelo previene antes de tener problemas financieros, administrativos que propicien la inoperatividad de la empresa, sin embargo, si el resultado es próximo al 60% indica que la administración de la empresa va mejorando y está logrando una estabilidad que propicie el llegar al rango de color verde.

El color verde (negocio próspero) se asigna a las empresas que el resultado del promedio ponderado es mayor a 60%, avisando que la empresa tiene una salud financiera y administrativa garantizando su operatividad, permanencia y alejándose del riesgo de quiebra, teniendo un umbral mayor de posibilidades de llegar a un 100% de cumplimiento del modelo.

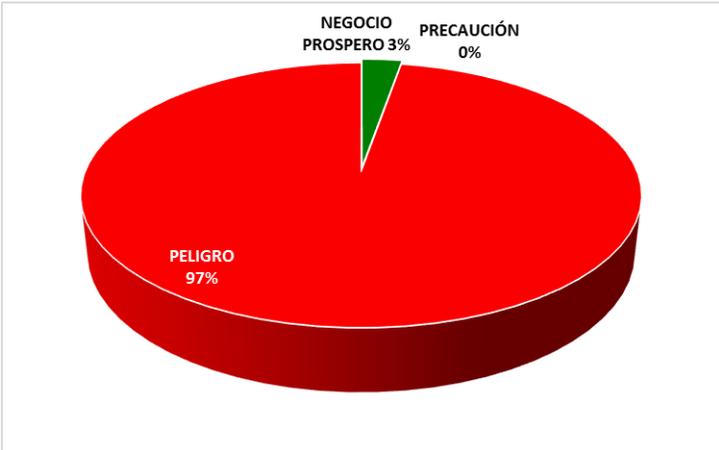
Se realizaron tres evaluaciones, una por cada periodo (2011-2010 y 2012-2011) y otra para verificar si mejoraron sus resultados de un periodo a otro.

I.5.10.1 FOCO\* en periodo de 2011-2010.

En el periodo de evaluación comprendido de 2011-2010 corresponde a las empresas que ya estaban operando por lo menos en 2010 y les fue otorgado un crédito de habilitación o refaccionario en el año 2011, con la finalidad de apoyarlas en su desarrollo.

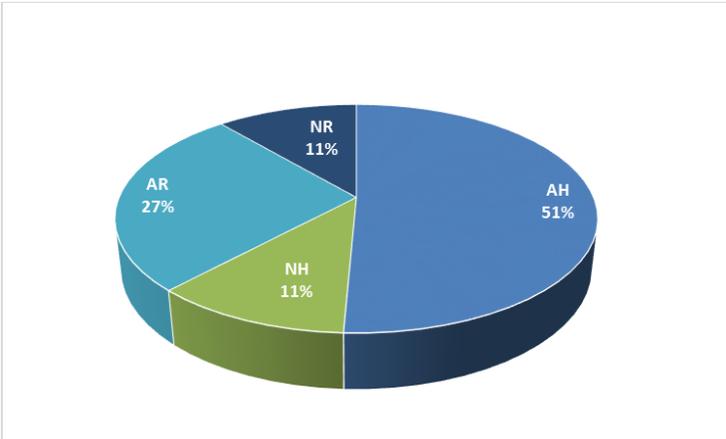
La Gráfica 5-10 muestra la proporción de empresas que se encuentran en cada rango al evaluarlos con el modelo FOCO\* en el periodo 2011-2010.

**Gráfica 1-31 Empresas evaluadas en 2011-2010**



La Gráfica 1-32 muestra la proporción de empresas que se encuentran en riesgo de tener quiebra, donde las empresas con crédito de habilitación que ya operaban en 2010 son las que ocupan un 51% y las de crédito refaccionario ocupan un 27% del total de este rango.

**Gráfica 1-32 Empresas en estatus de peligro**



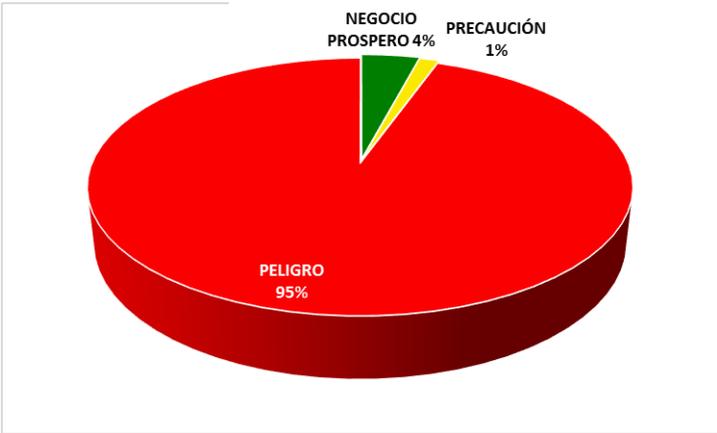
I.5.10.2 FOCO\* en periodo 2012-2011.

En el periodo de evaluación comprendido de 2012-2011 se conforma de las empresas que ya estaban operando por lo menos en 2010 y las que se crearon en 2011 siendo beneficiadas con un crédito de habilitación o refaccionario en 2011, con la finalidad de contribuir en su desarrollo.

La Gráfica 5-12 muestra la proporción de las empresas evaluadas por el modelo FOCO\* agrupándolas en el estatus que corresponde a cada una, de acuerdo a los resultados obtenidos.

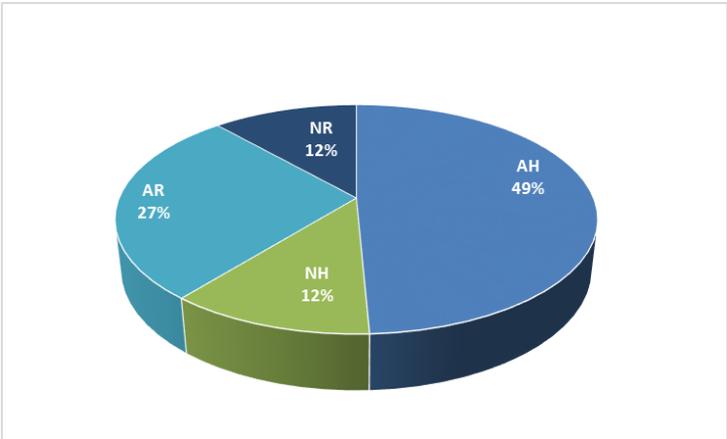
A diferencia del año anterior, en este periodo un negocio se sumó al grupo de empresas que están en un estatus verde. También existe un incremento en las empresas que están en precaución, infiriendo que han mejorado en sus procesos administrativos, puesto que en el periodo anterior ninguna se agrupo en este rubro, por consecuente las empresas que se encontraban en peligro de riesgo disminuyeron un 2%.

**Gráfica 1-33 Empresas evaluadas en 2012-2011**



La Gráfica 1-34 muestra la proporción de cada grupo de empresas que se ubican en estatus de peligro, donde las empresas de habilitación que ya operaban en 2010 y en tenían este estatus experimentaron una reducción de un 2% respecto a la proporción del año pasado.

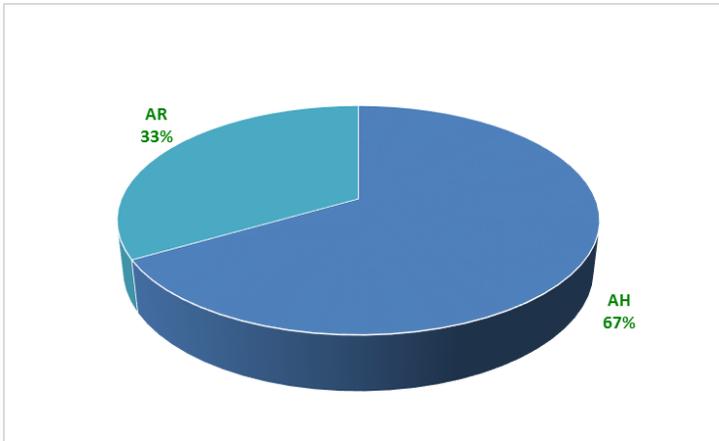
Gráfica 1-34 Empresas en estatus de peligro



Los resultados de este periodo son favorables comparado con los del año anterior en los cuales ninguna empresa se colocó en estatus de precaución, en este periodo una empresa con crédito de habilitación que ya operaban en 2010 logró cambiar de estatus en forma positiva dejando el estatus de peligro, por lo que se puede interpretar que mejoró sus prácticas administrativas.

La Gráfica 1-35 muestra a las empresas que se encuentran en el nivel de negocio próspero que están integradas por un 67% de empresa que ya operaban en 2010 beneficiadas con crédito de habilitación en 2011, así como el 33% restante son de empresas que ya operaban en 2010 y se les otorgaron créditos refaccionarios en 2011.

Gráfica 1-35 Empresas en estatus de negocio prospero



Cabe destacar que este periodo mostró un incremento favorable del 2% por parte de las empresas evaluadas, situando a las que ya operaban en 2010 como empresas con mejoras administrativas a diferencia de las de creación en 2011, se infiere que un factor de éxito en los negocios es la experiencia en el mercado.

#### I.5.10.3 Mejoramiento de FOCO\* 2012-2011.

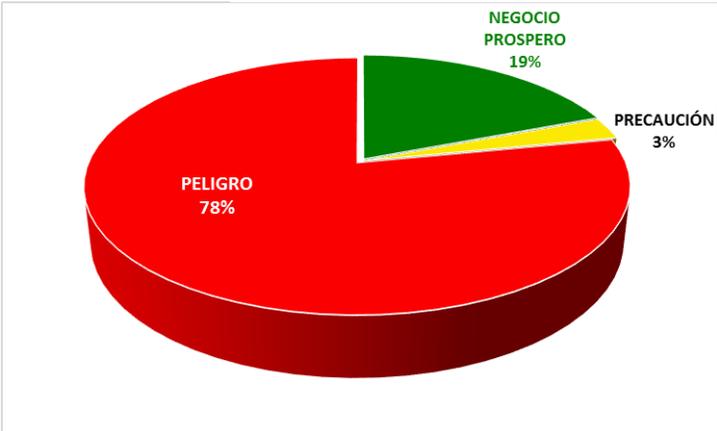
En esta sección se evalúan resultados obtenidos de las empresas con la finalidad de ver si existe una mejoría de un periodo a otro, comparando el resultado de un indicador revisando la variación del valor de dicho indicador en cada empresa considerando el objetivo del indicador para determinar si tienen una mejora.

Ejemplo de lo anterior es, si el indicador F1 de la empresa 1 en el periodo 2012-2011 tuvo un valor mayor que en el periodo 2011-2010, se interpreta como mejora en el resultado del indicador otorgando puntos a favor de la empresa. Otro ejemplo sería el indicador O1, en el cual el valor del indicador debe ser menor en el periodo 2012-2011 que el de 2011-2010, ya que este representa los días de crédito que la empresa da sus clientes y se considera favorable para el control del circulante la reducción de días de cobro.

Se mantienen los pesos de cada grupo de indicadores del modelo FOCO\*, con lo cual las empresas pueden obtener calificaciones bajas, medias o superiores, según sea el desempeño de cada una de estas. La Gráfica 5-15 muestra que el 19% de las empresas mejoraron en sus resultados logrando estar en el nivel de

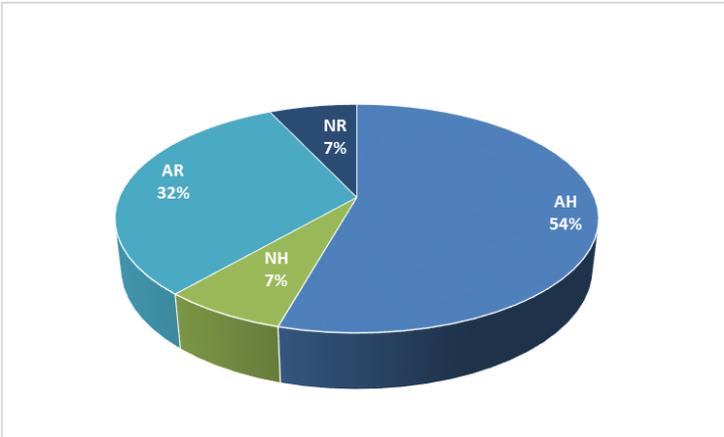
color verde, por lo que el mejoramiento de los resultados de un periodo al otro logró una calificación mayor del 60%, interpretando que las empresas experimentaron una mejora en la administración de las mismas.

**Gráfica 1-36 Empresas evaluadas en 2012 vs. 2011**



En la Gráfica 1-37 se observa que las empresas ubicadas en el nivel de peligro, el 54% corresponden a empresas con crédito de habilitación que ya operaban en 2010, en contraste sólo el 14% de las empresas en situación de peligro corresponde a empresas que se crearon en 2011.

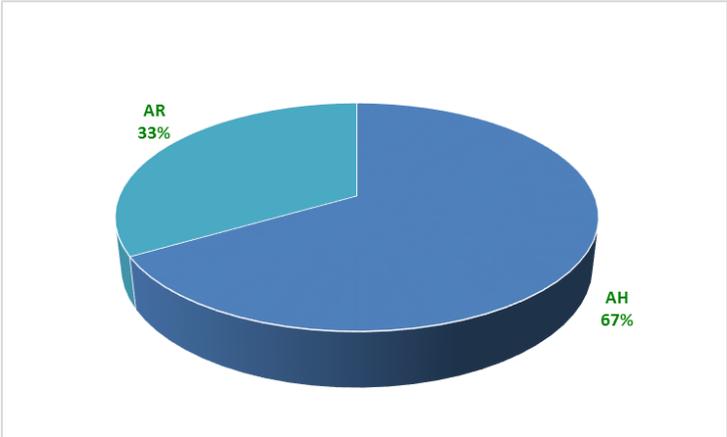
**Gráfica 1-37 Empresas en estatus de peligro**



Sólo 2 empresas de las 73 evaluadas se ubicaron en el nivel de precaución, estas son empresas que operaban en 2010 y recibieron un crédito de habilitación. La

Gráfica 1-38 muestra que el 67% de las empresas en el nivel de negocio prospero son aquellas con créditos de habilitación y el 33% pertenece a empresas con crédito refaccionario, éstas ya operaban en 2010.

Gráfica 1-38 Empresas en estatus de negocio prospero



Es importante mencionar que las empresas con una mejor calificación son aquellas que sólo requirieron el crédito para apoyar la continuidad del negocio y no para comenzar a operar, reforzando los resultados del análisis en el periodo 2012-2011.

I.5.11 Significancia estadística de mejora después de obtener el crédito.

Además del análisis detallado por indicador se realizó una prueba de medias para detectar si la diferencia de puntos obtenidos en los indicadores antes y después de otorgado el crédito tienen significancia estadística para concluir, en su caso, si el crédito otorgado por el FONDESO fue debidamente aprovechado para la mejora financiera de la microempresa.

En el Cuadro 1-16 se muestran los resultados de la prueba, destacando que los indicadores C1 y C4 tienen un nivel de significación (*p-value*) menor al 5% y ampliando el nivel de significación al 10%, los indicadores C2 y C6 presentan evidencia estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 90%.

Cuadro 1-16 Resultados de la prueba de medias con una confianza del 90%

| Indicador FOCO* | Media de Diferencias | Error Estándar | Grados de Libertad | t       | Significancia $\alpha$ |
|-----------------|----------------------|----------------|--------------------|---------|------------------------|
| F1              | 0.0042               | 0.0095         | 71                 | 0.4434  | 0.32942                |
| F2              | 0.3685               | 2.3053         | 72                 | 0.1599  | 0.43672                |
| F3              | 0.1781               | 0.5382         | 72                 | 0.3308  | 0.37086                |
| F4              | 0.7997               | 12.2824        | 69                 | 0.0651  | 0.47414                |
| F5              | 0.0870               | 0.1625         | 72                 | 0.5353  | 0.29706                |
| O1              | -11.5889             | 549.9022       | 71                 | -0.0211 | 0.49162                |
| O2              | -7.0966              | 597.8736       | 71                 | -0.0119 | 0.49528                |
| O3A             | 0.9715               | 1.7939         | 4                  | 0.5416  | 0.30843                |
| <b>C1</b>       | -0.1735              | 0.1018         | 56                 | -1.7042 | <b>0.04694</b>         |
| <b>C2</b>       | 0.2617               | 0.1859         | 10                 | 1.4081  | <b>0.09471</b>         |
| C3              | 0.1541               | 0.2399         | 16                 | 0.6420  | 0.26497                |
| <b>C4</b>       | -0.3290              | 0.1903         | 28                 | -1.7286 | <b>0.04745</b>         |
| C5              | -0.0235              | 0.2291         | 22                 | -0.1026 | 0.45962                |
| <b>C6</b>       | -0.1818              | 0.1277         | 24                 | -1.4234 | <b>0.08374</b>         |
| C7              | -0.2052              | 22.1546        | 69                 | -0.0093 | 0.49632                |
| O*1             | 0.5974               | 3.3521         | 55                 | 0.1782  | 0.42961                |
| O*2             | 0.7720               | 3.4604         | 55                 | 0.2231  | 0.41214                |
| O*3             | -3.9736              | 55.5083        | 19                 | -0.0716 | 0.47184                |

Considerando los resultados anteriores podemos concluir con una confianza del 95% que el indicador C1 redujo su crecimiento de ventas en 0.1735, lo que representa una disminución del 50% del incremento en ventas en 2012 con respecto al incremento en ventas que se registró en 2011, es decir, las ventas se incrementaron en 2011 y 2012, pero después de otorgado el crédito tanto de habilitación o refaccionario, el incremento en ventas fue un 50% menor que el obtenido en 2011, antes de otorgado el crédito. Desafortunadamente no tenemos un seguimiento anual para la línea basal con el objeto de determinar si fue una situación generalizada de la economía.

Con respecto al indicador C4, que mide si el incremento en ventas creció más que el incremento en compras, podemos afirmar con una confianza del 95% que tuvo un decremento de 0.3290 en el valor del indicador, lo que representa una reducción del 150%, implicando que se después de otorgado el crédito se realizaron más compras que ventas, lo cual aunado con los resultados del

indicador C1, implica que se está cayendo en un problema de liquidez. La proporción de compras y ventas se afectó después de otorgado el crédito, además de que se presentó una reducción de inventarios en el 33% de las empresas que recibieron un crédito de habilitación o avío y en 25% de las que recibieron un crédito refaccionario. Esta situación afecta el ciclo del circulante y se detecta que el crédito fue canalizado a cubrir gastos, sin embargo durante el ejercicio de 2012, no se pudo recuperar el dinero gastado para convertirlo en capital de trabajo o inversión.

El indicador C6 presentó evidencia estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 90% reflejando un decremento del 0.1818, lo que representa una reducción del 59% en el indicador de 2012 con respecto al obtenido en 2001. Lo anterior se traduce en un incremento en gastos fijos después de otorgado el crédito, los cuales crecieron más que las ventas. Esta situación agrava el flujo del circulante y la situación financiera de las microempresas.

Finalmente el indicador C2 que mide si las ventas crecieron más que el activo fijo para un crédito refaccionario, presentó evidencia estadísticamente significativa de mejora, con un nivel de confianza del 90%. Según la prueba de diferencia de medias, este indicador refleja un incremento de 0.2617 equivalente a un crecimiento del 281% en 2012 (después de otorgado el crédito) con respecto al 2011.

## **II. Evaluación cualitativa**

### **II.1 Introducción.**

En un importante trabajo llevado a cabo por Pavón (2010), ella señala que las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) representan más del 90% de las empresas en la mayor parte de los países a nivel mundial. Para Estados Unidos y la Unión Europea, estas unidades económicas constituyen el 95% y proporcionan más del 75% del empleo. A nivel latinoamericano, la contribución al empleo de estas unidades es de entre el 35% y el 40% y su aporte al PIB es de un 33%. Sin embargo, no obstante su importancia y presencia en tal cantidad de países, las Pymes enfrentan una alta tasa de mortalidad que también incluye a los países industrializados. En el caso de México, entre los años del 2009 al 2012 la proporción de nuevas Pymes en el país fue de un 28.3%, mientras que las que dejaron de operar fue del 22% (INEGI, 2013). De tal manera, en promedio continúan operando el 6.3% de empresas.

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas también representan una importante contribución al crecimiento económico, a la producción nacional, y a la creación de empleo en México. De hecho tales unidades económicas han sido consideradas por el Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática como la columna vertebral de la economía nacional (INEGI, 2011). En el documento Censos Económicos 2009, con información del 2008, elaborado por el INEGI en el 2011, se menciona que el sector empresarial con el mayor número de unidades en el país lo representaron las micro empresas. El porcentaje de estas empresas conformaron el 95.3% de las entidades económicas y generan más del 45.6% de empleos. Por otro lado, las pequeñas empresas contribuyen con el 4.3% del total de unidades económicas con un 23.8% de personal ocupado, mientras que las medianas y grandes empresas representan el .3% y .2% con un 9.1% y 21.5% de empleos respectivamente.

Sobre los resultados arrojados en el censo económico realizado por el Secretaría de Economía (2011), en el país existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales. De ellas, el 99.8% son Pymes y contribuyen con el 72% del empleo en el país y con un 52% del Producto Interno Bruto. Esta información es confirmada por Pavón (2011) con datos de INEGI. A su vez, el documento publicado por la Secretaría de Economía en el año 2011, se reporta un incremento del 4.6% en el monto crediticio durante el primer cuatrimestre de ese año. En

comparación con el mismo periodo del 2010, ello significó un aumento del 9.4% de empresas apoyadas.

Derivado del documento publicado por el INEGI en el 2010, la Secretaría de Economía (2010) reconoce la importancia de las Pymes como motor de desarrollo del país, con posibilidades de crecimiento y con impacto en la economía de las diversas regiones en el país. Sin embargo, Saavedra (2012) menciona una serie de problemas que van desde los relacionados con la educación, la política fiscal, la información sobre los instrumentos de apoyo a las Pymes, hasta aquellos relacionados con el tema de la inseguridad en el entorno de las empresas.

En otro trabajo también sobre Latinoamérica, Saavedra (2012) menciona que estas unidades económicas representan un promedio del 99.25% de unidades empresariales y, cuando son rentables tienen un impacto positivo en el combate a la pobreza, en la educación de los hijos, en la equidad de género y en el empoderamiento. A estos puntos, Mayoux (2011) agrega que las mujeres tienden más a invertir las ganancias en la salud y en el mejoramiento de la nutrición de la familia.

Sobre este último punto señalado, en el XII Encuentro Internacional de Estadísticas de Género: Empoderamiento, Autonomía Económica y Políticas Públicas convocado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2011, se hizo un énfasis en visibilizar los múltiples problemas que padecen gran parte de la población femenina en la región a la vez que se pronunciaron por producir información estadística con un enfoque de género y generar las políticas necesarias. De tal encuentro surgieron las agendas para la igualdad y el empoderamiento de las mujeres.

Como apoyo a la propuesta de generación de políticas para el apoyo a las mujeres para contar con autonomía económica, Mayoux (2000, 2011) señala que diversos trabajos en el mundo indican que las mujeres están contribuyendo de manera más rápida que los hombres a la creación de nuevas empresas y que frecuentemente se ha probado que son más confiables en el pago de los créditos recibidos. Adicionalmente, dicha autora señala que las mujeres ahorran más dinero que los hombres y están más dispuestas a formar grupos de ahorro con consecuencias en

la disminución de ciertos costos. Por último, ella señala que los países que han promovido la igualdad de género experimentan mayores niveles de crecimiento.

En el caso del Distrito Federal, las Micro empresas constituyen el 92.6% de las unidades económicas existentes y proporcionan casi el 26% de los empleos (Programa General de Desarrollo 2007-2012). No obstante, dentro de la problemática de las Micro empresas el Programa General de Desarrollo 2007-2012 del Gobierno del Distrito Federal, se señala que el promedio de vida para más de dos tercios de estas entidades (con uno a diez empleados) no es mayor a tres años.

En virtud de la importancia de tales entidades en cuanto a su aporte a la economía y a su contribución al empleo así como en consideración a importantes limitaciones en las áreas técnicas, de competencias laborales, de financiamiento a bajo costo, y de comercialización, entre otras, la Secretaría de Desarrollo Social -dependencia del Gobierno del Distrito Federal- creó el Fondo para el Desarrollo Social (FONDESOS) y estableció una política de apoyo a las mismas sobre diferentes aspectos. Algunas de ellas son las de proporcionar financiamiento y capacitación. Por otro lado, dado el interés de reducir las brechas de desigualdad entre hombres y mujeres, dicha política está dirigida desde la perspectiva de género con una intención de lograr un impacto sobre el tema de desigualdad económica, el empleo digno y, en el empoderamiento sobre diversas áreas de la vida de las mujeres.

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018 se destaca que las MiPymes contribuyen con el 34.7% de la producción bruta total con un aporte al empleo del 73% que representan más de 19 millones de puestos de trabajo. En virtud de lo anterior, se propone como indiscutible que tales unidades económicas sean apoyadas con políticas adecuadas con el propósito de lograr su consolidación como palanca estratégica para desarrollo nacional y de generación de bienestar. Igualmente, dicho Plan propone la “igualdad sustantiva entre hombres y mujeres,....” y menciona que “es el primer Plan Nacional de Desarrollo que incorpora una perspectiva de género como principio esencial.”

### **II.1.1 Propósito.**

En virtud de lo anterior, este trabajo presenta los resultados de evaluación del impacto logrado por el programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa a cargo del FONDESO en el empoderamiento y en los cambios en diferentes dominios de la vida de una muestra de mujeres que recibieron el apoyo financiero a partir del año 2011.

Este propósito y los objetivos siguientes son consistentes con los términos de referencia establecidos en el proyecto correspondiente.

### **II.1.2 Objetivos.**

Los objetivos específicos que se derivan del propósito establecido son los siguientes:

Evaluar el impacto del programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa en el empoderamiento de las mujeres.

Evaluar la contribución de programa de financiamiento sobre una serie de dominios de vida identificados en la literatura correspondiente.

Evaluar la contribución en la felicidad de las mujeres entrevistadas en virtud del financiamiento recibido. El trabajo sobre este objetivo se llevó a cabo con el empleo de un procedimiento cuantitativo.

Identificar y evaluar resultados adicionales a los ya señalados que se puedan atribuir al programa de financiamiento.

Al plantear que este trabajo evaluará el impacto del financiamiento en los términos establecidos arriba, se quiere implicar que no solamente se evaluarán los efectos inmediatos alcanzados por el programa que se han identificado en la literatura sobre el tema, sino que también se buscarán identificar los resultados no previstos por la misma como pueden ser la trascendencia de las personas, las expectativas cumplidas, las aspiraciones a futuro y otras más que se puedan observar. Uno de los impactos es el que tiene que ver con la felicidad –ya incluido como objetivo– que no se ha estudiado en la literatura pero que puede observarse como resultado del programa.

Dada la complejidad del propósito y objetivos propuestos, metodología empleada fue la cualitativa.

## **II.2 Antecedentes**

El tema de las desigualdades entre hombres y mujeres es un área de interés para una gran cantidad de países desde hace muchos años. Este interés se ha manifestado en una variedad de diferentes contextos que van desde el educativo, la participación política, la contribución a la economía, hasta el rol que desempeñan uno y otro dentro de los propios hogares; por decir algunos.

En el mundo existen una gran cantidad de ensayos, libros, reportes de investigación y evaluación que dan cuenta de su importancia. Algunos de los temas que han dado origen a esta gran cantidad de documentos son las condiciones de inequidad, pobreza, maltrato, etc. que padecen una buena parte de la población femenina en el mundo. En muchos de ellos se destaca el papel de la mujer en una variedad de contextos y se identifican una variedad de factores, condicionantes, actores, variables, que se encuentran relacionadas con las diversas problemáticas. A pesar de que existen muchos documentos que destacan el rol de la mujer en temas como la educación de los hijos, el retraso en la reproducción, su contribución al trabajo y la economía (Muñoz, 2004), los temas de inequidad y pobreza siguen estando muy presentes.

Para comprender de manera más amplia la relación entre las distintas dimensiones del empoderamiento, revisaremos algunas conceptualizaciones que son centrales en la dinámica que permite el desarrollo de dicho proceso. Es importante señalar que gran parte de los aportes tanto de la teoría como de las acciones e intentos de medición del empoderamiento se han derivado de investigaciones y programas dirigidos a las mujeres en condiciones de pobreza; por ello mucha de la revisión realizada proviene de trabajos teóricos y empíricos respecto a esta población.

### **II.2.1 Revisión de trabajos sobre empoderamiento.**

Dentro de este interés en el empoderamiento, Cepeda (2012) señala que éste es un concepto relativamente reciente y de extenso debate. De acuerdo a Riaño &

Okali (2008) este tema tuvo sus orígenes hace aproximadamente 20 años. No obstante, la filosofía del empoderamiento inició con el trabajo de Paulo Freire en los años 60 (Murquialday, Pérez, & Eizagirre, 2006).

En el caso de las mujeres adultas, uno de los factores de la desigualdad es el ingreso que reciben en comparación con los hombres. No obstante que hay una cantidad de trabajos relacionados con el financiamiento a mujeres para abatir la desigualdad sobre todo en las poblaciones más pobres, son pocos los estudios llevados a cabo en México desde la perspectiva del impacto y la problemática de las que reciben el recurso (Zapata y Flores, 2008). Esta afirmación es confirmada por Saavedra (2012) en virtud de una revisión de evaluaciones llevadas a cabo por diferentes instituciones. Por ejemplo, ella menciona que, no obstante la exigencia de evaluaciones de impacto establecidas por la normativa al respecto, la evaluación realizada por el CONEVAL en el 2008 así como las evaluaciones realizadas hasta ese entonces estuvieron solamente dirigidas a temas de empleo y competitividad además de que no fueron metodológicamente rigurosas por lo que tales trabajos no permitieron contar con información válida para conocer y tomar decisiones sobre las Pymes. En el siguiente trabajo del CONEVAL del año 2009, Saavedra menciona que el fondo PYME, había mostrado un mejoramiento en sus indicadores pero que no había definido de forma adecuada la población objeto de estudio ni tampoco la población potencial. Como ya se mencionó, Zapata y Flores (2008) plantean que existe un mayor número de trabajos que tienen un propósito de hacer más eficiente el servicio o para ampliar la cobertura del mismo en comparación a los que están dirigidos a identificar la variedad de factores que mantienen a las mujeres en condiciones de opresión o, por otro lado, de factores y programas que pueden llevarlas a mejorar sus vidas.

A nivel internacional, fue durante la primera conferencia mundial sobre la mujer llevada a cabo en 1975 en la Ciudad de México que se debatió sobre la condición jurídica y social de la mujer y se establecieron los primeros objetivos planteados por la Organización de las Naciones Unidas para su beneficio. En esa conferencia el término empoderamiento no se expresó y solamente se habló de “avance” y “desarrollo” de la mujer. Sin embargo, sí se estableció como objetivo lograr el acceso de la mujer al financiamiento y a su desarrollo en todos los diferentes aspectos de la vida.

En la segunda y tercera Conferencia Internacional sobre la Mujer celebradas en los años de 1980 y 1985 en Copenhague y en Nairobi respectivamente, tampoco se empleó el término empoderamiento. En tales encuentros nuevamente se planteó la necesidad de apoyar a la mujer en una variedad de áreas como el de la salud, educación y financiamiento, así como en resolver problemas de migraciones, desapariciones y en conflictos internos en diversos países que afectaban a las mujeres.

Fue hasta la Cuarta Conferencia sobre Mujeres convocada por la ONU realizada en Pekín en 1995 que se incorporó el término empoderamiento y se establecieron una serie de declaraciones y objetivos para el empoderamiento de la mujer. Se reconoció que no obstante el mejoramiento de la situación de la mujer en diferentes aspectos, todavía existía desigualdad en comparación con el hombre:

*“persisten las desigualdades entre mujeres y hombres y sigue habiendo obstáculos importantes, que entrañan graves consecuencias para el bienestar de todos los pueblos”. Como uno de los objetivos se propuso la “plena participación de la mujer en condiciones de igualdad en todas las esferas de la sociedad, incluidos la participación en los procesos de adopción de decisiones y el acceso al poder”.*

Asimismo, se planteó *“La igualdad de derechos, de oportunidades y de acceso a los recursos, la distribución equitativa entre hombres y mujeres de las responsabilidades respecto de la familia y una asociación armoniosa entre ellos son indispensables para su bienestar y el de su familia, así como para la consolidación de la democracia.”*

No obstante que transcurrieron diez años entre la tercera y la cuarta conferencia sobre mujeres convocada por la ONU, se celebraron un número de foros concertados por dicha organización sobre diferentes temáticas sociales. En ellos se incluyeron secciones especiales dedicadas a la mujer en los documentos finales que se produjeron. Tales eventos se llevaron a cabo en Río de Janeiro en 1992, Viena en 1993, El Cairo en el año de 1994 y, otro más en Copenhague en 1995.

Durante el XII Encuentro Internacional de Estadísticas de Género: Empoderamiento, Autonomía Económica y Políticas Públicas llevado a cabo por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en el 2011, se abordó el

tema del empoderamiento y se discutieron los desafíos para lograr fortalecer la inserción laboral de las mujeres y reconocer su contribución en el desarrollo productivo. En el documento elaborado se indicó que tales encuentros se llevan a cabo cada año a fin de dar cumplimiento a los compromisos internacionales adquiridos por diferentes países, México incluido, durante la Cuarta Conferencia Mundial de la Mujer celebrada en Pekin en 1995.

No obstante el empleo de la palabra empoderamiento en la Conferencia de Pekin, ésta no fue definida. Sin embargo, actualmente existen varias acepciones sobre ella. A continuación se presentan algunas de ellas:

Margaret Schuler (1997) la expresa como un *“proceso por medio del cual las mujeres incrementan su capacidad de configurar sus propias vidas y su entorno, una evolución en la concientización de las mujeres sobre sí mismas, en su estatus y en su eficacia en las interacciones sociales.”*

Otra definición es la que presenta de León (1997): *“Proceso por medio del cual las mujeres desarrollan la capacidad para organizarse con el fin de incrementar su propia autoconfianza, afirmar su derecho a la independencia para hacer elecciones, y controlar los recursos que les asistirán en el desafío y eliminación de su subordinación.”*

Sánchez (2011) la define como:

*“Una mujer empoderada es aquella que ha realizado el proceso de conocerse, de romper sus barreras internas y de reconexión con en su verdadera esencia. Dando lugar este proceso a una mujer que se conoce, que vive desde su autenticidad, sin copiar los modelos de poder establecidos y que vive su feminidad sin estereotiparla. En definitiva, una Mujer Empoderada es aquella que accede a su poder basándose en su verdadera esencia.”*

La ex presidente de Chile, Michelle Bachelet, en el acto inaugural del Foro Nueva Economía llevada a cabo en España en 2011 afirmó que *“Empoderar a las mujeres es empoderar a toda la comunidad”*.

De tal manera, a partir de las diferentes definiciones de empoderamiento, podemos identificar cuando menos dos dominios del concepto: uno referido a la esfera personal y otro más relacionado con el ámbito social. El empoderamiento implica un proceso de aprendizaje que se puede dar de diferentes formas, pero requiere de la toma de conciencia como persona ante la propia vida; condición que permite la emancipación individual y también como ser social con capacidad para ejercer poder para la transformación de su contexto sociocultural a diferentes niveles. Adicionalmente tal expresión conlleva también la recuperación de la propia dignidad.

Margaret Schuler (1997), señala que cuando las mujeres se encuentran en una situación de subordinación, ellas logran alcanzar más fuerza a través de la unión con otras personas de su grupo social. Adicionalmente menciona que cuando toman conciencia sobre una situación de injusticia, logran alcanzar más fuerza participando más y defendiendo sus derechos.

En general, el empoderamiento ha alcanzado gran desarrollo en los estudios relativos al género. El movimiento denominado Género en el Desarrollo, es el que de manera más importante ha incluido el estudio del empoderamiento como un proceso de mejora para las mujeres y de inclusión en la sociedad (Schuler, 1997).

Para tal autora, el empoderamiento implica tres aspectos fundamentales: 1. La toma de conciencia sobre la subordinación acerca de sí mismas, 2. la autonomía para decidir sobre sus vidas y, 3. la movilización para identificar sus intereses y transformar sus relaciones, estructuras e instituciones que les limitan y perpetúan su situación de subordinación.

Schuler (s/f), plantea las siguientes condiciones para desarrollar un proceso de empoderamiento:

- 1) Sentido de seguridad y visión de futuro.
- 2) Capacidad de ganarse la vida.
- 3) Capacidad de actuar eficazmente en la esfera pública.
- 4) Mayor poder de tomar decisiones en el hogar.

5) Participación en grupos no familiares y uso de grupos de solidaridad como recurso de información y apoyo.

6) Movilidad y visibilidad en la comunidad.

A fines del 2013, la directora regional para las Américas de ONU Mujeres, Moni Pizani, anunció la firma de los siete principios para el empoderamiento de la mujer. En un llamado a las empresas del mundo, la funcionaria les pidió sumarse a ellos a fin de promover la inclusión de las mujeres en las directivas de las empresas.

Los siete principios son:

- Promover la igualdad en las empresas.
- Tratar a hombres y mujeres sin discriminación.
- Velar por la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores.
- Promover la educación y formación de las mujeres.
- Establecer prácticas empresariales a favor del empoderamiento de las mujeres.
- Promover la igualdad.
- Evaluar y difundir los resultados.

No obstante los planteamientos anteriores, el empoderamiento no conlleva la dominación sobre los demás. Su propósito es el tomar conciencia sobre su condición y sus posibilidades de desarrollo como personas con pleno derecho ciudadano e igualdad con los hombres, dotarse de recursos y habilidades para lograr su autonomía dentro de un marco social y conducir acciones que las lleven a terminar con las condiciones de opresión que pudieran padecer.

Aunque en el proceso de empoderamiento de las mujeres participan varias condiciones, un ámbito de creciente interés y que ha sido poco abordado hasta el momento en las evaluaciones, es el impacto que proporciona el factor financiero en la potenciación de los procesos de empoderamiento (Alberti, 2008, & Zapata y Flores, 2008). El impacto del factor financiero está mediado por una serie de variables contextuales como el entorno sociocultural y la pertenencia a grupos. No obstante, también intervienen factores individuales como la autoconfianza y la

autoestima. Para Rowlands (1997), el proceso de empoderamiento implica tres aspectos: el primero referido al ámbito del “yo” en cuanto a la autoconfianza definida como autoestima, y sobre la propia capacidad para emprender acciones. El segundo enfatiza las capacidades de negociación y de influencia en las decisiones. Y, el tercero, se realiza dentro de estructuras políticas y sociales con un fundamento en la cooperación.

Longwe y Clarke (1994) proponen un esquema que representa el proceso de empoderamiento con forma de espiral que empieza con 1. el bienestar material, 2. el acceso a factores productivos, 3. la toma de conciencia sobre las potencialidades del género femenino, 4. la participación en la toma de decisiones y, finalmente 5. el control sobre los recursos y de los beneficios que se derivan. De acuerdo al proceso, se identifica un modelo dinámico y sinérgico con un efecto retroalimentador entre los componentes que posibilita a las mujeres participar en igualdad de condiciones junto con el hombre en la toma de decisiones así como en lograr influir en su destino y en el de la sociedad. Las autoras proponen que tales elementos deben estar presentes en cualquier proyecto de desarrollo que tenga la intención de promover la igualdad de género.

De tal manera, podemos identificar la importancia del acceso a recursos como detonante de una mayor conciencia de género que, a su vez, posibilita el incremento de su participación en la toma de decisiones en igualdad con el hombre.

No obstante lo anterior, en una revisión de documentos llevada a cabo por del Pozo y Arteaga (2003), ellas identificaron tres diferentes tipos de impacto que producen los programas de financiamiento: Un impacto económico, relacionado al efecto del crédito en la mejora de la economía de las mujeres que se traducen en mejoras en alimentación, vivienda, diversión, etc. Un impacto social que está relacionado al aprendizaje, desarrollo de habilidades que facilitan la creación de vínculos con miembros de la comunidad con propósitos meramente de socialización pero también de desarrollo de actividades productivas. Igualmente, se ha observado un cambio en las relaciones familiares y en cuanto a la división del trabajo. Por último, el impacto en el empoderamiento expresado en la administración independiente de dinero, mejoramiento de la autoestima, mayor conciencia en sus derechos, etc.

De tal manera, derivado de los dos trabajos mencionados, se encuentra que el financiamiento puede tener un efecto en el empoderamiento y a partir de ahí ser posible observar consecuencias en otras áreas de la vida, o como lo manifiestan del Pozo y Arteaga (op. cit.), el impacto del financiamiento en diferentes esferas de vida dentro de las cuales se incluye el empoderamiento.

En el trabajo de Montaña (2003), ella menciona que el problema de la pobreza en las mujeres no solamente incluye el debate sobre su medición o sobre sus consecuencias; de forma que no solo es importante conocer el número de mujeres que viven en tal condición, sino también entenderla como un asunto de privación de capacidades y de exclusión social. En tal sentido es que el empoderamiento viene a ser un tema que facilita la comprensión del proceso en el que hombres y mujeres participan en la negociación y control de sus propias vidas. En la cita que hace de Durston (2000), señala que el empoderamiento es un proceso por el cual se gana, se toma o facilita el ejercicio de la autoridad.

Dentro de los trabajos sobre la relación del empoderamiento con diversas áreas de la vida, Castro, Casique, & Serrano (2006) realizaron una revisión de los trabajos realizados en diversos países en cuanto al tema de la violencia a las mujeres y mencionan que ésta ha venido siendo estudiada en Norteamérica desde hace casi tres décadas mientras que en México inició en la década de los noventas. Sin embargo, las autoras señalan que si bien la investigación al respecto ha alcanzado ciertos logros, todavía se encuentra lejos de tener el nivel de desarrollo de muchos otros países. No obstante el número limitado de trabajos en México, ellas indican que las encuestas realizadas permitió fundamentar una demanda política dirigida a que el Estado intervenga en su prevención y erradicación. Señalan que mientras para los hombres el lugar de más riesgo es la calle, para las mujeres la violencia se encuentra más frecuentemente dentro del hogar. Como conclusión de la revisión, indican que hay una gran variabilidad en los trabajos realizados en México hasta esa fecha de manera y que no se podía afirmar nada definitivo al respecto.

En el trabajo sobre este tema realizado por Casique (2003), no incluido en la revisión mencionada arriba, la autora encontró a través de una muestra a nivel

nacional, que la violencia está negativamente relacionada con la distribución equitativa del trabajo doméstico.

Con datos de la Encuesta Nacional sobre Salud Reproductiva del 2003, Casique (2004) llevó a cabo un análisis entre el trabajo femenino fuera de casa y el empoderamiento en los dominios de bienestar de la familia -definida como la ausencia de violencia doméstica- y, el cuidado de los niños por el padre. De forma específica, el trabajo permitió identificar tanto el poder de decisión de la mujer con respecto a su pareja y, la autonomía de la mujer en cuanto a la realización de diferentes actividades sin tener que contar con el permiso del esposo.

En el estudio sobre el tema del trabajo doméstico llevado a cabo con el empleo de la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares 2003, Casique (2008) encontró que los factores que principalmente contribuían a la explicación del trabajo doméstico por parte de las mujeres, es su nivel de poder de decisión. Por otro lado, el factor que más contribuye a la reducción de dicho trabajo es la presencia de una empleada doméstica. Otro hallazgo es que los años de escolaridad de los hombres contribuyen en su mayor participación en el trabajo doméstico.

De una revisión que Castro, & Casique (2009) hicieron sobre cuatro encuestas llevadas a cabo en México sobre el tema de la violencia de pareja contra las mujeres concluyen que, no obstante diversos problemas metodológicos, los trabajos revisados coinciden en una prevalencia del 10% en violencia física. Sobre los tipos de violencia emocional, sexual y económica estudiados, no se encontraron consistencia en los resultados.

Dentro de las encuestas revisadas, a continuación se presenta una breve descripción de los aspectos más relevantes sobre la violencia así como aquellos relacionados con los factores que contribuyen o inhiben el empoderamiento femenino. Los resultados encontrados permitieron concluir que el efecto del trabajo sobre el empoderamiento no es inmediato ni como se podría esperar.

Uno de los resultados que requieren de mayor investigación fue que el trabajo y el poder de decisión aumentan la probabilidad de violencia por parte de la pareja. En las conclusiones mencionan que resulta sorprendente que el avance en el papel social más equitativo y pleno para las mujeres parece estar relacionado con conflictos dentro de los hogares y las parejas. Una hipótesis provisional que plantean es que la evolución en las normas culturales en la sociedad en México no se han dado al mismo ritmo que los cambios en las condiciones materiales de vida y en los nuevos roles de hombres y mujeres. No obstante, con datos de dos encuestas llevadas a cabo en 2003, encontraron resultados consistentes con trabajos llevados a cabo en otros países. En ellos se confirma que variables como el incremento en la edad de la mujer, la escolaridad y su pertenencia a estratos socioeconómicos más altos contribuyen en la disminución de la violencia. Otro resultado importante es que la participación del padre en el cuidado de los niños no es clara y se evidenciaron contradicciones en los resultados expresados por cada miembro de la pareja.

Por otro lado, en el trabajo realizado por Idrovo & Cacique (2006) en los 32 estados en el país, no se encontró ninguna relación significativa entre el empoderamiento femenino y la esperanza de vida al nacer. No obstante los autores reportan que la autonomía de la mujer sí se encuentra asociada a dicha esperanza de vida. Cabe hacer notar que la independencia femenina se estudió como una dimensión diferente del empoderamiento.

En cuanto a las relaciones sexuales no deseadas, con el empleo de resultados cuantitativos derivados de la Encuesta de Salud Reproductiva Derechohabiente de 1998 en México, Cacique (2006) encontró que la autonomía de las mujeres pertenecientes al estrato socioeconómico bajo, contribuyen de manera significativa a la reducción del sexo forzado pero que la violencia física de la pareja aumenta significativamente su probabilidad. La autora reconoce las limitaciones del trabajo en cuanto a que el tema de la sexualidad es muy subjetivo y está relacionado a factores de la cultura local.

Zapata, Flores y López (2008), identifican una serie de factores que contribuyen tanto al impulso como a la inhibición del empoderamiento en diferentes dimensiones. Dentro de los factores inhibitorios en la dimensión personal identifican la dependencia del esposo en cuanto a los permisos para poder asistir ya sea a cursos, al banco o aún para la realización de cualquier actividad. En

general, los permisos se encuentran condicionados al cumplimiento de las responsabilidades domésticas y al cuidado de los hijos; actividades que los hombres consideran dentro de las responsabilidades básicas de la mujer. Relacionado con estos dos puntos anteriores, las autoras encontraron que un efecto adicional es que el hecho de permanecer en sus hogares ya sea por la falta de permisos o por el trabajo doméstico, las mujeres se ven limitadas a participar con otros grupos de mujeres.

Dado que el tema del empoderamiento implica “independencia” en una variedad de acciones que posibiliten capacidad de decisión, elección y control, el desarrollo personal y productivo se ve limitado cuando tal condición no está presente. El empoderamiento implica independencia y posibilita la autoafirmación por lo que no puede establecerse si ésta no existe o está limitada.

Otro de los factores inhibitorios del empoderamiento es el de las críticas que ejercen las personas o grupos sociales. La influencia que estas personas o grupos pueden ejercer a través del rumor, también contribuyen a limitar las posibilidades de desarrollo de las mujeres.

Por otro lado, los factores que promueven la dimensión personal se refieren a todas aquellas condiciones que facilitan el proceso de empoderamiento. De acuerdo a Rowlands (1997), estos factores se basan en la propia aceptación y en el mirarse a sí mismas y en aceptarse como personas; condiciones necesarias para verse ellas mismas como “personas humanas” y ver a los demás como iguales.

También, Hashemi et al. (1996) encontraron que contar con un ahorro y aportar al ingreso familiar tiene una relación positiva con el empoderamiento de las mujeres. Tales aportaciones parecen tener un efecto positivo en su autoestima al ver concretado su esfuerzo en el bienestar familiar en términos de beneficios materiales, recreativos o de otros tipos. Encontraron que esta contribución de la mujer al gasto también tiene un efecto positivo en su participación para la toma de decisiones en la familia.

El trabajo productivo no solamente tiene efectos positivos en las áreas ya mencionadas: aumento de ingresos, apoyo al bienestar familiar, etc. sino que el

hecho de realizar una actividad productiva con otras personas o el atender su empresa facilita su actividad social con gente diferente a sus familias. Salir de sus espacios tradicionales dentro del hogar les permite interactuar, trasladarse, la asistencia a cursos de capacitación, realizar trámites, establecer nuevos vínculos sociales, etc., directamente impactan la propia percepción de sus posibilidades humanas y promueven su empoderamiento.

### **II.2.2 Definición de empoderamiento para este trabajo.**

Para propósitos de este trabajo de evaluación, el empoderamiento se definió como: El proceso por medio del cual las mujeres desarrollan la capacidad para organizarse con el fin de incrementar su propia autoconfianza, afirmar su derecho a la independencia para hacer elecciones, y controlar los recursos que les asistirán en el desafío y eliminación de su subordinación.

Un trabajo como el que representa esta evaluación es uno de los pocos que se realizan desde la perspectiva de las que reciben los programas. Por otro lado, en la revisión de este tipo de programas que existen o se han desarrollado en el país, no se encontró un estudio semejante al presente que estuviera dirigido a evaluar el empoderamiento de mujeres en áreas urbanas que se haya realizado dentro del Distrito Federal.

### **II.2.3 Calidad de vida**

De acuerdo a lo establecido en los objetivos de este trabajo, a continuación se presentan algunos elementos sobre la importancia del estudio de la calidad de vida para un trabajo de esta naturaleza en el que se propone evaluar no solamente los efectos del programa en el empoderamiento, sino también su impacto. Uno de los efectos esperados en virtud del financiamiento es el de un mejoramiento en la calidad de vida de las beneficiadas con el crédito.

La calidad de vida es un tema de estudio que ha despertado el interés de un variado grupo de investigadores entre los que se cuentan psicólogos, educadores, sociólogos, antropólogos, médicos. Todos han contribuido desde su propia disciplina, a enriquecer un concepto multifactorial subjetivo.

El interés por la calidad de vida ha existido desde tiempos inmemoriales. Sin embargo, la aparición del concepto como tal y la preocupación por la evaluación sistemática y científica del mismo es relativamente reciente. La idea, como un concepto, que incluye en su estudio diferentes metodologías y aproximaciones disciplinarias, comienza a popularizarse en la década de los 60's hasta convertirse hoy en un concepto utilizado en ámbitos muy diversos, como son la salud, la salud mental, la educación, la economía, la psicología, y la política entre otros. De acuerdo a Nussbaum y Sen (1996), las primeras investigaciones sobre calidad de vida se llevan a cabo en los países escandinavos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia) en los años 70's y este concepto se refería a los elementos básicos de bienestar como sinónimo de "sentirse bien". Sin embargo, como área de investigación científica, de acuerdo a Gómez y Sabeih (2003), Setién (1993), y Veenhoven (2005), los estudios de calidad de vida inician en los años 60.

En nuestro país en general, el estudio de la calidad de vida es relativamente nuevo y, por consiguiente, los avances en la investigación en este campo están en una etapa incipiente. Para Garduño, Reig, & de la Garza, (2005) el bienestar involucra diferentes factores que se conjugan en la vida cotidiana. Temas como el de los amigos, la pareja, la familia, etc. participan en la construcción de nuestra percepción sobre nuestra calidad de vida y bienestar y se manifiestan abiertamente en áreas como las relaciones sociales, o el rendimiento académico; o bien, en diversas disfunciones psicológicas.

La calidad de vida ha sido objeto de análisis de diversas investigaciones y estudios alrededor del mundo. Su importancia radica en que no sólo es el eje de toda acción genuinamente humana sino que conduce a la reflexión sobre la naturaleza misma del hombre en temas tales como la libertad, la dignidad, el desarrollo, etc. Como plantea Alguacil (2000), la calidad de vida es un componente que articula la complejidad a la vez que integra al sujeto. En el estudio de la calidad de vida es el ser humano el que se coloca en el centro de la reflexión: ¿qué es una vida digna?, ¿cuáles son los niveles fundamentales de bienestar?, ¿qué condiciones contribuyen al desarrollo de la persona?, etc. El estudio de la calidad de vida es un tema que debe ser central a toda acción humana. La calidad de vida ubica al ser humano en el centro de la discusión y, por lo tanto, es el eje que articula, justifica y da sentido a la acción.

Para Garduño (1993, 2005, 2009b), la calidad de vida no sólo son las cantidades de sustento; es un sentimiento de felicidad o tristeza, expectativas disminuidas o aumentadas, que se da como resultado de la interacción de todos los recursos disponibles con los intereses y valores particulares en un ambiente social. De manera más amplia, podemos decir que la calidad de vida no sólo son las cantidades de sustento; implica una evaluación cognitiva expresada como un juicio que incluye la satisfacción y la importancia sobre una variedad de dimensiones y significados relevantes identificadas por el propio sujeto, así como una valoración afectiva que se expresa como un sentimiento de felicidad o tristeza que se dan como resultado de la interacción del sujeto con el entorno físico y social y con sus posibilidades de acción, libertad, y acceso a bienes y al desarrollo (Garduño, 2002b).

### **II.3. Metodología.**

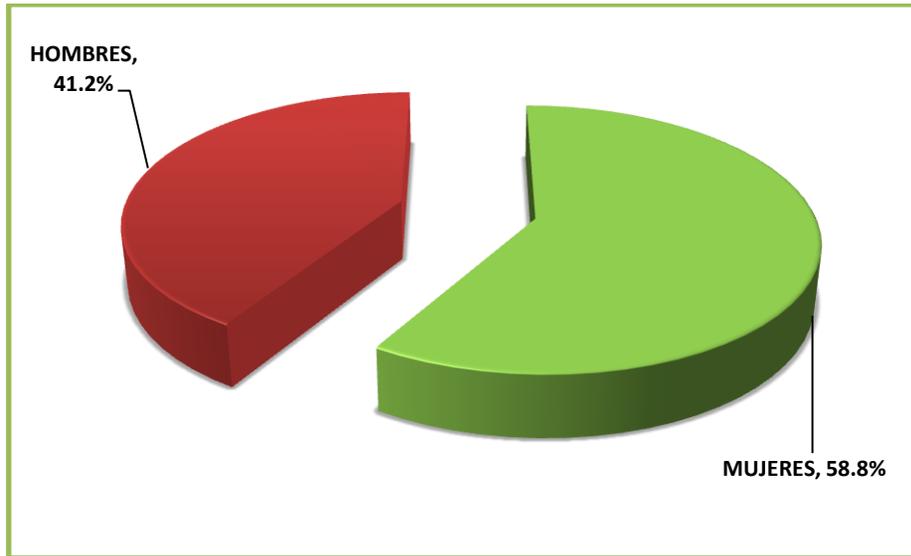
En virtud de los objetivos establecidos para la evaluación de impacto propuesta de acuerdo a los términos de referencia indicados en el proyecto correspondiente, a continuación se presentan las diferentes secciones que componen la metodología seguida. Como ya se indicó, considerando la complejidad del tema bajo evaluación, el método de evaluación fue de corte cualitativo.

#### **II.3.1 Población.**

La población de empresas registradas en el padrón del FONDESO fue de un total de 291 hombres y mujeres beneficiados. Durante el ejercicio 2011, el 63.6% de los créditos MyPES se destinaron para compra de mercancía, materias primas, pago de arrendamiento del local, pago de sueldos y salarios y gastos directos de operación indispensables para el funcionamiento de la empresa (habilitación o avío) y el 36.4% restante se destinó para compra de maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, adquisición de transporte y/o adaptación o mejora de instalaciones (refaccionario). Cabe hacer notar que de los 291 créditos otorgados, 120 se otorgaron a hombres y 171 a mujeres, lo que representa el 41.2% y 58.8% respectivamente.

La gráfica siguiente muestra la distribución de los créditos por género.

Gráfica 1. Distribución de los Créditos por Género



### II.3.2 Muestra.

La muestra para este trabajo estuvo integrada por un total de 45 mujeres. La selección de esta muestra se derivó de la selección realizada para el trabajo de evaluación cuantitativo sobre el impacto económico y financiero de los microcréditos otorgados a hombres y a mujeres.

No obstante, dado el propósito de esta evaluación cualitativa sobre el tema del impacto en el empoderamiento a las mujeres beneficiadas con el programa, la muestra seleccionada incluyó solamente a la población femenina. Es importante hacer notar que no obstante que la muestra cuantitativa fue seleccionada aleatoriamente a partir de la población que recibió el financiamiento en el año 2011, se encontraron una cantidad de casos en los que las personas seleccionadas no pudieron ser contactadas debido a que ya habían cerrado el negocio o no pudieron ser localizadas. De tal manera, la muestra con la que se trabajó para la presente evaluación incluyó solamente a las mujeres que se localizaron y mantenían sus negocios funcionando en el Distrito Federal. Asimismo, también es importante mencionar que una parte de la muestra ya contaba con su empresa desde antes de recibir el financiamiento, o ya había recibido apoyos financieros en diferentes momentos. De tal manera, la muestra se integró por personas que ya estaban operando su negocio desde antes de recibir el financiamiento y con aquellas que lo iniciaron a partir del crédito otorgado en

2011. El número de mujeres que iniciaron su empresa y obtuvieron el financiamiento en el 2011 fue de nueve, y las que ya estaban operando la empresa fue de 36. En cuanto a la edad de las entrevistadas, el rango fue de 30 a 74 años con una media de 51.8 años.

La tabla siguiente muestra la distribución de edad de las mujeres entrevistadas.

Tabla 1. Frecuencias, porcentajes y porcentaje acumulado de la edad de las entrevistadas.

| <b>Edad</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> | <b>Porcentaje acumulado</b> |
|-------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| 30          | 1                 | 2,2               | 2,2                         |
| 34          | 1                 | 2,2               | 4,4                         |
| 36          | 2                 | 4,4               | 8,9                         |
| 39          | 2                 | 4,4               | 13,3                        |
| 40          | 1                 | 2,2               | 15,6                        |
| 41          | 2                 | 4,4               | 20,0                        |
| 42          | 1                 | 2,2               | 22,2                        |
| 43          | 3                 | 6,7               | 28,9                        |
| 44          | 3                 | 6,7               | 35,6                        |
| 45          | 1                 | 2,2               | 37,8                        |
| 47          | 1                 | 2,2               | 40,0                        |
| 51          | 1                 | 2,2               | 42,2                        |
| 52          | 3                 | 6,7               | 48,9                        |
| 53          | 4                 | 8,9               | 57,8                        |
| 54          | 2                 | 4,4               | 62,2                        |

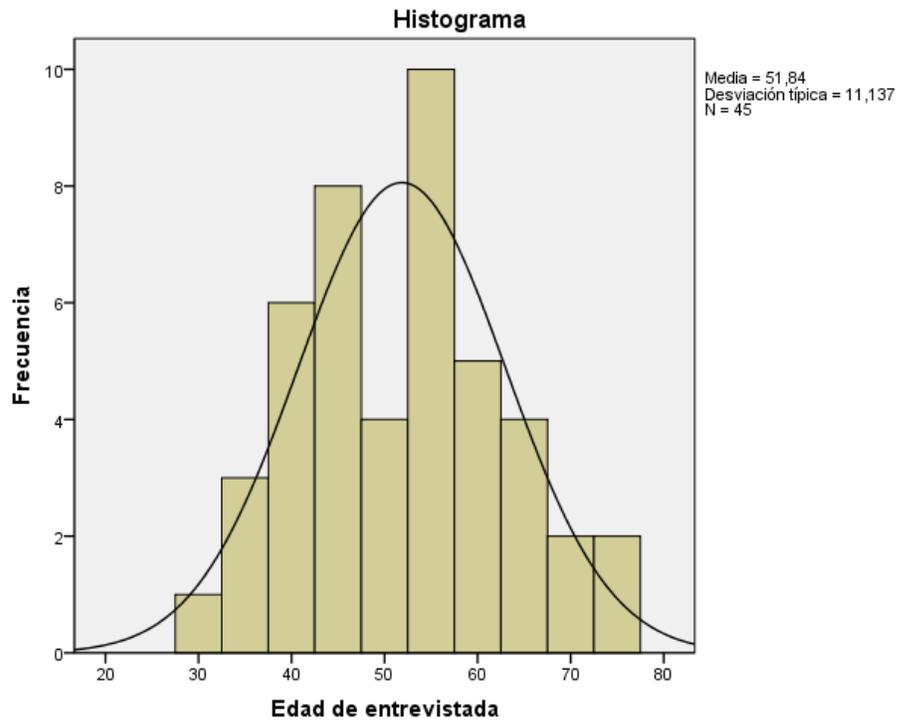
|       |    |       |       |
|-------|----|-------|-------|
| 55    | 2  | 4,4   | 66,7  |
| 56    | 1  | 2,2   | 68,9  |
| 57    | 1  | 2,2   | 71,1  |
| 59    | 2  | 4,4   | 75,6  |
| 60    | 1  | 2,2   | 77,8  |
| 61    | 1  | 2,2   | 80,0  |
| 62    | 1  | 2,2   | 82,2  |
| 64    | 1  | 2,2   | 84,4  |
| 65    | 1  | 2,2   | 86,7  |
| 66    | 2  | 4,4   | 91,1  |
| 71    | 1  | 2,2   | 93,3  |
| 72    | 1  | 2,2   | 95,6  |
| 73    | 1  | 2,2   | 97,8  |
| 74    | 1  | 2,2   | 100,0 |
| Total | 45 | 100,0 |       |

Las gráficas siguientes muestran una cantidad de información sobre diferentes variables que permiten caracterizar la muestra estudiada.

Dentro de esta descripción de la muestra, cabe hacer notar que entre los giros de las Micro y Pequeña Empresa a cargo de las mujeres entrevistadas, se encontraron los siguientes: tiendas de regalos, papelerías, servicios de cómputo e internet, tiendas de abarrotes, taller mecánico, estéticas, etc.

La gráfica siguiente muestra el histograma de las frecuencias de edad. Se incluyen la media y la desviación estándar.

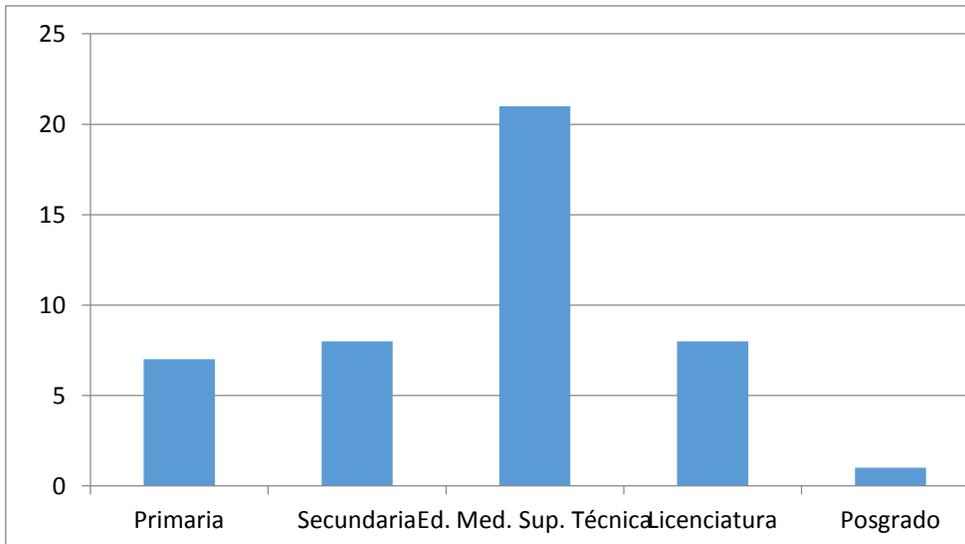
Gráfica 2. Frecuencias de edad de las entrevistadas.



En cuanto a la edad de las mujeres que iniciaron su negocio con el crédito otorgado en el 2011, éste fue de los 30 a los 72 años. El promedio fue de 49.5 años. Sobre la edad de las mujeres que ya contaban con un crédito antes del 2011, su edad fue de los 36 a los 74 años. La media de edad es de 52.3 años.

En relación con el nivel de estudios del total de entrevistadas, se encontró que éste fue desde primaria hasta una persona con grado de maestría. La gráfica siguiente indica las frecuencias en los diferentes niveles de educación que se manifestaron.

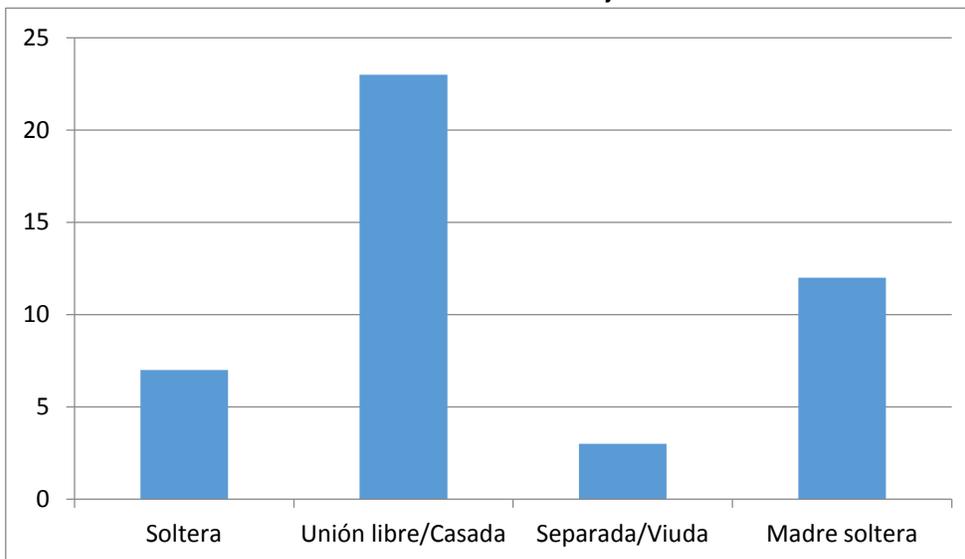
Gráfica 3. Frecuencias de escolaridad del total de entrevistadas.



Cabe hacer notar que no en todos los casos la escolaridad manifestada se completó totalmente. En algunos casos algunas mujeres manifestaron no haber concluido el nivel educativo que mencionaron.

En cuanto al estado civil del total de mujeres en la muestra, la gráfica siguiente indica la información al respecto.

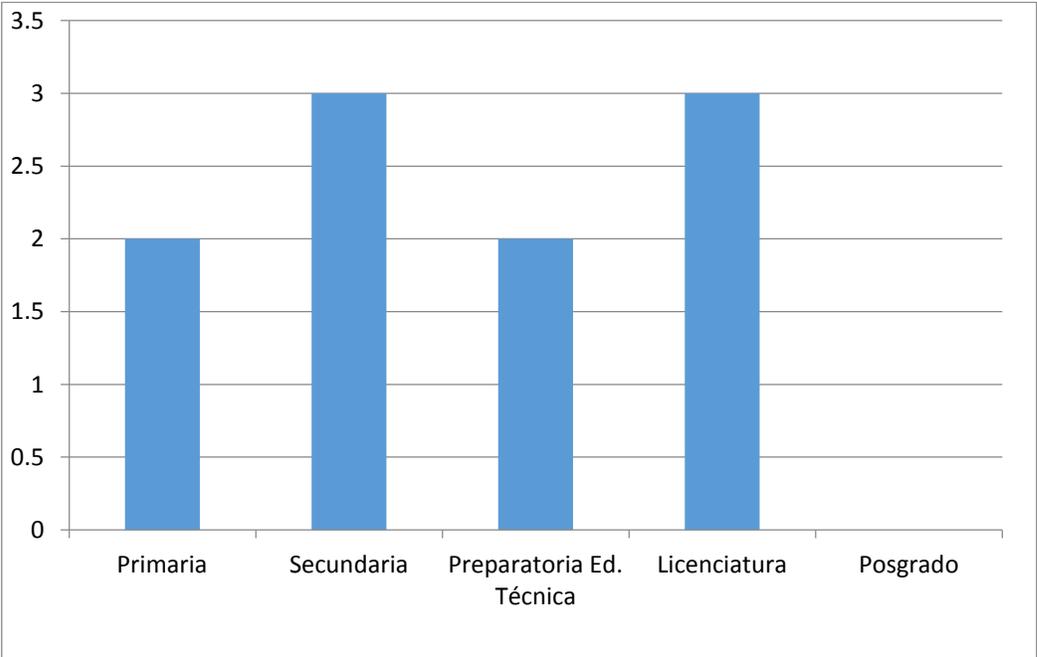
Gráfica 4. Estado civil de las mujeres en el total de la muestra.



Sobre la gráfica anterior, en el caso de las solteras, ninguna de ellas tenían hijos. En cuanto a las mujeres que indicaron ser casadas o vivir en unión libre, encontramos que tres de ellas no tenían hijos. Las tres que se declararon separadas o viudas todas tenían hijos.

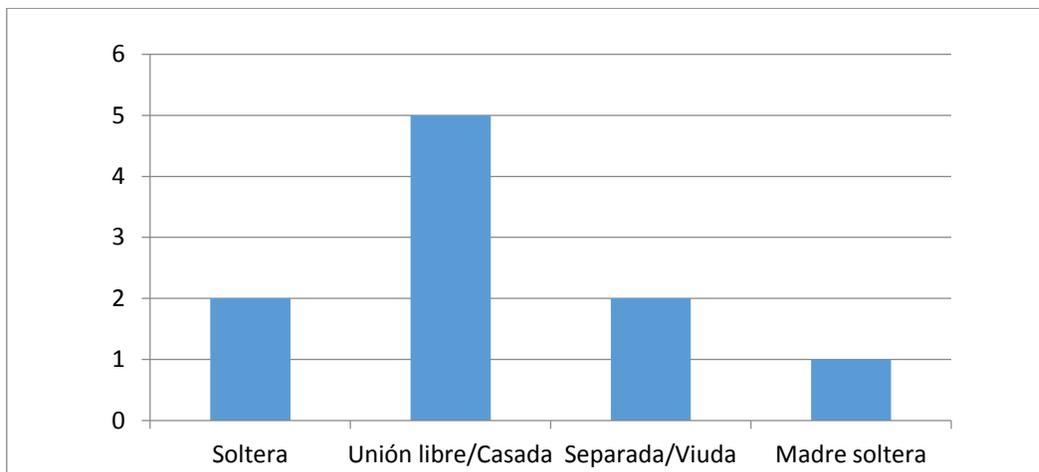
La gráfica siguiente muestra el número de mujeres con un primer financiamiento en 2011 en relación con el nivel educativo.

Gráfica 5. Escolaridad de las mujeres que recibieron financiamiento en el año 2011.



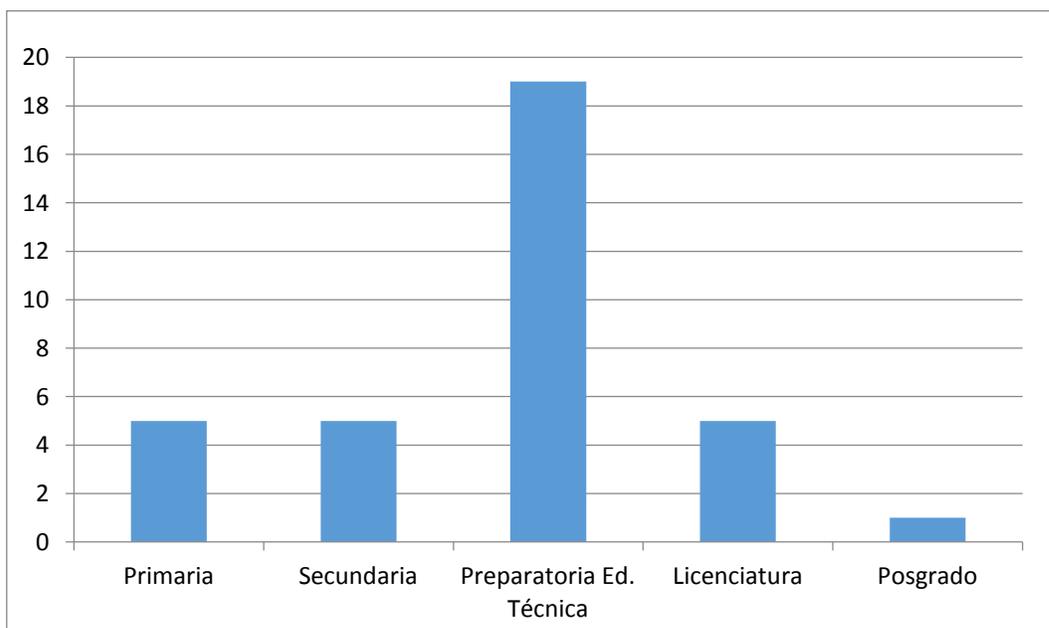
En cuanto al estado civil de las mujeres que iniciaron el crédito en el 2011, la gráfica siguiente muestra la distribución de frecuencias sobre ello.

Gráfica 6. Estado civil de las mujeres que obtuvieron apoyo del FONDESO en el año 2011.



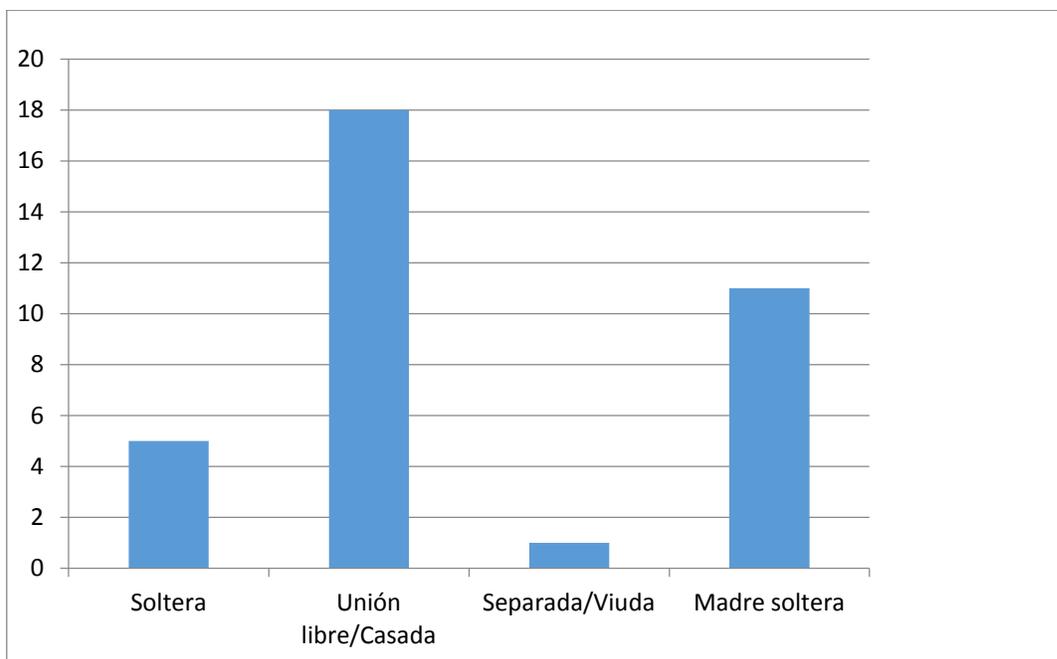
Acerca de la escolaridad de las mujeres que iniciaron con algún financiamiento antes del 2011, la gráfica siguiente indica el número de ellas.

Gráfica 7. Escolaridad de las mujeres con financiamiento antes del 2011.



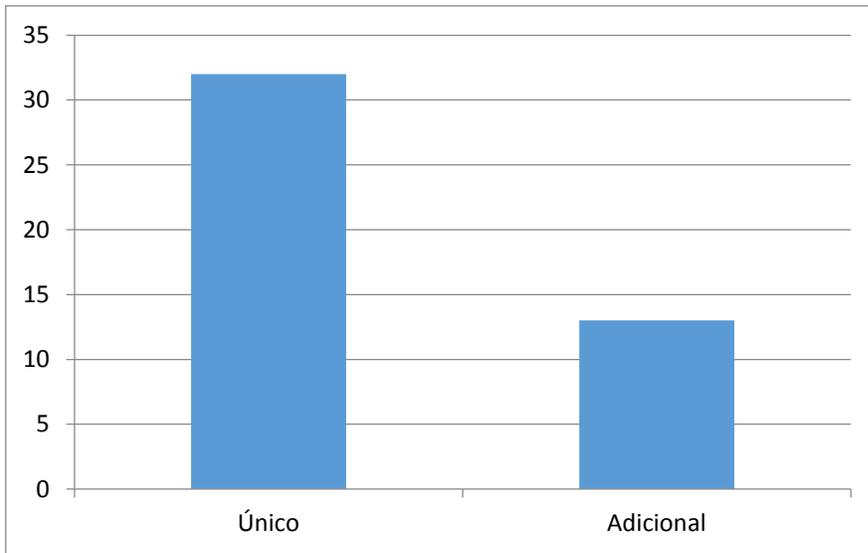
Sobre el estado civil de las mujeres con el crédito antes del 2011, la gráfica siguiente muestra la información correspondiente.

Gráfica 8. Estado civil de las mujeres con apoyo financiero antes del 2011.



Sobre la información de si la fuente única de ingresos era la que se derivó del propio crédito o si existía una fuente adicional, la gráfica siguiente muestra los resultados sobre este aspecto para el total de mujeres entrevistadas.

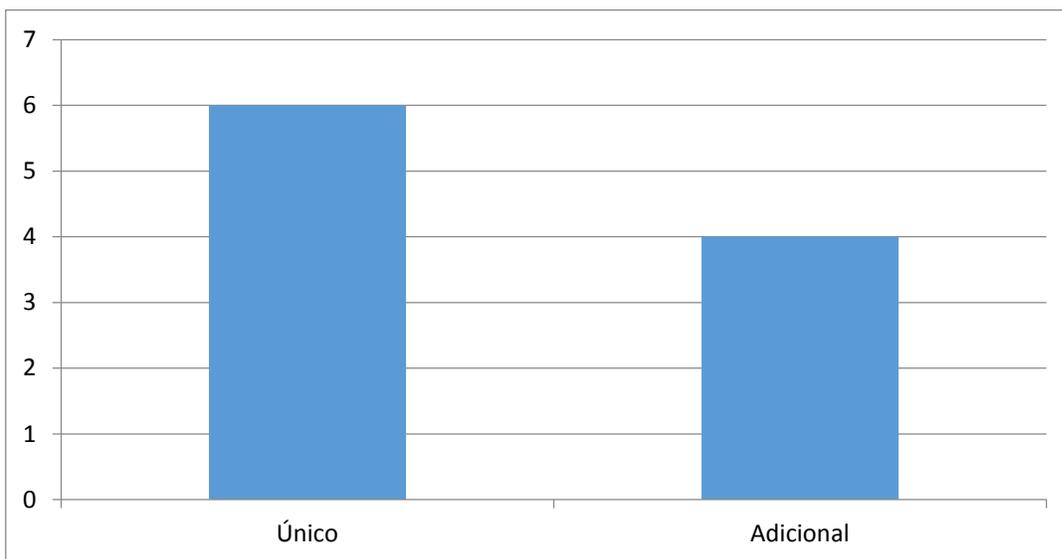
Gráfica 9. Negocios como fuente única de ingresos y como fuente adicional para la muestra total.



Como se puede apreciar, los diferentes negocios apoyados con créditos otorgados en el 2011 o anteriores son casi tres veces más la única fuente de ingresos para las familias, en comparación con las familias que cuentan con una fuente adicional de ingreso.

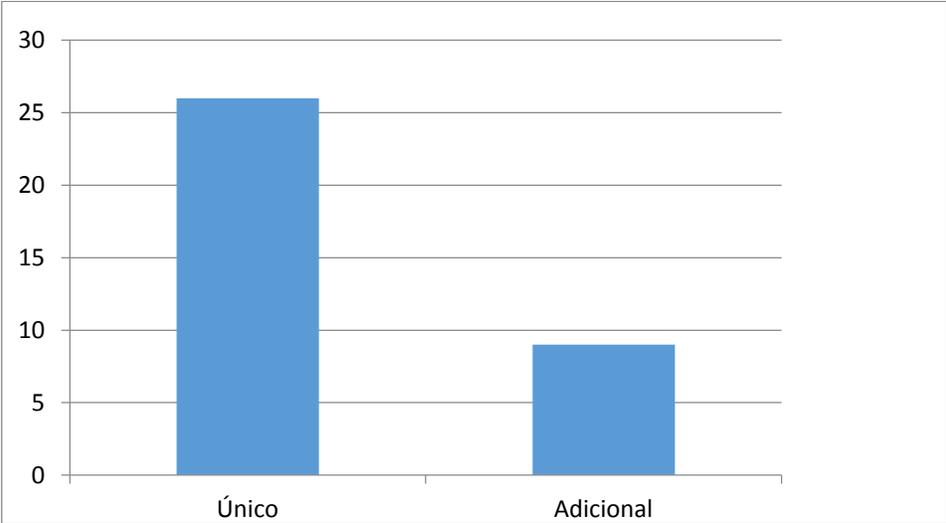
Por otro lado, la siguiente gráfica presenta la fuente de ingresos para las mujeres que obtuvieron su crédito a partir del 2011.

Gráfica 10. Frecuencias de negocios como fuente única y adicional de ingreso para las familias que obtuvieron financiamiento en el 2011.



Por último, la siguiente gráfica indica la información sobre la fuente única o adicional de ingresos para las mujeres que ya contaban con un financiamiento anterior al 2011.

Gráfica 11. Frecuencias de negocios como fuente única y adicional de ingreso.



Las tres gráficas anteriores son importantes ya que indican la importancia que tienen los financiamientos en el sostenimiento familiar. Como se aprecia, ya sea que se trate del total de negocios encuestados, de los que iniciaron a partir del 2011, o aun de aquellos que ya estaban operando antes de dicho año, los negocios con que cuentan la mayoría de las familias son su única fuente de ingreso.

Es importante mencionar que no obstante que las mujeres que indicaron que contaban con una fuente adicional de ingreso que provenía ya sea del esposo o de algún familiar, podemos asumir que los ingresos que estas personas aportaban al gasto familiar no eran significativos. Esta suposición se fundamenta en la información obtenida en las preguntas que se hicieron sobre los diferentes dominios de calidad de vida. Entre ellos, podemos destacar el de la alimentación. Como se menciona en la sección de resultados prácticamente ninguna de las mujeres reportó mejoras en la misma. Adicionalmente, pocas fueron las mujeres que mencionaron contar con dinero para paseos o compra de diferentes bienes, posesión de una casa propia, o atención médica particular. También, como se indica en dicha sección, la mayoría de las mujeres expresaron que el ingreso que tenían se empleaba básicamente para cubrir necesidades básicas como la alimentación, gas, electricidad, o bien, para el pago de rentas.

### **II.3.3 Instrumento.**

En virtud de la naturaleza cualitativa de esta evaluación, se decidió emplear una guía de entrevista que permitiera identificar el efecto del financiamiento sobre el empoderamiento así como los factores que contribuyen u obstaculizan el mismo. Adicionalmente, dado el propósito de evaluar el impacto del programa en la calidad de vida de las mujeres beneficiadas con el crédito, un abordaje al tema desde esta perspectiva es también apropiado.

#### **II.3.3.1 Guía de entrevista.**

El trabajo de desarrollo de esta guía consistió de varias etapas. En un primer acercamiento a su elaboración se realizó una amplia revisión de reportes de investigación así como de diferentes ensayos que estuvieran directamente relacionados con el tema del empoderamiento de mujeres. En la sección de Antecedentes de este informe se describen los hallazgos de una cantidad de reportes de evaluación sobre el tema de la contribución de apoyo financiero en el empoderamiento así como sobre diferentes factores relacionados, en la población femenina.

El propósito de tal revisión fue el de identificar definiciones, variables, condiciones y factores que se relacionan, posibilitan, u obstaculizan el empoderamiento y en la calidad de vida en diferentes dominios. Esta parte del trabajo permitió que la guía

solamente incluyera aquellos elementos que han resultado consistentes y significativos sobre el tema.

Como resultado de este trabajo, en un segundo momento, se elaboró un primer borrador de la Guía que integrara una amplia gama de preguntas sobre contextos, variables, actores, etc. que la literatura ha reportado.

Una vez identificados estos elementos, se procedió a incluir los focos de búsqueda que integrara la entrevista. Para su identificación se procedió a establecer la consistencia entre ellos y a identificar algunos temas que, de alguna manera, pudieran estar repetidos. Este tercer trabajo se hizo considerando dos condiciones: 1. que el número de preguntas fuera tal que permitiera el desarrollo de la entrevista dentro de un tiempo razonable (no más de una hora) de manera que no interfiriera con el trabajo de las mujeres en sus propias empresas y, 2. que incluyera las principales variables y actores que se han identificado como más importantes dentro de la literatura revisada. No obstante esta segunda condicionante, se enfatizó a las personas a cargo de conducir las entrevistas que tuvieran presente todos los elementos mencionados en los focos de búsqueda a manera de profundizar en alguno que resultara pertinente dadas las respuestas de la entrevistada. El resultado del análisis llevó a reducir la Guía a un total de 26 preguntas.

En un cuarto momento, la serie de preguntas elaboradas fueron presentadas a tres mujeres casadas y propietarias de negocio. El propósito de este trabajo fue el de pilotear las preguntas en cuanto a que fueran de fácil comprensión, que posibilitaran respuestas amplias, que no fueran redundantes entre sí, y que pudieran aplicarse en el término de una hora. Después de ello, finalmente la Guía se integró por 22 preguntas. Tales preguntas se elaboraron de tal manera que permitieran identificar la presencia de diferentes aspectos del empoderamiento “antes” y “ahora” de recibir el financiamiento. Las preguntas se elaboraron con palabras de uso común; sin conceptos técnicos o, tal vez, desconocidos por las entrevistadas. Esto permitió a las entrevistadas expresar sus respuestas con su propio vocabulario sin la limitante de un lenguaje desconocido.

Es importante mencionar que el ideal para una evaluación de impacto hubiera sido contar con un diseño antes – después de otorgado el financiamiento. Dado que esto no fue posible en virtud de que el crédito ya tenía dos años operando, se

decidió seguir una estrategia en la que las preguntas referidas a hechos o percepciones “antes” y “en el presente” al financiamiento.

La Guía incluyó dos preguntas adicionales sobre el tema de la felicidad; una planteaba que tan feliz se sentía antes de recibir el financiamiento y la segunda qué tan feliz se encuentra ahora que ya lo tiene. Las respuestas se expresaban de manera cuantitativa con el empleo de una escala del uno al diez. A fin de incrementar la comprensión sobre la pregunta por parte de las entrevistadas, se incluyeron elementos gráficos “caritas” que representaban estados emocionales de infelicidad o de mucha felicidad. La Guía definitiva se presenta en el Anexo B de este documento.

En la muy extensa investigación sobre el tema de la felicidad, existen muchas definiciones sobre el concepto. Algunas de ellas son: la felicidad como un estado psicológico subjetivo, la felicidad como disfrutar el momento, la felicidad hedónica - como aquella que está relacionada con la obtención de satisfactores principalmente materiales, la evasión del dolor, el estoicismo -como la abstinencia de todo y el regreso a la vida “natural”, etc. De tal manera, pretender proporcionar una definición de felicidad sería prácticamente imposible. Sin embargo, la felicidad sí se puede definir en términos de lo que miden los instrumentos empleados en su medición. En este sentido, también, hay una gran cantidad de instrumentos que han se derivado del acercamiento al tema de ciencias como la Economía y la Psicología.

Una de las consideraciones en la elección de un instrumento es el de su validez en cuanto a que el instrumento mida lo que se pretende que mida. Así, hay instrumentos compuestos que incluyen preguntas acerca de varios temas como el contexto social y la ecología del lugar en el que viven las personas, etc. a fin de generar un índice que generalmente es la suma de las repuestas dadas al conjunto de preguntas. No obstante, estos instrumentos han sido criticados en base a que mezclan “peras con manzanas” en virtud de que combinan factores externos con internos.

Otros indicadores evalúan la felicidad con una sola pregunta: Tomando todo en consideración, ¿qué tan feliz se encuentra? (Palomar, 1997). Otro más, parecido

al anterior, es el Índice de Vida como un Todo (Andrews & Whitey, 1976): ¿Qué tan feliz está con su vida?

En virtud del propósito de este trabajo, como ya se mencionó, el instrumento incluyó dos preguntas. Para responderlas, se empleó una escala del 1 (Muy Infeliz) al 10 (Completamente Feliz).

A continuación se incluye una lista de los focos de búsqueda que se consideraron:

### **II.3.4 Focos de búsqueda.**

#### **II.3.4.1 Aspectos personales.**

Capacidad para expresarse: timidez - seguridad

Capacidad para decidir (p. ej. no tener que pedir permiso para salir, etc.), elegir (su ropa, sus amistades, su tiempo, la educación de los hijos)

Autoestima

Confianza en que son capaces de lograr lo que quieren

Miedo

Aspiraciones: educación para ella y para sus hijos, mejor vida, viajar, etc.

Percepción de equidad entre niños y niñas y entre mujeres y hombres

Conocimientos

Capacidades para desenvolverse con otras personas

Ceder para evitar un conflicto con el esposo o con algún miembro de la familia.  
Manejo del conflicto (en la relación con el esposo y otros miembros)

Dignidad

Habilidad para resolver problemas

Habilidad para interactuar

#### **II.3.4.2 Familia.**

Dependencia-independencia del esposo o de algún otro miembro del grupo de personas que viven en la casa (permisos, decisiones, etc.)

Relación con el esposo: Amor, respeto, cooperación, falta de apoyo, violencia (física, psicológica, otra), crítica, sin derecho a hablar, control del dinero, etc.

Educación de los hijos

Frustración o conflictos que se dan cuando los cambios internos chocan con la realidad familiar.

Cambios en su actividad en el hogar: Quehaceres domésticos, tiempo en casa y a qué dedica ahora el tiempo que no está en casa

La toma de decisiones en relación al manejo del dinero

La toma de decisiones en relación al manejo del tiempo

La toma de decisiones relativas al hogar

#### **II.3.4.3 Aspectos sociales.**

Seguridad para expresarse

Habilidad para interactuar con las personas

Manejo del conflicto con las personas

#### **II.3.4.4 Calidad de vida.**

Uso del dinero

Vivienda (rentada, propia, prestada de algún familiar, vive con un familiar, pagándola).

Cambios en la alimentación

Ahorro

Salud

### **II.3.5 Procedimiento.**

El procedimiento de aplicación de la Guía consistió de tres etapas: En la primera, el entrevistador estableció contacto con la persona a entrevistar a fin de informarle del interés del Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del Distrito Federal de llevar a cabo una evaluación sobre el efecto que el programa de financiamiento está teniendo en las personas beneficiadas a fin de identificar fallas y proceder a su mejora. Dicho contacto se realizó por teléfono o personalmente. Al entrevistado se le pidió escoger un día y hora que tuviera más tiempo disponible para hacerle una serie de preguntas y se le dijo que no llevaría más de una hora toda la entrevista. Posteriormente, llegada la fecha y hora acordada, el entrevistador se presentaba y nuevamente indicaba el propósito de la entrevista y de la importancia del trabajo. El entrevistador enfatizó la confidencialidad y anonimato de la información y le pedía contestar honestamente a todas las preguntas que le hiciera. Después de un breve periodo de familiarización con el entrevistado, el entrevistador procedió a realizar la entrevista de acuerdo a la Guía. Como se mencionó, quedó a criterio del entrevistador realizar preguntas adicionales, de acuerdo a los focos de búsqueda, a fin de ampliar algún punto o aclarar alguna información. Todas las entrevistas fueron grabadas y posteriormente transcritas al programa Word.

### **II.4 Análisis cualitativo y cuantitativo.**

A continuación se presenta una breve descripción del procedimiento de análisis de la información cualitativa que se siguió a partir de las entrevistas realizadas a las 45 mujeres incluidas.

El análisis realizado se desarrolló en consideración a los focos de búsqueda mencionados en la sección de metodología. Como se indica en dicha sección, los focos de búsqueda fueron agrupados en las siguientes categorías: Aspectos personales, Familia, Sociales y, Calidad de Vida. Adicionalmente, en virtud del propósito de este trabajo de evaluar el impacto del financiamiento en el empoderamiento de las mujeres, el análisis de la información obtenida se realizó considerando las siguientes categorías: 1. Nuevo – operando, 2. Estado civil de la entrevistada, 3. Edad de la entrevistada y, 4. Encargado(a) de la administración. Esta última categoría se incluyó en consideración a que un número de mujeres no

eran las responsables de la administración de la Micro y Pequeña Empresa no obstante que ellas habían sido las acreedoras al financiamiento.

En el análisis de las repuestas se incluye la información de la edad de la entrevistada, si el financiamiento lo recibieron en el 2011 (nuevo) o anteriormente (operando). En algunos casos también se indica el nivel educativo y el estado civil de las entrevistadas a fin de contrastar afirmaciones en relación con tales variables. Los análisis se realizaron con el apoyo del programa Atlas.ti, v. 5.2.

Adicionalmente a lo expuesto arriba, los resultados se analizaron considerando los siguientes criterios:

Consistencia interna entre las respuestas proporcionadas. Este trabajo se realizó haciendo una lectura completa de cada una de las entrevistas lo que, al mismo tiempo que se codificaban las respuestas en consideración a los focos de búsqueda, se evaluó la consistencia de las respuestas en cuanto a la congruencia de las mismas.

Consistencia externa sobre las respuestas obtenidas. Este punto se refiere a la identificación de variables, actores, condiciones y factores que se presentan de forma consistente entre las diferentes mujeres entrevistadas. Dada la lectura de todas las entrevistas, se identificaron respuestas consistentes en muchos de los códigos establecidos.

Empoderamiento de la mujer antes y al momento de haberse realizado la entrevista. Como ya se mencionó, las respuestas a las preguntas fueron evaluadas en términos de las diferencias antes y después del otorgamiento del financiamiento.

Factores impulsores e inhibidores del empoderamiento. Acerca de este criterio, se determinaron los factores, actores, o circunstancias que favorecían u obstaculizaban el empoderamiento.

Efectos positivos y negativos identificados. Este criterio se refiere al impacto del financiamiento que se observó de manera adicional a los elementos señalados en la literatura correspondiente. Uno de los elementos positivos identificados fue el de la felicidad.

Es importante mencionar que muchas de las afirmaciones encontradas en las entrevistas contenían elementos de varios de los focos de búsqueda establecidos. De tal manera, se mencionan una cantidad de citas que incluyen focos de búsquedas diferentes pero, a la vez, relacionados. La implicación de este resultado es que el estudio del empoderamiento involucra una cantidad diferente de factores en estrecha relación. En otras palabras, el concepto de empoderamiento lo podemos concebir como un constructo complejo integrado por diferentes otros constructos. Este tema se abordará de manera más amplia en las conclusiones.

Sobre las dos preguntas cuantitativas referidas a la felicidad, éstas se analizaron a través de una comparación entre el antes y el ahora del financiamiento. Para ello se empleó el programa SPSS v. 18.

## **II.5 Resultados del análisis cualitativo.**

A continuación se presentará un análisis de las respuestas dadas al conjunto de preguntas planteadas en la Guía de Entrevista. Tal trabajo se realizó a partir de los focos de búsqueda originalmente planteados. Sin embargo, dada la revisión de las respuestas de las entrevistadas, se pudieron identificar nuevos elementos que permitieron contar con una valoración más amplia y válida del efecto del financiamiento así como de su impacto.

Entre otros hallazgos, se encontró el factor de las historias de vida de varias de las entrevistadas. En este sentido, se pudo identificar el papel muy importante de la relación de las mujeres con sus padres y/o abuelos en el desarrollo de procesos de confianza en ellas mismas, de perseverancia y de equidad de género, entre otros; en otras palabras, de empoderamiento.

Otro elemento importante de mencionar es que, dados los conceptos que incluye y que se manifestaron en las respuestas de las entrevistadas, el tema del empoderamiento se consideró como un constructo complejo integrado por varios otros constructos. De tal manera, el análisis de las respuestas de las mujeres entrevistadas no reflejan únicamente factores aislados, sino que varias de sus afirmaciones implican varios elementos relacionados.

El análisis que se presenta está dividido en los principales factores que, en general, definen el empoderamiento, y que favorecen u obstaculizan el mismo.

Es importante mencionar que en el conteo de los factores o códigos que se generaron con el empleo del paquete de análisis cualitativo Atlas, los que más frecuentemente se presentaron fueron los de empoderamiento, autoestima, independencia-dependencia, confianza, equidad, relación con el esposo, cambios en la actividad del hogar, interacción social, tranquilidad, ingreso propio, decisión, y uso del tiempo.

En virtud de estos resultados, los análisis se centraron principalmente en estos elementos. No obstante ello, se adicionaron los conceptos de motivación, antecedentes familiares, y satisfacción entre otros.

### **II.5.1 Empoderamiento.**

Para analizar el empoderamiento que los negocios han generado en las mujeres beneficiadas por el FONDESO, es importante rescatar sus diversas concepciones y experiencias sobre el papel de la mujer en diferentes ámbitos de la vida y confrontarlas con los cambios que ellas perciben sobre sí mismas con el arranque y ejecución de sus negocios.

A este respecto en las observaciones recogidas de las beneficiarias durante el proceso de evaluación, muchas de ellas manifestaron cambios de manera general en su vida y en su ser. De esta manera, expresaron diversas afirmaciones en torno a su independencia económica, la confianza en sí mismas, su autoestima, sus aspiraciones y, sobre todo, su dignidad y autovaloración positiva, que, en suma, conforman ese “poder” en un primer nivel básico, que las mujeres pueden desarrollar y ejercer para transformar sus vidas. A continuación se incluyen algunas citas tanto de mujeres que recibieron el financiamiento en el 2011 como de aquellas que ya contaban con un crédito anteriormente y que ya tenían sus negocios operando. Como se puede apreciar, algunas expresiones incluyen cambios en seguridad, en su percepción sobre la vida, las cosas, y también en la relación con personas cercanas.

*“...sí, totalmente. Me ayudó a ver la independencia de la persona y que no por ser hombre o mujer se tiene que vivir con violencia. Yo perseguía el vivir libre de violencia. Esa decisión me ayudó muchísimo porque antes era muy sometida y esta terapia me hizo cambiar mucho a ser independiente. De ahí cambio totalmente mi vida y la de mis hijos. Yo estaba acostumbrada a educar con golpes. Creo que rompí la cadenita y creo que estamos bien. Si existe alguna vez en que hay disgustos por problemas en la casa, pero siempre se arreglan. Aprendí a tener comunicación con los hijos, a escucharnos (unos a los otros). Tenía problemas con mi hija la mayor, le di tiempo y el espacio y parece ser que ya está más tranquila.”* Edad: 45 años. Nuevo.

*“...esa trayectoria que traigo de espíritu siempre ha venido y ahorita ha cambiado mucho más porque mi lema ha sido ahorita el aprender a vivir y enseñar a vivir, porque muchas veces no sabemos, nos vamos por estereotipos o materialismos o nos vamos por otras cosas y no estamos viviendo realmente lo que quisiéramos, entonces ahorita eso es lo que a mí me ha enfocado más.”* Edad: 42 años. Nuevo.

*“pues ya no ver las cosas nada más desde un aspecto pequeño sino de ver cuántas cosas se pueden ir, como persona yo he crecido en ese sentido, como mujer también a mí me ha dado la seguridad de poderme desarrollar en varios aspectos.”* Edad: 36 años. Operando.

*“También debe de realizarse uno como mujer y creo que yo ahora que tengo más edad lo estoy logrando, ya tengo tiempo para hacer otras actividades que antes no podía yo... Tiene uno que también tener el deseo de superarse como mujer...”* Edad: 74 años. Operando

*“...como mujer, uno debe de sobresalir y buscar lo que uno quiere y necesita. Si uno tiene un deseo de comprarse algo, debemos de tener para comprarlo. No siempre debemos estar en la casa. Yo nunca he sido de las que se la pasan en la casa. Sí, hago mis quehaceres y salgo a trabajar. Me gusta más trabajar, toda la vida he trabajado. Quedarme en la casa me hace sentir encerrada.”* Edad: 51 años. Operando.

## **II.5.2 Factores que favorecen el empoderamiento.**

### **II.5.2.1 Confianza, autoestima, motivación.**

De acuerdo a la investigación realizada sobre el tema del empoderamiento, una de las manifestaciones que se perciben de tal proceso, es la confianza que las personas tienen sobre sí mismas o sobre sus capacidades de llevar a cabo alguna acción. Dentro de la literatura especializada al respecto, este concepto se expresa como autoeficacia; constructo propuesto originalmente por Bandura (1997, 2001).

Sobre el constructo de autoeficacia, Garduño (2002a) menciona que la expectativa de eficacia plantea la importancia de la creencia del sujeto acerca de poder realizar una conducta o secuencia de conductas en particular. Cuando las personas consideran que pueden ejecutar una conducta de manera adecuada, generalmente también participan en las actividades donde intervienen tales conductas, a la vez que insisten para vencer los obstáculos que se presentan y manifiestan el esfuerzo requerido para cumplir con lo que se proponen. Adicionalmente, en el trabajo de Caprara y Steca (2005), ellos encuentran que la autoeficacia también es una determinante de la conducta pro-social con un efecto positivo sobre el bienestar subjetivo.

Para el caso de la mayoría de las beneficiarias del FONDES, esta autoeficacia se produjo o fortaleció una vez que recibieron el financiamiento que les permitió iniciar o continuar con el apoyo de un negocio propio. De tal manera, la autoeficacia se observó para aquellas mujeres que iniciaron un negocio a partir del crédito otorgado en el 2011, pero también para las que ya contaban con un financiamiento anterior. En otras palabras, la confianza que las mujeres tenían sobre ellas mismas en cuanto a sus capacidades para poder lograr algún resultado, se puede atribuir, en cierta medida, al financiamiento recibido tanto a partir del 2011 como al que ya habían conseguido anteriormente.

La referencia que se hace sobre que el financiamiento está relacionado, en cierta medida, con los cambios en diferentes factores como el de autoeficacia se hace en virtud de que una cantidad de mujeres ya contaban en su repertorio con tales características debido básicamente a sus historias de vida; principalmente las producidas a partir de la interacción y educación con sus familias de origen como algunas de ellas lo dejan notar. Este punto se volverá a comentar más adelante.

Otro constructo que también se encontró dentro de las respuestas a las preguntas fue el de autoestima. Uno de los autores más influyentes en el tema de la autoestima, Nathaniel Branden (1995), indica que la misma se refiere a nuestra percepción sobre nuestra propia capacidad para enfrentar los desafíos de la vida; a tener derecho a triunfar y a ser felices. Involucra una percepción sobre nuestro derecho a considerarnos de valor, dignos. De tal manera, la autoestima significa un juicio positivo que hacemos sobre nosotros mismos. Este juicio se expresa como seguridad ante uno mismo y ante los demás. De forma contraria, una autoestima baja está relacionada con la depresión, la tolerancia a la agresión o al abuso (Mirabel-Sarron, Vera, Samuel-Lajeunesse, 2001).

Dentro de la información recabada en las entrevistas realizadas se tienen observaciones de parte de las beneficiarias con respecto a ese proceso de autoestima que, en lo individual, está permitiendo que ellas se percaten de su condición y la transformen, y que en la medida en que se colectivicen podrán modificar las estructuras de discriminación de género y mejorar sus condiciones de vida.

De forma adicional a lo expresado anteriormente, Garduño (2009a) y Garduño y Ramírez (2001), plantean que la motivación es un factor que afecta significativamente prácticamente todas las actividades de la persona y tanto la autoeficacia como la autoestima son componentes de la misma. De acuerdo a Garduño (2002), la motivación es el proceso que inicia, dirige, y mantiene la conducta. La autoeficacia y la autoestima son factores o constructos altamente correlacionados.

En el caso de las entrevistadas, estos factores han contribuido en el empoderamiento individual y, a su vez, en el fortalecimiento de sus negocios y, en el tema del mejoramiento de las relaciones sociales. También, como ya se mencionó, son elementos que tienen un impacto en la felicidad.

En las citas siguientes podemos identificar claramente estos constructos de autoestima, confianza, motivación y, felicidad. Es importante hacer notar que muchas respuestas se expresaron sobre la pregunta ¿Piensa que el financiamiento ha contribuido a mejorar algunos aspectos de su vida?. La primera afirmación es un ejemplo de ella.

*“Pues muchos, uno de ellos fue el haberme dado cuenta que puedo seguir saliendo adelante, me encontraba yo en una etapa de separación, me separe del papá de mis hijos y pues no tenía yo nada y pues me sentía yo muy muy mal, cuando llega el préstamo la verdad empecé a trabajar y me di cuenta de las ganas de salir adelante para mí y para mis hijos.”* Edad: 41 años. Operando.

*“...puedo hacer todo lo que yo quiera, puedo estudiar, puedo terminar mi secundaria y estudiar el bachillerato, quiero estudiar una carrera de diseño.”* Edad: 44 años. Nuevo.

*“...toda mi clientela, todo mundo me saluda, todo mundo me habla, todo mundo, pues es algo que la verdad sí te levanta la autoestima y te da seguridad porque ver que toda la gente, tengo muchísima clientela y todos buenos días buenas tardes y donde quiera que me encuentran todo mundo me saluda,...”* Edad: 43 años. Nuevo.

*“...ya me siento más confiada, que yo soy yo, yo valgo, sí vale mi forma de ser, vale mi forma de trabajar, de pensar...”* Edad: 53 años. Operando.

*“Aparte que ha cambiado mi vida en lo monetario. Lo principal es conocerme como persona y ver de lo que soy capaz.”* Edad: 57 años. Nuevo.

*“... Si tú sabes que puedes hacer algo, lo haces. La cosa es mantenerse y seguir sin perder el enfoque. Porque si yo hubiera perdido el enfoque, a los seis meses hubiera cerrado porque no pegaba.”* Edad: 52 años. Operando.

*“... tengo más seguridad porque tengo un negocio. Me siento más segura. Y pago mis impuestos. Me siento con más derecho. Porque cuando uno tiene un negocio y tiene dinero, va uno creciendo y se siente más alegre y feliz. Como ciudadano te sientes bien.”* Edad: 55 años. Operando.

*“...me siento más segura, empiezas a adquirir mucha seguridad...”* Edad: 36 años. Nuevo.

*“Conmigo misma me siento bien, el financiamiento me incrementó sentirme bien porque yo estaba derrotada. Antes del financiamiento yo tenía un año de separada, pero los dos teníamos todavía el negocio, lo compartíamos como socios, él surtía y yo vendía, pero los problemas, los gastos, la alzada de algodón, vino a derrumbar todo... nos gritamos, nos dijimos, y haga de cuenta que eso fue antes del financiamiento, yo estaba muy muy derrotada, yo lloraba y decía Dios mío que voy a hacer si ya no tengo mercancía, como le voy a hacer para sacar a mis hijos adelante, y de repente a los dos días de ese problema me hablan para el financiamiento, entonces al empezar a trabajar con el financiamiento. A mí se me elevó mucho mucho el autoestima y dije de aquí para delante y si no le voy a decir que ha sido fácil, es difícil pero no imposible, de aquí para delante me he demostrado a mí misma que sí puedo, que se llevar la batuta de mi negocio,...”* Edad: 41 años. Operando.

*“... ¿qué cambia en mí?, Pues hay más seguridad, o sea me siento más segura, bueno a pesar de que no tengo estudios yo iba a buscar trabajo y pues me pedían secundaria mínimo, entonces ahora aunque no los tengo me siento mejor porque sé hacer las cosas y tengo un sueldo seguro,....”* Edad: 44 años. Nuevo.

*“...la actividad de mi negocio, decididamente, me he sentido mucho mejor, me he sentido útil, me he sentido que todavía puedo.”* Edad: 61 años. Nuevo.

*“...pues el trabajo también te da seguridad, el relacionarte con personas, conocer,...”* Edad: 53 años. Operando.

*“...En ese tiempo me di cuenta que yo podía hacer las cosas. Aquella Alicia (nombre ficticio) que estuvo sometida 18 años, podía vender, acercarme a la gente, podía hablar con directores de empresas o de recursos humanos ofreciéndoles mis servicios y me abrían la puerta. Todo eso me dio mucha seguridad y me dio pauta a que yo podía hacer las cosas y con el paquete de una empresa.”* Edad: 56 años. Nuevo.

En este punto es importante señalar además, que los diferentes factores señalados en este apartado contribuyeron a que las mujeres lograran un mejor desenvolvimiento social, una mejor interacción personal con sus familias y con otros actores, así como relaciones de género en general en mejores condiciones.

Adicionalmente, como se puede observar, las citas anteriores incluyen la edad de las entrevistadas. En tal sentido, uno de los resultados que se encontró de manera consistente es que el financiamiento otorgado tuvo un efecto que fue independiente de la edad. Esto es, las entrevistadas, en general, fueron consistentes en reconocer el beneficio del financiamiento sobre los factores mencionados. No obstante, es importante mencionar que varias mujeres habían tenido una historia de vida con sus familias de origen que les apoyaron en sus primeros años en este proceso de percibirse capaces para alcanzar sus propias metas, a desarrollar su autoestima y a persistir en lo que se propusieran.

*“...ahí crecí, he crecido en el negocio, he vendido desde paletas, bombones, aquí afuera como ambulante en los peseros, siempre le busqué para salir adelante, a mí no me es fácil que venga y que me digan “es que no hay venta.” No, levántese y luche, échele ganas muévase, hay muchas cosas que hacer...”* Edad: 41 años. Operando.

De forma contraria, dentro de un contexto familiar machista, la respuesta a la pregunta sobre el papel de la mujer en la familia, una de las entrevistadas respondió: *“sumisa, ser sumisa y lo que dijera el marido, y a raíz de que empecé a trabajar yo he cambiado.”* ¿Cómo cambia usted con el apoyo recibido? *“...a pues 100 por ciento porque ahora lucho por lo que quiero.”* Edad: 44 años. Nuevo.

En el primer caso, se puede observar que el proceso de empoderamiento inició en los primeros años de vida. En el segundo, el empoderamiento se presentó como resultado del financiamiento.

### II.5.2.2 Dependencia-independencia.

Este factor del empoderamiento se refiere a la condición de la mujer de poder ejercer control de sus acciones y de su tiempo. Dentro de ellas, tradicionalmente se encuentra el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos que socialmente son una actividad desempeñada principalmente por mujeres y que frecuentemente inhibe su participación en diferentes actividades ya sea de grupo o individuales. El trabajo doméstico y de cuidado de los hijos se convierte así en una actividad casi permanente. Por otro lado, una posición de independencia permite a las mujeres involucrar a los propios hijos y/o al esposo en las actividades del hogar.

Dada las citas mencionadas arriba, podemos identificar este elemento de independencia en ellas; factor que, en cierta medida, es atribuido al financiamiento otorgado. A continuación se incluyen afirmaciones adicionales de las mujeres sobre el tema de este apartado.

Por ejemplo, la mujer de 74 años, con un negocio iniciado con un crédito anterior, expresó lo siguiente acerca de una pregunta sobre una situación conflictiva con el esposo:

*¿Y al no aceptar esa situación fue que se divorció? “Sí, porque, digo, si yo trabajo, yo los sostengo, ¿para qué lo quiero a él? ...¿para qué me esté haciendo la vida pesada? Mejor aparte.”*

Ella misma también expresó sobre el uso que hace del tiempo: *“...ya tengo tiempo para hacer otras actividades que antes no podía yo. Todo espiritual, emocional y hasta físico, ya que ahora me doy tiempo de hacer otras actividades, por ejemplo hoy fui a mi clase de inglés y ayer fui a mi clase de natación, como ya mis hijos ya no están conmigo y el negocio me da para vivir, ya no tengo obligaciones con ellos.”*

Otras personas, en relación al manejo del tiempo, mencionaron:

*“Soy dueña de mi tiempo. Si tengo algún problema puedo llegar tarde sin que nadie me regañe, puedo faltar o hasta puedo cerrar temprano. Aunque es absorbente, tiene sus beneficios.”* Edad: 51 años. Operando.

*“Antes si me sentía triste sobre todo por el esposo que me impedía hacer muchas cosas, pero ahora me siento bien, porque me voy de paseo, sé que tengo mi tiempo para mí me siento bien, y antes no lo podía hacer. El negocio es complemento a mis actividades.”* Edad: 56 años. Operando.

*“...el estar independiente el ya no trabajar para alguien porque puedo administrar mejor mi tiempo.”* Edad: 34 años. Nuevo.

Otras más encuentran que uno de los beneficios de contar con un negocio propio es el de poder distribuir su tiempo tanto al cuidado del mismo como con el poder pasar más tiempo con la familia.

*“No es igual para mí en un trabajo donde no la vería (a su hija) ocho horas seguidas y no sé qué está haciendo, no sé nada más. Es una ventaja que yo le veo al negocio.”* Edad: 39 años. Operando.

*“...si el hecho de no estar con la familia eso fue muy frustrante para mí, no me permití pues a lo mejor yo estaba en estéticas muy lujosas trabajando me iba muy súper bien económicamente, pero eso no era todo en la vida. Muchas veces ves a tus hijos que pues están creciendo y ni cuenta te das.”* Edad: 39 años. Nuevo.

*“...en lo personal, ay pues en la independencia y en el crecimiento porque hay veces que sí me costaba trabajo, ahora sí que buscar trabajo y luego atender a mi hija a la familia y todo eso y ahorita ya con el negocio es más fácil.”* ¿Qué cree que ha cambiado en usted a partir de que tiene un negocio? Entrevistado: *“Pues que ya soy más independiente, pues he tenido ganancias, he estado más con mi familia.”* Edad: 30 años. Nuevo.

Sobre la pregunta ¿Qué piensa que es lo que más ha contribuido a mejorar su situación personal?, una mujer de 73 años, con un crédito a partir del 2011, respondió “...saber que tengo una entrada todavía, que no dependo de una persona, mi hijo me apoya me da, pero no dependo totalmente de él por el negocio.”

### II.5.3 El miedo como factor de inhibición del empoderamiento.

Las siguientes afirmaciones también se refieren a la contribución del financiamiento sobre el empoderamiento y la independencia; sin embargo, incluyen el miedo como un elemento de inhibición que se presentaba antes del crédito y que, como se apreciará, era bastante significativo.

¿Antes de obtener el financiamiento, qué sentía?, ¿qué pensaba sobre usted misma la vida que tenía? “Pues fue un momento de descontrol, porque yo fui madre soltera entonces es un poco como un fracaso socialmente de que no tienes un marido de que te respalde, un fracaso también el aspecto de necesitar la dependencia económica con mi papá y de no poder salir de la casa que porque estaba yo cuidando a mi hija y ya después cambio eso, fue como el de **perder el miedo** y salir de hacer con mi hija y de romper esa dependencia económica que tenía.” Edad: 43 años. Nuevo.

“se vuelve uno más independiente, como que sientes más la libertad de hacer más cosas, de ir aquí y antes hasta como que **me daba miedo salir**, ya cuando tienes un apoyo o un ingreso como que te hace sentir más importante y tu palabra siento que hasta vale un poco más, me siento más valorada...” Edad: 47 años. Nuevo.

“Antes del financiamiento no pensaba nada y estaba yo mucho muy decaída, mis hijos habían vivido una estabilidad media, trabajando y todo y la verdad **me daba miedo** hasta de que fuéramos a caer...” Edad 41 años. Operando.

### II.5.4 Cambios en la actividad en el hogar.

Relacionado con el apartado de la independencia-dependencia, en éste se presenta el de los cambios en la actividad en el hogar. En el tema de la dependencia o independencia necesariamente participa tanto el uso del tiempo como la actividad de la mujer en diferentes ámbitos; uno de los cuales es el del

hogar. Si bien, algunas de las afirmaciones contenidas en la sección anterior contienen estos elementos, es importante hacer una referencia más clara y amplia sobre estos otros factores del empoderamiento. De tal manera, se reconoce que la condición de dependencia o independencia se encuentra directamente relacionada con la actividad en el hogar.

Para algunas de las beneficiarias del financiamiento, la realización de su negocio ha traído cambios en su actividad en el hogar que han implicado el aumento de su carga laboral trayéndoles jornadas de mayor cansancio y subordinación en su posición de mujer socialmente asignada. No obstante lo anterior, la posibilidad de tener el negocio en el mismo lugar donde se encuentra el hogar representa, para otras de las beneficiarias, una ventaja que les permite estar al pendiente de sus familias sin tener que descuidarlo, o viceversa, y de esta manera fortalecer su presencia y posición dentro del hogar. De esta forma el hogar, entendido como un espacio social, se construye en el seno de una relación ambivalente de “penuria” y “satisfacción” en la que se formulan identidades y se objetiviza la relación entre los géneros, pero además donde puede tener su cuna el empoderamiento.

En una postura diferente sobre el tema del trabajo doméstico en relación con la satisfacción y el poder para la mujer, Calonge (2011) afirma lo siguiente:

*“... el hogar no tiene que ser, sistemáticamente, la razón general de la dominación del hombre sobre la mujer.<sup>7</sup> A pesar de poder ser objeto de crítica, al observar que, en su interior sí se desarrollan muy frecuentes y desgraciadas dominaciones,<sup>8</sup> ver el hogar sin prejuicios comporta no generalizar situaciones y poder estar atentos, además, a otros muchos sentidos particulares, contradictorios y siempre en confrontación, que están suscitando. De hecho, en el trabajo de campo, hemos encontrado cómo el hogar también encarna para muchas mujeres un sentido de protección, seguridad y tranquilidad sin el cual nos sería muy difícil el representarnos sus vidas. Como Leith ha indicado, en ocasiones para las mujeres el hogar puede ser también un espacio de auto-reforzamiento, un lugar en el que poder tomar control sobre sus propias vidas (Leith, 2006: 320-325).”*

De esta forma, dentro de la información recopilada durante las entrevistas, se encuentran afirmaciones que reflejan la sobrecarga laboral que implica el cuidado y atención de los negocios en conjunto con su labor en el hogar, pero también

algunas otras en las que las mujeres entrevistadas manifiestan su interés y satisfacción en estar dentro del hogar.

*“...pues lo que hago más ahora (que ya cuenta con un negocio) es la vida de madre...puedo llegar a mi casa y dormir, hay que pensar en los hijos, en su desayuno, comida o cena. Antes si no había me salía a comprar cualquier cosa y ya. Pero es bueno.”* Edad 43 años. Operando.

De manera importante, se encontró que la ubicación del negocio tiene un efecto importante sobre la percepción de la carga de trabajo que representa el mismo en relación con las actividades que deben cumplir en el hogar. Las siguientes afirmaciones manifiestan satisfacción con respecto a que el negocio se encuentre ubicado en el mismo lugar de la vivienda.

*“... Pero realmente no ha cambiado nada y sigo en casa y es muy cómodo. Yo no tengo que moverme de mi casa.”* Edad: 54 años. Nuevo.

*“... han sido diferentes para mí, ha cambiado mucho todo, te vuelvo a repetir esta es mi casa y puedo entrar, yo tengo una niña enferma de bronquitis, ya la inyecté, si me entiendes, puedo estar al pendiente, la niña no la puedo presentar a la guardería porque no me la reciben, pero la niña ya la puedo tener en la casa, ya no la tengo que encargar con la tía con la prima, con la abuela. O sea la niña está aquí adentro. Tengo una niña en la secundaria entra a la 1 y media de la tarde, yo a las 12 del día entro y le doy de comer a mi hija, o sea yo desde temprano ando en actividad, haciendo de comer, entro te digo le doy de comer a las dos, ha cambiado mi vida porque he podido involucrar el trabajo con mi casa, ... aparte ya no me siento tan desgastada porque ya no tengo un patrón al que yo le decía, ‘oye sabes que tengo que ir a una junta’.... Entonces pues no había permisos...no podía salir, aquí es muy diferente...”* Edad: 39 años. Nuevo.

*“... una parte fundamental de poner el negocio es porque yo ya quería estar más tiempo en mi casa. Ya estaba aburrida de estar tanto tiempo en la oficina, de levantarme a las 5am, ir al trabajo y regresar a las 9pm. Por eso decidí tener algo más tranquilo.”* Edad: 55 años. Nuevo.

*“... Ahora a veces la cena que es cuando podemos estar juntos. Aun ahora no me quito tanto porque por ejemplo ella a veces está en la casa, pero a veces está conmigo y aquí estamos. No es igual para mí en un trabajo donde no la vería ocho horas seguidas y no sé qué está haciendo, no sé nada más. Es una ventaja que yo le veo al negocio.”* Edad: 31 años. Operando.

Dentro de las afirmaciones que manifiestan el trabajo como una carga que no les permite estar en la casa o el realizar otras actividades encontramos las siguientes:

*“... estoy más esclavizada. Ya no tengo la libertad que tenía antes. Por ejemplo antes me iba todo el día a hacer deporte o a pasármela bien. Tengo que estar al frente desde las 8am hasta las 8pm. Un negocio es como un bebé, para que crezca y crezca bien, debe darle sus atenciones necesarias... trabajo 16 horas y antes eran ocho. Y diario estoy surtiendo. Y a veces surto mucho y otras veces solo doscientos o trescientos pesos. Y no puedo parar. Y siempre estoy activa y así no niego tantas cosas en el negocio...”* Edad: 53 años. Operando.

*“... prácticamente me dedico al negocio. Es muy poco en la casa. La que me ayuda en la casa es mi hija de 16 años. Pues yo casi todo el día me la paso aquí cuando no salgo a surtir. Aunque los proveedores vienen y casi no salgo. Algunas cosas pequeñas vamos por ellas al centro.”* Edad: 39 años. Nuevo.

*“... pues hay que lavar, hay que planchar, hay que hacer todo lo que se pueda; no pues casi todo el día, o sea en ratitos a descansar en ratitos a trabajar.”* Edad: 72 años. Nuevo.

*“... tengo que salir más veces, me agarran las carreras, te digo que los llevo a natación o al niño a taekwondo entonces córrele y córrele. Las tardes son como córrele a comer, córrele al taek, regresa, la tarea, a bañarse; entonces sí es como más apresurada.”* Edad: 40 años. Nuevo.

*“...al negocio desde las 8am hasta las 10pm y todos los días. A las labores del hogar pues intercambiadas. A veces pagaba para que me hicieran las cosas en*

*casa y de comer, cada hijo se preparaba y hacia sus cosas. Yo prácticamente me dedicaba al negocio. Cuando inicie todo el día estaba aquí. Por decir una hora, en casos emergentes cerraba una o dos horas. En sí la tienda para que salga éxito debe uno ser constante en el trabajo.”* Edad: 62 años. Operando.

También se encontraron afirmaciones que reflejan que algunas beneficiarias prefieren, por satisfacción propia, dedicarle mayor tiempo al negocio en lugar del hogar. En la cita siguiente, esto se manifiesta en que la elección que hace la entrevistada es sobre su negocio

*“... a las labores del hogar muy poquito. Para mis libros lo más que puedo. Me gusta.”* Casada. Edad: 66 años. Nuevo. (Esta persona tiene como negocio la venta de libros)

No obstante que en las afirmaciones anteriores el trabajo doméstico lo desarrollan básicamente las mujeres, se encontraron otras en las cuales el trabajo es compartido con diferentes miembros de la familia.

*“... unas cuatro horas a las labores del hogar y lo demás al negocio. Toda la mercancía la traen los proveedores. Tengo dos hijos, uno casado que vive en su casa y otro soltero que vive conmigo. Cada quien tiene sus propias responsabilidades.”* Edad: 57 años. Nuevo.

*“...en el negocio estoy desde las 8am hasta las 7pm y ya estoy dos horas en la noche y dos horas en la mañana en la casa. Mis hijos varones tienen sus responsabilidades. Cada quien tiene su actividad en la casa.”* Edad: 45 años. Nuevo.

*“... sí, de alguna manera entre más va creciendo el negocio más responsabilidades va adquiriendo y más demanda pues el tiempo, sí antes yo podía dedicar muchas más horas a mi hogar pues ahora son más reducidas y las actividades del hogar han sido compartidas, ahora sí cada quien sabe tiene que hacer su responsabilidad cada quien le va a tocar un día a lo mejor la ropa, un día*

*esto un día lo otro porque necesitamos estar apoyándonos.”* Edad: 36 años. Operando.

### **II.5.5 Equidad.**

Si bien las afirmaciones que las beneficiarias de los financiamientos del FONDESO son muestra de empoderamiento situado en diversos planos, éste también debiera verse reflejado en condiciones de mayor equidad en las interacciones conyugales familiares y sociales, así como en las relaciones sociales que se construyen en la cotidianidad. Sin embargo, durante el análisis de las entrevistas se encontraron nociones en torno a la equidad que aún no superan los estereotipos y concepciones sobre el papel de la mujer en distintos ámbitos.

Para el caso de la población objetivo de esta evaluación, las entrevistadas se refirieron a la equidad desde los ámbitos del hogar y sus labores, la relación con el esposo, el ejercicio de sus derechos, la igualdad de oportunidades y la educación y cuidado de las y los hijos, principalmente.

Como en casi todos los focos de búsqueda, se hallaron afirmaciones que ejemplifican el empoderamiento alcanzado por esas mujeres, pero también se encontraron las que reflejan nociones que mantienen la condición predeterminada de la mujer en las relaciones de género; esas que continúan relegándolas al ámbito del hogar y al cuidado de las y los hijos.

A continuación se presentan diferentes secciones acerca del tema de la equidad en relación con personas, ámbitos o funciones.

#### **II.5.5.1 Equidad y relación con el esposo**

El tema de la equidad y la relación con el esposo es trascendente para la cuestión del empoderamiento de las mujeres puesto que dicha relación, generalmente, es una condicionante para su desarrollo. De manera objetiva las relaciones maritales son relaciones de poder donde también se desarrollan procesos y habilidades para el control, la negociación y la disputa de espacios, tiempos y recursos. En el caso de las relaciones de género estos procesos y habilidades se desarrollan en el

contexto ideológico y de subordinación que históricamente han relegado a la mujer a un puesto secundario y de inferioridad frente a los hombres.

Sobre este apartado, encontramos tanto afirmaciones de apoyo del esposo a la mujer, como de conflictos en virtud del financiamiento. En las afirmaciones siguientes se identificaron situaciones en las que el financiamiento mejoró tanto la integración familiar en general o el apoyo en la administración del negocio, como la de posibilitar la separación del cónyuge o el ser fuente de conflictos.

*“... nos ayudamos mucho y nos queremos mucho. De alguna manera nos ha unido más. Como que nos integramos más como familia. Antes cada quien estaba en su actividad.”* Edad: 53 años. Operando.

*“...del crédito hacia acá, el apoyo de mi esposo. Es lo que a mí, en lo personal, me ha ayudado a contribuir en el negocio.”* Edad: 44 años. Operando.

¿Cómo era su relación con él, con el que era su esposo? *“Ay, pues era la típica mujer de antes que sí él decía no sales, no salgo, sí él decía te callas y no hablas, no hablaba así era. La cosa ahora ya cambió.”* Edad: 44 años. Nuevo.

*“...el negocio no ha cambiado mucho la relación con la familia. Aunque si hemos tenido más peleas y discusiones sobre hacia dónde va a ir el dinero. Es más dinero, más responsabilidad, más comunicación y más discusiones. Porque el negocio ha aumentado.”* Edad: 44 años. Operando.

*“... yo he aprendido que el hombre es la cabeza del hogar pero no va a ejercer su autoridad como un propietario, no es de su propiedad, es una socia de él, tiene que darle apoyo a la esposa también, y la esposa no debe sobrepasar los límites, tiene que respetar al esposo, si hicieran así, se llevarían bien.”* Edad: 74 años. Operando.

No obstante, sobre la cita anterior, es interesante notar que ella se divorció debido a una relación conflictiva con el esposo y, dado que ella logró ser autosuficiente económicamente, se separó: *“yo quería hacer las cosas de una manera y él siempre quería tenerme sujeta como los machos, bueno como hombre.”* ¿Y al no aceptar esa situación fue que se divorció? *“Sí, porque digo, si yo trabajo, yo los sostengo para que lo quiero a él, para que me esté haciendo la vida pesada, mejor aparte... no estoy atendida a quien alguien me dé, antes no.”*

### **II.5.6 Toma de decisiones con respecto al uso del dinero del negocio.**

En relación con el apartado anterior, es importante incluir el tema de la toma de decisiones sobre el dinero que ingresa al negocio. En todo proceso de empoderamiento, éste se debe ver reflejado en la capacidad de toma de decisiones en distintos ámbitos, sobretodo en el del hogar y lo productivo, que en este caso se refiere a los negocios de las mujeres beneficiadas por el FONDESOS.

En este sentido, la toma de decisiones supone el desarrollo de la capacidad de análisis y discernimiento sobre el estado financiero y operativo del negocio; elementos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa, pero también para el proceso de empoderamiento. En otras palabras, la afirmación anterior plantea que el empoderamiento supone una cierta capacidad cognitiva para poder tomar decisiones adecuadas que permita el funcionamiento y continuidad del negocio. Dicho de otra manera, sería difícil que una mujer lograra empoderarse ejerciendo acciones que no tuvieran una base de razón.

Adicionalmente, por supuesto que mucho tiene que ver el estado civil de las mujeres y la determinación sobre quién administra el negocio. De las entrevistas realizadas se obtuvieron hallazgos al respecto que muestran que en los negocios administrados por las beneficiadas, no importando si son casadas o solteras, en general quien toma las decisiones son ellas mismas.

*“...ah pues mucho, sí, independencia de la mía pues la personal e independencia económica porque yo misma manejo el negocio, entonces yo decido, yo organizo, yo veo las cuentas, entonces es como un proyecto personal y entonces me ha servido a mí mucho que sé que no nada más puedo hacer cosas del hogar sino*

*que también puedo cumplir con otros objetivos que en mi caso ese era crear un negocio.”* Edad: 40 años, Casada. Administración sola.

*“...sí yo me encargo de surtirlo, de atenderlo de estar al pendiente.”* Edad: 42 años. Soltera. Administración sola.

Sin embargo, también es posible encontrar información sobre que, aún en negocios cuya administración es compartida, la toma de decisiones recae sobre las beneficiarias.

*“...Sí es importante mi decisión en cuanto a cómo se maneja el negocio, en cuanto a las cosas que se compran y todo, y los muchachos me respetan mucho, aunque mi esposo los dirija a ellos, porque él los dirige directamente a ellos, para ellos yo soy la dueña y me respetan...”* Edad: 47 años. Casada. Administración compartida.

Por otro lado, también se encontraron beneficiarias casadas que cuentan con un negocio administrado por el esposo. Este caso ejemplifica el tema abordado anteriormente en cuanto al papel que tienen las habilidades para el manejo de un negocio.

*“...pero yo se lo dejo a él...bueno antes yo llevaba las riendas de todo aquí, pero desde que él entro mejoró todo, porque la verdad él sabe administrarse. Él todo lo lleva por papeles, tiene sobres de esto, esto, esto, yo llevo lo de haber vamos a hacer los pedidos, yo necesito esto, necesito lo otro, él es el que paga.”* Edad: 43 años. Casada. Administración por el esposo.

En un caso en el que se mencionó que la administración estaba a cargo del esposo, se encontró que, en realidad, la beneficiaria toma las decisiones sobre el manejo del dinero. La tarea del esposo era la de encargarse de atender a los clientes. Así lo muestra la cita que se presenta a continuación.

*“...y además que yo soy la que tengo más tiempo de ir y venir y todo también eso...además soy más dura con la lana, guardo más.”* Edad: 71 años, Casada. Administración por el esposo.

En menor frecuencia se obtuvo información sobre que la administración y el manejo del dinero se deleguen a otras personas. En este caso, una persona que trabaja como contadora en una empresa diferente de su propio negocio indicó que es su sobrina quien se encarga del negocio. Edad: 53 años. Soltera. Administración por otro.

### **II.5.7 Toma de decisiones con respecto al hogar.**

Ahora bien, con respecto a la toma de decisiones en el hogar, las beneficiarias entrevistadas, en general manifestaron que siempre es o fue de manera compartida.

*“...a pesar de que bueno si trabajaba y lo apoyaba y todo pero, como te dijera, pues siempre fuimos compatibles siempre llevamos los dos las decisiones y la casa.”* Edad: 53 años, Viuda.

*“...entre los dos, platicamos y nos apoyamos mucho los dos con las hijas grandes, haz de cuenta que cuando llegó el crédito, me pasa este accidente y mi esposo se queda sin trabajo como que la familia se unió si no hubiéramos tenido a lo mejor esa entrada quién sabe si hubiéramos soportado todo lo que pasó”.* Edad: 44 años, Casada.

### **II.5.8 Equidad y educación.**

Dentro de la información recabada con respecto a las nociones de equidad en lo que se refiere a la educación profesional de los hijos, cuando a las beneficiarias se les preguntó sobre lo qué pensaban acerca de que hombres y mujeres estudiaran, ellas respondieron de manera positiva a dicha situación, manifestando con ello beneplácito y comprensión de que una condición de la equidad es que hombres y mujeres tengan mayor igualdad de oportunidades. Sin embargo, a la par que mencionaron eso, continuaron haciendo referencia a su papel exclusivo dentro del hogar y en el cuidado de las y los hijos. Expresiones hechas por una mujer de 41 años con primaria y otra de 53 años con nivel de maestría dan muestra de ello:

*“Yo pienso que eso está bien, yo tengo cuatro mujeres y un niño, y yo se los he dicho a mis hijas estudien, hagan una carrera bilingüe, trilingüe porque hay muchas oportunidades, el que de verdad quiere estudiar, el que hace una carrera, una universidad, titulado lo logra,...pero siempre he pensado que el papel de la mujer en la familia es de fuerza, de ideas, de conjunto, es la que tienen que llevar el conjunto de la familia, oh bueno así lo he visto siempre, o será que lo he vivido, el ver que todo esté en orden, que todo esté bien,...”* Edad: 41 años. Operando.

*“Que las mujeres estudien igual que los hombres es excelente porque la relación de pareja se mejora bastante porque se acaba con esa mala costumbre que tenían los hombres de tratar a la mujer como una tonta. La equidad de género me parece excelente. Quiero retomar lo mismo, la mujer debería estar en su casa educando a sus hijos. Si no tiene hijos, excelente que se desempeñe como profesionalista.”* Edad: 53. Operando.

No obstante la última afirmación, la mujer entrevistada reconoce la importancia de la educación de la mujer como factor para reducir las relaciones inequitativas de género. Las siguientes citas apoyan la referencia anterior.

*“... fabuloso porque eso nos abre puertas uno no tuvo la oportunidad de estudiar como ahora se les da a los hijos y a las hijas.”* Edad: 71. Nuevo.

*“... no pues antes no, como que estábamos más cerradas no sé qué pasó, pero el día de hoy si ves que la mujer ha crecido y que ha abierto campos profesionales muy importantes y eso es padre... quisiera que el día de mañana mis hijas pudieran lograr esos objetivos en su vida.”* Edad: 39 años. Nuevo.

En otros casos también reconocieron ciertos riesgos que trae consigo el desarrollo profesional de las mujeres alcanzado con mayores niveles de estudio, profesionalización y empoderamiento. En específico hicieron referencia a posibles fracturas en las relaciones conyugales debido a que las mujeres tengan mejores puestos de trabajo y mejores remuneraciones salariales o diferencias en el nivel educativo.

*“...definitivo tiene uno que estar preparándose. Las mujeres pueden superar a los hombres. Pero sí afecta la relación entre hombre y mujer. Porque los hombres están educados o piensan que deben ganar más que la mujer. Con mis hijos traté de inculcar la idea de que no pase si las mujeres ganan más.”* Edad: 65 años. Operando.

*“...por eso rompen las parejas, porque tú piensas por un lado una cosa pero porque tienes un grado más a nivel preparación y tu pareja pues no porque tiene lo mínimo...y cuando hay igualdad pues siempre va a haber una buena situación de autoestima, de superación o sea todo viene a facturar en el amor...”* Edad: 42 años. Nuevo.

Se hallaron también casos en que los comentarios sobre la igualdad en la preparación profesional de hombres y mujeres, se manifestó como medida precautoria a condiciones de vida precarias debido al abandono por parte de los hombres hacia las mujeres; es decir, con estudio las mujeres pueden encontrar trabajo con el cual subsistir en caso de que en un futuro se encuentren sin pareja.

*“Mi hija está por entrar a la escuela. Hoy en día es indispensable. Porque los hombres ya no quieren mantener a las mujeres. Mientras está soltera que llegue hasta donde más pueda. Cuando esté casada pues ellos decidirán como siguen.”* Edad: 41 años.

*“...pues sí yo digo yo no tengo hijas pero en lo personal yo digo que sí está bien que se sepan tener un estudio para más adelante, ya ve que luego se separan del marido, hay problemas, ya por lo menos se saben defender con un buen trabajo...”* Edad: 72 años. Nuevo.

Cuando hablaron de la igualdad de habilidades y capacidades con respecto a los hombres, lo hicieron de la siguiente manera:

*“... muy bueno porque la mujer tanto como el hombre tiene capacidad y los dos pueden llegar a hacer mucho. No, yo siento que debe de haber igualdad.”* Edad: 52 años. Nuevo.

*“...Yo creo que es igual para todos, tanto hombres como mujeres. Porque todos tenemos las mismas capacidades y los mismos derechos para podernos desempeñar en lo que más nos gusta.”* Edad: 57 años. Nuevo.

Otras, mencionaron como una realidad que ahora las mujeres pueden aspirar a cargos de mando o importancia, en entornos de mayor equidad y respeto para las mujeres.

*“...que está bien, porque ahora sí que las mujeres también tenemos la oportunidad de tener cargos importantes y lo logran estudiando a un nivel licenciatura como ellos ... sí está bien porque antes la mujer era humillada porque no estudiaba o porque no tenía un trabajo.”* Edad: 53 años. Operando.

En un caso una de las entrevistadas mencionó la superioridad femenina que podrán llegar a alcanzar en virtud de la educación: *“Ah claro, somos más fregonas que los hombres.”* ¿Qué piensa usted sobre de eso? *“Pues que está bien que se superen, que nosotras vamos a rebasar a los hombres.”* Edad: 54 años. Operando.

### **II.5.9 Equidad y cuidado de los hijos.**

En lo que se refiere al cuidado de las y los hijos, se encontró un alto número de afirmaciones en las que se indica que dicha actividad es responsabilidad casi exclusiva de la mujer y en la que los hombres solamente desempeñan un papel secundario y con menor responsabilidad. De esta forma, implícitamente aceptan la mayor carga de trabajo que implica y, de manera más crítica, varias de ellas reproducen los roles de género socialmente establecidos.

Se tienen afirmaciones como la siguiente:

*“...el principal, el más importante, sí yo pienso que es bien importante que la mujer se esté a cargo de los hijos, familiarmente, estar al pendiente de los hijos y hasta de la pareja”.* 39 años. Nuevo.

*“Trabajar es bueno pero también dedicarles un buen rato a los hijos. En este caso a los que tienen hijos. Eso siempre se me hace que deben ser como prioridad porque hay muchas mamás jóvenes que se desesperan con los pequeños y no les dan lo que merecen los niños, que no pidieron venir al mundo. Yo creo que es prioridad. Si se puede trabajar para ayudar al esposo pero no deben descuidar a los pequeños. Esa es mi idea. Mantener su casa limpia y tratar de mantener un equilibrio. Sobre todo siento que los niños deben de tener mucho amor y no descuidarlos.”* Edad: 66 años. Nuevo.

Dicha expresión ejemplifica el rol que es asignado a la mujer, limita el derecho al trabajo y su independencia económica, y sugiere que los hombres no son capaces de educar y formar a las y los hijos, descargándoles de esa responsabilidad y trabajo.

No obstante, se encontraron también expresiones que reflejaron concepciones más avanzadas sobre lo que es la equidad de género y la repartición de las cargas de trabajo. En algunos casos esas concepciones son puestas en práctica en los hogares de quienes las externaron.

*“Los hombres también pueden cumplir una función en casa, en el aseo, en el cuidado y educación de los hijos, en la alimentación. No estoy en desacuerdo con esa idea... en una pareja cualquier de los dos puede desempeñar ese papel. Lo único que pienso es que lo más importante es que cuiden a los hijos.”* Edad: 53. Operando.

*“... mi familia siempre se ha tratado de hacer un apoyo mutuo en la casa todos participamos en las labores del hogar...”* Edad: 47 años. Nuevo.

### **II.5.10 La frustración y los conflictos como factores que inhiben el empoderamiento de las mujeres.**

El inicio y la operación de los negocios también ha sido causa de frustraciones o conflictos de las beneficiarias para con su pareja o con el resto de la familia. Esto debido al tiempo de atención que los negocios requieren, y que al final se pueden interpretar como situaciones de inequidad. Al respecto una de las entrevistadas, una mujer de 40 años de edad, relata como su familia trata de convencerla de no involucrarse mucho con el negocio y de desmotivarla anticipándose a un fracaso en sus resultados.

*“... Cuando empecé que ya me vieron que le dedicaba más tiempo como vivíamos todos juntos si mi esposo y mi mamá me empezaron a decir que no tenía la necesidad de meterme en tantos problemas en andar desvelándome en estar presionada con el trabajo, ... que no; y mi mamá en especial me decía que para qué, que no iba a funcionar, que no me metiera en eso. Ella sí como que no me apoyaba...y mi esposo me decía: ‘pues si te gusta’... ‘pues tu hobby’ y decía: ‘pues si te funciona que bueno no tienes necesidad’ porque el cubría la mayoría de los gastos y eso era lo que no les gustó mucho que le empezaba a dedicar tiempo a lo que yo hacía, al negocio.”* Edad: 40 años. Nuevo.

El fragmento de este testimonio da cuenta de cómo incluso la familia desmerita la labor productiva de la mujer, desmotivándola para continuar su proyecto. Continúa relatando la mujer:

*“... sí, me empezaron a decir que le dedicaba mucho tiempo, que ya no les hacía caso a mi hija aunque la tuviera ahí pues era espérame tantito porque tengo cosas que hacer, era es que le dedicas más tiempo, es que ya casi no estás con nosotros, es que andaba como de malas porque estaba muy presionada, me desvelaba o dormía poco, entonces era así como que pasa no, entonces si hubo un cambio como de celos de que ya estás más tiempo allá con tu trabajo que con nosotros y también con mi mamá porque el niño estaba pequeñito, entonces decía: ‘es que tienes que dedicarle más tiempo el niño te necesita’, yo trataba de no descuidar para evitarnos eso pero había cosas que se me escapaban.”*

Otras de las causas de frustración son la dificultad en el arranque de los negocios o los impactos que sobre ellos tiene la economía en general. En algunos casos incluso se confronta la situación actual con los tiempos de bonanza o estabilidad. A continuación se presentan algunos comentarios al respecto emitidos por las beneficiarias.

*“Solo que llegó en el momento en que la economía cayó. Hubiese sido un buen apoyo en el momento en que hubo ventas. Me ayudó muchísimo a sobrevivir hasta ahorita porque la mercancía fue dando con lo que yo compré, me ayudó a comprar material para la elaboración de mi producto y fue dándose hasta ahorita. Estos dos últimos años es de subsistencia. Antes daba mucho y por eso fue que me atreví a pedir a FONDESO. No pensé que fuera a caer la venta. Vino la competencia de los chinos. Estamos rodeados de chinos. Antes yo no veía que los chinos le entraran a la papelería. Entonces estábamos (porque somos varios comerciantes en esto) confiados de que en esto no iban a poder entrar pero no, están muy fuertes los chinos. Es una competencia desleal porque dan un precio tremendamente bajo.”* Edad: 45 años. Nuevo.

*“... pues impotencia porque por más que quiera uno, por ejemplo yo quite varias cositas, refrigeradores los tuve que quitar porque la luz me llegaba muy cara, entonces decidimos quitar el refresco y pues son cosas que se baja el autoestima de ya no tengo esto, ya no tengo lo otro, entonces tuve que quitar refrigeradores, aumenté cremería, dulces que es lo que ya la gente ya se acostumbró a que antes vendía refresco y ahora ya lo quité, pero aumenté dulce y aumenté cremería, entonces la gente se va acostumbrando, se acostumbra a lo que tengo.”* Edad: 43 años. Nuevo.

#### **II.5.11 Calidad de vida.**

Considerando su importancia, a continuación se incluyen los resultados del análisis de las preguntas realizadas a las entrevistadas sobre los siguientes dominios de vida: Uso del dinero, Vivienda, Cambios en la alimentación, Ahorro y, Salud.

## II.5.12 Uso del dinero.

Sobre el uso del dinero, éste dominio de vida se incluyó a fin de conocer el empleo del dinero que obtienen de sus negocios. Como podrá verificarse en todas las afirmaciones en sobre este aspecto, el dinero lo emplean básicamente para mantener funcionando el negocio y para cubrir algunas necesidades básicas como la alimentación, el pago de renta, electricidad, gas, etc. De acuerdo a lo expresado, se destina muy poco para actividades recreativas como viajes o de compra de aparatos como televisores.

*“No somos de ropa, de salir, de nada. No tenemos aparatos ostentosos.”* Edad: 39 años.” Edad: 39 años. Casada.

*“Nadie se paga un sueldo. Se guisa comida para todas y a lo mejor si necesito para comprarme ropa pues me dan... no es de gustos, es de si se necesita. Si alguien quiere irse a pasear, no se le da dinero. Pero si alguien necesita unas vacaciones para desestresarse, se les pagan sus vacaciones.”* “Si alguna de las hermanas quiere comprarse una televisión más grande, como le hacen? Entrevistado: *no es de gustos, es de si se necesita.*” Edad: 44 años. Casada.

*“pues lo primero para el mismo negocio, para el mantenimiento de las maquinas, los pagos de luz, de internet ya posteriormente lo otro bueno para nuestras necesidades o irlo juntando”* Edad: 30 años. Soltera.

*“...de aquí sale para todo, de aquí como le comento compramos que una televisión, la estufa, porque no tenía, pues de ropa, una o dos veces por año.”* Edad: 43 años. Casada.

*“no ahorita nada más es para reinvertir en lo que necesita el negocio y obviamente en hacer los pagos de FONDESO”.* Edad: 34 años. Casada.

*“alguna vez que quiero comprar algo para mi casa también lo compro, pero la mayor parte de lo que sale pues lo vuelvo a invertir, porque si no se acaba el negocio.”* Edad: 74 años. Divorciada.

*“según las necesidades y para lo que alcance que sea necesario. Por ejemplo en alimentos, ropa, servicios y de vez en cuando algún paseo”.* Edad: 62 años. Separada.

*“... no tengo necesidades económicas como para sacar de aquí, yo ahorita lo que estoy haciendo es haciendo crecer esto, yo lo que entra lo invierto.”* Edad: 61 años. Madre soltera.

*“para lo indispensable: pagar los sueldos y los gastos de la casa como comida, luz, componer el automóvil. Ahorita el negocio no da para más. No ha crecido lo que yo esperaba porque mi ilusión era que mejorara mi calidad de vida. Me da solo para sobrevivir.”* Edad: 54. Viuda.

*“para mejorar el negocio realmente no es mucho. Porque no necesita mucho mantenimiento. Si acaso como un 10% porque el material no es caro”.* Edad: 54 años. Viuda.

*“lo invierto en mercancía y sueldos. Y una parte me la asigno. Generalmente me compro zapatos, cosas para la casa pero no electrodomésticos...como cortinas”.* Edad: 54 años. Soltera.

*“una parte se reinvierte y las ganancias son para gastos de la casa y cosas personales. Reparación de la casa. No me pago un sueldo, como van saliendo las necesidades se va tomando dinero. La prioridad es la reinversión y luego los demás gastos. Excepto la comida.”* Edad: 57 años. Viuda.

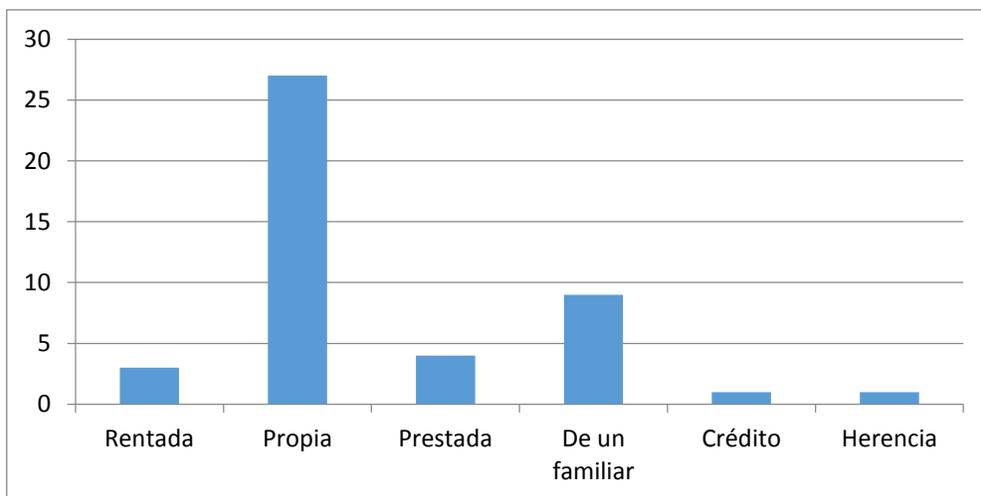
Conjuntamente a las necesidades alimentarias, el gasto en la educación de los hijos también es una de las prioridades en las que se emplea el dinero que generan los negocios, tal como lo muestra el siguiente comentario.

*“...pues en las escuelas de los hijos, pues lo que haga falta digamos el fin de semana es domingo hay que ir por el mandado, el mandado es para toda la semana la verdura todo eso.”* Edad: 44 años. Madre soltera.

### **II.5.13 Vivienda.**

Acercas de la vivienda, el propósito de incluir este tema es el determinar si la casa en la que viven es propia, rentada, producto de un crédito, etc. Esto nos permite conocer, en caso de no ser propia, que una parte del ingreso se destina al pago de renta o del crédito. Como se puede ver en la gráfica siguiente se encontró que la mayor parte de las mujeres cuentan con una casa de su propiedad.

Gráfica 12. Frecuencia de la condición de la vivienda en cuanto a la propiedad de la misma.



Como se puede observar, la mayor parte de las mujeres declararon contar con una vivienda propia. No obstante lo anterior, no es claro cómo fue el proceso de adquisición de la misma dado que, como ya se ha mencionado, el dinero que ingresa por medio de los negocios es apenas para cubrir necesidades básicas personales, familiares o de operación del negocio. Este deberá ser un tema para un trabajo posterior.

#### II.5.14 Cambios en la alimentación.

En cuanto al dominio de la alimentación, se pretendió determinar si el negocio ha permitido mejorar la alimentación que tienen. Sobre este punto, pocas mujeres mencionaron un cambio significativo.

*“Sin ellos (FONDESO) no estaríamos como estamos. En la casa el refrigerador está lleno, hay leche, hay mejor vida. Moviendo el dinero. Claro con dinero de ambos negocios. La ganancia es buena para los dos negocios. No le agarramos nada más que para la comida.”* Edad: 39 años. Casada.

Como vemos, en este único caso, la entrevistada declara contar con dos negocios; aspecto que, como ella menciona, contribuye a una mejora en la alimentación.

### **II.5.15 Ahorro.**

El ahorro se incluyó en virtud de conocer la disponibilidad de dinero en algún momento de necesidad o para la vejez. Como se pudo verificar en las entrevistas realizadas, prácticamente ninguna persona cuenta con este hábito o no tiene el recurso para poder hacerlo. A continuación se incluyen algunas respuestas en este sentido:

*“...no tengo ahorros porque todo se va directamente ya sea a lo personal o al negocio. Después del financiamiento sí hemos llegado ahorrar, aunque obviamente cuando se necesita se tiene que sacar así como el monte de piedad.”*  
Edad: 47 años. Casada.

*“Tengo algo de dinero en el banco”* Edad: 34 años. Casada.

*“...antes del financiamiento sí pero lo me acabé. Cuando dejé de trabajar sí contaba con un ahorro en el banco y fue lo que me permitió un año estar preparando el negocio. Ahora me quedé sin ahorro. Antes sí tenía un ahorro para imprevistos pero ahora ya no. Espero pronto poder llegar al punto de que este negocio me dé para ahorrar.”* Edad: 54 años. Viuda.

*“Pues no siento ahorita esa necesidad.”* Edad: 41. Madre soltera

*“Una tanda.”* Edad: 66 años. Soltera.

### **II.5.16 Salud.**

En diversas investigaciones (Fujisawa, Hamano, & Takegawa, 2009; Garduño, 1993; Garduño, & Munguía, 2002; Poortinga, 2006) la salud, es un dominio de vida que aparece de forma consistente en los instrumentos que se emplean para evaluarla; tanto en los que emplean una estrategia de arriba hacia abajo como de abajo hacia arriba en la identificación de dominios. En este trabajo, este dominio se incluyó a fin de identificar las instancias a las que las mujeres recurren cuando tienen un problema de salud y poder conocer si tienen que recurrir a un crédito a

través de una casa de empeño o si cuentan con el dinero para cubrir los honorarios de un médico particular. A continuación se incluyen algunas de las afirmaciones expresadas por las entrevistadas sobre este asunto.

*“Por parte de mi marido tenemos el IMSS y ahorita con la bebé ha sido particular.”*  
Edad: 34 años. Casada.

*“...sigo yendo al IMSS.”* Edad: 30 años. Soltera.

*“Mis hijos tienen seguro por la UNAM.”* Edad: 54 años. Viuda.

*“Nosotros tenemos ISSSTE.”* Edad: 45 años. Madre Soltera.

*“Pero igual se nos da y pues el negocio nos ayuda a pagar médicos. Al médico particular...al que está en la farmacia si nos aprieta mucho la enfermedad pues sí hay un médico; pero casi siempre nos auto-medicamos.”* Edad: 44 años. Casada.

*“Nosotros en la farmacia, en uno particular. Seguro popular.”* Edad: 57 años. Viuda.

*“...por ejemplo podría decirse al centro de salud. Muchas veces remedios caseros.”* Edad: 62 años. Separada.

En general, lo que se encontró sobre este dominio de vida es que las mujeres recurren a las instituciones gubernamentales de salud y, muy raramente, acuden con un médico particular. En ocasiones también mencionaron a los remedios caseros para sanarse.

Adicionalmente al impacto sobre los dominios de vida ya indicados, se encontraron otros factores sobre los que también ha incidido el financiamiento. A continuación se presentan los más consistentes.

### **II.5.17 Tranquilidad.**

Uno de los efectos adicionales que ha producido el financiamiento que el FONDESO ha otorgado a las mujeres beneficiadas, es la sensación de tranquilidad entendida como un estado de relajación, percepción de una menor presión económica, mayor armonía familiar, menos preocupaciones, un sentido de realización, e incluso puede convertirse en un espacio donde estas mujeres pueden proyectar los pasos a seguir, tanto en el negocio como en su familia.

*“...pues bien, siempre hemos tratado de llevar una armonía en la familia, obviamente si uno tienen un ingreso más se siente más relajado porque nunca faltan los problemas económicos, que uno debe por aquí o por allá, entonces si es un ingreso más nos ayudan a tranquilizarnos un poco más.”* Edad: 47 años

*“... ya por lo menos digo ya no tengo apuros, ya por lo menos ya tengo de dónde agarrar para lo que yo necesite, si podemos ir a pasear, sí se amuela uno pero pues sí sale para lo que uno quiere.”* Edad: 72 años

*“...Realmente es poco pero realmente esto me ha apoyado mucho emocionalmente y económicamente.”* Edad: 61 años

*“... pues por lo menos ya no estoy corriendo para pagar mi teléfono, ya recibo mi sueldo seguro y al día.”* Edad: 44 años

*“... Emocionalmente no está tan presionado por pagar cuentas de proveedores. Me dio más paz.”* Edad: 57 años. Nuevo.

*“...pues que será, la tranquilidad de que puede uno con lo que se invirtió.”* Edad: 71 años. Nuevo.

### **II.5.18 Aspiraciones.**

Otro de los efectos adicionales atribuido al financiamiento es el de las aspiraciones a futuro. Las afirmaciones siguientes indican que la oportunidad de contar con un negocio les permite proyectar nuevas ideas para su desarrollo tanto personal como relacionadas al crecimiento del mismo. Las siguientes citas son ejemplo de ello.

*“Tengo que capitalizar el negocio, buscar más clientes, acondicionar mejor, tener más muebles. Me hacen falta unas cajoneras que tengo que ver de dónde tengo que sacar.”* Edad: 53 años. Operando.

*“Entonces le hicimos mejoras y fue un pequeño sacrificio para la inversión. Esperamos que ya con este nuevo negocio podamos ahorrar.”* Edad: 39 años. Operando.

*“...nosotros tenemos la intención de seguir adelante y si se puede en un futuro crear una fuente de trabajo para otras personas, para los empleados, poner uno o dos empleados para que atiendan el negocio más que nada, pero eso todavía hace falta.”* Edad: 72 años. Nuevo.

*“A largo plazo me gustaría meter algunas actividades en la tarde como taekwondo, música o estimulación.”* Edad: 54 años. Nuevo.

*“Siempre busqué para invertir para tener otro negocio aparte de la contabilidad. Siempre estuve buscando por donde salir bien y salir adelante. Procuero seguir buscando el bienestar de mi familia.”* Edad: 65 años. Operando.

#### **II.5.19 Felicidad y satisfacción como resultado del financiamiento.**

Las siguientes expresiones muestran el impacto del programa en la felicidad o satisfacción de las mujeres en virtud del financiamiento. Estas expresiones se recogieron al final de la entrevista en la que se les pidió a las entrevistadas que mencionaran cualquier cosa adicional que quisieran agregar. Como ya se indicó,

muchas de ellas indicaron su satisfacción o felicidad con el crédito otorgado por el FONDESO al brindarles la posibilidad de iniciar o hacer crecer sus negocios.

*“...pues me dio la verdad me dio felicidad y tranquilidad porque bueno ahorita ya tenemos para moverlo y esto es constantemente hay que estar, como le diré, pues invirtiendo y si tengo la oportunidad de pedir a FONDESO de nuevo lo vuelvo a pedir.”* Edad: 71 años. Nuevo.

*“Pues es que a veces acude uno a otras instituciones y no consigue el crédito que necesita, entonces como que nos cierran las puertas, no en todos lados le da a uno crédito, FONDESO para nosotros fue una puerta y bastante oportuna. Sí nos benefició.”*

*“El que te den apoyos como el de FONDESO que ha sido súper bueno. Que a lo mejor no ha sido mucho pero ha sido muy bueno porque puedes hacer otras cosas e ir pagando poco a poco tu crédito y ya tienes tu producto.”*

*“... no pues ya muy feliz porque ya tengo aquí todavía yo estaba pesimista como encontrar aunque ya tenía una máquina yo decía pero es que no estoy dando el servicio de calidad al cliente y ya cuando llega ahorita la máquina pues ya me pongo a sacarles copias al por mayor y se van tanto ellos contentos como yo ... ya nada más eso que me siento súper feliz por dar el servicio de calidad y por ese préstamo tan grande creo que me dieron que ya no me sentí tan presionada y que fue poco a poco.”* Edad: 42 años. Nuevo.

## **II.6 Resultados de los Análisis Estadísticos sobre los Puntajes en la Variable Felicidad**

En esta sección se presenta un conjunto de resultados de análisis estadísticos llevados a cabo sobre las preguntas acerca de la felicidad de acuerdo a la Guía de Entrevista ya descrita. Tales preguntas se hicieron a fin de determinar el impacto

del programa de financiamiento otorgado por el FONDESO a la muestra de mujeres entrevistadas en el tema mencionado.

Los análisis incluyen tanto información descriptiva como de cálculo de significancia estadística entre las preguntas hechas sobre la felicidad percibida “antes” del crédito en comparación con el “ahora” de su obtención.

La tabla siguiente presenta las frecuencias y porcentajes de las respuestas proporcionadas por la totalidad de mujeres entrevistadas en relación a qué tan felices se sentían “antes” y “ahora” del crédito otorgado.

Tabla 2. Frecuencias y porcentajes para el conjunto de entrevistadas sobre la pregunta de felicidad antes y ahora de obtenido el financiamiento.

### Antes del financiamiento

|          |         | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos  | 1       | 3          | 3.3        | 7.0               | 7.0                  |
|          | 3       | 1          | 1.1        | 2.3               | 9.3                  |
|          | 5       | 17         | 18.9       | 39.5              | 48.8                 |
|          | 6       | 8          | 8.9        | 18.6              | 67.4                 |
|          | 7       | 2          | 2.2        | 4.7               | 72.1                 |
|          | 8       | 6          | 6.7        | 14.0              | 86.0                 |
|          | 9       | 2          | 2.2        | 4.7               | 90.7                 |
|          | 10      | 4          | 4.4        | 9.3               | 100.0                |
|          | Total   | 43         | 47.8       | 100.0             |                      |
| Perdidos | Sistema | 47         | 52.2       |                   |                      |
| Total    |         | 90         | 100.0      |                   |                      |

### Ahora con el financiamiento

|         |       | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 5     | 1          | 1.1        | 2.7               | 2.7                  |
|         | 6     | 1          | 1.1        | 2.7               | 5.4                  |
|         | 8     | 5          | 5.6        | 13.5              | 18.9                 |
|         | 9     | 8          | 8.9        | 21.6              | 40.5                 |
|         | 10    | 22         | 24.4       | 59.5              | 100.0                |
|         | Total | 37         | 41.1       | 100.0             |                      |

|                  |    |       |  |  |
|------------------|----|-------|--|--|
| Perdidos Sistema | 53 | 58.9  |  |  |
| Total            | 90 | 100.0 |  |  |

Como se puede apreciar, se presentaron un mayor número de respuestas cercanas al 10 en la condición de “ahora” que en la de “antes” del financiamiento.

Tabla 3. Información descriptiva para el conjunto de entrevistadas sobre la pregunta de “felicidad” antes y después de obtenido el financiamiento.

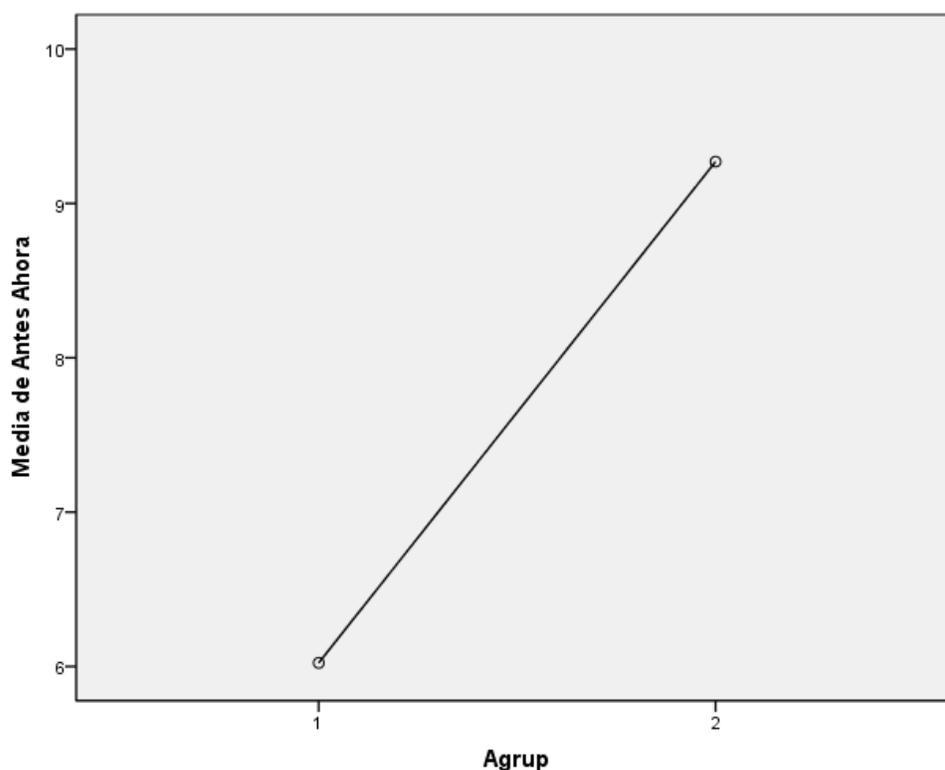
### Descriptivos

#### Antes Ahora

|       | N  | Media | Desviación estándar | Error estándar | Intervalo de confianza para la media al 95% |                 | Mínimo | Máximo |
|-------|----|-------|---------------------|----------------|---|-----------------|--------|--------|
|       |    |       |                     |                | Límite inferior                             | Límite superior |        |        |
| Antes | 43 | 6.02  | 2.231               | .340           | 5.34  | 6.71            | 1      | 10     |
| Ahora | 37 | 9.27  | 1.170               | .192           | 8.88  | 9.66            | 5      | 10     |
| Total | 80 | 7.53  | 2.434               | .272           | 6.98  | 8.07            | 1      | 10     |

Confirmando la información de las tablas anteriores sobre la frecuencia de respuesta a las diferentes opciones en la escala, esta tabla muestra que las medias son mayores para la condición de “ahora” que en la de “antes”. De la misma manera, podemos ver que las desviaciones estándar y el error estándar es mayor para las respuestas proporcionadas a la pregunta “ahora” que en la de “antes”. La gráfica siguiente muestra las medias de respuesta para las dos preguntas hechas al respecto.

Gráfica 2. Medias obtenidas para el conjunto de entrevistadas sobre la variable felicidad antes y después de obtenido el financiamiento.



Con el propósito de determinar si las diferencias en “felicidad” antes y después de obtenido el financiamiento para la totalidad de mujeres entrevistadas eran estadísticamente significativas, se empleó una prueba T para muestras dependientes. La información descriptiva que produce dicha prueba se muestra en la tabla siguiente. Como se puede observar, solamente se encontraron 36 parejas de puntajes. Esto es, solamente 36 de las 45 personas entrevistadas respondieron a las dos preguntas acerca de que tan felices eran antes del financiamiento y que tan felices son actualmente.

Tabla 4. Información descriptiva de los puntajes obtenidos “antes” y “ahora” para el total de personas que respondieron a las preguntas.

**Estadísticos de muestras relacionadas**

|                  | Media | N  | Desviación estándar | Error estándar de la media |
|------------------|-------|----|---------------------|----------------------------|
| Par 1 TotalAntes | 5.92  | 36 | 2.310               | .385                       |
| TotalAhora       | 9.25  | 36 | 1.180               | .197                       |

Acerca de los resultados, podemos destacar que la desviación estándar es menor para las respuestas dadas a la pregunta relacionada con su felicidad “antes” que a la que expresaron sobre la pregunta sobre “ahora” del financiamiento. Otro dato importante es que se refiere al error estándar de la media. Considerando que el tamaño de la escala empleada para responder a cada pregunta fue del 1 al 10, los valores encontrados resultan pequeños; y más pequeños aun para la pregunta relativa al “ahora” que ya han contado con el financiamiento.

Sobre el resultado de la prueba T, la tabla siguiente muestra los valores calculados para tal procedimiento. Los resultados del análisis fueron estadísticamente significativos. De tal manera, podemos afirmar una diferencia estadísticamente significativa en el incremento en felicidad atribuida al otorgamiento del financiamiento.

Tabla 5. Resultados de la prueba T para muestras relacionadas para el total de personas que respondieron las preguntas sobre felicidad “antes” y “después” del financiamiento.

**Prueba de muestras relacionadas**

|                               | Diferencias relacionadas |                        |  |   |          | t      | gl | Sig.<br>(bilateral) |
|-------------------------------|--------------------------|------------------------|--|---|----------|--------|----|---------------------|
|                               | Media                    | Desviación<br>estándar | Error<br>estándar<br>de<br>la<br>media | 95% Intervalo de<br>confianza para la<br>diferencia |          |        |    |                     |
|                               |                          |                        |  | Inferior  | Superior |        |    |                     |
| TotalAntes<br>–<br>TotalAhora | -3.333                   | 2.640                  | .440                                   | -4.227  | -2.440   | -7.575 | 35 | .000                |

La tabla siguiente muestra la información descriptiva sobre la felicidad percibida de las mujeres que obtuvieron el financiamiento en el 2011; esto es, de las mujeres que por primera vez (nuevo) se les otorgó el crédito. De acuerdo a la información, se encontró una diferencia de tres puntos entre el “antes” y el “ahora” del financiamiento. Por otro lado, lo mismo que se encontró para el total de la muestra, aquí también podemos ver puntajes similares tanto en la desviación estándar como en el error estándar; aunque la dispersión de puntajes es menor para las respuestas a la pregunta sobre felicidad en el “ahora” y un mayor error estándar en el “antes”.

Tabla 6. Información descriptiva de los puntajes obtenidos “antes” y “ahora” para las personas que respondieron a las preguntas.

### Estadísticos de muestras relacionadas

|                | Media | N | Desviación estándar | Error estándar de la media |
|----------------|-------|---|---------------------|----------------------------|
| Par 1 NueAntes | 6.29  | 7 | 2.289               | .865                       |
| NueAhora       | 9.29  | 7 | .756                | .286                       |

Sobre los resultados de la prueba T, la tabla 7 muestra una diferencia significativa entre los puntajes al “antes” y al “ahora” del financiamiento. De tal manera, para este subgrupo también podemos decir que el crédito otorgado tuvo un impacto positivo en la felicidad de las mujeres beneficiadas.

Tabla 7. Resultados de la aplicación de la prueba T sobre las respuestas de las personas que recibieron el financiamiento en el 2011.

### Prueba de muestras relacionadas

|                            | Diferencias relacionadas |                     |                            |   |          | t      | gl | Sig. (bilateral) |
|----------------------------|--------------------------|---------------------|----------------------------|---|----------|--------|----|------------------|
|                            | Media                    | Desviación estándar | Error estándar de la media | 95% Intervalo de confianza para la diferencia |          |        |    |                  |
|                            |                          |                     |                            | Inferior                                      | Superior |        |    |                  |
| Par 1 NueAntes<br>NueAhora | -3.000                   | 2.380               | .900                       | -5.202  | -.798    | -3.334 | 6  | .016             |

En virtud de que el número de entrevistadas que habían obtenido el financiamiento en el año 2011 fue de 10 personas y, dado que solamente siete de ellas respondieron a las dos preguntas sobre felicidad, se decidió confirmar el resultado obtenido por medio de la prueba T con el empleo de una prueba no paramétrica. La prueba seleccionada para ello fue la de Wilcoxon que permite determinar diferencias significativas con pocas observaciones y con muestras relacionadas. La tabla siguiente muestra los resultados de la misma.

Tabla 8. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon.

**Rangos**

|            |                   | N              | Rango promedio | Suma de rangos |
|------------|-------------------|----------------|----------------|----------------|
| NuevoAhora | -Rangos negativos | 0 <sup>a</sup> | .00            | .00            |
| NuevoAntes | Rangos positivos  | 5 <sup>b</sup> | 3.00           | 15.00          |
|            | Empates           | 2 <sup>c</sup> |                |                |
|            | Total             | 7              |                |                |

a. NuevoAhora < NuevoAntes

b. NuevoAhora > NuevoAntes

c. NuevoAhora = NuevoAntes

**Estadísticos de contraste<sup>b</sup>**

|   |                         |
|---|-------------------------|
|   | NuevoAhora - NuevoAntes |
| Z | -2.032 <sup>a</sup>     |

|                     |          |      |
|---------------------|----------|------|
| Sig.<br>(bilateral) | asintót. | .042 |
|---------------------|----------|------|

a. Basado en los rangos negativos.

b. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

Como se puede observar, no obstante que la significancia obtenida por este procedimiento fue menor que la obtenida por la prueba T, también fue significativa a un nivel menor al .05.

Sobre los resultados de los valores “antes” y “ahora” de las personas que ya contaban con financiamiento antes del 2011, que ya estaban “operando”, la tabla siguiente muestra la información descriptiva correspondiente.

Tabla 9. Información descriptiva del “antes” y el “ahora” de las mujeres que ya contaban con financiamiento antes del 2011.

**Estadísticos de muestras relacionadas**

|               | Media | N  | Desviación estándar | Error estándar de la media |
|---------------|-------|----|---------------------|----------------------------|
| Par 1 OpAntes | 5.83  | 29 | 2.346               | .436                       |
| OpAhora       | 9.24  | 29 | 1.272               | .236                       |

Como se muestra, la diferencia entre las medias fue de más de tres puntos. También, los valores de la desviación estándar y del error estándar son semejantes a los encontrados en los análisis anteriores.

Acerca del resultado de la prueba T, la tabla 10 indica que las diferencias entre el “antes” y el “ahora” son estadísticamente significativas. De tal manera, lo mismo

que para las comparaciones anteriores, podemos decir que el financiamiento tuvo un impacto positivo en el incremento de la felicidad percibida en este grupo de mujeres.

Tabla 10. Resultados de la prueba T para las mujeres que ya contaban con financiamiento antes del 2011.

**Prueba de muestras relacionadas**

|                               | Diferencias relacionadas |                        |                                     |   |          | t      | gl | Sig.<br>(bilateral) |
|-------------------------------|--------------------------|------------------------|-------------------------------------|---|----------|--------|----|---------------------|
|                               | Media                    | Desviación<br>estándar | Error<br>estándar<br>de la<br>media | 95% Intervalo de<br>confianza para la<br>diferencia |          |        |    |                     |
|                               |                          |                        |                                     | Inferior  | Superior |        |    |                     |
| Par 1 OpAntes<br>-<br>OpAhora | -3.414                   | 2.732                  | .507                                | -4.453  | -2.374   | -6.728 | 28 | .000                |

## **CONCLUSIONES**

### **III.1 Análisis Cuantitativo**

#### **III.1.1 Resumen de hallazgos**

El FONDESO tiene como finalidad la generación del empleo, por lo que fomenta dos programas; uno dedicado al apoyo de microempresas y otro orientado a la comercialización de productos rurales.

Este estudio tuvo como finalidad evaluar, desde el punto de vista cuantitativo, la eficacia en la aplicación de los créditos otorgados a los microempresarios, para lo cual se elaboró un instrumento de evaluación que permitiera recabar la información financiera a una muestra estratificada de las empresas beneficiadas con créditos durante el año 2011.

Con los datos financieros recabados se procedió a construir un estado de resultados mensual y un balance anual estimados, con los cuales calcular dos tipos de indicadores, los basales y los del modelo FOCO\* descritos anteriormente.

Posteriormente, se construyó una línea basal, con los datos recabados por el INEGI en la Encuesta Nacional de Microempresas, comparando unos indicadores base de las microempresas con crédito pertenecientes al Distrito Federal con el resultado promedio de cada indicador de la muestra del FONDESO.

#### **III.1.2 Respecto a los indicadores basales**

Dentro de los resultados destacables de la comparación de la línea basal se detectó que los indicadores B1, B2 y B3 (utilidades sobre activos y cobertura de ingresos familiares) se encuentran por debajo de los resultados obtenidos de las ENAMIN y desafortunadamente afectó mucho el hecho de que 30, 44 y 37 empresas reflejaron pérdidas en los años 2010, 2011 y 2012 respectivamente.

El resultado del indicador B4 (plazo de cuentas por cobrar) es superior a los plazos obtenidos de las ENAMIN, sin embargo se redujo al pasar de 27 días en 2010 a 3 días en 2012. Al mismo tiempo el resultado de B5 (plazo de cuentas por pagar) se encuentra muy por encima de las ENAMIN y en el periodo de 2010 a 2012 fue recortando su distancia y aunque es bueno financiarse, los plazos detectados se encuentran muy alejados con respecto a las microempresas del Distrito Federal. Con lo anterior se detectó una reducción del tiempo de cobro pero al mismo tiempo se redujo el tiempo de pago a proveedores, lo que parece indicar que los préstamos solicitados fueron canalizados para el pago de cuentas pendientes y/o atrasadas.

Los indicadores B7 y B8 (nómina/ventas y gastos fijos sin nómina/ventas) presentan en lo general resultados similares que las ENAMIN.

Los indicadores B10, B11 y B12, que reflejan los niveles de endeudamiento, mostraron que para los créditos de habilitación son menores los de FONDESOS y mayores para los créditos refaccionario.

Al separar la línea basal en créditos de habilitación y refaccionarios, se detectó que las microempresas de FONDESOS con créditos refaccionario mejoraron sus indicadores al acercar sus resultados a la línea basal de las microempresas con créditos refaccionarios de las ENAMIN, sin embargo las microempresas con créditos de habilitación empeoraron sus indicadores.

### III.1.3 Respecto al modelo de evaluación FOCO\*

El último proceso de evaluación y más extensivo fue el cálculo de los indicadores FOCO\*, los cuales nos permiten conocer la eficacia en la aplicación de los microcréditos y con la finalidad de responder preguntas básicas de la evaluación, esta sección se subdivide por preguntas respondidas según los resultados obtenidos.

#### III.1.3.1 ¿Cuáles fueron los indicadores mejor evaluados?

Los tres indicadores que la mayoría de las empresas cumplió en el periodo 2011-2010 son: Operación O1vsO2 (43), Crecimiento C1 (40), Fundamentales F1 (28).

Al evaluar las 73 empresas se detectó que 43 empresas manejan un correcto flujo de circulante, esto significa que cobran antes de pagar, evitando problemas de liquidez. También de las empresas contempladas en el estudio 40 cumplieron con los parámetros del indicador C1, infiriendo que existió un incremento en sus ingresos confrontando los periodos de estudio. Finalmente 28 empresas logran tener un rendimiento mensual mayor a la inflación mensual, sin embargo este último indicador permite la siguiente reflexión, deben mejorar sus prácticas administrativas de tal manera que logren tener un rendimiento mayor a la inflación, con el propósito de que su dinero invertido y generado no pierda poder adquisitivo.

Los tres indicadores que la mayoría de las empresas cumplió en el periodo 2012-2011 son: Operación O1vsO2 (43), Crecimiento C1 (42), Fundamentales F1 (35).

Del estudio realizado a 73 microempresas sólo 43 empresas manejan un correcto flujo de circulante, repitiendo la misma cifra que el periodo anterior, esto significa que siguen cobrando antes de pagar, evitando problemas de liquidez, se sugiere que las 30 restantes corrijan su ciclo de circulante para mejorar su flujo de efectivo. Aunado a los indicadores de mayor cumplimiento por las empresas sólo 42 cumplieron con los parámetros del indicador C1, infiriendo que existió un incremento en sus ingresos logrando sumarse 2 negocios más que el periodo pasado. Por último 35 empresas logran tener un rendimiento mensual mayor a la inflación mensual, se sumaron 7 empresas más que el periodo pasado, se sugiere que las 48 restantes mejoren sus técnicas administrativas de tal forma que logren tener un rendimiento mayor a la inflación, con el propósito de que su dinero invertido y generado no pierda poder adquisitivo.

#### III.1.3.2 ¿Cuáles fueron los indicadores peor evaluados?

Los tres indicadores que la minoría de las empresas cumplió en 2011-2010 son:

Operación O4 (8), Operación O3A y O3N (6), Oportunidad O\*3 (6).

De las 28 empresas analizadas mediante los parámetros del indicador O4, las cuales tienen un crédito refaccionario, se detectó que 8 entidades económicas

cumplen con los parámetros, lo cual muestra que la minoría utilizó el recurso recibido para el fin que fue solicitado. A su vez las 45 empresas evaluadas bajo el indicador O3<sub>A</sub> y O3<sub>N</sub>, recibieron un crédito de habilitación, de las cuales sólo 6 cumplieron con los parámetros establecidos, revelando que sólo éstas utilizaron el empréstito para lo cual fue requerido. Por último de las 73 empresas evaluadas sólo 6 empresas cumplieron con las condiciones del indicador O\*3, infiriendo que lograron una mejora operativa que le permite cubrir los intereses y capital del préstamo, además de generar una previsión que le permita sustituir el bien ya que estas poseen un crédito refaccionario, evitando recurrir a un nuevo financiamiento.

Los indicadores que la minoría de las empresas cumplió en 2012-2011 son: Operación O4 (1), Operación O3<sub>A</sub> (1), Operación O3<sub>N</sub> (4) y Oportunidad O\*3 (4)

Las empresas analizadas mediante los parámetros del indicador O4, las cuales tienen un crédito refaccionario, sólo 1 un negocio cumple con los parámetros, mostrando que la mayoría utilizó el recurso recibido para un fin distinto al que fue solicitado o bien sustrajeron el activo. Para el indicador O3<sub>A</sub> y O3<sub>N</sub> figuraban sólo 45 micronegocios los cuales recibieron un crédito de habilitación, de éstos sólo 1 y 4 cumplieron con los parámetros establecidos respectivamente, revelando que pocos mantenían el empréstito para lo cual fue requerido o bien se utilizó para otro fin. Por último de las 73 empresas evaluadas sólo 4 empresas cumplieron con las condiciones del indicador O\*3, infiriendo que se disminuyó el número de empresas que lograron una mejora operativa comparando el periodo anterior, limitando a la gran mayoría poder cubrir los intereses y capital del préstamo, además de generar una previsión que le permita sustituir el bien.

### III.1.3.3 ¿Cuáles fueron los principales aciertos?

Los puntos importantes a mencionar son que las empresas con experiencia en el mercado tuvieron mejores resultados en las evaluaciones del modelo, por lo que se reflexiona que los créditos ayudan a negocios que estén operando permitiendo el robustecimiento de su capital de trabajo o cuenta de activos fijos según sea el caso logrando una mejora significativa en su salud financiera.

El siguiente punto a destacar es que la mayoría de empresas logra tener un correcto uso del ciclo de circulante, es decir, cobran antes de pagar, evitando que se queden sin liquidez propiciando la inoperatividad de la empresa.

#### III.1.3.4 ¿Cuáles fueron los principales errores?

Dentro de las limitantes como factores que evitaron el correcto desarrollo de las empresas son la desorientación de los dueños al manejo correcto de sus recursos, el poco entendimiento de los beneficiarios en cuanto al costo del financiamiento, así como la falta de asesoramiento para realizar la correcta inversión en cantidad y destino que cumpliera con las necesidades y capacidades del negocio.

#### III.1.3.5 ¿Es mejor dar crédito refaccionario o de habilitación?

Se considera que un crédito refaccionario brinda mayores beneficios a la empresa en un plan de mediano y largo plazo, puesto que permite a la empresa incrementar sus activos fijos con los cuales podrá generar mayor riqueza, garantizando la permanencia de dicha empresa y la utilidad del recurso. Los créditos de habilitación se enfocan en solucionar problemas de liquidez, estos dan beneficios al corto plazo ya que permiten que la empresa pueda operar, sin embargo, si estos no se utilizan para generar mayor riqueza y sólo se utilizan para salir de un problema de liquidez, se convertirá en un factor desfavorable en corto plazo provocando la disminución del capital de trabajo. Cualquier financiamiento es bueno siempre y cuando contribuya en generar mayor riqueza.

#### III.1.3.6 ¿Las empresas mejoraron o empeoraron?

Con base en el análisis determinístico del modelo FOCO\* algunas empresas evaluadas experimentaron una mejora en sus resultados del periodo 2012 comparado con el periodo 2011, sin embargo se debe trabajar en la administración de recursos para que las empresas garanticen su permanencia y se alejen de la inminente quiebra, por medio de mecanismos que apoyen la correcta administración de recursos financieros que posee la empresa evitando escenarios que propicien el cierre definitivo y pérdida del patrimonio.

Por otro lado, se encontró evidencia estadísticamente significativa de una disminución en los indicadores C1, C4 y C6, implicando una reducción en ventas,

incremento de compras más que en ventas e incremento en gastos fijos, lo cual no es favorable para una sana gestión financiera. Afortunadamente el indicador C2 presentó un incremento para las empresas que recibieron un préstamo refaccionario, propiciando un incremento de ventas mayor que el activo fijo, reflejando que la gestión con este tipo de créditos es más favorable que uno de habilitación o avío.

Las empresas evaluadas fueron apoyadas por el FONDESO con la finalidad de fomentar su subsistencia, crecimiento y desarrollo, garantizando la permanencia de empleos y la posible generación de éstos, sin embargo los resultados muestran que estas empresas tuvieron limitantes en la administración de sus recursos financieros y operativos teniendo resultados diferentes a los esperados.

### **III.2 Análisis Cualitativo**

Los resultados muestran que las mujeres beneficiadas con el financiamiento muestran características de actitudes, comportamientos, aspiraciones, esfuerzo, etc. que en conjunto, permiten afirmar que los créditos otorgados han logrado tener una contribución importante en su empoderamiento. Esto es, los análisis realizados sobre el total de entrevistas hechas a las 45 mujeres permitieron identificar toda una serie de factores que contribuyeron en el empoderamiento.

Con un fundamento en los diferentes documentos revisados sobre el tema, se pudieron identificar una cantidad de definiciones, modelos, conceptos, etc. que posibilitaron establecer focos de búsqueda que resultaron válidos para obtener la información necesaria para este trabajo.

Por otro lado, la naturaleza de evaluación de carácter cualitativo fue sumamente pertinente en este propósito de evaluar los efectos y el impacto del programa de financiamiento en el empoderamiento de las mujeres que obtuvieron el crédito a partir del año 2011. El trabajo de análisis realizado, en el que cada una de las entrevistas fue leída en su totalidad, permitió identificar la consistencia interna y externa de las diferentes afirmaciones expresadas dentro de cada entrevista y entre las entrevistas. Con tal trabajo de análisis fue posible identificar las dinámicas personales, familiares y sociales que son resultado de la experiencia de vida de las mujeres en diferentes ámbitos, personajes y funciones desempeñadas.

Asimismo, el análisis realizado también permitió identificar algunos factores que impulsan o que inhiben del empoderamiento.

La metodología descrita partió del análisis de la totalidad de expresiones recogidas en cada una de las entrevistas a fin de contar con una apreciación del conjunto de experiencias, problemáticas, condiciones, etc. que posibilitaron contextualizar las respuestas dadas a las preguntas hechas en lo particular. De tal manera, las conclusiones sobre la evaluación de los efectos sobre el empoderamiento alcanzado por el programa de financiamiento otorgado por parte del FONDESO son válidas.

En virtud del análisis de la información recabada es posible decir que el financiamiento mejoró, y, en algunos casos, fue determinante para el establecimiento de autoestima, autoeficacia, motivación, confianza, uso del tiempo, equidad y educación, seguridad, independencia, manejo y solución de conflictos con el esposo y, equidad en el apoyo en el trabajo doméstico, como los más sobresalientes. En otras palabras, el programa de financiamiento ha logrado tener efectos en la esfera personal, familiar y social de las beneficiadas.

De la misma manera, dados los objetivos planteados para este trabajo de identificar el impacto del programa sobre factores más allá del empoderamiento, este trabajo también permitió identificar la contribución del programa no solamente en la felicidad y en la calidad de diferentes dominios de vida, sino también en otros aspectos. En este sentido, los resultados de los análisis mostraron un impacto importante en los temas de generación de aspiraciones a futuro y, tranquilidad, que no fueron considerados en el propósito inicial.

De tal manera, los resultados obtenidos fueron ponderados a la luz de los propósitos de la evaluación realizada. También, se identificaron áreas de oportunidad para la mejora del programa de financiamiento evaluado. El trabajo ponderó la contribución del programa de financiamiento desde la perspectiva de género y en relación con diversos aspectos dentro del área social en general.

No obstante, como ya se ha hecho notar en este documento, dada una serie de problemas en cuanto a que muchas de las beneficiadas por el crédito en el año mencionado no pudieron ser localizadas, sus números de teléfono ya no existían o habían sido cambiados o, bien, que ya habían cerrado sus negocios, se hizo necesario incluir también a aquellas que ya habían contado con el apoyo del FONDESOC en años anteriores. En otras palabras, dado que muchas de las mujeres entrevistadas ya contaban con un negocio antes de recibir el financiamiento en el año 2011, es difícil atribuir completamente el efecto en el empoderamiento a dicho apoyo. De tal manera, fue importante incluir a beneficiarias con empresas ya operando. Como ya se indicó, solamente 10 de las 45 mujeres obtuvieron el financiamiento en el año 2011.

Sin embargo, dada la redacción de las preguntas que se plantearon en términos comparativos a “antes” del financiamiento y al “ahora” con él, se puede atribuir, en cierta medida, el éxito del programa en el año mencionado así como a los alcanzados por las mujeres que ya contaban con financiamiento en años anteriores. Como ya se indicó, se realizó una evaluación de las respuestas proporcionadas por las mujeres haciendo una comparación de las respuestas obtenidas al “antes” y al “ahora” del otorgamiento del financiamiento.

Por otro lado, como ya se mencionó en la sección del método, las preguntas se redactaron de manera sencilla sin el empleo de un lenguaje técnico que dificultara la comprensión de las mismas. De tal manera, las respuestas fueron analizadas con cuidado a fin de identificar los conceptos que la literatura incluye dentro del tema del empoderamiento.

El análisis realizado se desarrolló en consideración a los focos de búsqueda mencionados en la sección de metodología. Como se indica en dicha sección, los focos de búsqueda fueron agrupados en las siguientes categorías: Aspectos personales, Familia, Sociales y, Calidad de Vida. Adicionalmente, en virtud del propósito de este trabajo de evaluar el impacto del financiamiento en el empoderamiento de las mujeres, el análisis de la información obtenida se realizó considerando las siguientes categorías: 1. Nuevo – operando, 2. Estado civil de la entrevistada, 3. Edad de la entrevistada. Adicionalmente, se incluyó la categoría de “encargado(a) de la administración” en consideración a que un número de mujeres no eran las responsables de la administración de la Micro o Pequeña Empresa no obstante que ellas habían sido las acreedoras al financiamiento. En

algunos casos también se indica el nivel educativo de las entrevistadas a fin de contrastar afirmaciones en relación con dicha variable. Los análisis se realizaron con el apoyo del programa Atlas.ti, v. 5.2.

A continuación se presentan las conclusiones que se pueden establecer a partir de los resultados obtenidos en el presente trabajo.

Sobre el tema del empoderamiento, se puede concluir que éste se logró establecer o desarrollar en virtud de los apoyos recibidos ya sea antes o a partir del año 2011. Dadas las diferentes citas incluidas en la sección de resultados, podemos observar que este constructo está presente de forma evidente en todas ellas.

Se encontraron referencias que apoyan relaciones de equidad de género en diversos ámbitos y actividades como la toma de decisiones, educación, la solución de relaciones difíciles con el esposo que lograron superar en virtud del financiamiento. También, dada la variedad de edades reportadas, podemos decir que el empoderamiento es una característica que resulta independiente de la misma. En otras palabras, no se encontró ninguna relación entre la edad de las entrevistadas y la presencia del empoderamiento. Adicionalmente, considerando que tal constructo está integrado por una serie de otros constructos como ya se planteó, las citas que se incluyen sobre equidad, motivación, autoestima y autoeficacia contribuyen a validar la afirmación sobre el empoderamiento alcanzado.

No obstante, como ya también se ha indicado, se considera que tal condición de empoderamiento no fue establecida en todos los casos en virtud de los créditos otorgados. Como ya se mencionó, se encontraron referencias a historias de vida con sus familias de origen que seguramente contribuyeron en mucho para que tal característica apareciera. Este deberá ser un tema de investigación para futuros trabajos.

De forma adicional, esta condición de empoderamiento también se encontró, de manera parcial, en relación con la independencia lograda sobre el cuidado de los

hijos y el trabajo doméstico. En este sentido, los resultados indicaron que una cantidad de beneficiadas consideran el espacio del hogar y del cuidado de los hijos como una responsabilidad básicamente del ámbito femenino. Sobre el tema del trabajo en el hogar, el beneficio o el detrimento sobre el empoderamiento de las mujeres, éste está relacionado a la percepción sobre el mismo. Como ya se describió, se encontraron muchas mujeres que percibían el trabajo en casa como una carga, mientras que, para otras, el mismo representaba una actividad de disfrute y de realización personal. En este sentido hay que retomar a Calonge (2011) quien, en la cita que hace sobre Leith (2006), menciona que para las mujeres el hogar puede ser un espacio de identificación personal y de autoreforzamiento en el que pueden expresar el control de sus propias vidas.

No obstante, también se encontraron afirmaciones diferentes que indican la igualdad de géneros en todos los ámbitos.

Una pieza importante de información sobre la contribución del financiamiento fueron las expresiones de miedo que sentían las mujeres antes de contar con el crédito. De acuerdo a las referencias presentadas, las mujeres entrevistadas manifestaron la presencia de miedo en diferentes circunstancias tanto personales como sociales que fueron eliminadas a partir del apoyo económico recibido.

Sobre la relación entre independencia y uso del tiempo, se puede decir que los resultados indican que existen diferentes posiciones al respecto. Algunas mujeres manifestaron que el contar con un negocio tuvo un efecto negativo en el uso libre de su tiempo, mientras que otras manifestaron tener más libertad para diversas actividades; sobre todo cuando lo compararon con algún trabajo como empleadas con un horario establecido.

Uno de los elementos que varias mujeres destacaron fue el de poder contar con un negocio que se ubicara en una sección dentro de su propia casa. Esto les permitió poder estar al cuidado de la misma, de sus hijos, o de la familia en general.

Sobre el tema de equidad y educación, si bien la mayoría de las mujeres entrevistadas consideran iguales al hombre y a la mujer acerca de la búsqueda de superación personal, económica y de beneficio para el matrimonio a través de la educación, algunas otras mantienen que la mujer debe guardar una posición diferente al hombre en la toma de decisiones. En este sentido, los resultados mostraron que algunas mujeres consideran que la educación puede llevar a la pareja a una situación problemática en virtud de diferencias en el salario o de preparación, y que las mujeres deberían mantener una posición de menor desarrollo educativo que los hombres.

En cuanto al tema de equidad sobre el cuidado de los hijos, se puede concluir que las mujeres consideran que tal actividad es casi exclusiva de ellas. Aunque valoran mucho la independencia y el empoderamiento que les proporciona el trabajo, muchas de ellas manifiestan que el cuidado de los hijos es un trabajo fundamentalmente femenino.

Sobre la equidad con la relación con el esposo, podemos decir que aunque para varias mujeres la relación con el esposo era problemática en diversos sentidos, muchas manifestaron que ésta cambió a partir de que obtuvieron el financiamiento. Inclusive para algunas, el financiamiento representó la oportunidad de romper con tal situación conflictiva.

En cuanto a la toma de decisiones sobre el uso del dinero, encontramos que la mayoría de las entrevistadas están a cargo de sus propios negocios y, que, por lo tanto, son ellas las encargadas de tomar las decisiones al respecto. Esto fue así aun para aquellas mujeres en las que el esposo participaba en la administración del negocio. En algunos casos, los menos, la toma de decisiones y, en general la administración del negocio, la llevaba el marido. Esto se presentó cuando la mujer reconocía las mayores habilidades del esposo para ello o cuando tenían hijos que atender.

No obstante lo que se mencionó acerca de la preferencia de una cantidad de mujeres sobre de su papel dentro del hogar, podemos concluir en cuanto a las decisiones sobre la casa, que la mayoría de las mujeres casadas o en unión libre manifestaron que aun en temas como el de preferencias en comida, dichas decisiones son compartidas.

## **III.2.2 Hallazgos más allá del empoderamiento**

### **III.2.2.1 Calidad de vida**

Como ya se mencionó en la sección correspondiente, uno de los propósitos de este trabajo fue el de evaluar la contribución del financiamiento en el mejoramiento de la calidad de vida de las beneficiadas. En este sentido, sería de esperarse que el financiamiento no solamente tuviera un efecto en el empoderamiento de las mujeres sino también un impacto en los dominios de vida más directamente relacionados. De tal manera, a continuación se establecerán una serie de conclusiones acerca de este tema a partir de los resultados obtenidos en las entrevistas.

Para el caso de la ocupación del dinero que el negocio genera, las beneficiarias dejaron claro a través de las entrevistas que este es un recurso que debe atender varias condiciones. Es decir, destinar parte de una ganancia o utilidad que haya generado el negocio depende, en buena medida, de las necesidades inmediatas o de la satisfacción de compromisos, así como del pago del crédito, la rentabilidad y la operatividad de los negocios.

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que la mayor parte de las beneficiadas con el crédito, ya sea que hayan iniciado a partir del 2011 o antes, comenzó el negocio con mínima o nula experiencia, y que en su mayoría las ganancias son escasas; prácticamente de subsistencia.

De esta manera se encontró que el dinero que producen los negocios es utilizado principalmente para aspectos relacionados con una alimentación elemental, compra de algunos materiales para la escuela de los hijos, la satisfacción de necesidades básicas de vestimenta y calzado y, en algunos casos para mejoras o reparaciones necesarias para la vivienda. Por lo general, el resto de esos recursos son reinvertidos en la compra de materiales, materias primas e insumos para la producción de los negocios o para el mantenimiento de los recursos para la prestación de servicios.

Otro de los dominios de vida incluidos fue el de la vivienda. Como ya se indicó, este dominio permitió conocer si una parte de los ingresos se destinaba al pago de renta o de algún crédito hipotecario. De acuerdo a los resultados, la mayoría de las entrevistadas cuenta con una vivienda de su propiedad. Sin embargo, no resulta claro cómo se dio el proceso de adquisición o construcción de la vivienda, dado que, como ya se indicó, la mayor parte de los ingresos obtenidos por los diferentes negocios apenas alcanzan para satisfacer necesidades básicas de las beneficiadas, de la familia y para la operación de la empresa. En uno de los casos, una de las mujeres indicó haber recibido un terreno de 60m<sup>2</sup> como herencia y que ahí construyó su casa: *“no, que crees que es propia, gracias a Dios mi papá nos dejó este pequeño terreno. A mí me tocaron 60 metros y yo he construido mi departamento y el de mi hija, pero es propio.”* Edad: 61 años. Madre Soltera.

En cuanto al dominio de alimentación, todas las entrevistadas, excepto una que contaba con dos negocios, no declararon un mejoramiento en este tema y, las que hicieron alguna referencia más amplia sobre el mismo indicaron que se limitaban en ello y el consumo consistía de leche, tortillas, pan, y carne en ocasiones. De tal manera, como ya se ha mencionado, los negocios con que cuentan las mujeres entrevistadas son de subsistencia.

Sobre la pregunta acerca del ahorro, que eventualmente les permitiera mejorar su condición en diversos aspectos, podemos concluir que éste prácticamente no existe. De toda la revisión que se hizo al respecto, se encontró que muy pocas mujeres mencionaron contar con algo de dinero en el banco.

En cuanto al tema de la salud, y considerando las conclusiones ya establecidas en apartados anteriores, podemos decir que todas las mujeres que cuentan con el servicio de salud que proporciona alguna institución oficial, proviene del esposo o de los hijos. Las demás mujeres, en caso de enfermedad, recurren a los servicios de beneficencia como el seguro popular o a los centros de salud pública.

### **III.2.2.2 Felicidad**

Como ya se indicó en los objetivos de este trabajo, también se propuso identificar y evaluar la contribución que el financiamiento ha logrado tener en factores

adicionales a los del empoderamiento. Esto es, cuál ha sido el impacto de programa del FONDESO sobre factores que van más allá del empoderamiento.

Con este propósito, se pudo identificar el impacto que el programa ha logrado en la felicidad de las beneficiadas. Los análisis estadísticos realizados indican que, tanto para el conjunto de mujeres en la muestra como para aquellas que obtuvieron el financiamiento a partir del 2011 y para aquellas que ya contaban con algún apoyo financiero antes de ese año, los resultados de las pruebas estadísticas llevadas a cabo muestran una diferencia estadísticamente significativa entre el “antes” del crédito y el “ahora” con él. Este hallazgo es de suma relevancia en la evaluación ya que contribuye a una mayor y mejor apreciación del efecto del programa en esta área que permite resumir el efecto global del programa en la variedad de factores incluidos.

Por otro lado, como ya se mencionó en la sección de resultados, se encontraron efectos adicionales a los ya mencionados en la calidad de vida de las entrevistadas.

Uno de estos efectos atribuido al financiamiento según lo expresado por las entrevistadas, es la tranquilidad. En la revisión de las entrevistas, tal condición se expresó de diversas maneras que van desde un estado de relajación general a una situación de armonía entre los miembros de la familia.

Sobre el tema de las aspiraciones a futuro, podemos afirmar el efecto positivo que el financiamiento ha tenido en la proyección de nuevas ideas para el futuro, tanto en lo personal como en relación con el crecimiento del negocio.

Por último, un resultado adicional fue el del efecto que el programa ha tenido en la satisfacción o felicidad en virtud del financiamiento recibido. Las expresiones vertidas al respecto vienen a confirmar la importancia del financiamiento en los temas de empoderamiento, aspiraciones a futuro, tranquilidad y en algunos de los dominios de vida incluidos en el instrumento. De tal manera, ambos resultados, tanto los expresados por las mujeres al término de la entrevista como los obtenidos como respuesta a las dos preguntas sobre felicidad en el instrumento,

permiten afirmar el efecto positivo que el programa ha logrado más allá del tema del empoderamiento.

## **Recomendaciones**

### **IV.1 Análisis cuantitativo**

La posibilidad de establecer un negocio, no garantiza el éxito del mismo. Está claro que la finalidad del FONDESO, es el fomento del empleo como parte de un programa social, sin embargo se sugiere tomar en cuenta que los microempresarios no solo necesitan apoyo económico, sino muchas veces requieren ciertos conocimientos administrativos y financieros básicos para garantizar la sostenibilidad del negocio y/o detectar el momento oportuno de cerrarlo antes de llegar a la quiebra y perder el patrimonio que aún le quede manteniendo la posibilidad de reinventarse.

Es recomendable que los microempresarios busquen asesoramiento adecuado para detectar las necesidades económicas de su empresa y así el financiamiento recibido pueda contribuir en el desarrollo de las mismas y no sea un factor que contribuya al estancamiento o quiebra de éstas, no porque pueda solicitar mucho dinero, quiere decir que en verdad lo necesite, los costos del financiamiento pueden absorber sus utilidades.

Se sugiere que en el FONDESO se establezcan los siguientes pasos como evaluación de la viabilidad del proyecto, de tal forma que no solo se garantice la recuperación del crédito sino que se fomente el crecimiento y sostenibilidad del negocio:

Cuando el microempresario solicite un préstamo, debe establecer claramente cuáles son las proyecciones de ventas y costos con la finalidad de proporcionar los elementos para que el proyecto sea evaluado.

Se sugiere aplicar el modelo FOCO\* como un mecanismo de evaluación de la viabilidad financiera del préstamo. Los indicadores mínimos que se deben de cumplir son los Fundamentales y los de Operación.

Para realizar esta evaluación se deben establecer al menos la proyección de los estados financieros que cubran el plazo del préstamo y en caso de no cubrir los

indicadores, buscar la ampliación del plazo o reconsiderar metas objetivo de ventas que deben ser alcanzadas para la eficaz utilización del microcrédito.

Es recomendable que antes de otorgado el crédito, se proporcione una capacitación al microempresario orientada a la sana gestión financiera de su negocio. Esta capacitación deberá adiestrar al empresario en la elaboración de su estado de resultados y su balance para que tenga el control de su negocio. Es aconsejable que se le capacite en el cálculo de los indicadores, los cuales son muy fáciles de realizar y establecer los puntos “rojos” para que el propietario se dé cuenta de que su negocio no está proporcionando los recursos necesarios.

Un punto elemental es la definición de la estructura de sus costos, porque como se ha insistido constantemente, no es posible comprar más de lo que se proyecta vender. El empresario debe hacer consciencia de que es bueno incrementar su inventario (si son productos no perecederos) pero al mismo tiempo debe establecer los claramente el ciclo de compra-venta para no caer en desabasto pero no perder liquidez. Esta situación se reflejó en que se compra más de lo que se vende y al parecer, es algo generalizado porque dicho escenario también fue observado en microempresas encuestadas por las ENAMIN.

La estructura de costos (directos, nómina, fijos y otros) no debe exceder la proyección de ventas, además se debe incluir el pago de impuestos porque muchas de estas empresas eran REPECO y ahora pasarán al régimen de incorporación fiscal, por lo que se sugiere una capacitación contable y fiscal.

Es importante proporcionar acompañamiento al acreditado, estableciendo puntos de control con la finalidad de detectar a tiempo posibles desviaciones de las metas planteadas y definir líneas de acción que corrijan el rumbo del negocio.

En caso de detectar que el negocio no cubre los gastos, incluyendo los financieros y pago de préstamos, es importante replantear una reestructura del crédito, definiendo si con una nueva estrategia de ventas mejorará el negocio o si el evento es ocasionado por factores económicos globales plantear escenarios de recuperación, reestructuración o cierre.

Por último se sugiere tomar en cuenta que las empresas que mejor han aprovechado los créditos son aquellas con antigüedad o experiencia y los créditos refaccionarios son mejor administrados, por lo que se debe tener especial cuidado con los créditos de habilitación o avío.

Con respecto a los créditos de habilitación o avío debe establecerse claramente cuál es la causa que obliga al empresario a endeudarse. Si la causa es tener un alto nivel de cuentas por cobrar y se requiere liquidez se deben de plantear las

estrategias de cobro. Si se solicita para pago de proveedores, es importante establecer la estrategia de ventas que cubra ese faltante. Si se solicita para compra de inventarios, también es muy importante definir la estrategia del crecimiento de ventas. En caso de que se solicite para compras por estacionalidad, se deben analizar los ciclos del negocio y determinar los plazos adecuados para el pago del préstamo.

No cabe duda que los Fondos para el Desarrollo como el FONDESOS y los programas sociales que instrumenta el gobierno en todos sus niveles, son ejes fundamentales para la generación de autoempleo, lucha contra la pobreza y motor de la productividad del país. Según INEGI (2011) se estima un total de 8.4 millones de micronegocios, de los cuales 1.3 son empleadores y 7.1 son trabajadores por su cuenta, lo cual representa la fuerza más importante de generación de empleos en México. Por lo tanto es de vital importancia seguir coadyuvando al desarrollo de este sector y no tan sólo con la visión del préstamo recuperable sino con la visión del préstamo productivo que fortalezca al sector y provea de las herramientas necesarias para su sustentabilidad y crecimiento.

Con el presente estudio se demuestra que además de los recursos económicos es fundamental apoyar al microempresario con asesoría y capacitación para el logro exitoso del objetivo final que es el la generación del empleo para el sostenimiento de un buen nivel de vida familiar.

## **IV.2 Análisis cualitativo**

A continuación se incluyen algunas recomendaciones derivadas del análisis de las entrevistas:

Desarrollar estrategias para incrementar la asistencia de las mujeres a los talleres de empoderamiento.

Dado que no se pudo contar con un diseño antes – después de otorgado el financiamiento, como ya se mencionó en la sección de Metodología, las preguntas tuvieron que plantearse en términos de cómo era antes del financiamiento y como es ahora con él. Aunque la redacción de las preguntas y el análisis de las respuestas en cuanto a su consistencia sobre los negocios que recibieron el financiamiento en el 2011, así como aquellos que ya contaban con uno antes de dicho año permitieron obtener resultados válidos, el lapso de tiempo que

transcurrió para algunos de estos últimos era largo y se hizo necesario recurrir a la memoria de las entrevistadas. De tal manera, dado el propósito del proyecto, sería recomendable establecer una estrategia que permita una evaluación que incluya fundamentalmente a las mujeres que recibieron el apoyo de FONDESO en el año seleccionado. Sin embargo, no obstante lo mencionado en relación con tener que recurrir a la memoria de las mujeres entrevistadas, las respuestas fueron claras, sin titubeos y, consistentes.

Desarrollar estrategias para aumentar la asistencia a cursos de capacitación en temas como administración de negocios, contabilidad, manejo de inventarios y, equipos de control, etc.

Ofrecer incentivos para que las micro y pequeñas empresas consigan algún certificado de calidad otorgado ya sea por el mismo FONDESO o por alguna instancia externa. Esta recomendación posibilitaría el incremento de la vida de las empresas.

Dar un seguimiento a los créditos otorgados a fin de ponderar tanto los aciertos como los problemas que enfrentan y evitar el fracaso de los negocios a través de capacitación.

Aprovechar las experiencias que se obtengan en consideración al punto anterior a fin de incluirlas en programas de capacitación sobre el inicio y continuidad de los negocios.

Hacer factible la posibilidad de apoyos adicionales a los negocios que muestren indicadores financieros exitosos.

## **Bibliografía.**

Alberti, P. (2008). Introducción. En Emma Zapata, Verónica Vázquez, Pilar Alberti & cols. (compiladoras). Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales. México: Plaza y Valdes Editores.

Alguacil, J. (2000). *Calidad de vida y modelo de ciudad*. Madrid: Instituto Juan de Herrera.

Altman, E. (1968). Financial ratios discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609.

Altman, E y Hotchkiss, E (2010). *Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt*. 3th Edition. New York. John Wiley & Sons.

Altman, E. y Saunders, A. (1998). Credit risk measurement: Developments over the last 20 years. *Journal of Banking & Finance*, 21(1998), 1721-1742.

Andrews, F. M. and Withey, S. B.: 1976, *Social Indicators of Well-being: Americans Perceptions of Life Quality*, N. Y.: Plenum Press.

Angelucci, M., Karlan, D. y Zinman, J. (2013). Win Some Lose Some? Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco. National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 19119.

Arce, José. (2006). *El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos*. Ponencia preparada para el Duodécimo Informe Estado de la Nación. San José de Costa Rica. Programa Estado de la Nación.

Bachelet, M. (2011). *Foro de la Nueva Economía*. ONU Mujeres: 2011. <http://blog.lsb-uso.com/?p=2043>. Consultado el 14 de julio del 2013.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.

Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52.

Barrachina M. (2012). ¿Qué es el empoderamiento? <http://www.movimientosdegenero.com/articulos/que-es-empoderamiento>.

Banerjee, Abhijit V., Duflo, Esther, Glennerster, Rachel y Kinnan, Cynthia. (2009). *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*, Mimeo: MIT.

Beck, Thorsten, Demirgüç-Kunt, Asli y Martínez, M. Soledad. (2005). Access to and use of banking services across countries. World Bank Policy Research Working Paper 3754.

Blanca Elena del Pozo, E., & Arteaga, C. (2003). *Informe sobre la evaluación del microcrédito en México. Primera Parte: Encuesta de impacto social y empoderamiento a través microcrédito EISEM*.

Branden, N. (1995). *Los seis pilares de la autoestima*. Barcelona: Paidós

Caprara, G., & Steca, P. (2005). Self-efficacy beliefs as determinants of prosocial behavior conducive to life satisfaction across ages. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 24, 2.

Casique, I. (2003). Índices de empoderamiento femenino y su relación con la violencia de género. En R. Castro, F. Riquer y M.E. Medina (coords.) *Resultados de la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares 2003*, México, D.F.: Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES).

Casique, I. (2004). *Trabajo femenino, Empoderamiento y Bienestar de la Familia*. UC San Diego California: Center for U. S. – Mexican Studies.

Casique, I. (2006). ¿Cuándo puedo decir nó? Empoderamiento femenino y sexo no deseado en México. *Estudios demográficos y urbanos*, 21, 1. El Colegio de México A. C.

Casique, I. (2008). Participación en el trabajo doméstico de hombres y mujeres en México. *Papeles de Población*, vol. 14, núm. 55, enero-marzo.

Castro, R. & Casique, I. (2009). Violencia de pareja contra las mujeres en México: una comparación entre encuestas recientes. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, No. 87.

Castro, R., Casique, I., & Serrano, O. (2006). Violencia de pareja contra mujeres en México: en busca de datos consistentes. *Informe Nacional sobre Violencia y Salud*, Secretaría de Salud/UNIFEM, México, 123-163.

Cepeda, S. (2012). El empoderamiento de la mujer como motor del desarrollo local: caso Ejido Narigua, Municipio de Gral. Cepeda, Coahuila. En Lorenzo Alejandro López Barbosa, Gilberto Aboites Manrique, Francisco Martínez Gómez, (Compiladores). *Globalización y agricultura. Nuevas perspectivas en la sociología rural*: UAAAN – UAdeC. Saltillo, Coahuila, mayo 2012.

Chiapa, Carlos y Prina, Silvia. (2009). Diagnóstico de las Políticas Públicas de Microcrédito del Gobierno Federal. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) y El Colegio de México (COLMEX).

Código Fiscal de la Federación [CFF]. (1981). *Diario Oficial de la Federación*, 31 de diciembre de 1981. H. Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos.

Colange, F. (2011). La práctica del hogar. Espacios ambivalentes para identidades ambivalentes. *La ventana*, 4, 34. Versión Digital. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S140594362011000200005&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S140594362011000200005&script=sci_arttext)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2011). XII Encuentro Internacional de Estadísticas de Género: Empoderamiento, Autonomía Económica y Políticas Públicas. Aguascalientes, México. <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/mujer/noticias/noticias/6/44416/P44416.xml&xsl=/mujer/tpl/p1f.xsl&base=/tpl/imprimir.xsl> ½.

Comité Equidad de Género México. (s/f). <http://www.unisap.coop/activos/Noticias/Equidad%20de%20Genero/GeneroF.php>

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2012). Medición de la Pobreza en México. Recuperado el 5 de Mayo de 2013 de: [http://www.coneval.gob.mx/Informes/Med\\_Pobreza/Como\\_se\\_mide\\_la\\_pobreza\\_en%20Mexico.pdf](http://www.coneval.gob.mx/Informes/Med_Pobreza/Como_se_mide_la_pobreza_en%20Mexico.pdf)

De León, M. (1997). Poder y empoderamiento de las mujeres (1ª. Edición). Bogotá, Colombia: UN. Facultad de Ciencias Humanas.

Del Pozo, B. y Arteaga, C. (2003). Informe sobre la evaluación del microcrédito en México. Primera parte: Encuesta de impacto social y empoderamiento a través de microcrédito (EISEM). México, D.F. Secretaría de Economía.

Díaz, N., Escamilla, H., García, Y. y Quintana, M. (2011). Rentabilidad y solvencia de las empresas de comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en Canarias. Hacienda Canaria, 35(octubre 2011), 83-125.

Economic Intelligence Unit (2011). Microscopio global sobre el entorno de negocios 2011.

Esquivel, H. (2008). Situación actual del sistema de ahorro y crédito popular en México. Problemas del desarrollo revista latinoamericana de economía Vol. 39, núm. 152.

Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México [FONDESO] (2013), Gobierno del Distrito Federal. Recuperado el 22 de agosto de 2013 de:

[http://www.fondeso.df.gob.mx/quees\\_fondeso/index.html](http://www.fondeso.df.gob.mx/quees_fondeso/index.html)

Fujisawa, Y., Hamano, T., & Takegawa, S. (2009). Social capital and perceived health in Japan: an ecological and multilevel analysis. *Social Science and Medicine*, 69, 4.

Garduño, L. (1993). Determinación de la percepción sobre la calidad de vida en una comunidad marginada. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*. Vol. XXIII, No. 4 pp 125-138.

Garduño, L. (2002a). Expectativas y Atribuciones. En: M. Hernández González (Ed.), *Motivación animal y humana*. México, D. F.: Manual Moderno.

Garduño, L. (2002b). Calidad de vida: Elementos teóricos y empíricos para su análisis. Conferencia presentada II Congreso Latinoamericano de Alternativas en Psicología. Documento no publicado.

Garduño, L. (2009a). Informe de evaluación de impacto del proyecto "Jóvenes indígenas de Puebla en pro de la construcción de una cultura para el ejercicio de la vida democrática y de los derechos humanos. Trabajo financiado y enviado a la Comisión de la Comunidad Europea en México.

Garduño, L. (2009b). Impact evaluation: The contribution of the program "Opportunities" to the subjective well-being of a sample of high school students. Trabajo presentado a la IX Conference de la International Society of Quality of Life Studies. Florencia, Italia.

Garduño, L., & Munguía M. E. (2002). Evaluación de la calidad de vida: Dimensiones, satisfacción, e importancia en una muestra de personas analfabetas en una comunidad económicamente pobre. Documento publicado en las Memorias del Foro Nacional de Evaluación. Ensenada B. C. Centro Nacional de Evaluación.

Garduño, L. & Ramírez, R. (2001). Evaluación de la Autoestima en una Muestra de Niños de Primaria de Escuelas Públicas y Privadas. *Revista de Investigación Educativa*, 19, 1.

Garduño, L., Reig, E. & de la Garza, V. (2005). Desarrollo y validación de un instrumento para evaluar calidad de vida en estudiantes universitarios. En: Garduño, L., Salinas, B. & Rojas, M. (Eds.) *Calidad de vida y bienestar subjetivo en México*. Universidad de las Américas, Puebla, International Society of Quality of Life Studies, y Plaza y Valdés Editores.

Gómez, M., y Sabeh, E. (2003). Calidad de vida: Evolución del concepto y su influencia en la investigación y la práctica. Instituto Universitario de Integración en la Comunidad, Facultad de Psicología, Universidad de Salamanca. <http://www.usal.es/inico/investigación/invesinico/calidad.htm>.

Granados, J. y Quintal, N. (2013). Una visión desde el análisis financiero para evitar el fracaso y/o la quiebra de las Pymes. Recuperado el 24 de abril de 2013 de:

<http://biblioteca.coqcyt.gob.mx/bvic/Captura/upload/UNA-VISION-DESDE-EL-ANALISIS-FINANCIERO-MEMORIA.pdf>

Hashemi, Schuler, M., & Riley, A. (1996). Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh, *World Development*, 24, 4.

Idrovo A. J., & Cacique I. (2006). El empoderamiento de las mujeres y la esperanza de vida al nacer en México. *Revista Panamericana de Salud Pública*; 20. 1, 29–38.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2010). Censo de Población y Vivienda 2010. Recuperado el 10 de mayo de 2013 de:

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?src=487&e=9>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2011). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo ENOE 2010. México, D.F. INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2012). Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN 2010. México, D.F. INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2009). Censos Económicos 2008. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2010). Censos Económicos 2009. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2011). Censos Económicos 2009. México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2013). Análisis de la demografía de los establecimientos 2012. Resultados 2009 - - 2012. [http://buscador.inegi.org.mx/search?tx=Censo+econ%C3%B3mico+2008&CboBuscador=sitioINEGI\\_collection&q=n%C3%BAmero+de+Pymes+en+M%C3%A9xico&site=sitioINEGI\\_collection&client=INEGI\\_Default&proxystylesheet=INEGI\\_Default&getfields=\\*&entsp=a\\_inegi\\_politica&Proxyreload=1&lr=lang\\_es%257Clang\\_en&lr=lang\\_es%257Clang\\_en&filter=1](http://buscador.inegi.org.mx/search?tx=Censo+econ%C3%B3mico+2008&CboBuscador=sitioINEGI_collection&q=n%C3%BAmero+de+Pymes+en+M%C3%A9xico&site=sitioINEGI_collection&client=INEGI_Default&proxystylesheet=INEGI_Default&getfields=*&entsp=a_inegi_politica&Proxyreload=1&lr=lang_es%257Clang_en&lr=lang_es%257Clang_en&filter=1)

Kaboski, Joseph P. y Townsend, Robert M. (2005). Policies and impact: an analysis of village-level microfinance institutions. *Journal of the European Economic Association*.

Khandker, Shahidur R. (2005). Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh. *The World Bank Economic Review*, Vol. 19, No. 2.

Kremer Michael, Lee, Jean N. y Robinson, Jonathan M. (2007). The Return to Capital for Small Retailers in Kenya: Evidence from Inventories

Ley del Impuesto Sobre la Renta [LISR] (2002). Diario Oficial de la Federación, 1 de enero de 2002. H. Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos.

Longwe, S. H. y R. Clarke (1994), *Women's Equality and Empowerment Framework*, Unicef, Nueva York. Ed. en castellano: "El marco conceptual de

igualdad y empoderamiento de las mujeres", en León, M. (comp.) (1997), Poder y empoderamiento de las mujeres, Tercer Mundo Editores, Santafé de Bogotá (Colombia).

Mariño G, y Medina, I. (2009). La administración financiera: una utopía en las microempresas. Criterio Libre, 7(11), 123-144.

Martínez Renzo (2013). Tendencias 2007-2011 del mercado microfinanciero en América Latina y el Caribe. Microfinance Information Exchange, Inc., (MIX). 19.

Mayoux, L. (2000). Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: Un enfoque de aprendizaje, gestión y acción participativos. Cumbre Regional de Microcrédito.

Mayoux, L. (2011). Las mujeres son útiles para las microfinanzas: ¿Cómo podemos hacer que las microfinanzas sean más útiles para las mujeres? Cumbre Mundial del Microcrédito 2011.

McKenzie David, de Mel Suresh y Woodruff Christopher. (2008). Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico, World Bank Economic Review 22

Mejía R. (2006). La política de desarrollo social del gobierno del Distrito Federal. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP).

Millán, Henio. (2007). Small is Beautiful. La política de microfinanciamiento en México: impacto y rentabilidad social. Revista mexicana de Sociología 69, núm. 2.

Mirabel-Sarron, C., Vera, L.; Samuel-Lajeunesse, B. (2001). Self-esteem and depression. Annales medico-psychologiques, 159, 2.

Montaño, S. (2003). Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de lucha contra la pobreza. En Raúl Atria (CEPAL), Marcelo Siles (MSU), Irma Arriagada, Lindon J. Robison, Scott Whiteford (Compiladores). Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Morales, C. (2006). ¿Por qué quiebran las micro y pequeñas empresas? Las 5 C's del crédito: Aplicaciones en las micro, pequeñas y medianas empresas (MyPES). Documentos en línea de la Facultad de Contaduría de la UNAM. Recuperado el 26 de julio de 2013 de:

<http://fcasua.contad.unam.mx/2006/1241/docs/lec4.pdf>

Morduch, Jonathan (1998). Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence on Flagship Programs in Bangladesh, Working paper: MacArthur Foundation project on inequality, Princeton University.

Muñoz, C. (2004). Educación y desarrollo socioeconómico en América Latina y el Caribe. México: Universidad iberoamericana.

Murguialday, C., Pérez, K., & Eizagirre, M. (2006). Empoderamiento. <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/86>.

Normas de Información Financiera [NIF] (2013). Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera A.C. octava edición, enero de 2013, Ciudad de México.

Nussbaum, M. C. & Sen, A. (Eds.) (1996). La calidad de vida. México: Fondo de Cultura Económica.

Odell, K. (2010). Measuring the impact of microfinance: Taking another look. Grameen Foundation Publications Series.

Observatorio para las micro, pequeñas y medianas empresas del Distrito Federal [DF]. (2010). Análisis estratégico para el desarrollo de la MIPYME del Distrito Federal, Informe ejecutivo 2010.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] (2008). Ingreso Desigual y Pobreza en aumento en la mayoría de los países de la OCDE.

Ortiz, Edgar, Cabello, Alejandra y De Jesús, Raúl. (2009). Banca de desarrollo, microfinanzas, banca social y mercados incompletos. *Análisis Económico. Núm. 56, vol. XXIV*.

Palomar, J. (1997). La Pobreza y el Bienestar Subjetivo. Documento no publicado.

Pavón L., 2010, Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México (2000-2009). Serie financiamiento del desarrollo 226, CEPAL-Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Pizani, M. (2013). <http://www.vertigopolitico.com/articulo/25026/7-principios-para-el-empoderamiento-de-la-mujer-segn-la-ONU>.

Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2014. México: Gobierno de la República.

Poortinga, W. (2006). Social capital: an individual or collective resource for health?. *Social Science and Medicine*, 62, 2.

Pozuelo, J, Labatut, G y Veres, E. (2010). Análisis descriptivo de los procesos de fracaso empresarial en microempresas mediante técnicas multivariantes. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 47-66.

ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa (2012), BENCHMARKING de las microfinanzas en México 2011: Un informe del sector.

Programa General de Desarrollo (2007-2012). Gobierno del Distrito Federal.

Ramírez, N, Mungaray, A, Ramírez, M. y Taxis, M. (2010). Economías de escala y rendimientos crecientes. Una aplicación en microempresas mexicanas. *Economía Mexicana. Nueva Época*, XIX(2), 213-230.

Riaño, R. & Okali, C. (2008). Empoderamiento de las mujeres a través de su participación en proyectos productivos: experiencias no Exitosas. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 15, 46, Universidad Autónoma del Estado de México.

Rodríguez, Catalina. (2008). Impacto de las microfinanzas: Resultados de algunos estudios, Énfasis en el sector financiero. *Revista Ciencias Estratégicas*. Vol 16 - No 20.

Rodríguez, V. (2013). El sistema de monitoreo PERLAS adaptado a Instituciones Microfinancieras en México. En Rodríguez V. y Camino D. (Eds.), *Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México*. España. Bubok Publishing S.L.

Rodríguez, V. y Aguilar, C. (2013). Indicadores FOCO\* para medir la eficacia en la utilización del microcrédito. *FIR, FAEDPYME International Review*, 4(2), 63-75.

Romero de Cuba, J. (1999). Incidencia del financiamiento del programa de apoyo a la economía popular en las microempresas del Municipio Maracaibo. *Espacio Abierto*, 8(2), 177-198.

Rowlands, J. (1997). *Questioning Empowerment*, Oxfam, Oxford.

Saavedra, M. (2012). Un análisis prospectivo de las Mipyme: el caso de México. *Revista Digital WORLD FUTURE STUDIES FEDERATION*. Número 02. <http://www.wfsf-iberoamerica.org/index.php/149-revista-digital/revista-02/309-un-analisis-prospectivo-de-las-mipyme-el-caso-de-mexico#>.

Sánchez, E. (2011). *Mujer empoderada*. Editorial: LoQueNoExiste. Libro electrónico. <http://www.todoebook.com/MUJER-EMPODERADA-ELVIRA-S -MULITERNO-LOQUENOEXISTE-LibroEbook-es-9788493899493.html>.

Schuler, M. (s/f). Citada por Magdalena de León. Poder y empoderamiento de las mujeres. *Región y Sociedad* (1999), XI, 18.

Schuler, M. (1997). Los derechos de las mujeres son derechos humanos: la agenda internacional del empoderamiento, En *Poder y Empoderamiento de las Mujeres*, Bogotá, Colombia: TM editores.

Schuler, M. (s/f). En *Curso Básico de Empoderamiento y Liderazgo*. (s/f). Ayuntamiento de Córdoba, España. [http://www.iu-cordoba.org/empoderamiento\\_y\\_liderazgo.pdf](http://www.iu-cordoba.org/empoderamiento_y_liderazgo.pdf).

Secretaría de Desarrollo Social [SEDESOL], (2013). Poder Ejecutivo de los Estados Unidos Mexicanos. Recuperado el 11 de septiembre de 2013 de:

<http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/SEDESOL>

Secretaría de Economía (2010). Pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México. <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/Pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>.

Secretaría de Economía (2011). Las PYMES generan siete de cada 10 empleos formales en el país. <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6616-las-Pymes-generan-siete-de-cada-10-empleos-formales-en-el-pais>.

Secretaría de Economía (2013). Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Principales Indicadores del FINAFIM. Recuperado el 3 de mayo de 2013 de: <http://www.pronafim.gob.mx/temp/pws1246.asp>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP] (2013). Servicio de Administración Tributaria [SAT]. Quiénes se encuentran obligados a presentar la declaración anual 2012. Recuperado el 5 de mayo de 2013 de:

[http://www.sat.gob.mx/sitio\\_internet/informacion\\_fiscal/declaracion\\_anual/150\\_24509.html](http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/declaracion_anual/150_24509.html)

Setién, M. L. (1993). Indicadores sociales de calidad de vida: un sistema de medición aplicado al país Vasco. Madrid: Siglo XXI.

United Nations (1976). Report on the world conference on the international women's year. United Nations: New York.

United Nations (1980). Report of the World Conference to the United Nations Decade for Women: Equality, Development and Peace. UN. Copenhagen.

United Nations (1985). Report of the World Conference to Review and Appraise the Achievements of the United Nations Decade for Women: Equality, Development and Peace. UN. Nairobi

United Nations (1995). Report of the Fourth World Conference on Women. Beijing, China.

Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Ciencias Políticas. (2009). Evaluación de impacto. Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR). Reporte Final.

Universidad Nacional Autónoma de México [UNAM] (2010). Evaluación de impacto 2009 del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. México, D.F. Secretaría de Economía.

Veenhoven, R. (2005). Lo que sabemos de la felicidad. En: Garduño, L., Salinas, B. & Rojas, M. (Eds.) Calidad de vida y bienestar subjetivo en México. Universidad de las Américas, Puebla, International Society of Quality of Life Studies, y Plaza y Valdés Editores.

Veenhoven, R. (2009). Well-Being in Nations and Well-Being of Nations. Is There a Conflict Between Individual and Society? *Social Indicators Research*, 91.

Zapata & Flores (2008). Desde la banca de desarrollo hacia las microfinanzas. En Emma Zapata, & Verónica Vázquez, Pilar Alberti & cols. (compiladoras). Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales. México: Plaza y Valdes Editores.

# Anexos

## Anexo A

|   | 2010  | 2011 | 2012 |
|---|-------|------|------|
| 1. ¿Cuánto le quedaron a deber de lo que fiaba o daba a crédito?  |       |      |      |
| 2. ¿Cuánto dinero en promedio manejó al mes, considerando suelto, monedas, billetes, cuenta de cheques, ahorros, mercancías, almacén, inventario, bodega, existencias, etc.?  |       |      |      |
| Dinero en efectivo, billetes, monedas, caja, etc.   |       |      |      |
| Bancos, cheques, ahorros, plazo fijo, etc.  |       |      |      |
| Inventario, mercancías, almacén, bodega, existencia, etc.   |       |      |      |
| 3. ¿Cuánto valían todas las cosas que tiene para trabajar, considerando el tiempo de uso que les ha dado? (maquinaria, refrigeradores, estufa, comales, máquinas de coser, sierras, molino, básculas, mesas, sillas, estantería, bicicletas, utensilios, tamaleras, etc.) |       |      |      |
| 4. ¿Cuánto les quedó a deber a sus proveedores (a quien le compra)?   |       |      |      |
| 5. ¿Cuánto pagó al mes por concepto de préstamos, empeños o abonos incluyendo el pago del préstamo del FONDESO? (Cantidad total, es decir, capital más intereses)   |       |      |      |
| 6. ¿Cuánto quedó a deber por concepto de préstamos, empeños o abonos sin considerar el préstamo del FONDESO? (Cantidad total, es decir, capital más intereses)  |       |      |      |
| 7. ¿Cuánto vendió en promedio a la <u>semana</u> o al <u>mes</u> ? ( <b>Tache semana o mes</b> )  |       |      |      |
| 8. ¿Cuánto compró de mercancía para su negocio a la <u>semana</u> o <u>mes</u> ? ( <b>Tache semana o mes</b> )  |       |      |      |
| 9. ¿Cuánto pagó de sueldos a la <u>semana</u> o <u>mes</u> (trabajadores, cargadores, empleados, ayudantes, etc.)? ( <b>Tache semana o mes</b> )  |       |      |      |
| 10. ¿Cuánto pagó en promedio al mes de renta, luz, agua, gas, carbón, teléfono, etc. (gastos fijos mensuales)?  |       |      |      |
| 11. ¿Cuánto gastó en promedio al mes en otras cosas referentes a su negocio (insumos, trapos, artículos de limpieza, gasolina, transporte, fletes, etc.)?   |       |      |      |
| 12. ¿Cuánto pagó de impuestos al año?   |       |      |      |
| 13. Tipo de Crédito (Seleccione Refaccionario o de Habilitación/Avío)   |       |      |      |
| Refaccionario   |       |      |      |
| Habilitación o Avío   |       |      |      |
| Si es refaccionario, especifique para qué compra se autorizó el crédito (anexar copia de factura)   | _____ |      |      |
| 14. Datos del Crédito   |       |      |      |
| Importe del Crédito   | _____ |      |      |
| Plazo   | _____ |      |      |
| Tasa de interés   | _____ |      |      |
| Fecha de Otorgamiento   | _____ |      |      |
| 15. Figura Legal (seleccione uno de los dos):   |       |      |      |
| Persona Física con Actividad Empresarial  |       |      |      |
| Persona Moral   |       |      |      |
| 16. Giro del Negocio  | _____ |      |      |

Código de Identificación

\_\_\_\_\_

## **GUÍA DE ENTREVISTA**

### **ASEGURAR CONFIDENCIALIDAD Y ANONIMATO DE LA INFORMACIÓN.**

**Empoderamiento:** Proceso por medio del cual las mujeres desarrollan la capacidad para organizarse con el fin de incrementar su propia autoconfianza, afirmar su derecho a la independencia para hacer elecciones, y controlar los recursos que les asistirán en el desafío y eliminación de su subordinación.

#### **Datos generales de la titular del crédito**

Edad:

Estado civil:

Escolaridad en años de estudio:

Escolaridad del cónyuge:

Cuántas personas viven en la casa y tipo de parentesco con ellos:

Quiénes aportan dinero a la casa:

Fuente principal de ingresos:

Quién se encarga de administrar el negocio?:

Tiempo de recibir los apoyos:

Giro de negocio:

#### **Entrevista**

¿Cuál era su principal actividad antes de obtener el financiamiento?

¿Cuánto tiempo le dedicaba a esa actividad y a las labores del hogar? ¿Le ayudaban sus hijos varones en las labores del hogar? Si no ayudaban preguntar porqué

¿Contaba Ud. con un ingreso propio antes de recibir el financiamiento e iniciar su negocio?

¿Piensa que el financiamiento ha contribuido a mejorar algunos aspectos de su vida? Cuáles? Qué cree que ha cambiado en Ud. a partir de que tiene un negocio?

¿Antes de obtener el financiamiento, qué sentía, qué pensaba sobre Ud. misma y la vida que tenía, en la forma como se ve Ud. misma, en sus aspiraciones y en sus capacidades para hacer algo para mejorar su situación? ¿Pensaba que así eran las cosas y había que aceptarlas?

¿Qué era lo que menos le gustaba de su vida?

¿Cuál pensaba que debía ser el papel de la mujer en la familia?

¿Ahora que tiene el negocio, cree que las cosas pueden o deben ser de otra manera? De qué manera?

¿Cómo era su relación con su esposo, sus hijos y, en general, con las personas que viven en su casa antes de obtener el financiamiento?, ¿cómo se comportaba Ud.?

¿Ahora que tiene un negocio, ha cambiado su relación con su esposo, sus hijos o con algún miembro de su familia? En qué sentido? Hacer preguntas sobre cada uno de los aspectos que se mencionen (decisiones, etc.)

¿Ahora que tiene un negocio, ha cambiado su actividad dentro y fuera de su casa? ¿De qué manera? ¿Qué hace Ud. ahora que antes no hacía?

¿Qué piensa que es lo que más ha contribuido a mejorar su situación personal?

¿Sus hijos e hijas van a la escuela? ¿Qué piensa de que las mujeres estudien igual que los hombres: vayan a la universidad y estudien una carrera?

¿Ha participado Ud. en talleres de empoderamiento a la mujer?

¿Si así fue, piensa Ud. que la capacitación influyó en algo en Ud.? Qué aspectos de Ud. misma piensa que cambiaron debido a la capacitación?

¿Quien administra el dinero del negocio? Si no es ella, preguntar por qué y quién lo administra

¿La casa donde vive es rentada, propia, prestada, vive con algún familiar, está pagando un crédito, a quién? Preguntar si el crédito le ayudó a cambiar la situación con la vivienda.

¿Cómo emplea el dinero que produce el negocio? Por ejemplo, comprarse ropa, mejorar su casa, pasear, comprar aparatos electrónicos como TV, comprar comida, etc.? ¿El crédito le ha ayudado a ello?

¿Cuánto del dinero se destina a mejorar el negocio?

¿Antes del financiamiento, cuando alguien se enfermaba ¿a dónde acudían para curarse (IMSS, privados, pide préstamos)

¿Ahora que tiene el negocio ha cambiado a dónde acuden para curarse?

¿Antes del financiamiento tenía Ud. algún ahorro. ¿Dónde? (banco, tanda, caja de ahorro, otro; cuál). ¿Cómo es ahora?

¿Qué tan feliz se sentía antes de tener el financiamiento?. El número 1 es muy infeliz; el número 5 es ni infeliz ni feliz; el número 10 es completamente feliz.



2

3

4

5

6

7

8

9

10

Ahora que tiene su propio negocio, ¿qué tan feliz se siente?



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

**¿ALGO QUE QUISIERA AGREGAR?**

**MUCHAS GRACIAS**