



Diagnóstico ampliado 2015 del
Programa Nacional de Financiamiento al
Microempresario y a la Mujer Rural

**Coordinación General del Programa Nacional de
Financiamiento al Microempresario**

Diciembre de 2015

Contenido

1. Introducción.....	3
2. Antecedentes.....	4
3. Identificación y descripción del problema.....	9
3.1. Identificación y estado actual del problema.	10
3.2. Evolución del Problema.....	12
3.3. Experiencias de Atención.....	13
3.4. Árbol de problemas.	15
3.4.1. Identificación de las principales causas.....	18
3.4.2. Identificación de los principales efectos.....	26
4. Objetivos.....	29
4.1. Árbol de Objetivos.	29
4.2. Determinación y justificación de los objetivos de la intervención.	33
5. Cobertura.....	34
5.1. Identificación y caracterización de la población potencial.....	34
5.2. Identificación y caracterización de la población objetivo.....	40
5.3. Cuantificación de la población objetivo.....	41
5.4. Frecuencia de actualización de la población potencial y objetivo.	43
6. Diseño de la intervención.....	43
6.1. Tipo de intervención.....	43
6.1.1. Estrategia del programa.	44
6.2. Etapas de intervención.	48
6.3. Previsiones para la Integración y Operación del Padrón de Beneficiarios.....	49
6.4. Matriz de indicadores para Resultados del PRONAFIMUR.	51
6.5. Estimación del costo operativo del Programa.....	64
7. Presupuesto.....	64
7.1. Fuentes de financiamiento.....	64
7.2. Impacto presupuestario.....	64
8. Conclusiones.....	65
9. Referencias.....	68

1. Introducción.

El presente documento tiene el propósito de exponer y analizar la situación de la microempresaria(o) mexicana(o), así como la atribución y la capacidad que tiene el S021 Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural (PRONAFIMUR) para estimular el desarrollo de este sector a través de la facilitación de microcréditos y la mejora de capacidades empresariales de los individuos.

A través del análisis integral de los antecedentes, el problema, el sector y el programa, el presente diagnóstico plantea el diseño de la intervención e implementación para lograr el impacto deseado en los micronegocios del país.

La elaboración del presente diagnóstico se realiza conforme a la Metodología de Marco Lógico, así como los elementos mínimos a considerar para el diagnóstico de programas nuevos del Consejo Nacional de Evaluación (CONEVAL). Con ello se obtiene un análisis integral que permite focalizar la atención, así como apoyar los procesos de planificación, diseño, monitoreo y evaluación del programa.

A partir de esta primera sección introductoria, el presente documento contiene siete secciones. En la sección de Antecedentes, se presenta una breve reseña de la historia y la evolución del sector microfinanzas, así como una discusión sobre la política de microcréditos.

En la siguiente sección se identifica y describe el problema que el PRONAFIMUR busca contribuir a solucionar, considerando las circunstancias mencionadas en el apartado anterior. Para ello, primero se identifica el estado actual del problema, el cual se define como: *“El nivel reducido de permanencia de las Unidades Económicas de los y las microempresarias”*. Para lograr esta identificación, se hace una revisión bibliográfica de literatura nacional e internacional en materia de microfinanzas, abordando el contexto en que se desenvuelve el problema en México a lo largo del tiempo. Asimismo, se aborda el árbol de problemas, el cual describe de forma gráfica la estructura causal del problema que se pretende atender, identificando para ello las causas estructurales e intermedias, así como sus consecuencias. Esta sección concluye con la identificación de las principales causas y efectos.

En la cuarta sección se plantea el árbol de objetivos, el cual permite describir la situación futura a la que se desea llegar una vez que se han resuelto los problemas descritos en el árbol de problemas. El diagrama permite tener una visión clara e integral de lo que se desea conseguir a través de los esfuerzos que se pretenden realizar.

Posteriormente, en la quinta sección sobre cobertura, se identifica y caracteriza la población potencial y objetivo. Se hace mención del análisis realizado para llegar a la cuantificación de la población potencial. Asimismo, se definen las zonas de atención especial y las zonas prioritarias que son herramientas necesarias para atender de manera focalizada y efectiva el problema público definido.

En la sección sexta, diseño de la intervención, se describen los dos brazos de acción del PRONAFIMUR: apoyos crediticios y apoyos no crediticios. También se discute la estrategia del programa, donde se tocan los temas de capacitaciones y tasas de interés. Se mencionan también las etapas de intervención, así como las previsiones para la integración y operación del padrón de beneficiarios, que permitirá monitorear los apoyos otorgados por el Programa.

En esta sección también se expone la Matriz de Indicadores para Resultados (MIR) para el ejercicio fiscal 2016 que el Programa debería considerar para su monitoreo y seguimiento. Esta MIR se desarrolló considerando las premisas recomendadas por el CONEVAL.

En la séptima sección se aborda el impacto presupuestario conforme al Programa del Egresos de la Federación del ejercicio fiscal 2016.

Finalmente, este documento ofrece una sección de conclusiones, donde se plantean los principales hallazgos del presente Diagnóstico. También se consideran los principales retos y siguientes pasos necesarios para lograr el objetivo final, que es el desarrollo de los microempresarios.

2. Antecedentes.

La Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (CGPRONAFIM), está adscrita a la oficina del Secretario de Economía, asimismo coordina y da seguimiento a dos programas: Fondo Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) y el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM); los cuales operan por medio de dos fideicomisos: Fondo Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) y el Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM), respectivamente.

El programa FOMMUR estuvo sectorizado en la entonces Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), pero a partir del ejercicio 2001 pasó a formar parte del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPyME), programa autorizado a la Secretaría de Economía, atendiendo a lo dispuesto en el artículo 71 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2001, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2000.

Su Fideicomiso finalmente no se integró al FMPyME y se transfirió a la Secretaría de Economía; en virtud de que con fecha 15 de agosto de 2001, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, S.N.C. celebraron el Convenio Modificadorio del Contrato Constitutivo del FOMMUR, con el que se formalizó su resectorización a la Secretaría de Economía.

Posteriormente, el 29 de septiembre de 2003, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, S.N.C., suscribieron otro Convenio Modificadorio al Contrato Constitutivo del FOMMUR, en el que se reformó integralmente el contenido del citado contrato, destacándose, en lo que nos interesa la cláusula Vigésima Primera que establece: “Vigilancia.- Con independencia de las facultades que correspondan a la Secretaría de la Función Pública para la vigilancia del FOMMUR, la Secretaría de Economía vigilará permanentemente que el uso, manejo y destino de los recursos ministrados y la operación del FOMMUR se lleven a cabo conforme a lo establecido en el presente contrato por conducto de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario”.

En concordancia con lo anterior, a partir del ejercicio 2003, el FOMMUR es operado por la Coordinación General del PRONAFIM (CGPRONAFIM), de conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 fracción I, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía y a lo señalado en la cláusula Vigésima Primera del Contrato de Fideicomiso integralmente reformado por el Convenio Modificadorio de 2003.

Por su parte el FINAFIM, comenzó a operar mediante el PRONAFIM, el cual se constituyó en 2001 mediante contrato, suscrito entre la Secretaría de Hacienda Pública (SHCP) y Nacional Financiera (NAFIN).

Desde su inicio y hasta el año 2007, el PRONAFIM tuvo como objetivo principal establecer y consolidar el sector de microfinanzas para que personas de bajos ingresos pudieran mejorar su condición de vida iniciando o mejorando sus pequeños proyectos productivos.

A partir del 2008, ambos programas focalizaron sus objetivos en apoyar principalmente las iniciativas productivas de las personas en condiciones de pobreza a través del acceso al financiamiento. En el 2010, se admitió la importancia de proporcionar servicios no financieros, en materia de capacitación, que permitieran desarrollar las capacidades y habilidades de negocio de los y las microempresarias mexicanas. A la fecha, se ha mantenido el enfoque de otorgar servicios integrales de microfinanzas a la población objetivo en conjunto con seguir apoyando con la profesionalización de las intermediarias financieras.

Asimismo, ha recibido observaciones por parte de diferentes órganos fiscalizadores y evaluadores, como son la Auditoría Superior de la Federación, el Órgano Interno de Control y el CONEVAL en términos de los mecanismos de control que podrían fortalecerse para mejorar el impacto del programa. Adicionalmente, la propuesta sobre el Presupuesto Base Cero que presentó el Ejecutivo, buscando hacer más eficiente el gasto en la administración y los recursos federales, han sido las motivaciones principales para la integración de FOMMUR y FINAFIM.

Por lo anterior, se plantea integrar los dos programas que a la fecha operaban independientemente y a partir del 2016 darán origen al Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural (PRONAFIMUR).

Política de microcréditos en México.

Desde mediados de la década de los setenta, distintos países adoptaron las microfinanzas como una alternativa para masificar el acceso a los servicios financieros. Se adoptó el microcrédito como herramienta para financiar el desarrollo de actividades productivas a segmentos excluidos del sistema financiero tradicional.

A partir de entonces, el entorno internacional de las microfinanzas ha evolucionado de manera distinta y con ritmos diferentes, dependiendo del contexto social y el nivel de desarrollo de cada país.

En sus inicios, las IMF se formaron principalmente por organizaciones no gubernamentales (ONGs). Estas instituciones otorgaban principalmente microcréditos para actividades productivas o micronegocios y no captaban depósitos del público en general. El número de ONGs creció una década después con la reforma de desregulación de los mercados financieros. Sin embargo, aunque no eran reguladas por las autoridades financieras, estas instituciones requerían de una figura para su registro.¹

Ante esto, el Gobierno Mexicano percibió la necesidad de apoyar con recursos a estas instituciones para su fortalecimiento institucional y capitalización. Tal iniciativa se dio con el fin de expandir la disponibilidad de servicios financieros a la población de bajos ingresos para usarse en sus actividades productivas de autoempleo o micronegocios. Se reconoció que la condición de pobreza resultaba un problema nacional que requería de mecanismos innovadores que les proporcionaran una ruta para su inserción

¹ Las Microfinanzas en México, tendencias y perspectivas; Oliverio Hernández Romero; pp: 15; <http://cide-osu.cide.edu/Sample%20Website/pagina%20web/3.Documentos/microfinanzas%20oliverio%20hdez.pdf>.

productiva. Entre esos mecanismos se encontraba la microempresa y los microcréditos.²

Fue entonces que el Gobierno de la República desarrolló programas de microcrédito en instituciones, las cuales desde su creación y hasta la fecha han buscado resolver un problema social y económico atendiendo una necesidad de financiamiento que tiene la población de la base de la pirámide y que se encuentra fuera de los servicios de financiamiento formales y de la banca comercial.

Programas como Financiera Rural, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Programa de Financiamiento al Sector Turismo (Bancomext), Programa para Acceder al Sistema Financiero Rural (SAGARPA), Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES), Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (SAGARPA), Fondo para la Micro, Mediana y Pequeña Empresa (Economía),³ fueron establecidos para contribuir a la inclusión financiera de la población mexicana. Es relevante mencionar que varios de esos programas han ido evolucionando acorde al cambio en las necesidades de la población, como es el FONAES al Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), o el Fondo para la Micro, Mediana y Pequeña Empresa hacia lo que hoy es el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

Sector de la microfinanzas en México.

El sector de microfinanzas en México al día de hoy se caracteriza por una gran variedad de actores. Coexisten participantes institucionales junto con un alto número de entidades no reguladas o no supervisadas por las autoridades financieras.

El sector de microfinanzas comprende a las entidades bancarias enfocadas en atender el segmento popular, las entidades de ahorro y crédito popular que incluye a sociedades cooperativas, cajas populares y de ahorro (SOCAPS), sociedades financieras populares (SOFIPOS), uniones de crédito y sociedades financieras comunitarias (SOFINCOS) y finalmente, las sociedades financieras de objeto múltiple, entidades reguladas (SOFOMES-ER).

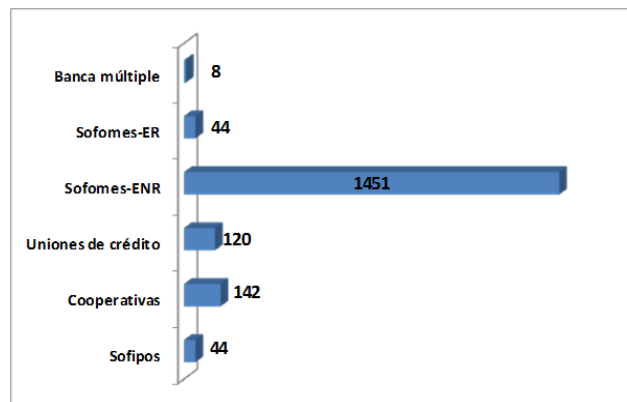
Por su parte, el sector no regulado se conforma por todas aquellas entidades intermediarias que no están sujetas a la regulación de las autoridades financieras (CNBV), y comprende a las sociedades financieras de objeto múltiple, entidades no reguladas (SOFOMES-ENR) y las organizaciones de la sociedad civil (AC, SC, IAP's).

³ Idem

Cabe destacar que en los últimos años, se han desarrollado algunas instituciones bancarias denominadas de nicho o especializadas, las cuales tienen el carácter de Banca Múltiple. Cada una en función a su propio modelo de negocio se orienta a atender determinados sectores o segmentos específicos del mercado que conforma el sector de microfinanzas (figura 1).

En cualquier caso, este sector en México está enfocado a atender las necesidades de la población excluida de los servicios bancarios tradicionales

Figura 1. Estructura del sector de microfinanzas*



*Sistema de registro de prestadores de servicios financieros (SIPRES), CONDUSEF. Julio, 2015.

Un estudio reciente de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) identifica que la cartera de crédito de la banca comercial de México a las MIPYMES representó en 2012 apenas el 11% de su cartera total. Asimismo, se ha identificado que la banca comercial otorga crédito productivo al grupo de Pequeñas, Medianas y Grandes empresas (aquellas con ventas anuales superiores a \$100 mil pesos), dejando sin atención al segmento de las Microempresas.

La literatura sobre la situación del acceso al financiamiento en México es muy amplia. La evidencia coincide en que la cartera de crédito al sector productivo — y en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) — es reducida (véase, por ejemplo, Garrido y Prior, 2006, y Lecuona, 2009). A pesar de haber mostrado un crecimiento sostenido en términos reales a partir de 2004, el monto total de la cartera,

en relación con el tamaño del total de la economía mexicana, es modesto (la cartera de crédito bancario a empresas representa aproximadamente 7% del PIB).⁴

Específicamente para el sector de microfinanzas, una de las principales fuentes de información en México proviene de ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., una red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros que buscan contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza. Aunque si bien, sus miembros suman solamente 87 organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, por medio de 1,522 sucursales en todo el país, representan una gran parte del mercado atendido.

En su reporte Benchmarking de las Microfinanzas en México 2014-2015, indican que durante el primer semestre de 2015, la cartera de las 84 microfinancieras afiliadas aumentó 14.88% respecto del mismo periodo del 2014, para ubicarse en 48,256 millones de pesos.

La participación de mercado por cartera total bruta indica que el sector se concentra en 10 instituciones, quienes en conjunto representan 81% de los más de 45,000 millones de pesos que se contabilizaron al cierre del 2014. Banco Compartamos concentra 42% de la cartera; Financiera Independencia, 16%, y Provident México, 8 por ciento.

Asimismo, el informe expone que durante este periodo la cartera en riesgo del sector disminuyó, al pasar de 5.41% que presentó en el primer semestre del 2013 a 3.73% en los primeros seis meses del presente año.

Se indica también que al cierre del segundo semestre del 2014, 6.46 millones de clientes eran atendidos por estas instituciones.

No obstante, los microempresarios y microempresarias en México cuentan con insuficientes apoyos que fomenten sus micronegocios, en comparación con los empresarios de mayor escala. En particular, los problemas de acceso al financiamiento en términos y condiciones inadecuados para las características de sus microempresas son situaciones que poco favorecen en su viabilidad productiva.

3. Identificación y descripción del problema.

En este apartado se hace uso de la Metodología del Marco Lógico⁵: primero aborda la identificación del problema, así como la descripción del estado actual y la evolución de

⁴ DE: CNBV; http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Encuesta%20Bancos/Resultados_Encuesta_Bancos_Financiamiento_micro_peque%C3%B1as_medianas%20empresas.pdf

la problemática de los y las microempresarias, ahondando de forma particular en su participación en servicios financieros. Posteriormente, con base en la información recabada, se esquematizan en un árbol de problemas con las causas y los efectos del problema central identificado.

Finalmente, se detalla el análisis de dicho esquema, haciendo referencia a la literatura académica disponible sobre experiencias nacionales e internacionales, y los resultados, logros y retos.

3.1. Identificación y estado actual del problema.

El problema central identificado es *“El nivel reducido de permanencia de las Unidades Económicas de los y las microempresarias”*.

Para llegar a esta identificación, es necesario tener un entendimiento de los micronegocios los cuales pertenecen a los sujetos de apoyo, definiendo su localización geográfica y distribución.

Se entiende por microempresas aquellas que tienen hasta diez empleados y tienen ventas de hasta 4 MDP al año. Las microempresas en nuestro país suelen ser familiares, orientadas al mercado interno y dedicadas principalmente al comercio y otras actividades terciarias (INEGI, 2014). Debido al importante número de unidades económicas y su papel como fuentes de trabajo, las microempresas se han ganado un lugar central en la política económica nacional.

En México, el 94% de las empresas son microempresas y emplean alrededor del 42% del personal ocupado en nuestro país (INEGI, 2014).

Sin embargo, se ha identificado que para nuestro país, en términos de producción, este sector genera tan sólo el 8% del PIB nacional (INEGI, 2014). Si bien es cierto que hay microempresas muy competitivas, este dato nos habla de la baja productividad de las microempresas, que por ende afecta el ingreso de la mitad de la población mexicana. Además, los bajos niveles de competitividad las hace más vulnerables a crisis económicas (BANCOMEXT, 2013).

Actualmente, según los datos de la ENOE, en 2015 la Tasa de Ocupación en el Sector Informal es de 31.6%. Dicha tasa es el resultado del cociente de la ocupación en el sector informal con respecto a la población ocupada total y da cuenta del porcentaje de ocupados que laboran en unidades económicas no registradas ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT) y el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS).

⁵ Herramienta que facilita el proceso de conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos, cuyo énfasis está centrado en la orientación por objetivos, facilitando la participación y comunicación entre las partes interesadas.

Adicionalmente, la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN 2012) menciona que los ingresos promedio mensuales de los microempresarios son de alrededor de \$4,814.

En cuanto a la supervivencia de los negocios, de acuerdo al estudio Esperanza de Vida de los Negocios (INEGI, 2014), la esperanza de vida de este tipo de negocios suele ser muy baja, aunque las microempresas son las que nacen con mayor frecuencia (46.4%), lamentablemente, son las que presentan la mayor probabilidad de muerte (34.3%), en comparación con las empresas que cuentan con más de 10 empleados.

La tabla 1 presenta los porcentajes de supervivencia de los micronegocios por edad. De acuerdo con esta información, sólo dos de cada tres micronegocios sobreviven el primer año de operación, pero una vez cumplido el año de operación, la supervivencia disminuye al 32%. Es decir, el 68% de los micronegocios dejan de existir antes de llegar al segundo año de su creación.

Tabla 1. Esperanza de Vida de los micronegocios por edad

Edad de los negocios	% de sobrevivientes respecto al total de negocios	% de muertes respecto al total de negocios	Esperanza de vida (en años)
0	62	38	6.9
1	32	68	7.3
5	25	75	9.1
10	18	82	11.9
15	13	87	15.6
20	9	91	20.4
25	8	92	24

Fuente: INEGI

En el mismo estudio, el INEGI (2014) reporta que las empresas de servicios son las que cuentan con mayores tasas de nacimiento, pero también mayores tasas de mortalidad. Las empresas de manufactura nacen y mueren menos, comparadas contra las de servicios y comercio. Esto se considera relevante ya que las microempresas que se pretenden atender son en su mayoría de servicios.

Es importante mencionar que a diferencia del INADEM que tiene entre su población objetivo a las “micro, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a los sectores estratégicos de las 32 entidades federativas y aquellas consideradas en convocatorias específicas”, el nuevo Programa tendrá entre sus beneficiarios a personas microempresarias con actividades productivas principalmente relacionadas al sector servicios; sin embargo se atenderán todas las actividades productivas exceptuando las actividades agropecuarias.

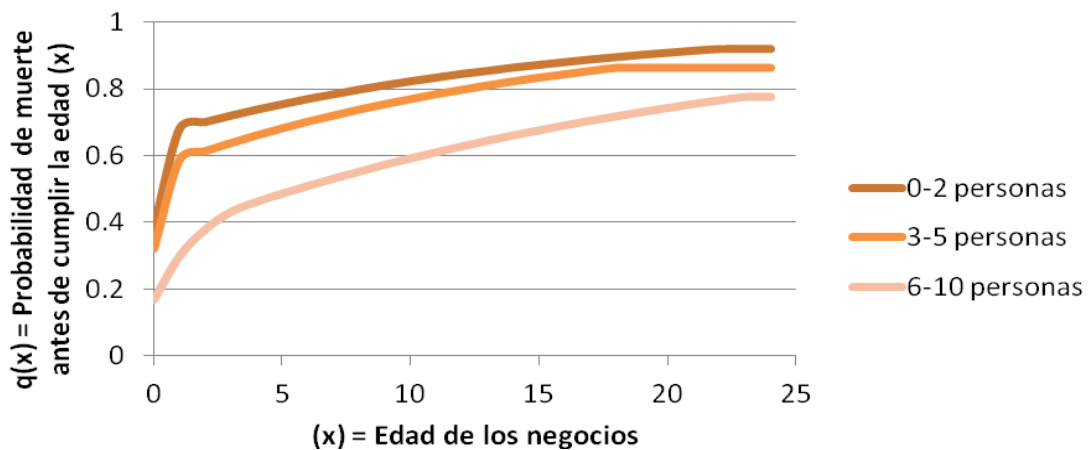
3.2. Evolución del Problema.

Si bien no se cuenta con información desagregada por tamaño y año de las unidades económicas, el estudio del INEGI sobre la esperanza de vida de los negocios de México en 2014 encontró que en términos generales ha aumentado el número de nacimientos de unidades económicas. Por otra parte, el Directorio Estadístico de Unidades Económicas (DENUE) 2015 señala que la cantidad total de unidades de negocio ha pasado de 4.3 millones en 2010 a 4.9 millones. Lo anterior, debido a que las unidades de negocio tuvieron un 37.6% de mortalidad contra un 51.4% de nacimientos. Por lo tanto, se observa que los micronegocios, en todas las etapas del ciclo de vida del negocio tienen el mayor porcentaje de muerte y el menor porcentaje de permanencia comparado con el resto de negocios en el país (empresas con más de 10 empleados).

Una conclusión fundamental que puede esbozarse de la investigación referida es que no todos los micronegocios son iguales. La evolución esperada en el tiempo varía de acuerdo con el número de empleados que tiene el micronegocio. Las empresas con menos trabajadores tienen mayor probabilidad de desaparecer.

La figura 2 muestra la probabilidad de muerte de los micronegocios de acuerdo a su edad. Se observa que el 38% de los micronegocios con 0 a 2 trabajadores morirán antes de llegar al primer año de operaciones, mientras que para aquellos con 6 a 10 trabajadores la cifra será del 17%. Para el décimo año, habrán cerrado el 82% de los micronegocios con 0 a 2 trabajadores y 59% de los micronegocios con 6 a 10 trabajadores. En ese sentido, es claro que el problema se acentúa para los micronegocios más pequeños.

Figura 2. Probabilidad de muerte de los micronegocios.



Fuente: Esperanza de vida de los negocios de México, INEGI.

3.3. Experiencias de Atención.

Como se mencionó anteriormente, la permanencia de las unidades económicas de los y las microempesarias es el principal problema a atender. Considerando que en México la sobrevivencia de los micronegocios es en promedio del 32%, en el presente apartado se pretenden revisar otros factores y experiencias internacionales que permitan dar conocer los efectos positivos de los microcréditos y otros componentes.

La investigación empírica del impacto de los microcréditos muestra una serie de factores positivos, sin embargo, muestra también bajos efectos sobre la capacidad de emprendimiento de las personas.

En un artículo que revisa el estado de las investigaciones sobre los microcréditos (Makina y Malobola, 2004), se identifican beneficios socio-económicos para la población que los recibe:

- Estabilidad del ingreso
- Reducción de la desigualdad del ingreso
- Reducción de la vulnerabilidad
- Mayor empleo
- Mejoras en la nutrición y salud
- Asistencia escolar
- Fortalecimiento de las redes sociales
- Y empoderamiento femenino

Asimismo, estudios no experimentales señalan que el crédito ayuda a los agricultores a adoptar nuevas tecnologías, y adquirir insumos para aumentar la productividad (González, 2014). Aún más, otro estudio de este año señala que el crédito utilizado para invertir en activos puede generar resultados positivos, aunque las altas tasas de interés mitigan los impactos generados (Blattman, 2015).

Otro estudio de 2012 proporciona evidencia sobre los programas de microfinanzas (microcrédito y micro ahorro) en el África Sub-sahariana, mostrando efectos positivos en los niveles de ahorro, de gasto y de acumulación de bienes de las personas en situación de pobreza, aunque en algunos casos no se sostuvieron en el tiempo. En lo referente a impactos no financieros, este mismo estudio señala que los microcréditos tienen impactos positivos sobre el gasto directo y la inversión en salud. Además, la evidencia sugiere que las microfinanzas impactan positivamente en los indicadores de seguridad alimentaria y nutrición. En lo relativo a educación, empoderamiento, vivienda, creación de empleos y cohesión social, la revisión sistemática de la evidencia no

mostró de forma concluyente efectos positivos ni negativos en las iniciativas llevadas a cabo en esta región (Van Rooyen, et.al., 2012).

En Perú se realizó una evaluación para determinar el impacto marginal de acompañar con capacitación un programa de microfinanzas en donde se concluye que sí se puede enseñar a los y las microempresarias a adoptar buenas prácticas de negocios que conlleven a un aumento en ventas. Asimismo, la capacitación ayudó a incrementar el ingreso de los micronegocios principalmente suavizando las fluctuaciones entre periodos buenos y malos (Karlán y Valdivia, 2006).

También en Perú se evaluó la efectividad del programa *Crédito con Educación* de Freedom From Hunger (FFH). El objetivo era fomentar el empoderamiento de mujeres de zonas marginadas mediante el otorgamiento de créditos productivos.

De acuerdo con la evaluación (Dean, 2006), gracias al programa se consiguió:

- Una mayor tasa de pago de los créditos, así como de retención del cliente;
- Gran parte de las prácticas empresariales mostraron mejorías;
- El conocimiento de conceptos básicos aplicables al negocio tuvieron una mayor comprensión y se aplicaron de manera adecuada en la práctica de los proyectos con lo que se logró aumentar las ventas y disminuir las fluctuaciones de ingreso;
- Las beneficiarias mostraron una mayor tendencia a reinvertir sus ganancias en el negocio, a ahorrar, a mantener un mayor nivel de ventas y a mantener una contabilidad sana; y
- Otro de los beneficios observados del programa fue el desarrollo de pensamiento crítico e innovador para la resolución de problemas, así como una mejor adaptabilidad al cambio.

Otro programa es el implementado por el ahora banco ADOPEM junto con FFH en República Dominicana, los cuales diseñaron un programa para enseñar principios generales que proporcionan instrucciones prácticas para toma de decisiones financieras, enfocándose en la necesidad de separar las finanzas del hogar y las de sus negocios. Los y las microempresarias que recibieron la capacitación aplicaron principios sólidos de contabilidad y obtuvieron mayores utilidades que el grupo de control (Drexler, et al., 2011).

De acuerdo a la información revisada, las políticas de la incubación de empresas se han convertido en instrumentos populares para el desarrollo económico, nacional, y regional del país, fomentando el empleo, vinculando a la academia con el sector

productivo, creando un entorno favorable para nuevas empresas.⁶No obstante se desconocen los efectos que las incubaciones ligadas a un microcrédito puedan tener para la creación de nuevas empresas. Es por ello, que se pretende evaluar el impacto de las incubaciones y los microcréditos en su conjunto durante la operación del nuevo programa.

En conclusión, se observa que los microcréditos en sí mismos no son una solución absoluta y definitiva para la compleja problemática y para las barreras de crecimiento que enfrentan las microempresas. Sin embargo, se infiere que los microcréditos son un componente que cuando se combina con otros apoyos, como la incubación y la capacitación empresarial puede tener buenos resultados. Integrar otros servicios financieros como el ahorro, puede generar también efectos positivos sobre la reinversión en los negocios.

Asimismo, deben tomarse en cuenta factores contextuales, mecanismos alternativos, y las circunstancias del microempresario en las políticas públicas dirigidas a la creación y crecimiento de microempresas (Karnani, A., 2007; Banerjee *et al.*, 2015a).

3.4. Árbol de problemas.

Dado que en los apartados anteriores se revisó la sobrevivencia de las microempresas, el Programa buscará atender a los y las microempresarias para que aumenten su nivel de permanencia; por lo que el problema central de las microempresas se define como:

“Niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias”.

Entre las causas que contribuyen a este problema, se identifican las siguientes:

- 1) Niveles reducidos de educación financiera
- 2) Carencias de habilidades empresariales
- 3) Malas estrategias de planeación de negocios
- 4) Carencia de garantías para un crédito formal
- 5) Alto nivel de uso de fuentes de financiamiento informal
- 6) Falta de articulación en materia normativa
- 7) Requisitos de IMF difíciles de cumplir para los y las microempresarias
- 8) Bajo nivel de profesionalización de las IMF
- 9) Alta tasa de rotación del personal de las IMF
- 10) Bajos niveles de competencia en el mercado de microfinancieras
- 11) Poca oferta de servicios microfinancieros

⁶ 1 Irma Judith Ruiz Rodríguez, 2 Elva Margarita Ramírez Chong, 3 Nidia Yasmina Rico Ramos, 4 Omar Adalberto Gutiérrez González, “LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS Y EL MODELO MIDE SNIT”,

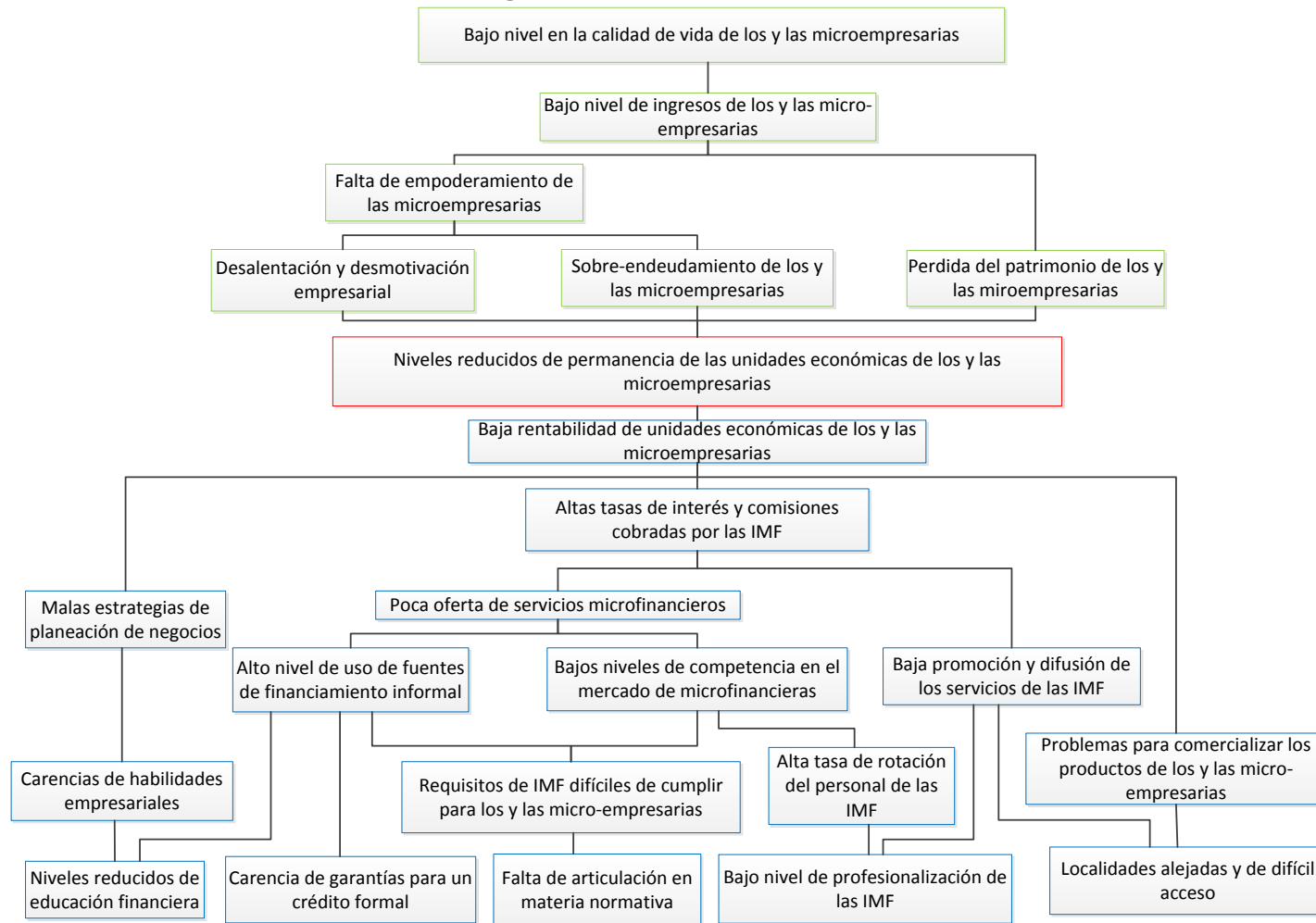
- 12)**Baja promoción y difusión de los servicios de las IMF
- 13)**Localidades alejadas y de difícil acceso
- 14)**Problemas para comercializar los productos de los y las microempresarias
- 15)**Altas tasas de interés y comisiones cobradas por las IMF
- 16)**Baja rentabilidad de unidades económicas de los y las microempresarias.

Asimismo, los principales efectos que se identifican son los siguientes:

- 1)** Desalentación y desmotivación empresarial
- 2)** Sobre-endeudamiento de los y las microempresarias
- 3)** Pérdida del patrimonio de los y las microempresarias
- 4)** Falta de empoderamiento de las microempresarias
- 5)** Bajo nivel de ingresos de los y las microempresarias
- 6)** Bajo nivel en la calidad de vida de los y las microempresarias.

A continuación se ilustra a través del árbol de problemas, las diferentes relaciones que existen entre las causas y los efectos que se desprenden del problema planteado. En las secciones subsecuentes se plantea la justificación de dichas relaciones, haciendo referencia a la revisión de la literatura en torno a la problemática de los micronegocios y, en especial, al acceso a los servicios financieros y de crédito así como a la falta de capacidades empresariales.

Figura 3. Árbol de Problemas.



Fuente. Elaboración propia.

3.4.1. Identificación de las principales causas.

En este apartado se identifican las principales causas estructurales que contribuyen a la problemática de niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas. Algunas de éstas son: niveles reducidos de educación financiera, falta de garantías para un crédito formal y bajo nivel de profesionalización de las IMF. Asimismo, se destaca la importancia de causas en las que el Programa tiene injerencia: las altas tasas de interés y comisiones cobradas por las IMF, y los bajos niveles de competencia en el mercado de microfinancieras.

- *Niveles reducidos de educación financiera.*

Según la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), la educación financiera se define como el conjunto de herramientas y conocimientos prácticos que permiten una mejor toma de decisiones financieras y llevar a cabo un mejor uso de los servicios financieros. Estas herramientas y conocimientos permiten administrar, incrementar y proteger el patrimonio de las personas, además de facultar la toma de mejores decisiones económicas. De acuerdo con la CONDUSEF, en México sólo el 10% de las instituciones financieras promueven programas de educación financiera (2015).

Asimismo, de acuerdo al estudio “Conocimientos financieros básicos de la juventud en Latinoamérica y el Caribe”, conducido por MasterCard en 2013 en once países de la región, el 66% de los jóvenes mexicanos entrevistados tienen un conocimiento financiero por debajo del promedio. Asimismo, el Programa de Desarrollo Innovador (PRODEINN) 2013-2018, menciona que el 79% de los problemas que enfrentan las MIPYMES en México se debe a la falta de experiencia, ya que sólo dos de cada diez empresarios están capacitados para administrar su propio negocio.

Además de las limitaciones financieras, diversos estudios han demostrado que los y las microempresarias, especialmente aquellos que operan en el sector informal, carecen de habilidades suficientes y redes de comercialización adecuadas (McPherson, 1996), así como restricciones de movilidad y transporte. Adicionalmente, la baja autoestima y autoconfianza y el apoyo familiar, también son un foco de atención especialmente en el caso de las mujeres, (Westall, et.al. 2000). A este último caso, se le suma la dificultad para conciliar el cuidado de los hijos con las necesidades del negocio (Spalter-Roth, et.al. 1994).

- ***Los y las microempresarias no cuentan con garantías para un crédito formal.***

Uno de los grandes problemas que enfrentan los y las microempresarias es la falta de garantías para poder pedir dinero a instituciones financieras tradicionales. El Banco Mundial ha identificado esta problemática y está destinando recursos a nivel mundial para encontrar alternativas para que los micronegocios puedan acceder a otro tipo de créditos más baratos, por ejemplo, sujetos a otro tipo de garantías como los flujos del negocio.

Las fuentes de financiamiento informal existen desde hace mucho tiempo en las comunidades de bajos recursos debido a las complejas necesidades financieras de estas poblaciones. Sin embargo, al no tener estructuras formales, estos servicios pueden ser poco confiables, caros y riesgosos. Lo anterior, está directamente vinculado con la escasez y falta de acceso al crédito (Mel, et.al. 2009b en McKenzie, 2013), que a su vez permea en la capacidad de los negocios para cubrir los costos de insumos e inversiones en bienes durables.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2012, que realizó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), aproximadamente el 33.7% de los adultos (23.7 millones) utiliza mecanismos alternativos al sector financiero comercial para financiarse, destacando los préstamos a través de familiares y amigos, los préstamos en cajas de ahorro, préstamos informales o el empeño de algún bien. Esta misma encuesta reveló que 43.7% de los adultos acostumbra ahorrar a través de mecanismos diferentes a los ofrecidos por las instituciones financieras. Entre estos, los más comunes son guardar su efectivo en casa y participar en tandas (31.7% de las personas ahorradoras lo hace por medio de ellas).

Por lo anterior, ante la falta de garantías para recibir crédito formal, que a su vez, repercute en la reducida permanencia de un micronegocio, se puede observar cómo el microcrédito es una alternativa a las fuentes de financiamiento informal en México. Las intermediarias financieras encuentran la viabilidad de otorgar microcréditos a través de las metodologías como son los créditos grupales, o solidarios, que permiten hacer préstamos a personas de escasos recursos. Estas metodologías han innovado en la generación de acceso a servicios financieros para microempresarios que no cuentan con los medios para acceder a los esquemas tradicionales de crédito, contribuyendo a aumentar la permanencia de sus negocios.⁷

⁷ Yunus, M., & Jolis, A. (2000). *Hacia un mundo sin pobreza*. Andrés Bello.

- **Baja profesionalización de las IMF.**

Por último, la tercera causa identificada son los **bajos niveles de profesionalización de las instituciones de microfinanciamiento (IMF)**. Actualmente es posible identificar dos tipos diferentes de IMF, dependiendo del principal objetivo perseguido: (1) orientadas al cliente y (2) orientadas a la institución. Las primeras tienen como fin último aliviar la pobreza, focalizándose en las necesidades de la población de bajos recursos. Este tipo de microfinancieras toma en consideración las circunstancias de los clientes, analizando su situación social y económica intentando entender como sus clientes usan los servicios que proveen (Datar *et al.*, 2008). Estas instituciones pueden proveer productos financieros adaptados a las necesidades del usuario final (ver figuras 4 y 5).

Las que persiguen el segundo objetivo, orientadas a la institución, únicamente otorgan el crédito a la población de bajos ingresos sin otorgar ningún otro servicio de microfinanzas (Datar *et al.*, 2008). Sin embargo, estas instituciones se han olvidado de los clientes y de cómo se benefician de sus productos, logrando la pérdida de atención en el cliente final. Como resultado, las IMF orientadas a la institución están caracterizadas por productos estandarizados y bajos costos operativos (Meyer 2002). Con el objetivo de incrementar sus ingresos, estas microfinancieras han disminuido la disciplina en el otorgamiento de los préstamos al igual que han adquirido prácticas más agresivas para atraer clientes. Una de las causas principales que ha alentado este comportamiento es que la industria considera que la demanda es ilimitada y la innovación en los productos se ha reducido con el tiempo (Cohen, 2002). Este modelo de negocio contribuye al sobreendeudamiento usando técnicas de mercadotecnia agresivas presionando a los clientes a pedir dinero prestado constantemente (Schicks, 2010). De acuerdo a Roesch (2006), con el fin de mantener la calidad de los portafolios, las IMF tienen incentivos a prestar nuevamente a clientes sin capacidad de pago, forzándolos a realizar pagos más allá de sus capacidades.

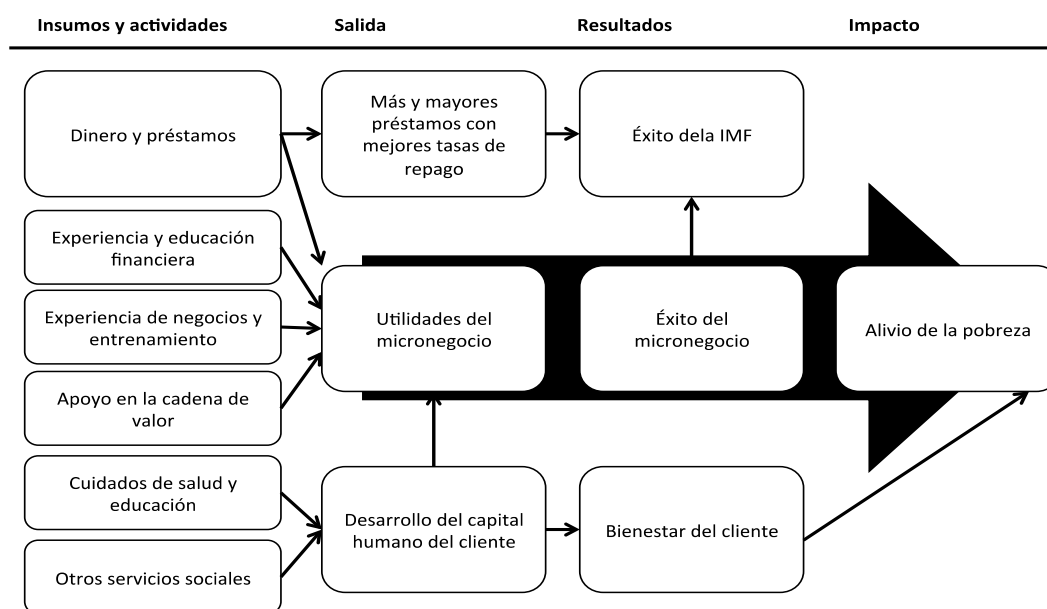
Al respecto de los dos enfoques de las instituciones financieras, Murdoch (1999) habla del “sistema de las microfinanzas” para referirse al debate en torno al rol de las instituciones financieras en el desarrollo y la importancia de los objetivos sociales sobre los económicos o viceversa. Por un lado, están los que creen en la supremacía de los objetivos sociales del microcrédito, incluso a costa de la dependencia financiera de las IMF; y por otro lado, están los que piensan que la función social de reducir la pobreza será lograda sólo con instituciones financieras autosuficientes.

Sin embargo, hay evidencia sobre experiencias de programas de microcréditos que se contraponen a la idea de que los objetivos sociales se obtienen únicamente

sacrificando los objetivos financieros. Cull and Spreng (2011) demuestran, en un estudio sobre un caso de Tanzania, que se pueden equilibrar objetivos sociales y financieros desde la banca privada.

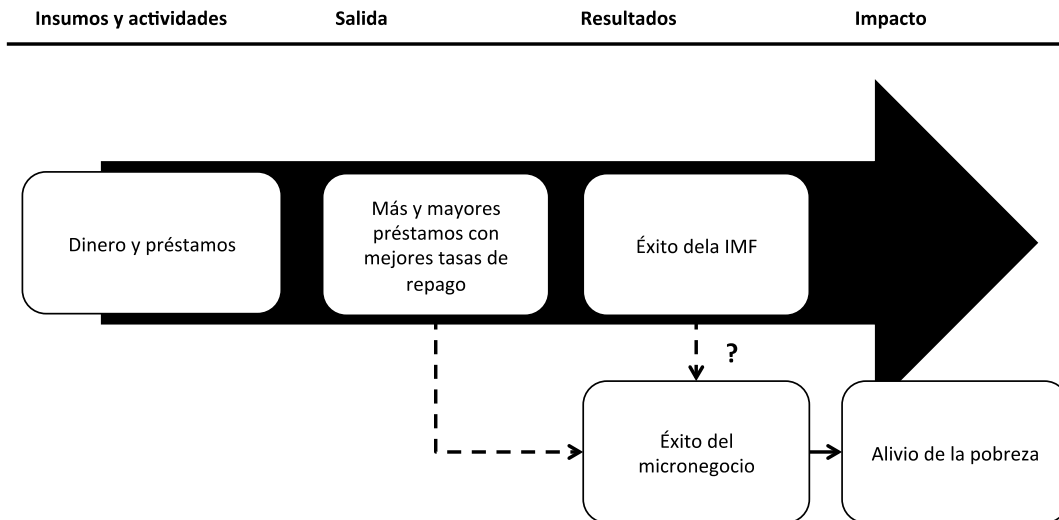
Por lo tanto, se puede concluir que para poder continuar proporcionando acceso a financiamiento a la población objetivo a largo plazo, las intermediarias deben ser autosuficientes. Sin embargo, debido a que la misión organizacional de los intermediarios financieros podría tener impacto en la efectividad de los programas de microcréditos, es importante que dentro de su misión tengan el cuidar el bienestar del beneficiario final. Lo anterior es especialmente relevante si la intermediaria recibiera recursos públicos.

Figura 4. Orientación al cliente.



Fuente: Datar, S. M., Epstein, M. J., & Yuthas, K. (2008). En "Microfinance, clients must come first". *Stanford Social Innovation Review*, 14, 2008

Figura 5. Orientación a las instituciones



Fuente: Datar, S. M., Epstein, M. J., & Yuthas, K. (2008). En "Microfinance, clients must come first". Stanford Social Innovation Review, 14, 2008.

- Altas tasas de interés y comisiones de las IMF.

Dada la relevancia de este tema, es de suma importancia tener un mayor entendimiento sobre la el comportamiento, la composición y los factores determinantes de las tasas de interés en el mundo.

Las altas tasas de interés junto con las malas condiciones y los plazos reducidos de los créditos tienen efectos negativos sobre el desarrollo operativo de los micronegocios y en su esperanza de vida (Gonzalez, 2006).

Es por ello que resulta importante analizar las tendencias a nivel nacional de la evolución de las tasas: éstas han ido disminuyendo en la mayoría de los países del mundo desde el inicio de los microcréditos hasta el 2007. Posteriormente, entre 2008 y 2011 se estancaron por dos motivos principales: una disminución de créditos subsidiados para las Intermediarias de Microfinanciamiento (IMF) y en paralelo, no han disminuido significativamente los costos de operación desde 2008. Cabe destacar que las tasas en América Latina se han mantenido estables desde 2004.

En el estudio "Las tasas de interés y sus repercusiones en las microfinanzas en América Latina", Campion et al. (2012) identifican que la mayor palanca para bajar tasas en América Latina es la eficiencia operativa. Ésta, a su vez, depende de la competencia, la reinversión de utilidades, el aprendizaje a través de la práctica, la presión de donantes e inversionistas para que las IMF sean socialmente responsables, y la ausencia de límites a las tasas de interés.

Según Campion, las tasas en México tienen promedios mayores que el internacional. Desde la década pasada, las IMF en México tienen mayores costos operativos que otros países en América Latina. Por ejemplo en 2007, el índice de gastos operativos era 3.5 veces el de Bolivia y 2.8 veces el de Perú, con un rendimiento de cartera 4 y 2.2 veces mayor respectivamente. Como se muestra en el Tabla 2, tanto los costos operativos, como los rendimientos en México eran los mayores en América Latina para la muestra seleccionada.

Tabla 2- Índice de gastos operativos de las IMF y rendimiento de cartera para países seleccionados.

País	Promedio de índice de gastos operativos (2007)	Rendimiento de cartera IMF	
		2007	2008
Bolivia	13.5	20.5	20.6
Ecuador	15.6	16.8	21.1
Haití	N.D.	49.4	48.9
México	47.7	66.6	82.2
Nicaragua	20.6	32.4	31.5
Perú	17.2	30.8	30.5
Rep. Dominicana	N.D	35.7	33.6

Fuente: Campion et al. (2012).

Adicionalmente, Pablo Cotler (2013) muestra un descubrimiento similar: la tasa activa de interés se encuentra negativamente correlacionada con el nivel de eficiencia con que operan las IMF en México y positivamente correlacionada con la tasa de fondeo. Sin embargo, los resultados de sus modelos econométricos sugieren que modificaciones en la tasa de fondeo no afectan el valor de las tasas activas de interés que cobran las microfinancieras más pequeñas de la muestra, quienes regularmente se apoyan más con fondeo público.

Cotler recalca que aun cuando se redujera el costo de fondeo que pagan las microfinancieras mexicanas a los niveles de otros países de Latinoamérica, la reducción que se lograría sería ínfima una vez que se le compara con el diferencial existente en las tasas activas que cobran las instituciones mexicanas y las que cobran instituciones similares en el resto de América Latina. Sin embargo, argumenta que un aumento en la eficiencia con la que las microfinancieras movilizan sus recursos, conlleva un gran cambio en las tasas activas de interés.

Por ejemplo, un aumento en la eficiencia del 25% traería consigo una reducción promedio esperada en las tasas activas de interés de 13 puntos porcentuales, disminuyendo el diferencial de tasas activas – entre México y el resto de América latina en más del 50%. En la actualidad, los préstamos de bajos montos y la

búsqueda de la baja morosidad por parte de las microfinancieras implican altos costos administrativos que en caso que no se neutralicen con las economías de escala, conllevan a la necesidad de cobrar altas tasas de interés como mencionan Rosemberg, González y Narain (2009) y González (2010).

Un gran obstáculo para lograr un buen entendimiento de esta problemática es la disponibilidad de información. Una de las pocas, si no la única fuente de información microfinanciera a nivel internacional, es MixMarket que sólo tiene 1,015 IMF, lo cual no es representativo. Resulta difícil pensar que Bolivia, con un PIB per cápita de USD\$ 3,124.00, tenga un microcrédito promedio de USD\$ 1,000.00. Esto podría reflejar que Bolivia no está atendiendo al microempresario en la base de la pirámide, o que simplemente no se está comparando el mismo segmento de la población.

Asimismo, no se tiene información de la relación entre monto promedio y costo operativo de los microcréditos, sin embargo, se infiere que es negativa.

Actualmente se cuenta con la información generada por ProDesarrollo, por lo que las siguientes gráficas son ilustrativas.

Figura 6. Monto promedio de los microcréditos.

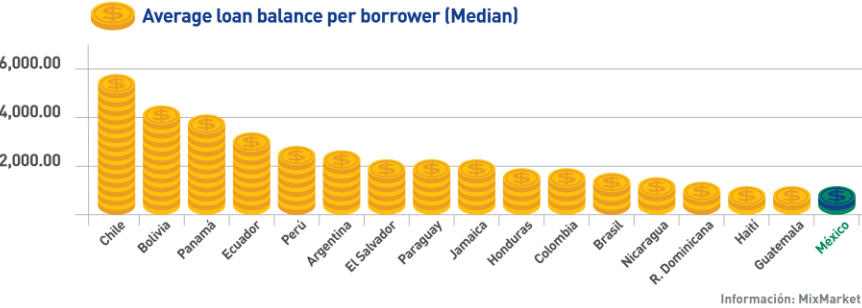


Figura 7. Costo por microacreditado.

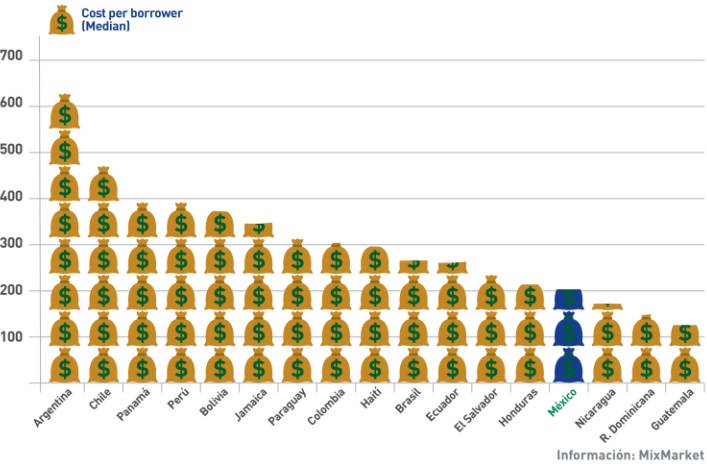


Figura 8. Costo por microacreditado/ Monto promedio del microcrédito.

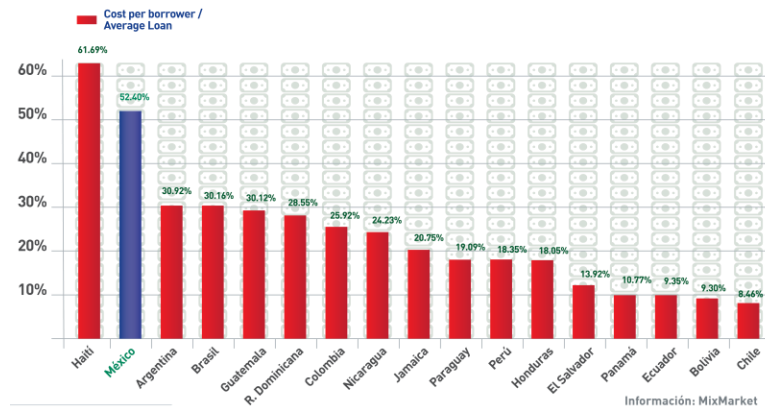
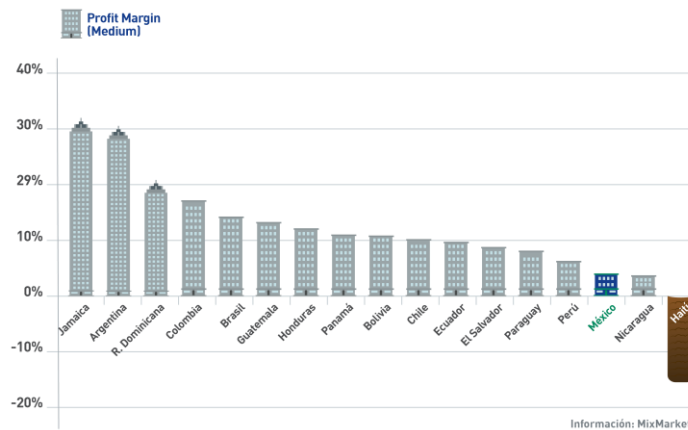


Figura 9. Margen de ganancia de las IMF.



- Bajos niveles de competencia en el mercado de microfinancieras

La disponibilidad de la información es un obstáculo para el sector. En ese sentido, el tema de la transparencia es cada vez más recurrente y relevante, donde diversos actores empujan activamente hacia la apertura y disponibilidad de la información, por ejemplo, organizaciones no gubernamentales como *Smart Campaign* o *Microfinance Transparency* buscan crear las condiciones de mercado donde los consumidores y otros actores puedan tomar decisiones informadas.

Otro ejemplo de estas prácticas lo presenta el Banco Nacional de Cambodia, quien requiere que las IMF estipulen el interés sobre el saldo pendiente para que de esa manera, los clientes sepan los montos que pagarán por principal y por intereses. En Sudáfrica, el National Credit Act regula a las IMF en términos de transparencia, reportes de créditos, tipo de publicidad para así asegurar la protección del consumidor y fomentar que los clientes comparen productos y las

instituciones tengan que competir con sus tasas. En el caso de Indonesia, el gobierno solicita a los proveedores que cuenten con procedimientos claros por escrito para el cliente, y una unidad de quejas. Finalmente, el gobierno filipino obliga a las IMF a presentar cálculos de tasa mensualmente para así disminuir las asimetrías de información y fomentar la competencia de mercado (Ledgerwood et al. 2013).

Hablando de América Latina, el Gobierno peruano estandariza el cálculo de tasa porcentual anual o tasa de interés efectiva para proteger a los y las microempresarias fomentando la transparencia y la comparación de los datos reportados. Para ello, generaron mesas de trabajo durante dos años con los grupos de interés, incluyendo las IMF, para establecer dichas estandarizaciones.

En este sentido, la transparencia fomenta la toma de decisiones informadas por parte de los y las microempresarias lo cual genera mayor competencia en tasas al contar con información completa y pública.

3.4.2. Identificación de los principales efectos.

Los niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias han tenido efectos en diversos ámbitos. Algunos de ellos son el sobreendeudamiento, la desmotivación empresarial y la pérdida del patrimonio.

- *Sobreendeudamiento.*

Para garantizar la sobrevivencia de sus negocios, muchos microempresarios optan por solicitar créditos para financiar sus operaciones. Sin embargo, por diversas razones, entre las que se podría encontrar al baja rentabilidad o la mala planeación, es común que los microacreditados no pueden pagar los créditos que adquieren.

Al hablar de sobreendeudamiento, nos referimos a la situación en la cual los montos de deuda de los empresarios se encuentran por encima de la capacidad de pago de los microacreditados, dado sus niveles de ingresos, activos y ahorro. La obligación del pago del crédito absorbe los recursos de los prestatarios causando atrasos, sanciones y altas tasas de morosidad que resultan en un espiral de deuda de la cual cuesta mucho trabajo salir. Esta situación no sólo perjudica al deudor, sino que también obliga a los garantes (comúnmente miembros del grupo solidario) a pagar la deuda de un miembro moroso produciendo una reacción en cadena. El sobreendeudamiento no sólo está presente en México; países como Bolivia y la India ya sufrieron una crisis con consecuencias devastadoras (Microfinance CEO Working Group, 2014b).

En este sentido, McKenzie y Woodruff (2006) identifican que en México la inversión por parte de los micronegocios en bienes de capital de bajo costo tiene

mayores retornos que la compra de activos más caros. Un factor de sobreendeudamiento puede aparecer cuando se dan créditos grandes con tasas altas para la compra de activos costosos pero que tienen bajo rendimiento.

- ***Pérdida de Patrimonio.***

En referencia al efecto de la pérdida de patrimonio de los y las microempresarias, la mayoría de las personas ven a los riesgos potenciales de perder y ganar de manera asimétrica. Se ha demostrado que una persona tiene aversión al riesgo cuando da mayor peso a la pérdida que a la ganancia de su patrimonio. También existen estudios que demuestran que en la sociedad, los agentes económicos se comportan regularmente como adversos al riesgo. Dado lo anterior, pérdidas patrimoniales tienen un efecto negativo en los ingresos de las microempresarias disminuyendo el deseo de continuar con su labor empresarial (Varian, 1992; Dennis y Perloff, 2004).

- ***Falta de empoderamiento de las microempresarias.***

De manera general, las mujeres rurales en países en desarrollo tienen mayores limitaciones que los hombres en el acceso a la tierra, a recursos naturales, a recursos públicos para apoyar la producción (crédito, asistencia técnica y tecnología) y a la educación (Westall et al., 2000). Asimismo, trabajan en condiciones precarias y sin garantía de los derechos laborales básicos.⁸

En México, recientemente se incorporó la perspectiva de género a las políticas públicas del Gobierno de la República, así como la existencia de políticas específicas orientadas hacia las mujeres rurales. Este fenómeno ha implicado, dentro de las instituciones del Estado, el reconocimiento de la desigualdad en el mercado de trabajo, en la educación y en la representación política. En el caso de las mujeres rurales, se deben tomar en cuenta los problemas a los que se enfrentan y el importante papel que desempeñan en la supervivencia económica de sus familias.⁹

Es así que, las microfinanzas tienen una importante dimensión de género, ya que las mujeres resultan ser mejores sujetos de crédito y hacen mejor uso de los recursos, en términos del bienestar de los hogares (Westall, et.al. 2000). Por esta razón, otorgar préstamos a las mujeres puede ayudar a mejorar sus condiciones de vida en el medio rural.¹⁰

⁸ Considerando 4, Declaración final Santo Domingo, Evento paralelo XII Conferencia Regional de la Mujer de América Latina y El Caribe).

⁹ Construyendo una agenda de políticas públicas para las mujeres rurales: Autonomía económica, igualdad de derechos y lucha contra el hambre. Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura FAO de Brasilia, marzo de 2013 a Santo Domingo octubre 2013.

¹⁰ INMUJERES 2008, Guía metodológica para la sensibilización en género. La perspectiva de género. Vol II.

La situación de la mujer, el bienestar del hogar y las microfinanzas interactúan en las siguientes formas:

- La financiación de nuevas microempresas abre un importante canal social para que las mujeres interactúen con los mercados y otras instituciones sociales fuera del hogar, lo que les permite obtener conocimientos útiles, ampliar la capacidad de toma de decisiones, capital social y empoderamiento (Spalter-Roth et al., 1994).
- Las preferencias de las mujeres en el manejo de los asuntos del hogar y de consumo difieren de las de los hombres. En dicha situación, poner recursos adicionales en las manos de las mujeres no es sólo un simple factor de igualdad, también afecta materialmente tanto la calidad de las inversiones financiadas por los programas microfinancieros como la forma en que se gasta el ingreso adicional (Banerjee et al, 2015a).¹¹

La microempresa se encuentra estrechamente relacionada a la dinámica de cada hogar. En los hogares, las decisiones sobre las estrategias de sobrevivencia que se priorizarán son negociadas por hombres y mujeres en relación con los recursos y los roles que cada uno asume en lo productivo (trabajo productivo, técnico, comercial, artesanal, etc.) y reproductivo (trabajo doméstico, educativo, salud, etc.). Las decisiones para generar ingresos definen como se divide el trabajo (quién hace qué) y cómo se organiza y administra el trabajo (qué responsabilidad asume cada cual) (PROMER – ICCA).

En la actualidad, la mayor presencia femenina en el mercado laboral responde a procesos de modernización y a una estrategia generadora de ingresos, con la cual las mujeres contribuyen a la manutención de sus familias, actividad que normalmente compaginan con la realización del trabajo doméstico en el hogar. Es en este sentido que las microfinanzas y la mujer generan un círculo virtuoso, en el cual las intermediarias prefieren otorgar recursos a la mujer, y esto genera una situación que beneficia de manera directa a generar mayor bienestar para las familias y comunidades.

- ***Bajo nivel de ingresos de los y las microempresarias.***

La permanencia de las unidades económica de los y las microempresas comúnmente enfrenta una serie de obstáculos que repercuten en bajos ingresos. Estudios demuestran que las altas tasas de fracaso de los micronegocios también tienen una estrecha correlación con el bajo nivel capital humano de los microempresarios, lo que se refleja en el poco conocimiento sobre la posición de

¹¹ M. Sharma, 2001, pág. 2.

la empresa, la escasa habilidad administrativa y financiera, aunados a la incertidumbre del ingreso y a no querer pagar los costos de acceso (comisiones, tasas y seguros) a instituciones formales de crédito y capacitación. Más allá del pequeño tamaño, este conjunto de elementos limita el crecimiento, maduración y formalización de las microempresas. Heckman, Fajnzylber, Maloney y Montes (2003) confirman que la mayor participación de las microempresas en asociaciones, sistemas de crédito y capacitación se relaciona con el mayor tamaño de la empresa y que los microempresarios que participan en asociaciones tienen mayores ganancias.

Otros elementos relacionados con el tamaño y rendimiento de las microempresas son la baja capitalización, el uso de tecnología tradicional, la concentración en ramas de actividades en donde no existen economías de escala importantes, la poca diversificación de productos y de mercados, y en general, a situaciones que derivan a que el microempresario genere bajos ingresos con sus unidades económicas (Ortega Venzor, et. al, 2004).

Sin embargo, también hay estudios académicos que encuentran que aquellos microempresarios que logran dar ligeros saltos tecnológicos y que cuentan con una adecuada capacitación empresarial, se convertirán en maximizadores de beneficios, siempre y cuando tengan la oportunidad de encontrar alguna institución que les proporcione un financiamiento adecuado y conocimientos que potencien estas posibilidades (Mungaray y Ramírez, 2004).

Con base en el análisis de esta sección se puede concluir que son diversas las causas que originan los “niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias”, y esto a su vez ocasiona que los efectos mencionados incidan en una calidad de vida deficiente de los y las microempresarias.

Para plantear una solución al problema definido, es necesario establecer objetivos alcanzables e identificar a la población objetivo que recibirá los apoyos de la política pública. Ésta última, se debe de diseñar de manera que tenga un mayor impacto y contribuya a la permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias.

4. Objetivos.

4.1. Árbol de Objetivos.

El árbol de objetivos es una representación de la situación esperada al resolver el problema. Su construcción se basa en el árbol de problemas: los efectos negativos

que generan la existencia del problema pasan a ser los fines que se persiguen para la solución. Por su parte, las causas se convierten en los medios para poder solucionar efectivamente el problema.

En este caso, dado que el problema central identificado es: “niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias, el objetivo central es: “niveles elevados de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias.

Cabe señalar que existen diversos medios que generan “niveles elevados de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias”. El primero de estos medios se refiere a la existencia de estrategias efectivas para la planeación de negocios, lo cual encuentra su origen en los altos niveles de educación financiera y empresarial de las microempresarias. Otro de los medios para alcanzar niveles elevados de permanencia se encuentra en las bajas tasas de interés y comisiones de las IMF, originadas por una efectiva articulación en materia normativa, y un alto nivel de profesionalización de las IMF. Un tercer medio es la facilidad de comercialización de los productos de las microempresarias, debido a que se encuentran en localidades conectadas y de fácil acceso.

A su vez, los altos niveles de permanencia generan una mejora de la motivación empresarial, un incremento del patrimonio y posibilita que la deuda de los y las microempresarias sea manejable. Todo esto incide en altos niveles de ingresos, y con ello, una mejora en su calidad de vida.

Dado lo anterior, los principales objetivos (medios) para alcanzar la solución del problema que atenderá el programa son:

- 1) Altos niveles de educación financiera
- 2) Presencia de habilidades empresariales
- 3) Buenas estrategias de planeación de negocios
- 4) Garantías para obtener un crédito formal
- 5) Bajo nivel de uso de fuentes informales de financiamiento
- 6) Articulación en materia normativa
- 7) IMF con requisitos sencillos de cumplir para los y las microempresarias
- 8) Alto nivel de profesionalización de las IMF
- 9) Baja tasa de rotación del personal de las IMF
- 10) Altos niveles de competencia en el mercado de las microfinancieras
- 11) Alta oferta de servicios microfinancieros
- 12) Localidades conectadas y con acceso
- 13) Facilidad de comercialización de productos de los y las microempresarias
- 14) Alta promoción y difusión de los servicios de las IMF

15) Las IMF cobran bajas tasas de interés y comisiones

16) Alta rentabilidad de las unidades económicas de los y las microempresarias

Asimismo, los efectos identificados que ocasionaran los objetivos mencionados son:

1) Mejora la motivación empresarial

2) Deuda manejable de los y las microempresarias

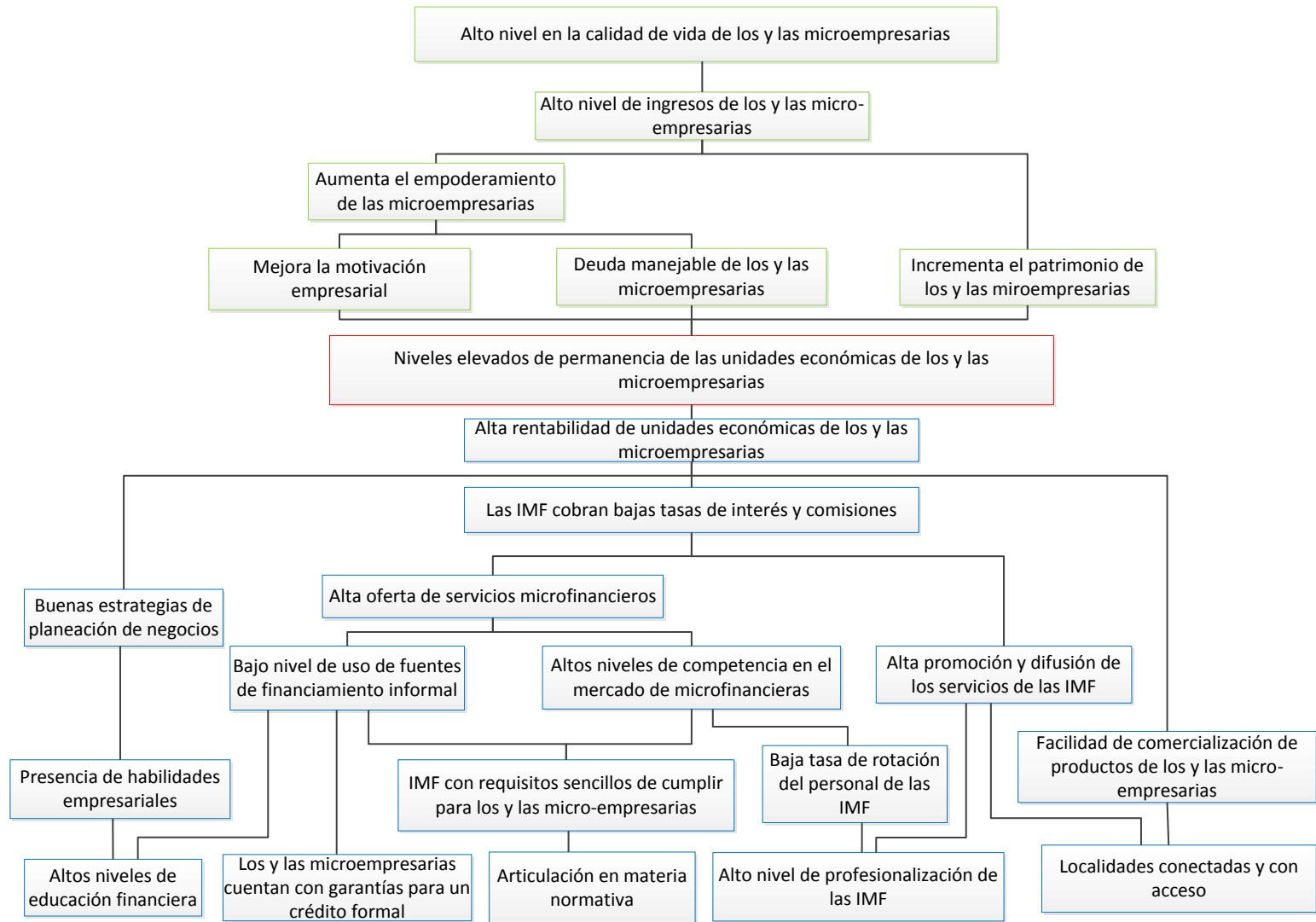
3) Incrementa el patrimonio de los y las microempresarias

4) Aumenta el empoderamiento de las microempresarias

5) Alto nivel de ingresos de los y las microempresarias

6) Alto nivel en la calidad de vida de los y las microempresarias

Figura 10. Árbol de Objetivos.



Fuente. Elaboración propia.

4.2. Determinación y justificación de los objetivos de la intervención.

El presente Programa por su naturaleza se encuentra dentro de la Secretaría de Economía y siendo su política principal el desarrollo del sector económico, a través de la creación y consolidación de unidades económicas del y la microempresaria.

De tal forma, el programa se alinea al Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 que establece en la Meta Nacional “México Próspero” y específicamente a la estrategia 4.8.4, *“Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas”*. Igualmente se alinea al objetivo sectorial 3 del Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018, *“Impulsar a los emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas y de organismos del sector social de la economía”*.

Asimismo, y como se comentó en los antecedentes de este documento, derivado del Programa de Presupuesto Base Cero del Ejecutivo, se produjo la fusión de los programas presupuestarios: Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) y del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM). La fusión - Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural (PRONAFIMUR) - hace sentido, pues ambos programas establecen una estrategia de atención focalizada y de impulso a los y las microempresarias a nivel nacional mediante el acceso a los servicios de microfinanzas.

Con el propósito de dar verdadero cumplimiento a los objetivos y prioridades nacionales anteriormente mencionados, se deberán identificar e implementar acciones del PRONAFIMUR con otros programas nacionales. En conjunto con la Cruzada Nacional contra el Hambre, el Programa de Inclusión Social PROSPERA, así como el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia, el PRONAFIMUR busca coadyuvar, en el ámbito de sus competencias, a mejorar la calidad de vida de aquella población que habita en zonas rurales y que se atiende paralelamente.

El art. 75 de la Ley de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, establece que los subsidios deberán sujetarse a los criterios de objetividad, equidad, transparencia, publicidad, selectividad y temporalidad. Asimismo que los programas de beneficio directo a individuos o grupos sociales, los montos y porcentajes se establecerán con base en criterios redistributivos que deberán privilegiar a la población de menos ingresos y procurar la equidad entre regiones y entidades federativas, sin demérito de la eficiencia en el logro de los objetivos. En

este sentido, como se verá en la siguiente sección, el Programa establece las zonas de atención especial y zonas prioritarias en donde otorga apoyos estratégicos con características que benefician a la población.

Adicionalmente y en cumplimiento a los Lineamientos Generales para la Evaluación de los Programas Federales de la Administración Pública Federal y al Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de la Función Pública y el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social publican el **Programa Anual de Evaluación** para dar a conocer las evaluaciones que se llevarán a cabo o comenzarán durante cada uno de los ejercicios fiscales y a los programas federales que aplican.

5. Cobertura.

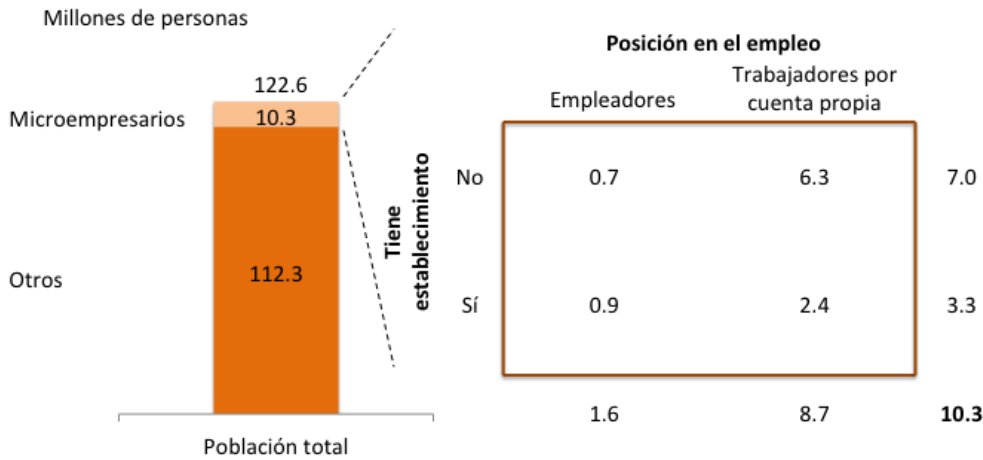
Para fines del presente diagnóstico la cobertura se define como la población que tiene acceso a los servicios y/o acciones que proporciona el Programa. Se entiende por acceso la facilidad con la cual los beneficiarios pueden recibir los recursos que suministra el PRONAFIMUR. Por lo tanto, el programa busca atender a toda la población que presente el problema central, “Niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias”, y dicha población se encuentra en todo el territorio nacional.

Cabe señalar, que el problema central identificado en las secciones anteriores, se acentúa en zonas con poblaciones en condiciones de pobreza, principalmente en las zonas rurales, por las causas que se discutieron en la sección 3. Es por ello indispensable identificar a la población que podría presentar el problema y aquellos que actualmente lo enfrentan. Asimismo, es preciso identificar zonas de atención especial y prioritaria en las que se acentúan los apoyos otorgados por el programa.

5.1. Identificación y caracterización de la población potencial.

Para tener una referencia cuantificable de la población potencial, es necesario identificar a la población que podría necesitar o requerir un microcrédito. En México, existen 10.3 millones de microempresarios de acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del primer trimestre de 2015. Estos se definen como aquellos que son empleadores o trabajan por cuenta propia y laboran en un micronegocio (con o sin establecimiento). La mayor parte de los microempresarios en México (61%) no tienen empleados ni establecimiento.

Figura 11. Microempresarios en México



Fuente: INEGI; ENOE, primer trimestre 2015.

Con base en todo lo anterior, se define a la población potencial como los y las microempresarios que necesitan y requieren microcréditos para la creación, desarrollo y consolidación de sus unidades económicas.

Desgraciadamente, actualmente no existe una fuente de información pública que documente la necesidad o el deseo de adquirir un crédito o un microcrédito por parte de los microempresarios. Por lo tanto, para estimar la población potencial del Programa, se utiliza una variable proxy. A través de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN 2012), se toma la cuantificación resultado de la pregunta, *Durante el tiempo que lleva a cargo del negocio o desarrollando su actividad, ¿ha solicitado préstamos para seguir operando?*¹²

Así, a partir de la ENAMIN 2012 – último año que reporta el INEGI – es posible identificar aquellos micronegocios que han solicitado préstamos.¹³ Dado que la ENAMIN se realizó en 2012 y la ENOE en 2015, se llevó a cabo un modelo predictivo para estimar el tamaño de la población potencial.

A partir de la ENAMIN 2012 se generó un modelo para predecir la probabilidad de que un microempresario(a) solicite un préstamo. Como predictores del modelo se utilizaron variables socioeconómicas y demográficas que también son identificables en la ENOE 2015.

¹² Pregunta 81 de la ENAMIN 2012 (INEGI).

¹³ Los préstamos incluyen: Créditos de la banca comercial, de la banca de desarrollo, de programas de gobierno, de cajas populares, de proveedores, de prestamistas particulares, de préstamos de amigos o parientes, Venta, hipoteca y empeño de sus bienes.

El modelo predictivo se generó a nivel individual dentro de la ENAMIN, que después se aplicó a los datos individuales de la ENOE para estimar el número de microempresarios(as) que han pedido un préstamo.

Es importante mencionar que la utilización del proxy para calcular la población potencial conlleva una serie de inconvenientes:

- Los microempresarios pueden solicitar varios créditos durante la vida de su unidad económica, lo que podría originar que el programa no termine de satisfacer la demanda total de microcréditos;
- Los microempresarios que solicitan un crédito en el año t no necesariamente solicitarán un crédito en el año $t+1$; sin embargo, podrían solicitarlo en el año $t+2$ o $t+x$, al igual que el anterior inconveniente, esto originará que no se satisfaga la totalidad de la demanda de microcréditos derivado del dinamismo de la demanda efectiva;
- El proxy de la población potencial no considera a los microempresarios sin establecimiento, lo cual podría generar una subestimación de dicha población.

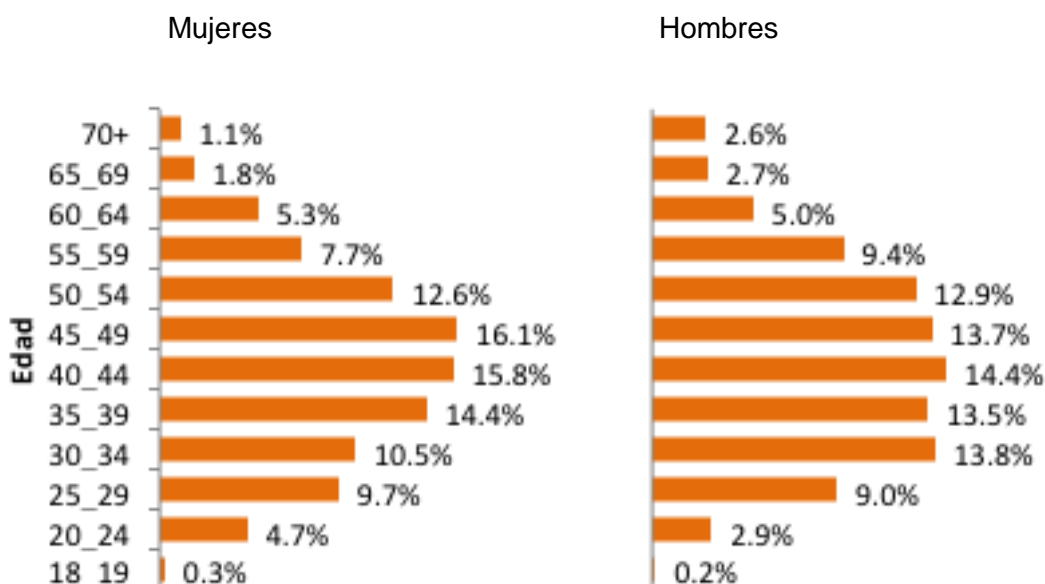
Utilizar la variable proxy incide en la subestimación de la población potencial, así como en la no satisfacción de la demanda de microcréditos.

Con base en los análisis descritos anteriormente, por medio de la variable proxy se estimó que la población potencial en 2016 será de 2 millones de microempresarios.

Asimismo, se realiza una breve descripción de la población potencial con el objetivo de tener un mejor entendimiento de los sujetos de apoyo del PRONAFIMUR.

Es prioritario incidir en la estrategia transversal de género, para ello, se pretende mejorar la atención otorgada a la microempresaria y estudiar su demografía. En ese sentido, se identificó que el 53% de los micronegocios son propiedad de mujeres. Como se muestra en la figura 12, la mayor parte de los y las microempresarias tienen entre 30 y 54 años. Sin embargo, para los hombres la distribución está sesgada hacia el grupo de edad de 40 a 49.

Figura 12. Distribución de la población potencial por género y grupo quinquenal.



Fuente: cálculos a partir de la ENAMIN 2012.

En cuanto a los ingresos, las mujeres ganan menos que los hombres, como se muestra en la tabla 3. Lo anterior se debe a que trabajan menos horas a la semana, pero sobre todo a que ganan menos por hora que los hombres.

Tabla 3. Ingresos mensuales promedio de la población potencial y objetivo.

Población	Todos	Mujer	Hombre
Microempresarios(as)	\$4,814	\$2,947	\$6,802
Potencial	\$5,737	\$3,670	\$8,121

Fuente: cálculos a partir de la ENAMIN 2012.

Nota: valores en pesos corrientes de 2012.

De manera general, se identifica que los y las microempresarias que han realizado una solicitud de crédito trabajan en promedio 44 horas a la semana (40 las mujeres y 50 los hombres). Esto contrasta con el total de los microempresarios que reportan laborar 10 horas menos a la semana en sus negocios.

La gran parte de los micronegocios tienen únicamente al dueño a cargo. Sin embargo, los y las microempresarias que han solicitado un crédito (población potencial) tienden a tener más personas trabajando en el negocio que el total. Por otra parte, las mujeres microempresarias suelen tener menos trabajadores que los hombres, pero aquellas que pidieron créditos tienen más personas a su cargo que el total de microempresarias (tabla 4).

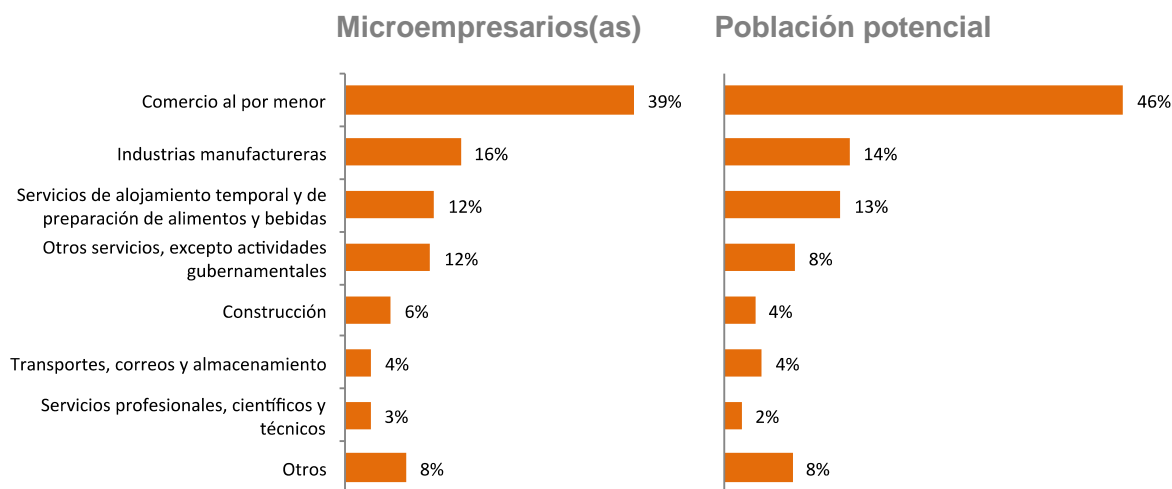
Tabla 4. Número de trabajadores por micronegocio.

Trabajadores	Microempresarios(as)			Población potencial		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Sólo el dueño	64.7	70.6	58.3	51.8	58.4	44.1
1	22.0	19.6	24.4	27.4	24.8	30.5
2	7.5	6.1	9.0	11.6	10.4	12.9
3	3.0	2.1	3.8	4.1	3.4	4.9
4 y más	2.9	1.5	4.4	5.1	3.0	7.5

Fuente: cálculos a partir de la ENAMIN 2012.

Como muestra la figura 13, la mayor parte de los micronegocios se dedican al comercio al por menor. Sin embargo, la proporción es aún mayor entre la población potencial que en el total de microempresario(as) (46% vs. 39% respectivamente). Las industrias manufactureras son el segundo giro de actividades donde existen más micronegocios (14% vs. 16% respectivamente). Entre estas dos actividades se acumula el 60% de los micronegocios de la población potencial, por lo que es importante tener en cuenta la proporción de créditos finales que se otorgan a estos sectores.

Figura 13. Distribución de los micronegocios por su tipo de actividad.



Fuente: cálculos a partir de la ENAMIN 2012.

Nota: Las actividades de basan en el SCIAN a dos dígitos.

Los ingresos promedio varían de acuerdo a la actividad que realizan los micronegocios. Como se muestra en la tabla 5; los servicios profesionales científicos y técnicos son los que tienen mayores remuneraciones mensuales, mientras que el comercio al por menor tiene los menores ingresos. Esto es

relevante, ya que como se mostró en la figura 13 casi la mitad de los micronegocios se encuentran en este giro. Por otra parte, el ingreso mensual es mayor para la población potencial, independientemente de la actividad a la que se dedique el negocio.

Adicionalmente, los micronegocios tienen en promedio 11.2 años de existir. Esta cifra es distinta a la esperanza de vida que se discutió en la sección de Identificación del Problema, ya que sólo toma en cuenta los negocios que existían al momento de la encuesta y no contempla aquellos que dejaron de existir.

La tabla 5 muestra el número de años promedio que tienen los negocios por tipo de actividad para las poblaciones potenciales y objetivo. Los micronegocios de la construcción, aunque pocos en términos relativos, son las más longevas. En contraparte, los que se dedican al comercio al por menor tienden a ser más jóvenes en promedio.

Tabla 5. Promedio de ingresos y años de existencia de los micronegocios por tipo de actividad para actividades más comunes de los microempresarios(as) y población potencial.

Actividad	Ingreso promedio mensual		Años promedio de existencia	
	Microempresarios	Potencial	Microempresarios	Potencial
Comercio al por menor	\$3,693	\$4,570	10.0	10.1
Industrias manufactureras	\$4,381	\$5,452	13.7	13.4
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	\$4,014	\$5,093	9.6	10.4
Otros servicios, excepto actividades gubernamentales	\$4,257	\$5,185	12.3	11.6
Construcción	\$6,822	\$9,984	16.3	16.0
Transportes, correos y almacenamiento	\$6,538	\$8,129	11.6	10.4
Servicios profesionales, científicos y técnicos	\$11,782	\$13,995	12.7	12.2

Fuente: cálculos a partir de la ENAMIN 2012.

5.2. Identificación y caracterización de la población objetivo.

En el presente documento, la población objetivo estará definida como los y las microempresarias que el programa tiene planeado o programado atender para cubrir la población potencial y que cumple con los criterios establecidos en su normatividad.

Para atender la baja cobertura de servicios financieros en zonas geográficas determinadas a nivel nacional, así como coadyuvar a la resolución de problemáticas sociales atendidas por programas transversales del Gobierno de la República, el programa caracteriza Zonas Prioritarias y Zonas de Atención Especial, respectivamente.¹⁴ Lo anterior es especialmente relevante dado que la problemática que el Programa busca atender está íntimamente relacionada con las estrategias transversales de apoyo a la población, soliendo encontrarse en zonas de pobreza y marginación.

El esfuerzo conjunto de complementar los apoyos brindados por el Programa con las demás acciones sociales que se realizan en esos municipios, potencia el impacto de los resultados.

De esta manera, existe el siguiente número de municipios en Zonas de Atención especial:

- **1,012** municipios pertenecen a la Cruzada Nacional Contra el Hambre y son definidos por la Secretaría de Desarrollo Social.
- **108** municipios se encuentran en el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y son definidos por la Secretaría de Gobernación.
- **1,148** municipios donde opera la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas.
- Municipios donde opere el programa piloto de Territorios Productivos del Programa de Inclusión Social PROSPERA

Por otra parte, en aquellos municipios en donde no se cuenta con la presencia de instituciones que ofrezcan servicios financieros, el Programa prioriza su operación para que se incremente efectivamente la cobertura a nivel nacional. Estas son las Zonas Prioritarias para el Programa, para apoyar a microempresarias, coadyuvando a la consecución del objetivo sectorial plasmado en el PRODEINN

¹⁴ Municipios considerados por el Sistema Nacional para la Cruzada Contra el Hambre, el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia, Programa Piloto de Territorios Productivos del Programa de Inclusión Social PROSPERA y cualesquiera otros definidos por la Presidencia de la República, la Secretaría de Gobernación o por el propio PROGRAMA en los que se enfatiza su participación

(Participación de las mujeres en actividades productivas financiadas con recursos del programa).

En México son 1,223 los municipios en donde actualmente no hay presencia de banca comercial, banca de desarrollo ni cooperativas de ahorro y préstamo, de acuerdo con el último reporte de inclusión financiera de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Para estimar el tamaño de la población prioritaria que habita en estos municipios, a partir de la ENAMIN 2012 se generó un modelo para predecir la probabilidad de ser una microempresaria que ha solicitado un crédito. Como predictores del modelo se utilizaron variables que también son identificables en el Censo 2010.

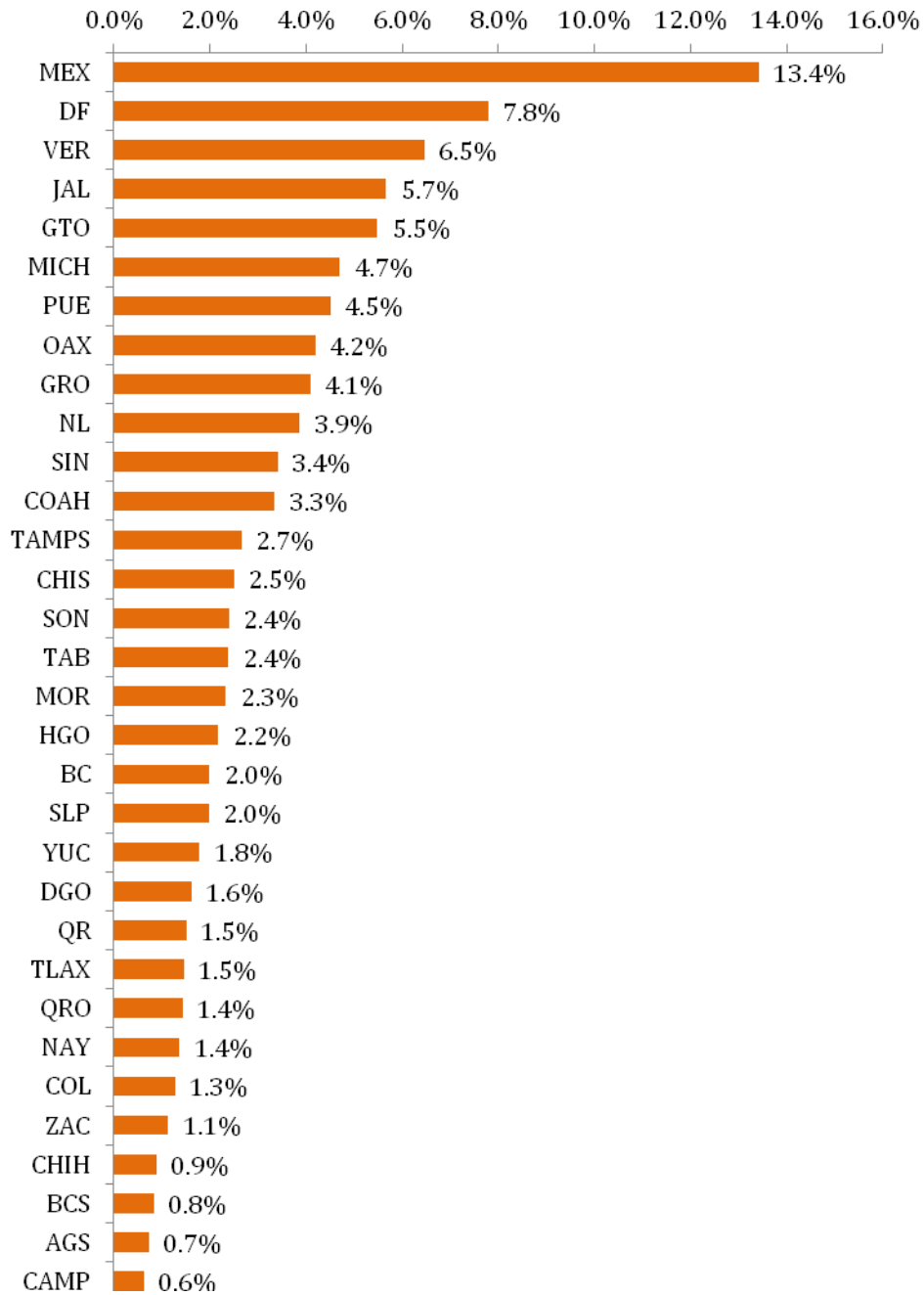
Existen pocas variables comunes entre la ENAMIN 2012 y los microdatos del Censo 2010 (a nivel de la base de datos “Principales resultados por localidad -- ITER—“), por lo que la selección de variables comunes es bastante restringida. En particular se utilizaron la edad, el tamaño de la localidad donde habitan y la prestación de seguridad social (específicamente de salud). El modelo predictivo se generó a nivel individual utilizando un modelo probabilístico, que después se aplicó a los datos individuales de los microdatos del Censo de cada entidad para estimar el número de microempresarias que han pedido un crédito a nivel municipal.

Los resultados del análisis se proyectaron en la población de 2015. Con este método se identificaron casi 930 mil mujeres que han solicitado algún préstamo durante el tiempo que lleva a cargo del negocio o desarrollando su actividad económica y los municipios donde éstas habitan se cruzaron con las Zonas Prioritarias, dando como resultado 67 mil mujeres que habitan en zonas rurales. Ésta última es la población prioritaria del programa.

5.3. Cuantificación de la población objetivo.

En el año 2016 se prevén atender a 850,000 microempresarios(as). Dentro de la caracterización de esta población, se identifica que la mayor parte de ellos habitan en el Estado de México, representando el 32.5% (276 mil) de los microempresarios(as) que han solicitado préstamos. Por otra parte, como se muestra en la figura 14, las primeras siete entidades (México, Distrito Federal, Veracruz, Jalisco, Guanajuato, Michoacán y Puebla) concentran casi el 50% de la población objetivo.

Figura 14. Población objetivo por entidad federativa.



Fuente: INEGI; ENAMIN 2012

5.4. Frecuencia de actualización de la población potencial y objetivo.

La población potencial y objetivo del Programa se estima con base en la información de la ENAMIN 2012 y la ENOE 2015, la primera encuesta fue bianual hasta el 2012 (último año en la que el INEGI realizó dicha encuesta). Actualmente la información con la que se podrán estimar las poblaciones es la ENOE. Por lo tanto, con esa fuente de información anualmente se podrá replicar la metodología presentada en la sección anterior y con ello identificar, caracterizar y cuantificar las poblaciones potencial y objetivo.

6. Diseño de la intervención.

En este apartado se presenta el diseño de la intervención que se busca implementar y con ello dar pie a las Reglas de Operación 2016 del Programa y se describe cómo se plantean implementar las herramientas que tiene el PRONAFIMUR para resolver el problema planteado. A través de una serie de apoyos crediticios y no crediticios, la intervención busca que los y las microempresarias tengan las herramientas necesarias para aumentar la permanencia de sus negocios.

6.1. Tipo de intervención.

El programa operará dos tipos de intervención: los apoyos crediticios y los apoyos no crediticios, con cobertura nacional.

Los apoyos crediticios son líneas de crédito que otorga el Programa a las IMF acreditadas, para que éstas a su vez, dispersen los recursos hacia la población objetivo en forma de microcréditos y en su caso otros tipos de servicios de microfinanzas, como son las capacitaciones.

Los apoyos no crediticios son subsidios otorgados por el Programa para la mejora de las capacidades emprendedoras y empresariales de la población objetivo, e incrementar la profesionalización de las IMF y/o la expansión de los servicios de microfinanzas.

Es de subrayar que apoyar a las IMF es para el beneficio de la microempresaria(o), pues se busca una mayor calidad y eficiencia operativa y financiera de las intermediarias para ofrecer al microempresario mejores productos con condiciones más competitivas.

Por lo tanto, las intervenciones previstas en el presente diagnóstico pretenden contribuir al logro de los objetivos planteados en el árbol de objetivos y con el fin último de mejorar la calidad de vida de los y las microempresarias.

6.1.1. Estrategia del programa.

Como se mencionó anteriormente, específicamente en la sección de identificación del problema, un microcrédito acompañado de un proceso de capacitación empresarial contribuye con el objetivo central de contar con niveles altos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias.

En ese sentido, la estrategia reside en maximizar el impacto positivo en el microempresario a través de la vinculación de los apoyos crediticios con los no crediticios. Es decir, se busca que la mayor cantidad posible de personas que tengan un microcrédito, reciban también capacitación o incubación. Lo anterior, como se observó en la evidencia, es para que el microcrédito contribuya de mayor manera a la rentabilidad de la unidad económica. Esto, como se vio en el árbol de objetivos, aumentará su permanencia.

Asimismo, dada la relevancia de la misión de la intermediaria y el grave problema que causa el sobreendeudamiento, se condicionan todos los apoyos crediticios a que las IMF tengan un buen desempeño social, medido por alguna de las agencias especializadas y reconocidas en el tema. Los apoyos también se condicionan a que las intermediarias tengan algún mecanismo para prevenir el sobreendeudamiento.

Se ofrecerán tres tipos de apoyos crediticios que buscan diferentes objetivos:

- **Líneas de crédito simples y revolventes:** Estas líneas de crédito tienen la finalidad de maximizar la oferta de microcréditos a los microempresarios del país. Por lo tanto no se condiciona la línea a una zona de cobertura específica, pero se obliga a que la intermediaria capacite a una cantidad determinada de microacreditados (de acuerdo a la disponibilidad presupuestal). Estas líneas se otorgan a las microfinancieras a tasa CETES + puntos porcentuales¹⁵.
La operación del microcrédito (tasa, monto, plazo) depende de la microfinanciera.
- **Línea de crédito estratégica simple:** Es una línea de crédito que busca otorgar apoyos en las zonas más importantes: los municipios incluidos en las Zonas Prioritarias y de Atención Especial. Debido a que opera en las zonas más vulnerables, esta línea busca que se otorguen condiciones especiales adicionales a la población objetivo.

¹⁵ El método de cálculo en el 2015 está establecido en las políticas de crédito conforme a las Reglas de Operación 2015 para ambos programas.

En ese sentido, la IMF debe de cumplir con alguno de los siguientes 3 criterios de apoyo:

- 1) Capacitar al 100% de la población a la que le proporcionará el crédito (con apoyos si el presupuesto lo permite);
- 2) Proporcionar al crédito a una tasa mensual menor a una tasa regional definida por el Programa (ver detalle abajo);
- 3) Colocar al menos el 50% del crédito en municipios prioritarios (en caso en que desee colocar el otro 50% en municipios de atención especial).

Para motivar que las IMF accedan a esta línea, ésta se otorga a tasa CETES.

La operación del microcrédito (tasa, monto, plazo) depende de la microfinanciera.

- **Línea de crédito estratégica para la incubación:** Es una línea de crédito que busca financiar a personas que reciban incubación de actividades productivas con mejores condiciones que las disponibles en el mercado. Esta línea se operará con una institución crediticia (puede ser banco comercial o banca de desarrollo) para que pueda cumplir con condiciones establecidas programa en términos de plazo, monto y tasa. Es la única línea de crédito en la que el programa podrá definir las condiciones a las que llegará al microempresario.

Los apoyos no crediticios se otorgan tanto a la población objetivo como a las IMF, siempre para el beneficio de las unidades económicas de la población objetivo:

Población Objetivo:

- **Capacitaciones**, que tienen el propósito de desarrollar capacidades financieras y empresariales con el fin de consolidar sus unidades económicas. Se realizarán a través de las IMF acreditadas u organizaciones incorporadas, otorgándoles recursos para este fin de acuerdo a la capacidad presupuestal. Se tratará de ligar en la mayor medida posible, este apoyo a las líneas de crédito otorgadas a las IMF, para aumentar el impacto del microcrédito, tal como muestra la literatura relevante sobre que las capacitaciones empresariales son importantes para el sostenimiento de las unidades económicas de los beneficiarios.
- **Talleres informativos**, dirigidos a la población objetivo para proporcionar información de servicios y productos de microfinanzas, con la finalidad de

dar a conocer sus características y condiciones, buscando fomentar una mejor toma de decisiones que incida en la permanencia de los negocios.

- **Incubación de actividades productivas:** este tipo de apoyo tiene la finalidad de dotar de una serie de capacidades, conocimientos y herramientas a microempresarios, a través de cursos intensivos y adaptados al beneficiario, para incidir directamente en la mejor toma de decisiones empresariales. y por ende aumentar la probabilidad de permanencia.

IMF:

- **Asistencia técnica a IMF acreditadas** consiste en la asesoría y consejería para identificar y resolver problemas en las diferentes áreas estratégicas de las IMF acreditadas. Este tipo de apoyo se otorga con la finalidad de fortalecer las áreas estratégicas de las IMF acreditadas, para que entreguen productos más competitivos a la población objetivo.
- **Desarrollo de capacidades para el personal de las IMF acreditadas:** se otorga con el fin de promover la profesionalización de su personal y el fortalecimiento institucional para una atención de mayor calidad la población objetivo.
- **Programa anual de capacitación** es desarrollado por el programa con el objetivo de contribuir a la formación del personal de las IMF acreditadas, a través del otorgamiento de talleres con temas que contribuyan a la profesionalización del sector de microfinanzas en beneficio de la población objetivo.
- **Apoyos para puntos de acceso de microfinanzas** se otorgan para ampliar la oferta de los servicios de microfinanzas a la población objetivo. Están dirigidos a las IMF acreditadas para la creación de puntos de atención, operación y promoción, mismos que podrán ser de forma fija, móvil y/o virtual. Lo relevante de esta estrategia es que, dependiendo del tamaño de la institución, se condiciona a que atiendan a alguno(s) de las siguientes condiciones: operar en zonas prioritarias o de atención especial, capacitar a una cantidad determinada de población objetivo (de acuerdo a la disponibilidad presupuestal), o dar el crédito a tasas que no rebasen los límites regionales establecidos por el Programa (ver detalle abajo).

- **Pago a promotores de crédito:** apoyo dirigido al pago del personal de las IMF acreditadas que promueven y colocan los microcréditos a la población objetivo, y tienen condiciones similares a los apoyos para puntos de acceso de microfinanzas.

Tasas de interés.

Como se analizó previamente, uno de los puntos más sensibles que envuelven al sector de microfinanzas a nivel internacional es el tema de las tasas de interés.

En ese sentido, la estrategia de la intervención dentro del campo de acción que tiene el Programa, es incentivar las tasas hacia la baja en la medida de lo posible. Cabe mencionar que el PRONAFIMUR tiene un limitado margen de maniobra para influir en las tasas activas de interés debido a que el Programa no es regulador de instituciones financieras, aunado a que los recursos en los fideicomisos representan un porcentaje mínimo (tan solo 8%) relativo a la cartera total del sector. No obstante, el Programa pretende incidir en la disminución de las tasas para 2016.

Algunos de los apoyos mencionados arriba hablan sobre la condicionante de no rebasar la tasa regional establecida por el programa. Este límite se establece derivado de un análisis de mercado y de las condiciones actuales por región específica, a fin de asegurar que los créditos colocados contarán con condiciones de tasas acordes a la población que habita en dichas zonas.

Para realizar esto, el Programa se analizará las características de los apoyos brindados actualmente en dichos municipios (en caso de que se cuente con esta información), o diseñar modelos de paridad con otros municipios con características semejantes en donde sí exista información de los créditos que se colocan en los mismos. Este análisis podrá aglomerar los municipios en regiones para que la varianza de los datos no castigue a la información de la tasa a estimar.

Por lo tanto, se utilizará la información de las 7 regiones (grupos) socioeconómicas definidas por el INEGI, donde los municipios contenidos en un mismo grupo tienen en promedio características socioeconómicas similares.

Transparencia.

Otra palanca en la estrategia para incentivar las tasas de interés es la transparencia. Se tomó en cuenta la evidencia que muestra la literatura respecto a la importancia de este factor para eliminar la falla de mercado originada por información asimétrica de los competidores.¹⁶ Con información clara y comparable,

¹⁶ Ricardo N. Bebczuk, Información asimétrica en mercados financieros. Cambridge University Press, 2000.

se motiva la competencia entre intermediarios, incentivando la mejora de los servicios financieros ofrecidos, así como sus términos, condiciones y precios, es decir, las tasas de interés.

En este sentido, la estrategia para incentivar un mercado eficiente y más competitivo, es el “micrositio de transparencia”. El Programa, en coordinación con el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y Campus Party México, en el mes de noviembre del 2015, lanzó un reto público para la elaboración de un micrositio que publique de manera comparable, sencilla y a nivel local, los costos y condiciones de los productos y servicios que las intermediarias financieras ofrecen a las y los microempresarios para la creación y consolidación de sus unidades económicas.

El micrositio impactará en dos planos. El primero es generar la información a través de una herramienta interactiva, para la toma de decisiones informadas por parte de las microempresarias y microempresarios del país. Esta toma de decisiones se reforzará a través de los aprendizajes obtenidos a través de las capacitaciones y los talleres informativos que se otorguen a la población objetivo. El segundo plano es que la información genere una competencia más sana entre las intermediarias financieras, buscando incidir en la disminución de las tasas de interés ofrecidas para la captación de nuevos clientes, mejor informados. Éstos tendrán así mejores tasas y mayores probabilidades de éxito en sus negocios.

6.2. Etapas de intervención.

Para que la población objetivo pueda acceder al otorgamiento de los servicios de microfinanzas, ésta deberá demostrar lo siguiente:

- Empezar o contar con una unidad económica, la cual podrá ser indicada en la solicitud de la IMF acreditada;
- Ser mayor de 18 años;
- Contar con identificación oficial vigente;
- Contar con Clave Única de Registro de Población; y
- No tener problemas de sobreendeudamiento.

La evaluación del otorgamiento del microcrédito estará sujeta a la metodología y procesos de cada IMF acreditada.

Criterios de selección:

- Las IMF podrán solicitar los apoyos cuando cumplan con los criterios de selección que a continuación se señalan:
 - Personas morales que cumplan con la normativa aplicable conforme a la legislación mexicana. Quedan excluidas de los apoyos las

asociaciones y sociedades civiles, y sus correlativos en los demás Códigos Civiles de la República Mexicana, así como aquellas constituidas conforme a las leyes de Instituciones de Asistencia Privada;

- Tener dentro de su objeto social y/o fines, el otorgar y recibir financiamiento;
 - Contar con capital social, así como capacidad operativa, técnica, jurídica y viabilidad financiera para operar microfinanzas;
 - Estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y de aquellas previstas en ordenamientos cuya aplicación sea competencia de la Secretaría de Economía;
 - Cumplir con la documentación, registros, normativa y programas de capacitación determinadas por las autoridades financieras;
 - Contar con un sistema de cartera para el registro y seguimiento de las operaciones de microfinanzas de la IMF
- Las Organizaciones podrán solicitar los apoyos, cuando cumplan con los criterios de selección señalados a continuación:
 - Cumplir con la normativa aplicable conforme a la legislación mexicana;
 - Contar con capacidad operativa, técnica y experiencia que contribuya al desarrollo del sector de microfinanzas;
 - Estar al corriente en el cumplimiento de todas sus obligaciones fiscales y de aquellas previstas en ordenamientos cuya aplicación sea competencia de la Secretaría de Economía;
 - Comprobar que están en funcionamiento activo al menos un año antes de la fecha de la solicitud del trámite;

6.3. Previsiones para la Integración y Operación del Padrón de Beneficiarios.

Un aspecto clave para el éxito de la intervención es tener un buen padrón de beneficiarios. Éste es una base de datos con la información general de los y las microempresarias que recibieron servicios de microfinanzas por parte de las instituciones de microfinanciamiento y/u organizaciones.

El padrón se compone de variables relacionadas con las características socio-demográficas y económicas de la población beneficiaria.

La información será levantada por la IMF y el PRONAFIM, quien tendrá la facultad de corroborar y validar dicha información, ya que será un insumo para la operación, planeación y evaluación del programa.

Con esta información, se podrá contar con información puntual que permita dar un seguimiento efectivo a los beneficiarios del programa, y poder evaluar si se está efectivamente coadyuvando a resolver el problema.

A continuación se presenta la lista de campos para la plantilla de los datos generales de los y las microempresarias:

Campo	Descripción
PERSONA_ID	Identificador asignado por el sistema de la IMF u Organización a los y las MICROEMPRESARIAS.
CURP	Clave CURP generada por RENAPO (Registro Nacional de Población).
INE	Clave elector INE, es clave con números y letras en el anverso. No son válidos ni el folio, ni el número en posición vertical que está en el reverso de la credencial.
RFC	Registro Federal de Contribuyentes.
FAMILIA_ID	Número identificador de las familias beneficiarias de PROSPERA. Obligatorio sólo para las que aplique.
PRIMER_AP	Primer Apellido.
SEGUNDO_AP	Segundo Apellido.
NOMBRE	Nombre(s)
FECHA_NAC	Fecha de nacimiento dd/mm/aaaa.
CVE_EDO_NAC	Estado de nacimiento conforme al catálogo RENAPO.
SEXO	Género conforme al catálogo RENAPO.
TELEFONO	Teléfono.
CVE_EDO_CIVIL	Estado civil conforme al catálogo INEGI.
TIPO DE VIALIDAD	Clasificación que se le da a la vialidad, en función del tránsito vehicular y/o peatonal.
NOMBRE DE VIALIDAD	Sustantivo propio que identifica la vialidad.
NUMERO EXTERIOR 1	Caracteres alfanuméricos y símbolos que identifican un inmueble en una vialidad. En los casos en los cuales hay doble numeración (oficial o no), se indica en primer lugar el de mayor reconocimiento.
NUMERO EXTERIOR 2	
NUMERO EXTERIOR ANT	
NUMERO INTERIOR	Se refiere a los caracteres alfanuméricos y símbolos que identifican uno o más inmuebles pertenecientes a un número exterior.
NUMERO INTERIOR 2	
TIPO DEL ASENTAMIENTO HUMANO	Clasificación que se da al asentamiento humano.
NOMBRE DEL ASENTAMIENTO HUMANO	Sustantivo propio que identifica al asentamiento humano.
CODIGO POSTAL	Número que identifica al código postal, constituido por cinco dígitos, obtenido de la información oficial de Correos de México.
CVE_LOCALIDAD	Clave de la localidad a 9 caracteres donde vive el o la MICROEMPRESARIA.
ESTUDIOS	Conforme al catálogo estudios.

Campo	Descripción
ACTIVIDAD	Conforme al catálogo actividad productiva.
LENGUA_INDIGENA	En caso de que la persona hable alguna lengua indígena indicar Si o No.
DISCAPACIDAD	En caso de que la persona cuente con alguna discapacidad indicar Si o No.
FECHA_INICIO_ACT_PRODUCTIVA	Fecha en qué inicio su actividad productiva. No aplica para las personas beneficiadas por el apoyo de la incubación de actividades productivas.
UBICACION_NEGOCIO	Con base en el catálogo. No aplica para las personas beneficiadas por el apoyo de la incubación de actividades productivas.
PERSONAS_TRABAJANDO	Número de personas trabajando en el negocio No aplica para las personas beneficiadas por el apoyo de la incubación de actividades productivas.
ROL_EN_HOGAR	Con base en el catálogo.

6.4. Matriz de indicadores para Resultados del PRONAFIMUR.

La Matriz de Indicadores para Resultados (MIR) como herramienta de monitoreo y evaluación de los programas sociales en México, se implementó a partir del año 2007 cuando de manera oficial se estableció en los *“Lineamientos Generales para la Evaluación de los Programas Federales de la Administración Pública Federal”* que todos los programas debían contar con una MIR.

La MIR es una herramienta de planeación que identifica en forma resumida los objetivos de un programa, incorpora los indicadores de resultados y gestión que miden dichos objetivos; especifica los medios para obtener y verificar la información de los indicadores, e incluye los riesgos y contingencias que pueden afectar el desempeño del programa.

Por lo tanto, a partir de las secciones anteriores resulta pertinente y factible diseñar una Matriz de Marco Lógico o Matriz de Indicadores para Resultados (MIR) que permita medir los resultados, avances y dar seguimiento al programa. Con dicha información se pueden realizar ajustes en la operación y planeación que permitan obtener los objetivos que se definan en las Reglas de Operación.

A continuación se presentan y describen los elementos más importantes de la MIR del Programa:

Fin: Participación de la mujer en actividades productivas financiadas con recursos del FINAFIM.

- Dado que se recomienda que el programa tenga una perspectiva de género y contribuya al empoderamiento de la mujer microempresaria mediante el acceso de los servicios de microfinanzas, se recomienda utilizar un

indicador que cuantifique la proporción de mujeres que acceden a créditos financiados por el programa respecto al total de los créditos otorgados.

Fin: Porcentaje de microempresarias y microempresarios que incrementaron el volumen de venta de sus unidades económicas.

- Se recomienda un indicador que cuantifique el efecto que tiene el programa en el bienestar de los microempresarios a nivel de fin del programa. Ante la dificultad de cuantificar el bienestar de los microempresarios, se propone utilizar a las ventas de las unidades económicas de los microempresarios como variable aproximada que sirva para conocer dicho efecto..

Propósito: Porcentaje de microempresarias y microempresarios atendidos por el programa que permanecen en operación al menos doce meses respecto al total de los atendidos por el programa.

- Debido a que la problemática principal identificada para el programa es la baja permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias y que el principal objetivo del programa es precisamente coadyuvar a que dichas unidades económicas se mantengan en operación, se propone un indicador a nivel de propósito que lo cuantifique.

Componente 1: Porcentaje de microempresarias y microempresarios atendidos por el programa respecto a la población potencial.

- Para conocer la cobertura del programa en términos de su población potencial, se plantea cuantificar a nivel de componente la proporción de microempresarios que el programa atiende dentro del ejercicio fiscal respecto al total de microempresarios que requieren de los servicios de microfinanzas para consolidar sus unidades económicas.

Componente 2: Porcentaje de microcréditos otorgados a través de los puntos de acceso de microfinanzas apoyados por el programa respecto al total de microcréditos colocados por las IMF apoyadas con puntos de acceso de microfinanzas.

- Debido a que las instituciones de microfinanciamiento son los principales aliados operativos del programa y que justamente son ellos quienes acercan los servicios de microfinanzas a su población objetivo, aunado con los apoyos que brinda el programa para que dichas instituciones brinden estos servicios en zonas estratégicas o bajo condiciones deseadas por el programa, se considera relevante conocer la cobertura de créditos otorgados en aquellos puntos de acceso que el programa apoyó para su constitución respecto al total de créditos que brindan las instituciones de microfinanciamiento asistidas con este apoyo,

Componente 3: Porcentaje del monto promedio del crédito estratégico respecto al monto promedio de los créditos otorgados por el programa.

- Dado que el programa desea utilizar créditos estratégicos para atender a población objetivo localizada en zonas particulares identificadas por el propio programa o que dichos créditos se proporcionen bajo condiciones específicas, es importante conocer si estos créditos se proporcionan con los mismos montos, en promedio, que aquellos brindados con los créditos regulares del programa.

Componente 4: Porcentaje de microempresarias y microempresarios que recibieron capacitación a la población objetivo respecto al total de microempresarias y microempresarios atendidos con microcréditos por el programa.

- Se plantea fortalecer los microcréditos que proporciona el programa a través del fomento de habilidades financieras y empresariales de la población objetivo mediante apoyos brindados por el mismo programa. Por ello, se considera relevante conocer la proporción de microempresarios fortalecidos con estos apoyos respecto al total de microempresarios acreditados con recursos del programa.

Componente 5: Porcentaje de microempresarias y microempresarios incubados que recibieron microcréditos con recursos del programa respecto al total de microempresarias y microempresarios incubados.

- Tomando en consideración que una incubación utiliza una mayor cantidad de recursos y tiempo, y que un microempresario incubado es más selectivo al momento de solicitar un microcrédito, dado los conocimientos impartidos durante su incubación, se plantea medir la proporción de microempresarios incubados que finalmente acceden a un microcrédito otorgado por el programa y con esto saber si esta herramienta crediticia fue diseñada acorde a las necesidades de estos microempresarios.

Actividades:

- 1) Promedio de días hábiles para la autorización de un apoyo;
- 2) Número de microempresarias y microempresarios acreditados por el programa;
- 3) Número de puntos de acceso nuevos de microfinanzas apoyados por el programa;
- 4) Número de microempresarias y microempresarios capacitadas por el programa;
- 5) Número de proyectos incubados por el programa;
- 6) Número de microempresarias en zonas rurales acreditadas por el programa.

- Se plantea considerar todas aquellas actividades relevantes para que el programa opere de manera efectiva y con ello se cumplan con los componentes del programa, para que estos a su vez puedan lograr el propósito y por ende el fin del programa.

Tabla 6. Matriz de Indicadores para Resultados del PRONAFIMUR 2016.

Fin								
Objetivo			Orden			Supuestos		
Contribuir a impulsar a emprendedores y fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPYMES y los organismos del sector social de la economía, mediante servicios de microfinanzas competitivos que otorga el Programa a los microempresarios y las microempresarias para consolidar sus unidades económicas.			1			Las condiciones macroeconómicas del país son estables y existen políticas públicas encaminadas a estimular la inclusión financiera, otorgar apoyos a emprendedores y microempresarios para consolidar sus unidades económicas y fortalecer la educación financiera.		
Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Participación de la mujer en actividades productivas financiadas con recursos del FINAFIM	Muestra la participación de la mujer en las actividades económicas financiadas con recursos del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.	(Número de mujeres acreditadas por el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario/Número total de acreditados por el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario)*100	Relativo	Porcentaje	Estratégico	Eficacia	Trimestral	

Porcentaje de microempresarias y microempresarios que incrementaron el volumen de venta de sus unidades económicas.	El indicador mide incremento de las ventas de las unidades económicas atendidas de los microempresarios y las microempresarias.	(Número de microempresarias y microempresarios atendidas y encuestadas que reportan incremento en ventas en el periodo t / Total de personas encuestadas en el periodo t) *1	Relativo	Porcentaje	Estratégico	Eficiencia	Anual	Ventas generadas de las unidades económicas de los microempresarios y las microempresarias beneficiarias de los microcréditos: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
---	---	--	----------	------------	-------------	------------	-------	--

Propósito		
Objetivo	Orden	Supuestos
Los y las microempresarias consolidan sus unidades económicas.	1	Las crisis económicas no afectan a los microempresarios del programa. El tipo de cambio se mantiene en el rango de los últimos tres años. La dinámica de los mercados se mantiene estable en el rango de los últimos 5 años.

Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Porcentaje de microempresarias y microempresarios atendidos por el programa que permanecen en operación al menos doce meses respecto al total de los atendidos por el programa	El indicador mide la proporción de microempresarias y microempresarios atendidos por el programa que permanecen en operación al menos doce meses respecto al total de los atendidos por el programa	(Número de microempresarias y microempresarios atendidas y encuestadas por el programa que en el año t continúan con actividad empresarial al menos doce meses / Número de microempresarias y microempresarios atendidas en el año t-1 y encuestadas por el programa) *100	Relativo	Porcentaje	Estratégico	Eficiencia	Anual	TIEMPO MEDIDO EN MESES: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
Componente								
Objetivo			Orden			Supuestos		
Microcréditos otorgados a los y las microempresarias			1			Las crisis económicas no afectan a los microempresarios del programa. Se mantiene la demanda de crédito productivo.		

Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Porcentaje de microempresarias y microempresarios atendidos por el programa respecto a la población potencial.	El indicador mide la proporción de microempresarias y microempresarios atendidos por el programa respecto a las microempresarias y microempresarios que han pedido algún crédito durante la vida de su negocio	(Número de microempresarias y microempresarios que obtienen crédito en el año t / Número de microempresarias y microempresarios que han pedido algún crédito durante la vida de su negocio) *100	Relativo	Porcentaje	Gestión	Eficacia	Anual	Microempresarias y microempresarios que obtienen microcrédito: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
Porcentaje de microcréditos otorgados a través de los PUNTOS DE ACCESO DE MICROFINANZAS apoyados por el programa respecto al total de microcréditos colocados por las IMF apoyadas con PUNTOS DE ACCESO DE MICROFINANZAS.	El indicador mide la proporción de microcréditos otorgados a través de los puntos de acceso de microfinanzas apoyados por el programa con respecto al total de microcréditos colocados por las IMF apoyadas con puntos de acceso de microfinanzas	(Microcréditos otorgados a través de los PUNTOS DE ACCESO DE MICROFINANZAS apoyados por el programa en el periodo t / Número total de microcréditos colocados por las IMF apoyadas con PUNTOS DE ACCESO DE MICROFINANZAS en el periodo t)*100	Relativo	Porcentaje	Estratégico	Eficacia	Anual	Microcréditos otorgados a través de los puntos de acceso de microfinanzas apoyados por el programa: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes

Objetivo			Orden			Supuestos		
Crédito estratégico otorgado en zonas de atención especial y prioritaria.			2			Se mantiene la demanda del crédito productivo. Las crisis económicas no afectan a los microempresarios del programa. Las condiciones en las zonas prioritarias y de atención especial permiten la operación del crédito productivo.		
Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Porcentaje del monto promedio del crédito estratégico respecto al monto promedio de los créditos otorgados por el programa	El indicador mide el monto promedio del crédito estratégico con respecto al monto promedio de los créditos otorgados por el programa	$\left[\frac{\text{Monto total de recursos otorgados a través de créditos estratégicos por el programa en el año } t}{\text{Número de créditos estratégicos ministrados con recursos del programa en el año } t} \div \frac{\text{Monto total de recursos otorgados a través de créditos por el programa en el año } t}{\text{Número de créditos ministrados con recursos del programa en el año } t} \right] * 100$	Relativo	Porcentaje	Gestión	Eficacia	Semestral	Promedio de crédito: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes

Objetivo			Orden			Supuestos		
Capacitación para el desarrollo de habilidades empresariales o incubación de actividades productivas.			3			Los y las microempresarias están interesados en adquirir habilidades empresariales. Las crisis económicas no afectan a los microempresarios del programa. Se mantiene la demanda de crédito productivo. Los y las microempresarias requieren financiamiento para mantener en operación sus unidades económicas o proyectos productivos.		
Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Porcentaje de microempresarias y microempresarios que recibieron CAPACITACIÓN A LA POBLACIÓN OBJETIVO respecto al total de microempresarias y microempresarios atendidos con microcréditos por el programa.	El indicador mide la proporción de microempresarias y microempresarios que recibieron CAPACITACIÓN A LA POBLACIÓN OBJETIVO respecto al total de microempresarias y microempresarios atendidos con microcréditos por el programa.	(Número de microempresarias y microempresarios que recibieron CAPACITACIÓN A LA POBLACIÓN OBJETIVO en el periodo t / Número de personas apoyadas con microcréditos en el periodo t)*100	Relativo	Porcentaje	Estratégico	Eficiencia	Semestral	Microempresarias y microempresarios que reciben capacitación: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
Porcentaje de microempresarias y microempresarios incubados que recibieron microcréditos con recursos del programa respecto al total de microempresarias y microempresarios incubados	El indicador mide la proporción de microempresarias y microempresarios incubados que recibieron microcréditos con recursos del programa con respecto al total de microempresarias y microempresarios incubados	(Número de microempresarias y microempresarios incubados que recibieron microcréditos con recursos del programa en el periodo t / Número de microempresarias y microempresarios incubados en el periodo t)*100	Relativo	Porcentaje	Estratégico	Eficiencia	Anual	Microempresarias y microempresarios incubados: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes

Actividad								
Objetivo			Orden			Supuestos		
Líneas de crédito ministradas a los intermediarios financieros para que éstos a su vez otorguen microcréditos a los y las microempresarias.			1			El programa cuenta con las condiciones presupuestales y operativas para atender las solicitudes de crédito.		
Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Promedio de días hábiles para la autorización de un apoyo	El indicador mide el promedio de días hábiles para la autorización de un apoyo	Suma de los días hábiles transcurridos para la autorización de las solicitudes de apoyo en el año t/ Número total de solicitudes de apoyo autorizadas en el año t	Relativo	Promedio	Gestión	Eficiencia	Trimestral	Días para la autorización de un apoyo: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
Número de microempresarias y microempresarios acreditados por el programa.	El indicador mide el número de microempresarias y microempresarios acreditados por el programa.	Suma del número de microempresarias y microempresarios acreditados por el programa en el periodo	Absoluto	Microempresario acreditado por el programa	Gestión	Eficacia	Trimestral	Personas microacreditadas por el Programa: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
Número de PUNTOS DE ACCESO NUEVOS DE MICROFINANZAS apoyados por el programa en el periodo t.	El indicador mide el número de PUNTOS DE ACCESO NUEVOS DE MICROFINANZAS apoyados por el programa en el periodo t.	Suma del número de PUNTOS DE ACCESO NUEVOS DE MICROFINANZAS apoyados por el programa en el periodo t.	Absoluto	Puntos de acceso nuevos	Gestión	Eficacia	Anual	Puntos de acceso nuevos de microfinanzas apoyados por el programa: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes

Objetivo			Orden			Supuestos		
Líneas de crédito ministradas a los intermediarios financieros para que éstos a su vez otorguen créditos estratégicos a las microempresarias en zonas de atención especial y zonas prioritarias.			2			El programa cuenta con las condiciones presupuestales y operativas para atender las solicitudes de crédito.		
Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Número de microempresarias acreditadas en zonas de atención especial y zonas prioritarias en el periodo t.	El indicador mide el número de microempresarias acreditadas en zonas de atención especial y zonas prioritarias en el periodo t.	Suma del número de microempresarias microacreditadas en zonas de atención especial y zonas prioritarias en el periodo t.	Absoluto	Microempresarias microacreditadas en zonas de atención especial y zonas prioritarias	Gestión	Eficacia	Trimestral	Microempresarias rurales acreditadas por el programa: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes

Objetivo			Orden			Supuestos		
Apoyos a los intermediarios financieros para que éstos a su vez otorguen capacitación e incubación de actividades productivas a los y las microempresarias.			3			El programa cuenta con las condiciones presupuestales y operativas para atender las solicitudes de crédito.		
Indicador	Definición	Método de Calculo	Tipo de Valor de la Meta	Unidad de Medida	Tipo de Indicador	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Medios de Verificación
Número de microempresarios y microempresarias capacitadas en un periodo determinado.	El indicador mide el número de microempresarios y microempresarias capacitadas en un periodo determinado.	Suma del número de microempresarios y microempresarias capacitadas en el periodo t.	Absoluto	Microempresarios y microempresarias capacitadas	Gestión	Eficacia	Trimestral	Microempresarias y microempresarios capacitadas: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes
Número de proyectos incubados por el programa en un periodo determinado.	El indicador mide el número de proyectos incubados por el programa en un periodo determinado.	Suma del número de proyectos incubados en el periodo t.	Absoluto	Proyectos incubados	Gestión	Eficacia	Trimestral	Proyecto incubado por el programa: Informe anual resultados del Programa. Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/conoce-la-se/programas-se/programas-de-subsidios/informes

6.5. Estimación del costo operativo del Programa.

En los últimos años las Reglas de Operación establecen que hasta el 3.95% del total del presupuesto federal que se asigne al Programa será destinado a cubrir los gastos asociados a la eficiente promoción, operación, seguimiento y evaluación que se requieren para la ejecución del Programa por parte de la Coordinación General.

Para 2016 y conforme al presupuesto autorizado en el Presupuesto de Egresos de la Federación al PRONAFIM, el 3.95%, ascendería a 9.7 millones de pesos.

7. Presupuesto.

7.1. Fuentes de financiamiento.

El Presupuesto de Egresos Federales (PEF -2016) establece que la GPRONAFIM recibirá \$246,639,577.00 en la partida S021 del Ramo 10 (Secretaría de Economía).

Este presupuesto será distribuido de la forma siguiente:

- Como mínimo el 96.05 por ciento se destinará a la población objetivo a través de los apoyos crediticios otorgados a las IMF acreditadas; y
- Hasta el 3.95 por ciento será destinado a los gastos asociados a la eficiente promoción, operación, seguimiento y evaluación que se requieren para la ejecución del programa por parte de la coordinación general.

Adicionalmente el programa dispondrá de los recursos patrimoniales del fideicomiso, para el otorgamiento de apoyos crediticios y no crediticios a las IMF acreditadas y organizaciones incorporadas, una vez agotados los recursos del presupuesto federal, previa autorización del comité técnico.

7.2. Impacto presupuestario.

La SHCP emitió la autorización presupuestaria considerando que las modificaciones presentadas por la Secretaría de Economía no tienen impacto presupuestario en el ejercicio fiscal de 2016 ni en los subsecuentes,¹⁷ así como en la declaración expresa de la Dependencia de que el Programa no se contrapone, afecta o presenta duplicidad con otros programas y acciones del Gobierno Federal en cuanto a su diseño, beneficio, apoyos otorgados y población objetivo, y que está dando cumplimiento a lo señalado en el artículo 75, fracción

¹⁷ Oficio No.312.A.-004165 con fecha 3 de diciembre de 2015 emitido por la SHCP

VII de la LFPRH, en el sentido que corresponde a las dependencias y entidades asegurar la coordinación de acciones entre estas para evitar duplicación en el ejercicio de los recursos y reducir gastos administrativos.

8. Conclusiones.

El presente documento presentó el diagnóstico del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural. Este programa nace de la fusión de dos programas que el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario manejaba hasta el 2015: FINAFIM y FOMMUR.

Tras un análisis de los antecedentes, se concluyó que la problemática que se busca resolver son los *“Niveles reducidos de permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarias”*. Este análisis identificó diferentes causas derivadas del problema, donde las principales son:

1. Los niveles reducidos de educación empresarial y financiera
2. Los y las microempresarias no cuentan con garantías para un crédito formal
3. La baja profesionalización de las IMF, lo que dificulta la atención eficiente hacia los y las microempresarias.

También se analizaron los efectos que causan los niveles reducidos de permanencia. Algunos de ellos son:

1. El sobreendeudamiento
2. La desmotivación
3. La pérdida del patrimonio
4. Falta de empoderamiento de microempresarias
5. Y bajo nivel de ingresos de los y las microempresarias.

En ese sentido se planteó el objetivo del programa, donde se pretende elevar los niveles de permanencia de las unidades económicas, identificando los principales medios para alcanzar la solución.

Asimismo, este documento presentó la cobertura del programa, identificando y caracterizando, a través de un amplio análisis, a la microempresaria y el microempresario para tener un mejor entendimiento de la población objetivo. También se definieron las zonas donde se busca priorizar la atención del Programa: las de Atención Especial, o los municipios donde operan estrategias transversales del Gobierno de la República con objetivos relacionados (Cruzada Contra el Hambre, Territorios Productivos de PROSPERA, etc.); y las Prioritarias,

es decir los 1,223 municipios donde no hay presencia de instituciones que ofrezcan servicios financieros formales

A partir de este análisis, se diseñó el diseño de una política pública que pretende resolver el problema identificado. A través de las herramientas del programa: los apoyos crediticios y no crediticios, se busca incidir directamente a través del acceso al crédito en conjunto con una capacitación y en su caso, una incubación, para aumentar la permanencia de las unidades económicas de los y las microempresarios, y así aumentar su nivel de bienestar, el de sus familias y el de sus comunidades.

Los efectos que causan el problema definido en este documento son también considerados en documentos de planeación del Gobierno de la República, como es el Programa Nacional de Desarrollo 2013-2018. Por ello, es claro que el programa contribuye al logro de los objetivos de la política nacional de economía implementada en la actual administración pública federal, particularmente en la mejora de la calidad de vida de los y las microempresarios.

Es indispensable generar sinergias y explotar la complementariedad con otros programas para poder solucionar el problema de raíz. La permanencia de las unidades económicas depende también de factores directos e indirectos como la regulación del sistema financiero, pobres accesos de comunicación a localidades aisladas, altos niveles de violencia y pobreza, que deben ser atendidos por otros programas con esos objetivos.

Aún queda trabajo por hacer. La intervención propuesta en este diagnóstico permitirá tener una mayor comprensión y conocimiento del sujeto de apoyo y de los mecanismos para llegar a él y ella (las IMF). Por ejemplo, la información obtenida a través del fomento a la transparencia, permitirá entender dónde hay áreas de oportunidad para mejorar la eficiencia de las intermediarias. Con este entendimiento, se podrían proponer apoyos especializados, quizá basados en un mayor uso de tecnologías de la información, para bajar los costos operativos de las IMF. Asimismo, se podrá diseñar una siguiente intervención bien documentada en donde se logre identificar e impulsar las actividades productivas con mayor potencial, a través de “tiros de precisión”. Con más claridad, también se podrá tener mayor conocimiento de las necesidades financieras de los microempresarios, para lograr ofrecer productos y servicios más adaptados a las necesidades de los y las microempresarios, para obtener un impacto positivo en la rentabilidad de la microempresa.

El PRONAFIMUR seguirá evolucionando. El presente diagnóstico es un paso más en el esfuerzo de concretar un apoyo con más impacto para que los y las

microempresarias mexicanas puedan crear y consolidar negocios a largo plazo, logrando seguir empujando al país hacia un mayor nivel de bienestar para todos los mexicanos.

9. Referencias.

- Ahmed, Salehuddin. 2001. "Creación de Fondos Autónomos Nacionales y Sub-regionales para el Microcrédito". Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF) Dhaka, Bangladesh. Microcredit Summit Campaign.
- Anand, S., & Saxena, D. (2012). Recent Initiatives by Indian Commercial Banks towards Financial Inclusion. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 17(2), 1.
- Banerjee, A., Duflo, E., Goldberg, N., Karlan, D., Osei, R., Parienté, W., ... & Udry, C. (2015). A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries. *Science*, 348(6236), 1260799.
- Banerjee, A., Karlan, D., & Zinman, J. (2015). Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-21.
- Bauer, M., Chytilová, J., & Morduch, J. (2012). Behavioral foundations of microcredit: Experimental and survey evidence from rural India. *The American Economic Review*, 102(2), 1118-1139.
- Beaman, Lori, Dean Karlan, Bram Thuysbaert, and Christopher Udry. (2014). "Self-Selection into Credit Markets: Evidence from Agriculture in Mali." National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 20387
- Blattman, C., & Ralston, L. (2015). Generating Employment in Poor and Fragile States: Evidence for Labor Market and Entrepreneurship Programs. *Available at SSRN*.
- Brune, L., Giné, X., Goldberg, J., & Yang, D. (2011). Commitments to save: A field experiment in rural Malawi. *World Bank Policy Research Working Paper Series, Vol.*
- Charity Navigator (2015), "Microfinance Organizations" en http://www.charitynavigator.org/index.cfm?keyword_list=microfinance&Submit2=Search&ay=search.results&sortby=rtg
- Chironga, M., Dahl, J., Golland, T., Pinshaw, G., & Sonnekus, M. (2012). Micro-, small and medium-sized enterprises in emerging markets.
- Cintina, I., & Love, I. (2014). The Miracle of Microfinance Revisited: Evidence from Propensity Score Matching (No. 201424).
- Cull, R., & Spreng, C. P. (2011). *Pursuing efficiency while maintaining outreach: Bank privatization in Tanzania*. *Journal of Development Economics*, 94(2), 254–261.
- De la Torre, J., Giné, X., & Vishwanath, T. (2012). Assessing the Role of Government-led Microcredit. *Economic & Political Weekly*, 47(18), 73.
- Dennis, Carlton W. y Perloff, Jeffrey M., (2004), *Modern Industrial Organization*, cuarta edición, Addison Wesley
- Dowla, A., & Alamgir, D. (2003). From microcredit to microfinance: evolution of savings products by MFIs in Bangladesh. *Journal of International Development*, 15(8), 969-988.

Dupas, P., & Robinson, J. (2009). *Savings constraints and microenterprise development: Evidence from a field experiment in Kenya* (No. w14693). National Bureau of Economic Research.

Fajnzylber, P., Maloney W. F., & Montes G. (2003). LDC Micro Firm Dynamics: How Similar are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico. World Bank.

Field, E., Holland, A., & Pande, R. (2014). Microfinance: Points of Promise. Contemporary and Emerging Issues. WE Upjohn Institute for Employment Research, forthcoming.

Field, E., Pande, R., John Papp, and Natalia Rigol. (2013). "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India." *American Economic Review* 103 (6): 2196–2226.

GiveWell, (2012), "Small Enterprise Foundation", en <http://www.givewell.org/international/charities/Small-Enterprise-Foundation>

Góngora, Juan Pablo (2013). El panorama de las micro, pequeñas y medianas empresas en México. *Revista Comercio Exterior*, Vol. 63, Núm. 6, Noviembre y Diciembre de 2013. Consultado: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/754/1/El_panorama_de_las_micros.pdf.

González, C. R. (2014). Can micro-finance help small farmers in developing countries improve their livelihoods? A Systematic Review.

Martínez García, C. (2006). Pequeña y mediana empresa: Incentivos para nuevas inversiones. Venezuela, XXXVI Congreso Internacional Conindustria [<http://www.conindustria.org/web2005/rccc/congreso2006/cuauhtemocmartinez.pdf>].

Gopalswamy, A. K. (2015). Systematic review of quantitative evidence on the impact of microfinance on the poor in South Asia (Doctoral dissertation, University College London).

Gutu, G. J., Nyakuwanika, M., Matowanyika, K., & Uganayi, M. (2015). An Analysis of Loan Repayment Performance in Government Microcredit Programs: A Case of Small Enterprises Development Corporation (SEDCO) in Zimbabwe (2009-2012). *Archives of Business Research*, 3(2).

Hartarska, V. and Mersland, R. (2012), Which Governance Mechanisms Promote Efficiency in Reaching Poor Clients? Evidence from Rated Microfinance Institutions. *European Financial Management*, 18: 218–239. doi: 10.1111/j.1468-036X.2009.00524.x

INEGI (2011). Micro, pequeña, mediana y gran empresa : estratificación de los establecimientos : Censos Económicos 2009 / Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México : INEGI, c2011.

INEGI (2014). Esperanza de vida de los negocios en México : metodología / Instituto Nacional de Estadística y Geografía.-- México : INEGI, c2014. Consultado en: http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos//prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825068431.pdf.

http://www.ssireview.org/opinion/entry/are_we_serious_about_financial_inclusion_for_all/

- Karamchandani, A., Kubzansky, M., & Frandano, P. (2009). Emerging markets, emerging models: Market-based solutions to the challenges of global poverty. *Monitor Group, March*.
- Karlan, D., Ratan, A. L., & Zinman, J. (2014). Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda. *Review of Income and Wealth, 60*(1), 36-78.
- Karlan, Dean. (2014). "The Next Stage of Financial Inclusion." *Stanford Social Investment Review*. Fall: 43–49.
- Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. World Bank Publications.
- Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. World Bank Publications.
- Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. World Bank Publications.
- Ledgerwood, J., Earne, J., & Nelson, C. (Eds.). (2013). *The new microfinance handbook: A financial market system perspective*. World Bank Publications.
- Ledgerwood, J., Earne, J., & Nelson, C. (Eds.). (2013). *The new microfinance handbook: A financial market system perspective*. World Bank Publications. ISO 690
- Manual de Microempresa Rural con Enfoque de Género, IICA Biblioteca Venezuela
- Martínez Guillen, María del Carmen (2012). *La gestión empresarial: Motivación*. Ediciones Díaz de Santos. Madrid, España.
- Martinez, M. and McKay, C. (2011). Emerging lessons of public funders in branchless banking. *CGAP, 72*, 1-13.
- Mas, I., Staley, J., (2011) "Are We Serious About Financial Inclusion for All". *Stanford Social Innovation Review (SSIR) Blog*, en
- Maurer, K. (1999). *Bank Rakyat Indonesia (BRI), Indonesia (Case Study)*. Working Group on Savings Mobilization. Eschborn, Alemania: CGAP.
- McKenzie, D., & Woodruff, C. (2013). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world?. *The World Bank Research Observer, lkt007*.
- McPherson, M. A. (1996). Growth of micro and small enterprises in southern Africa. *Journal of development economics, 48*(2), 253-277.
- Meyer, R. L. (2002). The demand for flexible microfinance products: lessons from Bangladesh. *Journal of International Development, 14*(3), 351-368.
- Meyer, R. L. (2002). The demand for flexible microfinance products: lessons from Bangladesh. *Journal of International Development, 14*(3), 351-368.

Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., & Zia, B. (2015). Can you help someone become financially capable? a meta-analysis of the literature. *The World Bank Research Observer*, lkv009.

Mungaray Lagarda, Alejandro y Ramirez Urquidy, Martin (2004), *Lecciones de microeconomía para microempresas*, Universidad de Baja California.

Murdoch, J. (1999). The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, 1569-1614.

Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R. L., Gonzales-Vega, C., & Rodriguez-Meza, J. (2000). Microcredit and the poorest of the poor: Theory and evidence from Bolivia. *World Development*, 28, 333–346.

Ortega Venzor, Alberto, Paz Vega, Jose Luis, Villareal Gonda, Roberto, Gracida Campos, Eduardo y Guerrero, Claudia (2004). *El reto de la informalidad y de la pobreza moderada*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Patten, R. H., & Johnston, D. E. (2001). Microfinance success amidst macroeconomic failure: The experience of Bank Rakyat Indonesia during the East Asian crisis. *World Development*, 29(6), 1057-1069.

Pinz, A., & Helmig, B. (2015). Success Factors of Microfinance Institutions: State of the Art and Research Agenda. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 26(2), 488-509.

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

Romero, O. H., & Albino, M. R. A. (2006). *Las Microfinanzas en México, Tendencias y Perspectivas*. México, México.

Schreiner, M. (2002). Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of International Development*, 14, 591–603.

Seibel and Ozaki 2009 en Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. World Bank Publications.

Social Performance Assessment Tools. *Client Assessment Tools, Social Ratings, Social Audits* Source: <http://www.sptf.info/sp-standards#1>; Social Performance Task Force 2012.

Spalter-Roth, R., Soto, E., Zandniapour, L. (1994). *Micro-Enterprise Catalysts and Barriers: Voices of Low-Income and Poor Women*. Tomado de: <http://www.iwpr.org/publications/pubs/micro-enterprise-catalysts-and-barriers-voices-of-low-income-and-poor-women#sthash.2RWc4lBw.dpuf>

Stewart, R., van Rooyen, C., Dickson, K., Majoro, M., & de Wet, T. (2010). What is the impact of microfinance on poor people?: a systematic review of evidence from sub-Saharan Africa.

Van Rooyen, C., Stewart, R., & de Wet, T. (2012). The impact of microfinance in sub-Saharan Africa: a systematic review of the evidence. *World Development*, 40(11), 2249-2262.

Varian, Hal (1992), *Microeconomic analysis*, tercera edición, WW Norton & Company

Westall, A., Ramsden, P., & Foley, J. (2000). *Micro-entrepreneurs: creating enterprising communities*. Institute for Public Policy Research.

Zaman, H. (2004). *The scaling-up of microfinance in Bangladesh: determinants, impact, and lessons* (Vol. 3398). World Bank Publications.