



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**División de Ciencias Sociales y Económico
Administrativas**

**“El Desempeño de la Microempresa y el Reto del
Microfinanciamiento: Una Alternativa para el Combate
a la Pobreza”**

TESIS
Para obtener el grado de
LICENCIADA EN ECONOMÍA Y FINANZAS

Presenta
Yamili Teodomira Flores Gómez

Director de Tesis
Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco



Chetumal, Quintana Roo, México, mayo de 2013.

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas



Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de Tesis del programa de Licenciatura y aprobada como requisito para obtener el grado de:

LICENCIADA EN ECONOMÍA Y FINANZAS

COMITÉ DE TESIS

Director: _____
Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco

Asesor: _____
M.C. Edgar Sansores Guerrero

Asesor: _____
M.C. Naiber José Bardales Roura



Chetumal, Quintana Roo, México, mayo de 2013

Solo a Dios la Gloria.

“El Desempeño De La Microempresa Y El Reto Del Microfinanciamiento: Una Alternativa Para El Combate A La Pobreza”

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1. EVOLUCIÓN DE LA POBREZA	10
1.1. Definición y Medición de la pobreza.....	10
1.2. Evolución de la pobreza.....	17
1.2.1. En México.....	17
1.2.2. En el estado.....	19
1.3. Desempleo.....	23
1.3.1. Definiciones e Indicis.....	23
1.4. El Autoempleo: Nueva Alternativa Para El Combate A La Pobreza.....	24
1.4.1. Definiciones y Características.....	24
1.4.2. El Ahorro Y Crédito Ante La Pobreza.....	25
CAPÍTULO 2. MICROEMPRESAS	29
2.1. Definición y Características.....	29
2.2. Importancia de las Microempresas en cifras.....	32
2.3. Dificultades de las Microempresas.....	33
2.3.1 Situaciones de Bancarizacion y Desbancarización.....	37
CAPÍTULO 3. LAS MICROFINANZAS COMO UNA HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL COMBATE EN LA POBREZA	40
3.1. Marco teórico de las microfinanzas.....	40
3.1.1. Las Microfinanzas y sus inicios.....	40
3.1.2. Objetivos económico-sociales de las microfinanzas.....	44
3.1.3. Postulados de las Microfinanzas.....	46
3.2. Las microfinanzas como una herramienta de combate a la pobreza.....	46

3.2.1 Dificultades de las microfinanzas	48
3.2.2 Logros de las microfinanzas	49
3.2.3 Instituciones Microfinancieras en el Estado	50
CAPÍTULO 4. CASO PRÁCTICO DE LAS MICROFINANZAS	51
4.1. Diseño del Instrumento de Investigación	53
4.2. Población representativa y característica.....	56
4.3. Aplicación de encuestas	57
4.4. Resultados de las encuestas	69
4.5. Algunos indicadores	82
CONCLUSIONES	91
ANEXOS	98
Modelo de Encuesta	98
Aplicación de ANOVAS de un solo Factor y Regresiones.....	102
BIBLIOGRAFÍA	131

INTRODUCCIÓN

Desde muchos años, la pobreza sigue marcando millones de hogares en el mundo, tan solo en el 2008 el Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) publicó que 50.6 millones de personas viven en situación de pobreza en México. Las carencias a las que se enfrentan estas personas a diario son: alimentación, educación, servicios de salud y vivienda etc.

Cuando en un hogar viven con necesidades, otros problemas como el desempleo, son parte de la precaria situación económica que se suma impidiendo que puedan tener un nivel de vida digno.

Lo alarmante de esta problemática es que en su intento de definición, medición y solución, por las diferentes organizaciones, instituciones y especialistas que estudian la pobreza, los índices siguen en aumento.

Ante estas condiciones, algunas personas optan por autoemplearse buscando alternativas de ingresos para sus hogares. Esta actividad y las microempresas inician siendo una salida a esta situación de desempleo y pobreza.

Es por ello que las microempresas toman cierta importancia para la economía, sin embargo debido a las circunstancias en que nacen, es que la mayoría de las microempresas surgen con precarias condiciones, siendo la desbancarización una de ellas.

El Microfinanciamiento viene a dar un aliento a personas que desean emprender microempresas, y a microempresarios que necesitan invertir para mejorar su negocio. Esta alternativa para la pobreza, como muchos lo denominan tiene sus inicios en Bangladesh de una forma muy peculiar. Volviéndose así una herramienta para las microempresas y por ende para los pobres.

Dado lo anterior, el objetivo general de este trabajo es analizar el desempeño que tienen las microempresas con Microfinanciamiento con respecto a las microempresas desbancarizadas en diecisiete casos prácticos y la mejora de su situación económica para cada caso.

Los objetivos específicos son: describir la evolución de la pobreza y desempleo a través de los índices e informes que revelan las diferentes instituciones; definir el autoempleo como una alternativa al combate de estos problemas económicos-sociales. Además de caracterizar las microempresas, describiendo su importancia en la economía y las dificultades a las que se enfrentan.

Otro de los objetivos en los que se centra esta investigación, es presentar el inicio de las microfinanzas y su teoría como una herramienta eficiente para el combate a la pobreza. Y por último analizar el desempeño de las microempresas bancarizadas y desbancarizadas.

Las hipótesis para el presente trabajo son: el desempeño de las microempresas bancarizadas es superior al desempeño de las microempresas desbancarizadas. Las microempresas aportan a la economía familiar impulsando mayor calidad de vida. Por último, las microfinanzas son una alternativa para el combate a la pobreza y desarrollo de las microempresas.

Para ello en el primer apartado se citan y analizan diversos conceptos de pobreza, presentando diferentes definiciones y mediciones de las diferentes Instituciones, organizaciones y autores especialistas en esta materia. Asimismo se comparan los índices que marcan la evolución de esta problemática en los hogares mexicanos, que han sido revelados cada determinado tiempo por instituciones como el CONEVAL, INEGI, CEPAL entre otros.

Como parte de este capítulo, también se revisan índices como marginación, rezago social, pobreza moderada y extrema, del estado de Quintana Roo y por cada municipio. En este mismo contexto, se describe el desempleo, con sus características e índices que bosquejan el escenario a nivel nacional ante esta situación.

En el Capítulo 2, se refiere a las microempresas y su operación, desde su clasificación por número de empleados, y sus características en el capital, productividad y comercialización. En base a los diferentes resultados de estudios por parte del INEGI y otras instituciones, que revelan índices de las microempresas, se analiza la importancia que estas tienen en la economía nacional.

A partir de ello, se desarrolla las dificultades que presentan estas unidades económicas y las carencias que impiden su crecimiento. Dificultades externas e internas como es la falta de capacitación y métodos contables entre otras. De la misma forma se analizan los escenarios de las microempresas desbancarizadas y bancarizadas.

En el siguiente capítulo (3) se describen los inicios y teoría de las microfinanzas, la cual surge como la panacea de la pobreza. En este apartado se analiza también los postulados, objetivos iniciales y económicos del Microfinanciamiento.

Derivado de la pobreza que existe en Bangladesh, las microfinanzas surgen como una herramienta eficiente para el combate a este problema. Por ello se presentan algunos logros que tienen las instituciones microfinancieras y dificultades a las que se enfrentan.

En el capítulo 4 de esta investigación, se describe el diseño de la encuesta, que fue aplicada a diecisiete microempresas con la metodología intencional, la cual se refiere a elegir

intencionalmente a las unidades económicas con las características que se necesitan para desarrollar el trabajo de indagación.

A partir de las entrevistas se describen cada una de las diferentes situaciones de las diecisiete microempresas, su operación, inicio, contabilidad, bancarización o desbancarización etc.

Derivado del resultado de las encuestas, se analizan los datos aplicando porcentajes y Análisis de varianza de un solo factor (ANOVA) además de aplicar regresiones lineales que permitieron observar la relación con cada uno de las distintas variables de las encuestas.

Siguiendo la teoría de la pobreza, microempresas y microfinanzas, en el último capítulo se analizan los casos, para analizar si el desempeño de las microempresas bancarizadas es superior al desempeño de las microempresas desbancarizadas, además de observar si las microempresas ayudan en la economía familiar para los casos específicos.

Asimismo determinar si las microfinanzas impulsan el desarrollo de las unidades económicas y por último si el uso de las microfinanzas y el emprendimiento de microempresas son una herramienta eficiente para el combate a la pobreza.

CAPÍTULO 1. EVOLUCIÓN DE LA POBREZA

Uno de los problemas más difíciles de combatir para un gobierno, es la pobreza en cualquiera de sus condiciones, pues al pasar el tiempo a pesar de la lucha que se hace para combatir la problemática, los índices van en aumento, dejando a miles de personas sin la oportunidad de tener una vida digna.

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), revela que en el 2010, habían 52 millones de pobres en el país, lo que representa el 46.3% de la población.

A partir de ello, surgen a la par otros problemas como el desempleo, y otras condiciones de pobreza.

El autoempleo por su parte es la actividad que decide realizar una persona para generar sus propios ingresos. Esto inicia siendo una alternativa para la pobreza.

1.1. Definición y Medición de la pobreza

El problema de la pobreza siempre ha existido, diversos autores la definen y presentan tipos de mediciones, sin embargo, no se ha encontrado la fórmula para reducir significativamente la pobreza. Se sabe que existen naciones desarrolladas, con grandes avances de ciencia y tecnología, que sin embargo sus tasas de pobreza siguen igual o tienen un comportamiento creciente.

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), distingue tres tipos de pobreza.

1. La pobreza alimentaria, se refiere a la situación de las familias que no tienen el ingreso suficiente para adquirir la canasta básica alimentaria, que establece 2,200 calorías y 40 gramos de proteínas diarias por persona en el área urbana, 2,180 calorías y 37 gramos de proteína para el área rural.

2. La pobreza de capacidades es la “insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más que para estos fines”

3. La pobreza de patrimonio es la “insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar fuera utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios”

El CONEVAL define Pobreza Multidimensional como “Una persona que presenta al menos una carencia social y sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades, y Pobreza Multidimensional Extrema, es la población que presenta al menos tres de las seis carencias sociales y dispone de un ingreso tan bajo que, aun si lo dedicase por completo a la adquisición de alimentos, no podría adquirir los nutrientes necesarios para tener una vida sana”

Las carencias sociales que define el CONEVAL son:

1. carencia por acceso a la alimentación
2. carencia por acceso a la seguridad social
3. carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda
4. carencia por acceso a los servicios de salud
5. carencia por calidad y espacios de la vivienda
6. carencia por rezago educativo

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), define a la pobreza como la “incapacidad de las personas de vivir una vida tolerable”. Es decir, se considera una persona en situación de pobreza cuando no tienen acceso a educación, salud y trabajo productivo (Rodríguez Ramírez, Héctor)

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la pobreza se refleja en los hogares con ausencia de bienes y/o servicios que impide a los miembros de la familia cubrir sus necesidades básicas y desempeñarse en la sociedad.

Las definiciones anteriores, coinciden que la pobreza es la situación de las personas que no tienen acceso a los servicios básicos como la educación, salud, alimentación, empleo, vivienda, seguridad social, entre otros.

Amartya Sen (1984) por su parte relaciona el nivel de vida y la participación en la sociedad y menciona que la relación entre la pobreza y la participación es inversa. Dado que a menor pobreza, habrá mayor participación en la sociedad. Tomando en cuenta las definiciones anteriores, si la pobreza disminuye, es porque se tiene el ingreso para mejorar las condiciones de vida como: alimentación, vivienda, salud, educación, etc. y el individuo teniendo estas situaciones tiene mejores oportunidades para la educación y capacitación mejorando su desempeño y rendimiento en su empleo, o la opción de encontrar uno mejor (Amartya Sen, cit pos. Rodríguez Ramírez, Héctor)

Otras definiciones de pobreza son la absoluta y la relativa. En 1995 en la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Social se acordaron dos definiciones de pobreza.

La pobreza absoluta definida como “una condición caracterizada por una grave carencia en las necesidades humanas básicas, incluyendo alimentación, agua potable, instalaciones sanitarias, salud, vivienda, educación e información, no solo depende del ingreso, sino también del acceso a los servicios” (Boltvinik, Julio 2004; 52)

La pobreza total se define como “la falta de ingreso y de recursos productivos para asegurar una existencia sustentable”. Algunas condiciones de esta pobreza son el hambre y desnutrición; mala salud; acceso limitado o inexistencia a la educación y otros servicios

básicos; morbilidad y mortalidad crecientes debidas a enfermedad; además de falta de vivienda. (Boltvinik, Julio 2004; pg.52).

Por otro lado, Wilcox, define 3 tipos de pobreza, la general, insular y personal. La pobreza general, según el autor, se da cuando la situación económica está envuelta en desempleo, cierre de industrias y cuando no hay productividad. La pobreza insular o comunitaria, se da cuando una región en específico tiene escasos recursos y baja productividad, provocando que su base económica se encuentre en desequilibrio. Y por último, la pobreza personal, se refiere a la pobreza de un solo individuo por causas de factores externos (Silva, 2000)

El mismo autor refiere a factores que influyen en la pobreza, como los personales y sociales. Los primeros los refiere a la falta de actitud para superarse, discapacidades o traumas psicológicos que impiden desarrollar habilidades para desempeñarse en un trabajo. Los factores sociales o externos, son los que describe la economía del país, como recesiones, desempleo, inflación etc. (Silva, 2000)

Para Wilcox existe la herencia de pobreza, por ejemplo en un hogar que el padre no tiene los ingresos suficientes para ofrecer un nivel de vida a su familia, para el hijo será imposible que tenga una educación y salud, y que puedan desenvolverse en un trabajo bien remunerado en un futuro. La situación anterior describe un círculo vicioso con pocas oportunidades de salir de él.

La situación más preocupante de pobreza es la indigencia, que se refiere a las personas que no tienen ningún recurso para satisfacer las necesidades básicas de alimentación y de vivienda en algunos casos.

Las personas que viven en pobreza extrema con desnutrición, no tienen una oportunidad de empleo, dado que no tienen las capacidades, habilidades, y la educación básica para desempeñarse, aunado a que quizá su país no tiene oferta de empleo. A diferencia de una persona que tienen estudios superiores y se encuentra en un país desarrollado (Dieterlen, 2003)

La pobreza es la situación económica y social en la que se encuentran millones de familias en países pobres y ricos. Un país que tiene recursos y una economía en crecimiento no es inmune a tener familias en condiciones de pobreza.

La pobreza es la carencia de lo material, Boltvinik distingue tres tipos de pobreza, la indigencia, carencia y vulnerabilidad.

“La indigencia es carecer de lo indiscutiblemente necesario, la carencia es no tener aquello de lo que todo mundo debería disponer, y vulnerabilidad son las condiciones de vida tan frágiles, que no sean del todo pobreza, bien podría causarlas debido a las circunstancias” (Boltvinik, Julio, 2004; pg.521)

Para Robert MacNamara ex presidente del Banco Mundial en 1968-1981, define a la pobreza absoluta como una situación de carencia donde la gente lucha por sobrevivir a tal mundo de miseria; y la pobreza relativa son naciones industrializadas, donde existen personas pobres en comparación con otras personas (Dieterlen, Paulette, 2003)

Considerando las definiciones anteriores, la pobreza es la situación económica y social, en la cual no hay el ingreso suficiente para adquirir alimentos necesarios para una nutrición promedio, tener una vivienda digna con todos sus servicios públicos, acceso a la educación, y servicios de salud.

La medición de la pobreza

Existen diferentes metodologías de medición de la pobreza, pues para cada definición o enfoque hay una metodología para considerar el grado de pobreza.

Se definen tres enfoques para identificar a los pobres, tal como se detalla en el siguiente cuadro sinóptico, el enfoque directo, indirecto y combinado.

El enfoque directo identifica a un pobre y no pobre de acuerdo a los estándares de vida en la sociedad donde se desarrollan. Dentro de este enfoque existe el método de Necesidades

Básicas Insatisfechas (NBI), el cual consiste en determinar ciertas necesidades medibles, dentro de una sociedad, y definir la medida suficiente para que un hogar pueda subsistir, y seguidamente se clasifica los hogares que no hayan satisfecho ninguna necesidad y se considera como pobre. El método de NBI, considera indicadores de alimentación, salud, vivienda, educación etc.

El Índice de Desarrollo Humano, no es precisamente un método para la medición de la pobreza, pues fue creado por el PNUD, para la medición del bienestar de un país; que consta de tres parámetros, vida larga, educación y nivel de vida decente. La vida larga se mide por la esperanza de vida al nacer, la educación, por la tasa de alfabetismo de los adultos, y la vida decente por el ingreso per cápita.

Metodologías para la medición de la pobreza

Principales métodos para la identificación de los pobres	Enfoque directo	Necesidades básicas insatisfechas Índice de desarrollo humano
	Enfoque indirecto	Consumo calórico Costo de necesidades básicas Método relativo Método subjetivo
	Enfoque combinado	Método de medición integrada de la pobreza

Fuente: Rodríguez Ramírez Héctor: ITESM, pág. 4.

El enfoque indirecto, a diferencia del enfoque anterior, mide las capacidades de las personas para satisfacer las necesidades básicas. Las líneas de pobreza, establecen el ingreso o gasto mínimo, para tener una vida digna, por lo que las personas que estén por debajo de esta línea se consideran incapaces de satisfacer sus necesidades, es decir pobres.

El método de Consumo Calórico, establece una línea de ingreso para tener la capacidad de obtener las calorías necesarias, según estudios nutricionales, previos y de acuerdo a las actividades físicas.

El Costo de Necesidades Básicas, es el método que no solo toma en consideración calorías, sino también la línea de pobreza, es decir el gasto mínimo para tener acceso a una canasta básica de bienes alimentarios, educación, vivienda, salud, etc.

El Método Relativo, es el que se utiliza para medir la pobreza de un individuo en base a los ingresos medios de un país, considerándose pobre o no en relación a los demás.

Por otro lado, el Método Subjetivo, se lleva a cabo con una serie de preguntas a la población, sobre el ingreso mínimo, siendo la misma población quien determina el ingreso mínimo para considerar un individuo pobre o no.

El Método de Medición Integrada de la Pobreza, se deriva de una combinación entre el método de NBI y la Línea de Pobreza. Para Beccari y Menojini, estos métodos por si solos, dejan ambiguo la medición de la pobreza, entonces deciden crear una matriz con ambos métodos, por un lado el método NBI con sus pobres y no pobres, y por el otro la Línea de pobreza con sus respectivos grupos, entonces quienes queden en el grupo de pobres de por el método NBI y coincidan con los pobres de la línea de pobreza, son considerados como indiscutiblemente pobres.

Asimismo, Julio Boltvinik (2003), trabaja con este método combinado o mixto, donde toma en cuenta todas las condiciones de las que habla el proceso multidimensional como el 1) ingreso corriente, 2) los activos no básicos y capacidad de endeudamiento del hogar 3) el patrimonio familiar 4) el acceso a bienes y servicios gratuitos, 5) el tiempo libre y el disponible para el trabajo doméstico, educación y reposo, 6) conocimiento de las personas. “combina la variante mejorada de NVI con la variante de la canasta normativa generalizada, incorpora un indicador de pobreza de tiempo, para obtener un índice de pobreza integrado por hogar, que permite calcular todas las medidas agregadas de pobreza.” (Boltvinik, Julio cit pos., Rodríguez Ramírez, Héctor pag.3)

El CONEVAL realiza los estudios para la medición de la pobreza, cada dos años por entidad federativa, utilizando los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), regulado por los Lineamientos y Criterios generales para la definición, identificación y medición de la pobreza, del Diario Oficial. Tomando en cuenta indicadores como Ingreso corriente per cápita, acceso a servicios de salud y acceso a servicios básicos de vivienda entre otros.

Existen diferentes modelos e indicadores para la medición de la pobreza, creadas por organizaciones como la ONU y el Banco Mundial. La pobreza se presenta en cada país con sus propias características, de acuerdo a su economía, política y las costumbres.

La pobreza tiene un impacto diferente para cada región, por eso cada país tiene su propia línea de pobreza de acuerdo al desarrollo que tiene cada uno.

“La línea de pobreza es la cantidad mínima de ingreso adicional expresado como un porcentaje del ingreso agregado de la sociedad que, de ser alcanzado por los pobres, pueden eliminar la pobreza” (Dieterlen, Paulette; 2003. pg. 38)

En el 2002 México definió que el método para medir su pobreza es por medio de La Canasta Normativa Alimentaria (CNA) por el método de la línea de pobreza (LP), así mismo definieron oficialmente, LPG-patrimonio, LPG-Capacidades, LPG-Alimentaria, las tres líneas de pobreza para medir cada una de las pobrezas por ingreso descritas por el CONEVAL (Boltvinik, Julio, 2004)

1.2. Evolución de la pobreza

1.2.1. En México

Según los cálculos de la pobreza en el país, en 1968 y en el 2001 la pobreza llegó a los mismos niveles. En 1968 el 42.5% de la población vivía en condiciones de pobreza y en el 2001 con una disminución no significativa alcanzó el 42.3% (CEPAL) La evolución de la pobreza sigue estando en el mismo lugar, con la misma cantidad de pobres después de

tantos años, en este lapso de tiempo de 1968 al 2001, el año en el que se alcanzó el menor porcentaje fue en 1981 con el 36.5% de población pobre.

El comportamiento de la pobreza mexicana, según estos cálculos, ha sido estacionario y las políticas implementadas en este tiempo han dejado que desear, dado que el cambio en la población es mínimo, así mismo estas afirmaciones se pueden comprobar con los cálculos del Banco Mundial que arroja el comportamiento de la pobreza con las mismas alzas y bajas. (Boltvinik, Julio, 2004)

El comportamiento que ha tenido la pobreza en los últimos 35 años es deprimente, dado que el cambio que ha tenido los índices de pobreza de 1968 a la fecha no son variantes, y solo por décimas porcentuales son diferentes a las de hace treinta y cinco años, se le atañe a la crisis que México sufrió a principios de los ochentas.

En estudios recientes el CONEVAL, informa que en el 2008, el 44.2% de los mexicanos viven en pobreza multidimensional. Que 21.7% de la población presentaba carencia por rezago educativo; 40.7 % carencia por acceso a los servicios de salud; 64.7 % carencia por acceso a la seguridad social; 17.5 % carencia por calidad y espacios de la vivienda; 18.9 % carencia por servicios básicos en la vivienda, y 21.6 % carencia por acceso a la alimentación. El índice de Gini a nivel nacional fue de 0.506, en el mismo año, el cual es un valor característico de desigualdad en los ingresos, es decir de alta concentración de la riqueza.

De acuerdo a los estudios del CONEVAL, los estados que presentaron mayor incidencia de pobreza multidimensional fueron Chiapas, Guerrero, Puebla y Oaxaca. Estos estados concentran la mayoría de los las etnias indígenas, por lo que del total de la población indígena, el 75.7% están en pobreza multidimensional y 39.2% están en pobreza multidimensional extrema. Y los estados de menor incidencia fueron Baja California Sur, Nuevo León, Baja California y Sonora.

En el 2010, se informó que los índices de pobreza, incrementó a 52 millones de habitantes que vivían en esta situación, representando el 46.2% del total de la población del país, sin

duda es parte de las consecuencias de las crisis internacionales, y la alza de precios de los alimentos, aunado a la falta de creación de nuevos empleos bien remunerados.

La crisis alimentaria dejó al 24.9% de la población con carencia al acceso a la alimentación. Entre el 2008 y 2010, los estados donde se incrementaron los índices de pobreza fueron Veracruz, Guanajuato, Chihuahua, Oaxaca y Baja California.

1.2.2. En el estado

Quintana Roo es un estado totalmente comercial, su principal actividad económica es el turismo. El comercio (Restaurant y Hoteles) aportan el 46.8% del PIB estatal (2006), colocándose así como la principal actividad en la economía del estado. (INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México)

Sus inversiones son destinadas primordialmente a los municipios de Benito Juárez, Solidaridad y Cozumel, debido que son los municipios donde se concentra la derrama económica más importante cada año.

El otro lado de la moneda, es que aunque cada año, incrementa esta derrama económica, en el estado existe un gran rezago social y marginación.

Los estudios del CONEVAL, por entidades federativas, nos revelan que en el 2008, el 39.5% de la población de Quintana Roo se encontraba en pobreza, 7.6% en pobreza extrema y el 28.3 % moderada.

Porcentaje de personas con cada una de las carencias sociales, 2008

Ámbito geográfico	Rezago educativo	Acceso a los servicios de salud	Acceso a la seguridad social	Calidad y espacios de la vivienda	Servicios básicos en la vivienda	Acceso a la alimentación
<i>Nacional</i>	21.7	40.7	64.7	17.5	18.9	21.6
Quintana Roo	18.9	38.9	59.1	26.2	7.0	14.8

Fuente: CONEVAL, 2008.

Tal como se muestra en la tabla anterior, el 18.9% de la población quintanarroense no cuenta con la educación básica obligatoria. El 38.9% de personas no se encuentran adscritas a ninguna institución que les preste servicios de salud.

El 59.1% de la población en el estado no dispone de prestaciones de servicios médicos, como incapacidades con goce de sueldo, seguros para el retiro, o en casos de embarazos. El 26.2% de la población estatal vive en casas con pisos de tierra, techo de lámina o cartón, muros con material diferente al concreto como barro o bajareque; de carrizo, bambú o palma; de lámina de cartón, metálica o asbesto, y/o la razón de las personas por cuarto (hacinamiento) es mayor o igual a 2.5.

El 7.0% de personas en Quintana Roo viven en viviendas sin servicios de agua potable, drenaje y/o energía eléctrica. El 14.8% de las personas presentan un grado severo de inseguridad alimentaria.

Las carencias anteriores que se han descrito son parte de la vida cotidiana del estado, mientras en una parte del norte del estado, hay turistas disfrutando de los hoteles más lujosos del país, en otra parte se enfrentan a pésimas condiciones de vida todos los días.

Como se menciona líneas atrás, el estado tiene municipios, con diferencias en las actividades económicas, lo que provoca cierta desigualdad entre ellos.

El CONAPO define la marginación como “un fenómeno estructural que se origina en el modelo de desarrollo y se manifiesta tanto en la dificultad para propagar el avance técnico en el conjunto de la estructura productiva y en las regiones del país, como en la exclusión de grupos sociales del proceso de desarrollo y del disfrute de sus beneficios.”

Ante la marginación, la población se ve excluida de ciertos servicios y beneficios a los cuales tienen derecho. Se define como la separación de las oportunidades sociales para los ciudadanos, sus familias y comunidades, volviéndose vulnerables.

Índice de marginación en Quintana Roo, 2010.

Municipio	Población total	Grado de marginación	Índice de marginación escala 0 a 100
Quintana Roo	1 325 578		
Cozumel	79 535	Muy bajo	10.962
Felipe Carrillo Puerto	75 026	Medio	29.930
Isla Mujeres	16 203	Bajo	17.364
Othón P. Blanco	244 553	Bajo	16.065
Benito Juárez	661 176	Muy bajo	9.877
José María Morelos	36 179	Medio	30.995
Lázaro Cárdenas	25 333	Medio	27.870
Solidaridad	159 310	Muy bajo	9.544
Tulum	28 263	Bajo	19.072

Fuente: Estimaciones del CONAPO con base en INEGI, *Censo de Población y Vivienda 2010*.

Como se detalla en la tabla anterior, el grado medio de marginación en los municipios de Quintana Roo lo tienen los municipios de Felipe Carrillo Puerto con el 22.930%, José María Morelos con 30.995%, y Lázaro Cárdenas de 27.870%. Como se menciono anteriormente, son los municipios que de alguna manera no forman parte de los lugares turísticos del estado.

Por otro lado, Isla Mujeres, Othón P. Blanco y Tulum, presentan un grado medio de marginación con referencia a los demás municipios, con 17.364%, 16.065 y 19.072% respectivamente.

Los municipios como Cozumel con 10.962%, Benito Juárez con 9.877% y Solidaridad con 9.544%; tienen el más bajo grado de marginación.

Según los índices del CONEVAL, el 34.6 % de la población del estado, se encontraba en pobreza, el 6.3% en pobreza extrema y 28.3% en pobreza moderada. De cualquiera de los diferentes niveles de pobreza que describe esta institución, termina describiendo la población que tiene al menos una carencia, termina siendo pobreza.

Medición de la pobreza, 2010
Porcentaje de la población en Pobreza

Entidad federativa	Pobreza	Pobreza extrema	Pobreza Moderada
<i>Quintana Roo</i>	34.6	6.3	28.3
Cozumel	31.7	4.2	27.5
Felipe Carrillo Puerto	71.6	24.9	46.8
Isla Mujeres	45.2	6.0	39.2
Othón P. Blanco	42.9	8.6	34.3
Benito Juárez	26.3	3.2	23.1
José María Morelos	73.2	26.8	46.4
Lázaro Cárdenas	71.2	18.2	53.0
Solidaridad	30.3	4.3	26.0
Tulum	47.9	10.3	37.6

Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2010 y la muestra del Censo de Población y Vivienda 2010.

Los índices nuevamente, nos muestran que Felipe Carrillo Puerto, José María Morelos y Lázaro Cárdenas terminan siendo los municipios más atrasados, con marginación, y pobreza en sus habitantes. El 72.3% de la población del municipio de José María Morelos, vive en pobreza, el 26.8% de sus habitantes en pobreza extrema y el 46.4% en pobreza moderada, es decir, que la totalidad de sus habitantes vive escasamente y se encuentra en algún nivel de pobreza, según los índices. El municipio de Benito Juárez, tiene los índices más bajos de pobreza en cualquiera de sus niveles en relación a los demás.

Ante circunstancias como la creación y ejecución de políticas públicas para la generación de empleos, mejorar la calidad de vida, hacer frente a las crisis económicas, cada vez la población se enfrentara a la pobreza cotidiana.

La siguiente tabla, nos muestra el panorama que realmente vivimos actualmente en los diferentes municipios sobre la marginación. Por ejemplo los municipios con el índice de marginación más bajo siguen siendo Benito Juárez, Cozumel, Isla Mujeres, Othón P.

Blanco, Solidaridad y Tulum, municipios que tienen lugares turísticos. Y los municipios como, Felipe Carrillo Puerto, José María Morelos y Lázaro Cárdenas tienen el grado “bajo” de marginación, como se mencionó anteriormente son los municipios más rezagados.

GRADO DE REZAGO SOCIAL

Municipio	2010
Quintana Roo	Bajo
Benito Juárez	Muy bajo
Cozumel	Muy bajo
Felipe Carrillo Puerto	Bajo
Isla Mujeres	Muy bajo
José María Morelos	Bajo
Lázaro Cárdenas	Bajo
Othón P. Blanco	Muy bajo
Solidaridad	Muy bajo
Tulum	Muy bajo

Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el XII Censo de Población y Vivienda 2000, II Censo de Población y Vivienda 2005, y Censo de Población y Vivienda 2010

1.3. Desempleo

1.3.1. Definiciones e índices

El desempleo es población activa que carece de un empleo. Existe el desempleo friccional y estructural; el primero se da por rotación, cuando buscan una mejor oportunidad de trabajo y el desempleo estructural es cuando hay un desajuste entre la oferta y la demanda.

Composición de la PEA y de la Población Ocupada, Nacional

	(%) Nacional	Habitantes
Población	100.00%	107'229,677
PEA	42.16%	45'204,274
Población ocupada	94.94%	42'915,615
Población desocupada	5.06%	2'288,659
Ocupación sector informal	28.21%	12'105,168

Población subocupada	8.00%	3'435,034
Tasa de desempleo		5.06%

Fuente: INEGI (2009), ENOE, primer trimestre.

Tal como se detalla anteriormente, en el 2009, el 42.16% de la población tenía la edad y condiciones para trabajar. El 94.94% de las personas se encuentran ocupadas, de las cuales el 28.21% buscan sus propios ingresos en el sector informal, por lo que 12,105,168 personas obtienen sus ingresos en autoempleos.

La población desocupada son 2,288,659 personas, que no tienen ingresos para cubrir sus necesidades básica, representando el 5.06%.

Existen 3,435,034 personas que tienen que emplearse en jornadas de trabajo extras, o trabajos complementarios, para obtener ingresos suficientes para sus hogares, lo que representa el 8% de la población total como población subocupada.

La falta de empleos para la población, es un problema social y económico, del cual derivan otros problemas, como la pobreza y la delincuencia.

En el 2010 el país ocupó el séptimo lugar en desempleo, con un 5.4% entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), formando parte de los países con menores tasas.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del INEGI (2008) la tasa estatal de desempleo de Quintana Roo era de 3.8%.

1.4. El Autoempleo: Nueva Alternativa para el Combate a la Pobreza.

1.4.1. Definiciones y Características

Debido a las tasas de desempleo en los países, los desempleados se ven obligados a crear su propia fuente de ingreso, por lo que optan por inversiones en el comercio o servicio.

El autoempleo es la actividad económica que una persona emprende por su propia cuenta, con sus esfuerzos, conocimientos y capital. Los conocidos changarros, o micro y pequeñas empresas, hoy por hoy se consideran como una gran actividad económica que sostiene a muchas familias.

Los fallidos intentos de las autoridades por mejorar las ofertas de empleo, son la causa de la búsqueda de una forma de generar los propios ingresos para la familia. En muchos casos, porque no alcanza el ingreso, y en otros porque no hay otra alternativa.

Las personas buscan la subsistencia y deciden emprender negocios que ayuden a la mantención de su hogar. Este fenómeno empieza a ser una alternativa para el combate a la pobreza a consecuencia de la falta de políticas eficientes que promuevan la satisfacción de necesidades básicas de todas las personas en los lugares más escondidos.

Sin embargo, las condiciones en las que operan los autoempleados, como veremos más adelante en la mayoría de los casos están en la economía informal. Es decir, que no están registrados ante la Secretaría de Hacienda, y por ende no pagan los impuestos que debieran.

1.4.2. El Ahorro Y Crédito Ante La Pobreza

Frente a los problemas económicos que mundialmente acechan, se han buscado alternativas para el combate a dichos problemas, muchos de los cuales no han tenido éxito y lo único que han logrado es hacer ricos a los que ya lo son.

En los últimos tiempos la idea de desarrollar y capitalizar al sector informal, eliminando el sector atrasado, ha ido avanzando, surgiendo así lo que se llama Política de la Tercera Vía. Esta señala que los problemas económicos los resuelve por su propia cuenta el mercado. Las microfinanzas plantean que los microcréditos que se otorguen al sector atrasado permitan que se capitalice impulsando el desarrollo. (Castillo Polanco, 2009 pág. 6)

El ahorro y crédito son las principales herramientas para combatir la pobreza según la teoría de las microfinanzas, con el objetivo principal de incentivar y financiar proyectos que les pueda impulsar a salir de la pobreza en la que viven con el autoempleo.

Asimismo esta nueva política lo que intenta es llegar a la población desbancarizada y ofrecerles servicios financieros y no financieros. Lo anterior se lograría por medio de microfinanzas que utilicen una tecnología de crédito capaz de incentivar los pagos puntuales de los pobres, quienes carecen de garantías para solicitar créditos en la banca formal (Castillo Polanco, 2009 pág. 21)

Tanto en el sector urbano como en el rural se necesitan servicios financieros. En el sector rural los campesinos no tienen el ingreso necesario para hacer productivas sus tierras. Sin embargo, ellos no solo necesitan el dinero, sino también una asesoría para la inversión. Asimismo por parte del prestamista se necesita una tecnología eficiente capaz de incentivar a los pobres a pagar puntualmente. Es complicado, debido a que son pobres y como tales no tienen ingresos estables y mucho menos garantías que ofrecer.

Capacidad de ahorro de los pobres

La gran mayoría de las definiciones de la pobreza, se centran en ingresos insuficientes para obtener el acceso a los diversos servicios. Entonces ¿cómo se concibe que en un hogar pobre, pudiera haber un recurso destinado al consumo futuro, si el ingreso total que entra está ya destinado para alimentación, educación y otros servicios y/o productos? Se entiende por ahorro la diferencia entre el ingreso y los gastos, la cual es reservada para el consumo futuro.

En algunas ocasiones se mencionan los tiempos de las personas en pobreza, como los pobres crónicos, pobres transitorios y los que nunca son pobres. El primer grupo, se refiere a los hogares con ingresos menores, sin activos, y complicaciones como las enfermedades, lo que ocasiona que estén en pobreza durante largos lapsos de tiempo. El segundo grupo, los llaman transitorios, dado que se refieren a los hogares que “entran y salen de la pobreza”; donde en diferentes periodos se encuentran en esa situación, debido a factores externos como el desempleo y otras condiciones que provocan las fluctuaciones del ingreso. Y el último grupo, se refieren a los hogares donde nunca han estado en pobreza (Bernal Lara, Pedro 2007 pág. 17)

En base a éstas diferencias, se observa que el ahorro se puede dar en el segundo y tercer grupo, debido a que en el primer grupo son pobres con mayor necesidad de ingresos para poder alimentarse o mantener su vivienda. Las posibilidades del ahorro en estos hogares es nula, sin embargo en los pobres transitorios, a lo largo del tiempo podrían guardar parte de su ingreso de igual forma a los que nunca han sido pobres (Bernal Lara, Pedro 2007 pág. 18)

Se ha señalado que dentro de la población considerada pobre, existen los hogares en pobreza extrema que son incapaces de ahorrar. Sin embargo hay una parte de la población que tiene las condiciones de hacerlo. El sacrificar el consumo presente para el consumo futuro tiene su importancia en el uso que se le vaya a dar a ese ingreso. Pues no es productivo que el ahorro de los pobres, no sea destinado a una inversión que genere ganancias que permitan que el hogar pase de la pobreza a una mejor calidad de vida.

Las cajas de ahorro

En España y Alemania más del 40% de las operaciones del sector rural es por medio de las cajas de ahorro, las cuales nacieron a mediados del siglo XIX en Europa, con el principal objetivo de dar fin a los problemas de los productores rurales.

Los objetivos de las cajas de ahorro es: fomentar el ahorro, otorgar préstamos, propiciar el desarrollo y el apoyo a los grupos más vulnerables como los pobres y las mujeres. (Celarié Hidalgo, Nidia; 2002 pág. 121)

Las cajas de ahorro son formadas por los mismos socios quienes aportan sus capitales y se comprometen con las responsabilidades del grupo, en el país existen cinco tipos de cajas de ahorro, La Caja Popular Mexicana, Las sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP), las cajas de Ahorro Independiente, Las cajas operadas por empresas y sindicatos y por último las Cajas Solidarias. (Celarié Hidalgo, Nidia; 2002 pág. 28-30)

Para una economía el ahorro es importante, pues al ahorrar hay intención de inversión futura. Ésta nueva política, es todo un movimiento con esperanza para reducir los índices de la pobreza e impulsar el desarrollo local y regional. En este ámbito las microempresas son proyectos e inversiones que intentan estimular el ahorro e inversión.

El fomento del ahorro y los créditos son alternativas para miles de personas que desean y necesitan realizar inversiones y proyectos, como las empresas. De esta manera se autoemplean, mejoran su nivel de vida y salen de la pobreza, reduciendo los índices de la pobreza e impulsando el desarrollo.

Los Microcréditos

Las microfinanzas postulan que los pobres son capaces de ahorrar y también de pagar tasas de interés, aunque estas sean muy altas. El problema de los servicios financieros, es que no han estado al alcance de los pobres, en primera instancia por la falta de garantía, y en segunda por los trámites engorrosos y confusos entre otros.

Según Marguerite S. Robinson (2004), para adquirir un microcrédito los pobres no solo tienen que pagar las tasas de interés impuestas por el agente financiero, sino también los costos de transacción. Supone que la mayoría de los desbancarizados son rurales, por lo que los pobres tienen que trasladarse de su comunidad a la ciudad, para tramitar los préstamos, añadiendo un costo de transporte; aunado a los documentos que tienen que reunir.

La única manera para tener acceso en el sector financiero formal es teniendo ingresos fijos y avales, lo cual es imposible para los pobres, por los empleos inestables, y otras condiciones e implicaciones que los Bancos ponen ante los pobres para no otorgarles crédito.

El crédito es una herramienta financiera capaz de hacer crecer cualquier tipo de empresa, si este tiene requisitos y características de acuerdo a las necesidades de cada empresa. Además de que sea orientado para una buena inversión.

CAPÍTULO 2. MICROEMPRESAS

Evidentemente las empresas en general, tienen importante aportaciones a la economía, incluso se cree que las grandes corporaciones son las que más aportan, sin embargo los índices revelan que son las micro, pequeñas y medianas empresas las que generan empleos, aportan significativamente al PIB e impulsan el desarrollo.

La mayoría de las microempresas surgen de forma rápida y a pesar de las aportaciones que dejan, las dificultades con las que surgen y operan, les impide su crecimiento.

El fomento de las microempresas es de gran importancia para el país, pues no solo impulsan las aportaciones mencionadas, si no que atrevidamente se puede afirmar que amortigua la delincuencia que en la actualidad va en aumento, para muchos por falta de empleo. Existen muchos casos de desempleo, que salieron a delante a base del esfuerzo en la creación y operación de su propio negocio.

2.1. Definición y características

La microempresa, se define la mayoría de las veces por el número de empleados, o establecimiento con un máximo de 15 trabajadores cuyas ganancias no pasan de 110 salarios mínimos por año. (Murguía Ashby, Luz 2000 pág. 15).

Las microempresas son unidades económicas, que operan con bajas posibilidades de reinversión y crecimiento, en un mercado informal. Estas unidades económicas son la principal fuente de ingresos para muchas familias de escasos recursos.

Por otro lado la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin), define la microempresa como “el conjunto de unidades productivas en los que laboran hasta cinco personas (seis incluido el propietario) y sólo en el caso de las manufacturas podrán ser hasta quince personas (16 incluido el dueño) (Cuevas Rodríguez, Enrique et al. 2000; p.32)

La gran parte de las microempresas son familiares, están separadas de los servicios financieros, siendo parte de los desbancarizados. Además que la mayoría se encuentra

inmersa en el mercado informal, con locales que no son fijos ni propios, no se encuentran registrados ante la Secretaría de Hacienda Y Crédito Público, en la mayoría de los casos la población que emprende dichas unidades económicas, son personas que tienen apenas la educación básica, y no tienen seguro social. (Cuevas Rodríguez, Enrique et al. 2000 pág. 32)

Las microempresas, surgen sin un plan financiero, o estudio mercadológico, además de tener cortos tiempos de operación. Es notorio el surgimiento de las microempresas y changarros de diferentes giros, sin embargo así como inician desaparecen a causa de sus dificultades.

En el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre del 2002, se publicó que las microempresas del sector de la industria, comercio y servicios son todas aquellas unidades de cero a 10 empleados, definición que también comparte el INEGI.

Por otro lado la CEPAL considera que las unidades que tienen hasta cinco empleados son micro. La OCDE y la Unión Europea, distinguen a las microempresas como las unidades productivas que tienen hasta nueve empleados.

Sin embargo en el 2009, el Diario oficial publicó la siguiente clasificación para las empresas:

Estratificación

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235

	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Las microempresas en México, son de tamaño reducido de empleados (0-10), sin acceso a servicios y/o productos financieros, sin acceso a tecnología, con sistemas de contabilidad y de control muy básicos y sencillos.

Son consideradas como una fuente creadora de empleos, característica que las hace más llamativas, debido a la importancia para la economía de cualquier región.

Skertchly Molina 2000, divide las características de las microempresas como estructurales y operativas:

CARACTERÍSTICAS MICROEMPRESA	
Estructurales:	
Organización	No hay estructura definida.
Capital	Propio e individual sin financiamiento inicial
Activos Fijos	Herramientas y utensilios de trabajo. En la mayoría de los casos el local forma parte de la vivienda.
Productiva	Tecnología tradicional con pocos niveles de especialización.
Comercialización	Directa, con escasa vinculación a cadenas productivas.
Operativas:	
Personal	Involucra personal no remunerado y la remuneración es escasamente formal.
Producción	Obedece a una percepción puntual, y no necesariamente objetiva, de la demanda.
Inventarios	No responde a ningún tipo de planeación o técnica de control.
Planeación	No existe el concepto.
Contabilidad	Cuando existe es para propósitos fiscales y no de operación.

Fuente: Desafíos de los servicios financieros, Ricardo W. Skertchly Molina, 2000 pág. 43.

2.2. Importancia de las microempresas en cifras

La mayoría de las microempresas, ocupan miembros de la misma familia como empleados. Sin embargo, los estudios demuestran, que son importantes generadores de empleo.

En el 2001, las micro, pequeñas y medianas empresas formaron el 99.7% de las empresas en el país, generando el 42% del Producto Interno Bruto (PIB), y el 64% del empleo. Las microempresas, por si solas, participaron con el 13% del PIB y el 28% en el empleo, haciendo a un lado las grandes empresas, en base a los datos que INEGI arroja, donde menciona que en promedio 20 millones de personas se encuentran empleadas en empresas cuyos trabajadores son de 0 a 20 (Cuevas Rodríguez, Enrique et al. 2000; p.32)

Otros autores, ven a las microempresas, como un importante impulsor del desarrollo regional, pues a demás de generar empleados en las regiones donde no hay, como en las zonas rurales, el hecho de surgimiento de microempresas, implica la llegada de cierto dinamismo para la comunidad.

Definitivamente las microempresas se enfrentan todos los días a diversas dificultades de crecimiento y desarrollo, como es el caso de la falta de tecnología. Sin embargo la apertura de micronegocios en las comunidades permite el acceso a servicios que antes no habían en la comunidad, facilitando el acceso a “información, conocimientos, modernidad y actualización” (Hernández Benito 2009 pág. 36)

En el 2007, en México había más de tres millones de microempresas, que generaban en promedio nueve millones de empleos. En el 2008, el 92.7% de las empresas en manufacturas y el 97.2% de comercio eran micronegocios (INEGI). Cabe mencionar, que estas unidades económicas, ciertamente son de gran importancia para la economía, sin embargo sus operaciones son limitantes y tienen diversas dificultades, lo que provoca que abran y cierran constantemente.

2.3. Dificultades de las microempresas

Son amplias las dificultades a las que se enfrentan las unidades económicas de estudio. Sus beneficios para la economía como ya se ha mencionado es de gran importancia, sin embargo si no se aplica alternativas para afrontar las dificultades, las microempresas perecerán y con ellas también los beneficios.

Factores externos que frenan el crecimiento de la microempresa

Existen factores externos como: dificultades de acceso al financiamiento y su elevado costo, carencia de capacidad de negociación, altos precios en los energéticos, difícil acceso a la información necesaria; y así también factores internos: falta de planeación y control en los procesos, uso de técnicas de producción no acordes con el producto, falta de capacitación, escasa tecnología, irregularidad en la calidad del producto y desconocimiento del mercado (Universidad de las Américas)

Las dificultades de acceso al financiamiento y su elevado costo, es una de las barreras más estudiadas. Ciertamente las unidades económicas, se ven en la situación de querer invertir, y al buscar las alternativas de financiamiento, se encuentran con altas tasas de interés, complicados papeleos y la falta de garantías para tener el acceso a los servicios o productos financieros.

El financiamiento para una microempresa es prioritario, las inversiones en un negocio siempre son el escalón para crecer en el mercado. Una microempresa tiene que invertir para colocarse mejor en el mercado y poder hacer frente a la competencia.

Sus inversiones se basan muchas veces en el mejoramiento de los procesos, en tecnología, y mercancía, los micronegocios tienen diversas necesidades de inversión, ya que algunas inversiones implican largo o corto plazo, para lo cual, se necesita una variedad de productos y servicios financieros que permitan ajustarse a la medida de los demandantes.

Existen diversas instituciones que otorgan los productos y servicios financieros, sin embargo, por las características de las unidades económicas, estas instituciones no están dispuestas a tomar el riesgo para darles los beneficios financieros.

Existen también los proveedores, que otorgan los servicios o mercancía a crédito para sus clientes, pero de igual manera tienen una garantía, como la antigüedad del cliente o el primer pago.

Para las instituciones financieras, es difícil otorgar créditos a los micronegocios, por la falta de una garantía que le de confianza a la institución, que el microempresario responderá a su obligación, parte de esto es por la ausencia de información clara de la empresa.

Estas instituciones se encuentran en incertidumbre pues no saben si las microempresas tienen solvencia, si podrá pagar los intereses, o si tienen colchón financiero que respalde sus deudas en situaciones que no estén en su control. Además que prefieren otorgar créditos a empresas grandes por los intereses que genera los montos prestados.

De hecho las barreras más frecuentes que el microempresario tiene para acceder al banco, son las altas tasas de interés y los procedimientos engorrosos de los prestamistas. En el caso de las microfinanzas las tasas de interés que ofrecen en la mayoría de los casos son muy elevadas.

Tal vez la garantía de las IMF precisamente son las tasas de interés elevadas, de alguna manera buscan su solvencia, dado los montos pequeños que prestan a los microempresarios y la incertidumbre de saber si se solventará esas deudas en tiempo y forma.

Las unidades económicas carecen de información que pudieran en dado caso proporcionar a las instituciones para recibir un crédito. Los llamados “estados financieros” o registros contables. Por lo que terminan siendo poco llamativos para invertir o ser considerados para los créditos, pues pierde seriedad y formalidad.

Como se ha mencionado, el surgimiento de las unidades económicas, en la mayoría de los casos es por intuición de los dueños, dado que en ningún momento hicieron algún estudio

mercadológico, que en dado caso evaluara el proyecto en cuanto a factibilidad. Y esto no solo sucede en el momento de la inversión inicial, sino que también cuando hay probabilidades de invertir en nuevos proyectos.

En base a los elevados costos de recibir un crédito de instituciones, las microempresas se enfrentan a la carencia de la capacidad de negociación, siendo así que no tienen los elementos suficientes para negociar con el prestamista, y recibir créditos con tasas que se ajusten a lo que ellos pueden pagar.

Con las crisis financieras que han surgido en los últimos años, en todas las economías del mundo han surgido grandes estragos, como la inflación, pues los altos precios en los energéticos, son parte de las barreras que impiden a las microempresas crecer libremente. Las microempresas apenas y pueden con sus propios pagos, sin financiamiento, con los impuestos, que tienen que pagar ante hacienda, las que están formalmente establecidas, así también se enfrentan a las crisis financieras y la inflación.

Como último factor externo, el difícil acceso a la información necesaria. Las microempresas tienen este obstáculo al buscar una institución financiera o un organismo que otorgue productos y servicios financieros. Por otro lado las instituciones niegan otorgar los créditos debido precisamente a la falta de información suficiente que pueda garantizar los pagos acordados en monto y tiempo.

Dificultades dentro de la microempresa

Los factores internos, que de alguna manera están relacionados con los externos, son la falta de planeación y control en los procesos. La planeación es indispensable para todas las empresas, sin importar el tamaño, pues es una forma de organizar desde las entradas y salidas, hasta las inversiones, por lo que si no se lleva un orden y una estricta planeación, las microempresas no tienen un camino definido y no se fijan una meta. La ausencia de control en los procesos es un gran obstáculo, debido a que puede provocar la falta de calidad en los productos y/o servicios que se ofrezcan.

El uso de técnicas de producción no acordes con el producto, termina siendo pérdidas para las microempresas, debido a que esas técnicas podrían provocar la falta de calidad como se mencionó, y a esto se suma la escasa tecnología que implica no tener las técnicas que optimicen toda la producción. No solo la escasa tecnología es una barrera para el microempresario, pues si esta estuviera con mayor acceso, se ahorraría tiempo y costos, además de usarla para otros aspectos en la microempresa que ayuden a elevar el consumo, sin embargo la falta de capacitación, es también un obstáculo predominante, pues es una complicación que la tecnología que se tiene no se puede usar.

La ausencia de la capacitación en los propietarios provoca que las microempresas no sean productivas, y que los emprendedores no sean más creativos e impulsores de nuevos y negocios, que les dé mejores rendimientos.

Sabemos, que la creación de empleos es el beneficio más importante que dejan los micronegocios, sin embargo así como surgen en el mercado de la misma forma desaparecen, debido a las dificultades que hemos tratado. Con la ausencia de un adecuado manejo de todos los procesos en la unidad económica se tiene como resultado la irregularidad en la calidad del producto, lo que vuelve a la microempresa poco competitiva frente a otras y a los grandes supermercados, empresas y franquicias que se han establecido últimamente en las ciudades.

Estos movimientos de entrada y salida en el mercado por parte de las microempresas, es parte de las consecuencias de la ausencia de planeación y desconocimiento del mercado, en ocasiones no solo hay los movimientos de altas y bajas, si no que también cambian de giro, por no ser redituable el negocio en donde se encuentran establecidos.

El no conocer el mercado donde se encuentran, provoca que el periodo de vida que tienen las microempresas sea poco.

La mortandad de las microempresas como menciona Maza (1997), se debe a causas estructurales y las del entorno: las primeras se refiere a la falta de “administración formal”

y “flexibilidad” para adaptarse sin dificultades a los cambios del entorno (Skertchly 2000, pág. 45)

La causa de la mortandad de las microempresas por factores del entorno, es básicamente la falta de un financiamiento para las microempresas (Skertchly 2000, pág. 46)

2.3.1. Situaciones de bancarización y desbancarización

Se considera a una población bancarizada, cuando tienen acceso al sistema financiero, y la población en situación de desbancarización, es la que no tiene disponible los servicios de dicho sistema.

La desbancarización, en algunos casos se da por ciertos problemas que acarrearán las instituciones financieras para poder otorgar los servicios. Por ejemplo la localización geográfica de estas instituciones, pues las personas que viven en las zonas rurales no pueden trasladarse.

La mayoría de las veces, las instituciones financieras se localizan en lugares que no están al alcance de toda la población. Quedando parte de ella, sin la probabilidad de trasladarse a las instituciones.

Otra problemática para la oferta de las instituciones financieras, son los elevados costos, dado que para la gran parte de la población es difícil pagar la apertura de cuentas y mantenerlas, por lo que estos servicios financieros son limitados para la población con cierto nivel de ingresos.

La mayoría de las personas desbancarizadas optan por adquirir préstamos y bienes en tiendas comerciales, sin usar el sistema financiero, debido a que les ofrecen al momento la autorización de sus créditos.

A consecuencia de lo anterior, en algunos casos el sistema financiero opta por comprar las tiendas comerciales, sin embargo en México sucedió inversamente, las tiendas comerciales, como Electra ha creado sus propios bancos.

Por otro lado los desbancarizados buscan el ahorro sin necesidad de acudir a las instituciones financieras, como es el caso de las tandas de dinero que se organizan de manera grupal. Otros desbancarizados por su parte, deciden guardar el dinero en sus hogares, ambos casos son efectivos, claro sin rendimientos por ganar, pero la actitud de ahorrar es de gran importancia.

Se puede observar que la desbancarización también se debe a que los microempresarios no tienen la costumbre de asumir los llamados riesgos financieros y evitan de esta manera endeudarse con los bancos, que para ellos los trámites no son claros. A diferencia de las grandes empresas, que manejan su capital en los bancos, y obtienen préstamos a corto plazo, según su suficiencia.

Ciertamente no existe entre los microempresarios la cultura de usar los servicios financieros, por lo que limita a sus propias microempresas a crecer.

Según los beneficios que trae la bancarización, las microempresas que usan servicios financieros deben de tener ventaja con las que son desbancarizadas, suponiendo que las microempresas destinen sus créditos a inversión en capital de trabajo y los activos fijos.

Existen factores externos, que impiden que las personas se abran al financiamiento en sus negocios, puesto que ellos pueden hacer el compromiso de pagar puntualmente, sin embargo, las recesiones y sus consecuencias en la economía, son grandes obstáculos, que impide que los pagos sean cubiertos por los propietarios por falta de ingresos.

Realidad financiera del Sur de Quintana Roo

Es visto que en la actualidad surgen instituciones que otorgan créditos sin avales e inmediatos, sin embargo en el 2006, el sur del estado de Quintana Roo contaba con 3, 435

unidades económicas, de las cuales el 69.84% de las mismas no usan los servicios bancarios, considerados como negocios desbancarizados y el 30.06% son empresas que usan los servicios bancarios (Olvera Calderón 2009, pág. 76)

Más de la mitad de las unidades económicas del sur del estado, trabajan sin acceso a algún tipo de servicio financiero. De las cuales 3, 129 están ubicadas en Chetumal, 31 unidades en el poblado de Calderitas, 127 en Bacalar y 148 en la Ribera del Río Hondo.

El 26.59 % de las unidades económicas están en desbancarización media, es decir, que en algún momento han tenido relación con el banco pero no es constante, y el 67.34% se encuentran en situación de desbancarización alta pues son personas que nunca han tenido relación con ningún tipo de servicio del banco pero que tampoco les interesa tenerlo. Y el 6.07% de los negocios tienen una relación constante con el banco (Olvera Calderón 2009, pág. 77)

Aunque surjan instituciones que ofrezcan créditos con características diferentes, muchas son las personas que tienen desconfianza para adquirir créditos y siguen con los mismos métodos. Asimismo estas instituciones crean un ambiente incierto en cuanto a la forma de operar, puesto que si otorgan créditos de inmediato y sin avales muchas veces puede empeorar la situación de los pobres, algo que veremos más adelante.

CAPÍTULO 3. LAS MICROFINANZAS COMO UNA HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL COMBATE EN LA POBREZA

Dado el problema que implica no tener un empleo, vivir con un bajo nivel de vida y no contar con el recurso para emprender algún tipo de negocio, surgen las microfinanzas como una alternativa para la solución a esa problemática.

El otorgar préstamos sin garantía, termina siendo un impulso para la economía de muchas familias, según lo postula las microfinanzas. Pues estas declaran que los pobres son capaces de ahorrar y pagar préstamos como alguien que tiene ingresos fijos.

Se sabe que los bancos no otorgan servicios financieros a personas de bajos recursos, sin garantías, sin embargo la base teórica de las microfinanzas es otorgar créditos que los pobres pueden pagar y con ello emprender negocios que los ayude eficientemente a salir de su situación.

3.1. Marco teórico de las microfinanzas

3.1.1. Las Microfinanzas y sus inicios

El inicio simbólico de las microfinanzas fue en el país denominado Bangladesh ubicado en el continente asiático, considerado como el séptimo país más poblado del mundo. En el año 1970 alcanzó aproximadamente 90 millones de habitantes, y la mayoría de ellos vive en zonas rurales dedicándose a la agricultura, con un bajo nivel de vida, lo que ocasiona altos índices de pobreza y marginación.

En 1971, Bangladesh se independizó, evento que arrastró un conflicto con Pakistán ocasionando que el país sufriera hambrunas, además de las inundaciones que sufrieron en esa época.

La historia de Bangladesh, no solo se acompaña con pobreza, desnutrición, conflictos, sino también mujeres marginadas. Las bangladesíes son maltratadas, discriminadas, y por si fuera poco se enfrentan a ser los jefes de su hogar.

Hablar de Bangladesh es hablar de pobreza y todo lo que este problema económico y social indica en su amplio concepto. La historia inicia cuando en 1976, el economista Muhammad Yunus, catedrático en la Universidad de Chittagong, observa las carencias de un sistema financiero en la aldea donde se encontraba la universidad. Cuando Yunus salía de dar clases donde habla de teorías y mercados perfectos, se enfrentaba a la realidad, donde la pobreza cada vez era mayor y la existencia de los usureros complicaba más la situación de la población (Marban Flores 2007, pág. 114)

Yunus observa la gran pobreza en los pobladores de la aldea, pues estos pedían préstamos a usureros, que definitivamente se aprovechaban de sus condiciones de analfabetismo y la falta de interés por parte del Sistema Financiero Formal.

Yunus se propone a buscar una solución, para ayudar a los pobres, por lo que crea un proyecto con sus estudiantes, para dar préstamos a los pobres, adquiriendo el riesgo de que estos no los reembolsen por la falta de capacidad de pago. Inició con 42 personas a quienes les dio pequeños crédito, sin pensar si lo recuperaría, para que lo utilicen en algo beneficioso y poder pagar su deuda en pagos semanales, la mayoría lo usó para producir bambú. Yunus se llevo la sorpresa cuando su capital fue reintegrado por los pobres. Fue así como se dio cuenta, que los pobres devolvían el dinero, entonces probó la misma estrategia en otra y otra comunidad, encontrando la misma respuesta por parte de los pobladores.

Al ver el compromiso de los bangladesíes para pagar los préstamos, decidió ir a los bancos de la comunidad, para sugerir que estos faciliten servicios financieros a los pobladores. Pero fue inútil, debido a que la política de los Bancos desde sus inicios, son garantías y avales, que aseguren los pagos, por lo que un pobre no tiene ninguno de estos requisitos, entonces, no podían aspirar a los servicios de la banca formal (Marban Flores 2007 pág. 114)

Yunus pasó por un desánimo en ese momento, al no encontrar una respuesta positiva en los banqueros, pero definitivamente hay que agradecer a estos bancos que no hayan accedido, debido a que fue la motivación de Yunus para que en 1982, fundara el famoso Grameen Bank (Banco rural), el cual surge con el objetivo de crear servicios financieros que se adapten a las necesidades de los pobres, evitando que los usureros sigan aprovechándose de los más necesitados (Marban Flores 2007 pág. 114)

Yunus tenía la idea, que los pobres utilizarían los servicios financieros, para impulsar alguna actividad económica, y de esta manera se crearían empleos y disminuiría la pobreza debido a que mejorarían su nivel de vida; situación que sucedió en la mayoría de los casos.

Para los bangladesíes era difícil obtener un crédito en el Banco, y más difícil era el caso en las mujeres, pero el fundador del Grameen Bank (GB) promovió los créditos a las mujeres, pues pensaba que podían ser más responsables que los mismos hombres.

La ideología del Banco rural, se basa en la confianza al prestatario, debido a que no tienen como demostrar su salario y mucho menos garantías y avales. Los créditos eran grupales y con pagos “chiquitos” y semanales.

La forma de operar de los créditos solidarios (grupales) es la presión que los integrantes pueden tener en la persona que no quiera cumplir con el pago semanal, debido a que los créditos eran asignados dependiendo del cumplimiento del grupo.

El Grameen Bank, cumplió la mayoría de sus objetivos, hasta que en 1998 Bangladesh sufrió inundaciones y otros desastres que impidió que las personas cumplieran puntualmente con sus pagos.

El objetivo del GB es “crear servicios financieros que se adapten a las necesidades de los pobres”, Yunus observó el problema que pasaban las personas, por lo que planeó la renegociación de sus créditos. Surgieron los préstamos frescos, que son los que se adaptan a la capacidad de pago de las personas, dependiendo de las temporadas. Mayormente fueron creados para los trabajadores de las tierras, y para contingencias que se presenten que impidan el pago oportuno (Marban Flores 2007 pág. 117)

Los trabajadores de tierra tienen un salario fluctuante, es decir por temporadas, como de cosecha, de cultivo y otros. Por lo que en el lapso de tiempo de siembra, no hay ningún tipo de ingreso, lo que impide cumplir con ciertos pagos. Y las contingencias, es cuando pasa un evento que el pobre no puede controlar e impide que esté al día con sus pagos, como el hecho de que la cosecha no se venda como esperaba, o un clima que no favorezca a la siembra, crisis económicas, y hasta problemas familiares que impliquen gastos extras. Todo lo anterior provoca que varíen sus ingresos y gastos, por lo que los préstamos frescos, son los que se ajustan a esas temporadas de altas y bajas de ingresos en los pobres. Es decir, cuando hay ingreso las personas pagan determinadas cantidades, como adelantos, amortiguando de alguna manera los abonos que no puedan pagar por situaciones que no puedan controlar.

Microfinanzas

Así fue como el Gramen Bank ha sido el punto clave del surgimiento de las microfinanzas, trayendo consigo una nueva alternativa para el combate a la pobreza.

Las microfinanzas son el conjunto de servicios financieros y no financieros, creados para los pobres y su insolvencia, con el fin de ser utilizados en inversiones productivas para el mejoramiento de su calidad de vida (Castillo Polanco 2009 pág. 2)

Por otra parte los *servicios financieros son préstamos, ahorros, microcréditos, seguros y otros, que son otorgados por las Instituciones financieras (Conde Buenfil, 2006)*

Para el cumplimiento de las microfinanzas, el término de servicios no financieros, juega un papel clave, debido a que los microcréditos por su propia cuenta no harán mejorar la economía de los pobres.

Atendiendo la definición de microfinanzas los *servicios no financieros son todas aquellas asesorías y capacitaciones que ayudarán a los clientes de las microfinanzas para el buen uso de los servicios financieros (Conde Buenfil, 2006)*

La *insolvencia de los pobres*, se refiere a la incapacidad económica que tienen para pagar sus deudas a los plazos determinados. Las microfinanzas también consideran, a las

personas que ya cuentan con microempresas, con intención de que los servicios financieros y no financieros, *puedan ayudar a los microempresarios a mejorar su negocio e impulsarlo a mercados más grandes.*

Con el acceso a los microcréditos, se intenta que los clientes realicen *inversiones productivas, como el hecho de emprender negocios para obtener una fuente de ingresos, que les permita mejorar su calidad de vida y otros beneficios en la familia.* El acceso a estos servicios, es mediante las *Instituciones Microfinancieras (IMF)*, las cuales se definen como *un organismo que presta servicios financieros y no financieros a personas de bajos ingresos y con una tecnología capaz de asegurar el pago de estas personas debido a que no solicita garantías* (Castillo Polanco et al, 2006 pág. 6)

3.1.2. Objetivos económico-sociales de las microfinanzas

Las microfinancieras surgen con el objetivo principal de reducir la pobreza, llevando servicios financieros a los pobres, que no tienen acceso a los Bancos, debido a la falta de garantías. Esto con el fin de que los servicios financieros sean utilizados para inversiones que mejoren la calidad de vida de ellos y sus familias.

Bucheli, menciona que los objetivos centrales de las instituciones Microfinancieras son “proveer los mejores servicios para desarrollar y consolidar las micro actividades de segmentos sociales pobres, y el otro, es generar ingresos suficientes para cubrir los costos del programa” (Jordan Bucheli, 2004 pág. 25) Las IMF, necesitan una tecnología y política interna eficiente que permita máxima rentabilidad, para seguir en el mercado.

La inversión del microcrédito puede llegar a ser muy beneficioso, pero si no se invierte a un proyecto rentable, entonces perjudica mas a los pobres, colocándose como una deuda más. Esto sucede, cuando no se tiene definido el fin del microcrédito, y muchas veces es usado para consumo.

Empoderamiento de las mujeres

Los diversos beneficios que puede acarrear las microfinanzas son diversos, tal es que Emma Zapata Martelo (2004) habla de un empoderamiento que causa las microfinanzas en las mujeres.

El empoderamiento “describe a las personas pobres que obtienen poder para ayudarse a si mismas”, también se refiere a una “capacidad de auto cambio para generar una transformación en su situación” (Emma, Zapata, 2004)

Si las mujeres Bangladesíes, tienen dinero, pueden obtener otros ingresos para el hogar y entonces tener participación en la toma de decisiones.

Zapata (2004) menciona que el impacto del Microfinanciamiento llega a ser útil, dependiendo de: ¿Cómo es empleado el microcrédito? ¿En qué lo aplica? Y ¿Quién lo controla? Pero también observa, que el impacto, difiere en condiciones locales, es decir dependiendo de lugar donde se sitúen, debido a la cultura de cada población.

Es por ello, que esta autora y un equipo de trabajo, realizaron una investigación sobre el empoderamiento causado por las microfinanzas, en la región Norte, Sur y Centro del país, encontrando que las mujeres que participaron en las cajas de ahorro y préstamos, lograron desarrollar nuevas habilidades, ingresos, y participación en el gobierno local, obteniendo mayor confianza en sí mismas. Encontraron que la educación es una barrera grande para el desarrollo de las mujeres. (Emma, Zapata, 2004).

El nacimiento de las microfinanzas, esta relacionado con lo anterior, sin embargo las condiciones en las que los microcréditos existen y como se aplican, son factores que hacen que varíen los resultados de las Microfinanzas.

Existes diversos autores, quienes indican que el empoderamiento es difícil de medir, sin embargo hay casos en los que es mas que notable, y es una gran labor de las Microfinanzas

dentro de sus muchos objetivos y resultados que puede haber en una buena inversión del microcrédito y mejores condiciones de financiamiento.

3.1.3. Postulados de las Microfinanzas

Las microfinanzas son creadas para la gente pobre, son todos aquellos servicios financieros o no financieros creados para la gente de menores ingresos, que no han sido absorbidas por los bancos, tomando en cuenta sus necesidades y características, es decir los desbancarizados.

Castillo Polanco (2009) menciona los postulados en los que se fundamenta las microfinanzas los cuales son:

- ✓ Montos pequeños de créditos con tasas de interés altas; son suficientes para emprender un micronegocio.
- ✓ Combate a la pobreza, con el ahorro y créditos pequeños, debido a que tienen un alto impacto en los ingresos del prestatario.
- ✓ Los pobres son emprendedores, capaces de invertir en un negocio rentable.
- ✓ Cuando el Estado interviene en el financiamiento, distorsiona los mercados,
- ✓ Ahorro de los pobres genera crecimiento y desarrollo,
- ✓ Una adecuada tecnología es igual a microfinanciera rentable,
- ✓ Ataca a problemas sociales, como la equidad de género, de ahí a que la mayoría de las IMF se enfocan al sector femenino.

(Castillo Polanco, 2009 pag.5-6)

3.2. Las microfinanzas como una herramienta eficiente para el combate a la pobreza

La pobreza es un problema económico y social que siempre ha existido, y a través del tiempo se ha intentado encontrar la mejor alternativa que pueda tener un efecto reductivo, sin embargo, los índices de este problema cada año no representan un cambio significativo.

Las microfinanzas nacen como una estrategia para el combate a la pobreza, debido a que se hacen llegar microcréditos a los pobres, estos los invierten en microempresas, y crean su propia fuente de empleo, mejorando su calidad de vida. Al menos esto es lo que se espera.

El supuesto que el acceso a los servicios financieros ayuda a combatir la pobreza, no obstante pudieran existir casos en los cuales no se obtiene los resultados esperados. Cuando se invierte en un negocio no siempre se pueden ver las ganancias del negocio, dado que los ingresos obtenidos muchas veces se usan para los gastos de la familia, sin poder captar realmente el nivel de ingresos por parte del negocio, a esta mezcla del ingreso y los gastos personales se denomina fungibility, por el autor Adams. Existen argumentos en contra de las microfinanzas, tales como el anterior, pero también existen estudios empíricos que comprueban la mejoraría de los pobres cuando tienen acceso a los servicios financieros, como los de Beck, Dermiguc, y Levine, quienes en el 2004, comprobaron que las microfinanzas aumentaron los ingresos de los pobres de una forma proporcional, en una población (Castillo Polanco, 2009 pag.10)

El impacto que puedan tener las microfinanzas, depende en la minoría de los casos de factores como la cultura y costumbres que influyen en la eficacia o no de los servicios microfinancieros en los pobres, esta influencia es muy débil y no se puede medir.

El crédito y el ahorro, son servicios financieros que los pobres demandan, para el mejoramiento de la administración tanto en sus negocios y en sus hogares. Beneficios como el “aumento de su productividad, estabilización de sus flujos de ingreso y costos de consumo, ampliación y diversificación de sus pequeños negocios, que se resume en el aumento de sus ingresos” son los más detonantes en la población de bajos ingresos cuando tienen el acceso a servicios financieros, según Marguerite S. Robinson (2004).

La población pobre tiene fácil acceso a los prestamistas informales pero a un costo alto, que al final resulta más costoso adquirir un préstamo en el sector informal que en una institución financiera. (Marguerite S. Robinson, 2004)

Marguerite S. Robinson (2004), menciona que hay una parte de la población considerada pobre, que no necesita el microfinanciamiento como tal, describe a una población con desnutrición, enfermedades, analfabetas, es decir en extrema pobreza. Dado que al otorgar los servicios financieros a este tipo de población, adquirirían una deuda imposible de pagar debido a sus condiciones de vida.

3.2.1. Dificultades de las microfinanzas

Las instituciones microfinancieras, han presentado ciertas dificultades, que les impiden crecer, cumplir sus objetivos y en el peor de los casos, seguir en el mercado financiero.

El Gerente de Fin Rural (microfinanciera situada en Bolivia), y también presidente del Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, Reynaldo Marconi, detalló 3 dificultades primordiales que impiden a las microfinancieras crecer. Los cuales son: 1) falta de fondos para prestar, 2) falta de políticas públicas y 3) falta de carácter operativo (Los tiempos.com Economía, 2006)

Que una microfinanciera carezca de autosuficiencia financiera, en efecto es la falta de fondos. No hay liquidez ni solvencia, en la mayoría de los casos se debe a las ineficientes políticas de cobranza que tiene la microfinanciera.

Marconi, menciona la falta de carácter operativo, debido a que las microfinancieras se encuentran en ciudades, y los pobres en poblados y comunidades, que difícilmente se trasladarían a la ciudad para servicios financieros, a menos que sea un caso urgente de necesidad de dinero, lo que sería cuestión de consumo y no de inversión como los objetivos de las IMF esperan. Las políticas de las que se habla en el obstáculo 2, auxiliaría para llevar los servicios microfinancieros a los pobres hasta sus comunidades, y de esta manera conocer a más detalle las carencias y posibles inversiones de los pobres en sus tierras.

A parte de las dificultades que presentan las microfinancieras, en su estructura, por si fuera poco, el crecimiento de estas instituciones, se vio obstaculizado a finales del 2008, por la crisis financiera.

Por un lado la falta de disponibilidad de fondos internacionales implicando uno de los principales obstáculos de las instituciones, además de la disminución de la solvencia económica de los clientes de las IMF, esto provocado por la inflación y el desempleo. Además de que los inversionistas se vuelven adversos al riesgo, y deciden retirar sus inversiones. Lo mismo, pasa con los clientes, que tiene sus ahorros en las IMF, por falta de ingresos suficientes en su hogar, decide retirar sus ahorros.

Por otro lado, se piensa que la crisis financiera es una oportunidad para que las IMF crezcan. Julie Katzman, gerente general del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), menciona que el sector microfinanciero se comportó como no lo esperaban, debido a que creció del 2009 al 2010, aunque de una forma pausada, reflejándose en el número de clientes que llegó a 10.5 millones en el 2010, cuando 10 años atrás, era de 2.5 millones (BID)

En la actualidad, las microfinanzas tienen un papel importante en la industria financiera global, por lo que al surgir problemas económicos, estos tienen repercusiones, en la microfinanciera, por los pobres, su capacidad de pago, y por las inversiones.

Ciertamente hay una gran demanda de servicios financieros, por parte la población de bajos ingresos, que aun no ha sido cubierta eficientemente. Se debe a las dificultades que acarrea la población pobre, y que los bancos no tienden a tomar el riesgo.

3.2.2. Logros de las microfinanzas

El movimiento de las microfinanzas, tiene un impacto más que el simple hecho de llegar a los desbancarizados. Las cifras señalan que cada año los servicios financieros llegan a más personas de bajos ingresos. Sin embargo el impacto no termina en el número de personas que obtienen los microcréditos, si no, el beneficio que trae el uso de estos servicios financieros.

En el 2001 se dieron aproximadamente 2.5 millones de microcréditos en América Latina y el Caribe, y para el 2009 la cifras ascendieron hasta 10.5 millones de pobres beneficiados con estos servicios financieros, además que ya se encontraban registradas 685 IMF, que prestaban dichos beneficios, de las cuales 33 se encuentran distribuidas en México.

En el mismo año, se realizó un estudio, para seleccionar a las 20 mejores IMF de América Latina y el Caribe, en cuanto a transparencia, alcance y eficiencia. Colocando a Crediamigo de Brasil como la mejor, el país mexicano tiene a Compartamos Banco que ocupa el noveno lugar y Credicomun en el lugar 12 (Paola A. Pedroza 2011 pag.9)

3.2.3. Instituciones Microfinancieras en el Estado

Las instituciones microfinancieras, cada día se han ido expandiendo en el mundo. Después de conocer los resultados del Grammen Bank, surgieron otras instituciones microfinancieras con objetivos similares, no obstante se han complicado las situaciones, debido a que existen microfinancieras que han tenido que cerrar, debido a la falta de sostenibilidad y de una tecnología de cobranza eficaz.

La mayoría de las microfinancieras han olvidado el objetivo principal de las microfinanzas, y lo único que obtienen son altos índices de morosidad, y por ende mucho intereses por cobrar.

Actualmente existen 4 instituciones con 17 sucursales en todo el estado. Tales como Compartamos Banco, Financiera Independencia, Crezcamos, Finsol, entre otras mas. (PRODESARROLLO 2010 pag.14)

En Chetumal existen diversas instituciones que otorgan créditos inmediatos, una de las más solicitadas es Compartamos Banco, en esta se encuentran varios grupos de mujeres que adquieren los préstamos grupales.

Financiera independencia, Financiera FINSOL y Crezcamos entre otras, son microfinancieras dedicadas a los créditos a microempresarios. También existen otras instituciones que otorgan créditos como Banco Azteca, BanCoopel, los cuales no necesariamente son para microempresarios o personas pobres. Sin embargo hay situaciones en las cuales los créditos llevan al fracaso y endeudamiento.

CAPÍTULO 4. CASO PRÁCTICO DE LAS MICROFINANZAS

En el capítulo anterior, se presentaron los inicios de las microfinanzas y su teoría, la cual nos señala que el microfinanciamiento es una nueva alternativa que combate a la pobreza, abriendo la puerta de los servicios financieros a las personas que no tienen garantía ni aval.

Se estudian 17 casos de microempresas, sus inicios, su operación, bancarización o desbancarización entre otros aspectos que son parte de lo práctico de las microempresas, pues muchas veces la teoría es diferente a la práctica.

En este apartado se encuentran los resultados del estudio y análisis a diecisiete microempresas, los cuales se obtuvieron a través de un cuestionario aplicado a los propietarios de cada negocio.

La ausencia de ingresos suficientes en el hogar, inclina a las personas a buscar alternativas de trabajo, es por ello que inician cualquier actividad económica como venta por catálogo, changarros de comida etc., lo preocupante es que en ocasiones la delincuencia y los actos ilícitos, es la salida a sus problemas económicos.

Esta búsqueda de ingresos redundan en la creación de changarros o microempresas, permitiendo el manejo de capital y facilitando algunas cuestiones económicas. Sin embargo la manera de trabajar de estas unidades económicas presenta dificultades, lo que impide que permanezcan y crezcan en el mercado. Es lamentable cuando esto sucede, pues hay tantos beneficios que deja una microempresa al propietario, su familia, región y país.

Para el país en general, las microempresas son una parte muy importante en la economía, como se ha mencionado la generación de empleos y contribución al PIB son los beneficios más visibles.

Sin embargo las unidades económicas, desde el momento de su nacimiento presentan dificultades, la tarea del gobierno y las microfinanzas es diseñar las herramientas que impulsen el desarrollo de las microempresas.

El acercarse a la realidad con estudios de casos, es importante para conocer a las microempresas desde adentro.

Microempresas surgen en cada momento, por gente desempleada, jubilados, mujeres en condiciones de vulnerabilidad etc. asimismo las microfinancieras nacen para ofrecer productos financieros. No obstante es necesario analizar la situación de la microempresa, para detectar el tipo de crédito, los plazos y el monto que se ajusta a sus condiciones.

Este tipo de estudios, permite conocer de manera práctica el funcionamiento de las microempresas en casos de desbancarización y bancarización. Los objetivos de esta investigación son:

- ✓ Analizar el desempeño que tienen las microempresas con Microfinanciamiento con respecto a las microempresas desbancarizadas en casos prácticos que nos permitan un acercamiento a la realidad, describiendo la problemática de la pobreza y las alternativas para combatirla entre ellas el emprendimiento y microfinanciamiento.
- ✓ Describir la evolución de la pobreza y desempleo, haciendo un contraste con el autoempleo como una alternativa al combate de estos problemas económicos-sociales.
- ✓ Caracterizar las microempresas, describiendo su importancia en la economía y las dificultades a las que se enfrentan.
- ✓ Describir el inicio de las microfinanzas y presentar su teoría como una herramienta eficiente para el combate a la pobreza.
- ✓ Identificar microempresas bancarizadas y desbancarizadas para recabar sus datos y analizar su desempeño.

Las variables utilizadas para describir las características generales son edad, nivel educativo, ingresos por familia, ingreso del negocio, inversión, créditos, ahorro, entre otros.

Ciertamente hay información que las personas no tienen la confianza de revelar, como es el caso de los datos económicos. Entonces se intentó que las preguntas y el ambiente de la aplicación, sea de confianza, haciendo hincapié al encuestador que las respuestas son confidenciales y de único uso, para la investigación.

4.1. Diseño del Instrumento de Investigación

El instrumento de la investigación para la recopilación de datos, fue una encuesta formulada para una aplicación intencional. Es decir, que se eligieron los negocios y personas que en algún momento hayan usado los servicios financieros, en específico las microfinanzas. Se le llama aplicación intencional, debido a que conociendo los objetivos de la investigación se busca que la muestra tenga las características necesarias para el desarrollo de la investigación. De esta manera se aplicaron las encuestas, dado que se contactó a la mayoría de las personas que hayan adquirido créditos en microfinancieras y que tengan negocios.

Se diseñó un cuestionario de 23 preguntas, con preguntas cerradas, es decir, con opciones para responder, con el fin de recabar la información para el estudio. Desde el inicio del diseño del cuestionario se encontraban claras las secciones de las preguntas, y aunque no se separaron, se encontraban ordenadas. Al inicio, como la mayoría de los cuestionarios, son datos generales, como, edad, estado civil, nivel escolar y ocupación.

Estas variables para la investigación tienen un objetivo, debido a que estas nos ayudan a identificar si son factores para el uso de los servicios financieros o para el beneficio que puede resultar.

Se contrasta en qué intervalos de edades se encuentran las personas que tienden a usar los servicios financieros, y si le dan un buen manejo, incluso si son morosos. Claro está que muchas veces se piensa que los adultos usan los servicios financieros, y que son los más comprometidos a cubrir los pagos.

La teoría del economista Yunus, señala que las mujeres son más responsables que los hombres ante un compromiso de pago. Por ello se anota en la encuesta como observación, el sexo del encuestado.

La ocupación nos ayudaría a identificar si trabajan, estudian, se autoemplean, son jubilados u otros, con el fin de saber si un estudiante acude a servicios financieros, o si tienen microempresas, identificando el mercado de quiénes demandan realmente los servicios financieros.

Se incluyen preguntas de indicadores económicos, como el nivel de ingreso de la familia y el uso de los servicios financieros informales y formales. Es decir, si hace uso de tandas y/o mutualistas, como un tipo de servicio financiero a nivel informal. Así también, preguntas para conocer el tipo de institución financiera que usa y el destino del crédito.

La revisión

Después de una revisión a las preguntas, para conocer si realmente el cuestionario nos arrojaría la información requerida, se identifica que no es suficiente saber su estado civil, debido a que el número de hijos también puede determinar situaciones importantes y diferentes. Claro que el número de hijos se refiere a los que dependen del ingreso familiar, esto con el motivo de conocer si el beneficio de la microempresa es también para educación.

En la pregunta de ocupación se observó, que es limitada la información que se obtiene, pues es necesario saber la estabilidad del trabajo, si es por contrato, base, confianza, o autoempleo. Debido a que se intenta conocer la variabilidad del ingreso

Se elaboraron preguntas que nos revelaran los ingresos mensuales promedio, los bajos y el más alto, para conocer la fluctuación del ingresos, además de anexar preguntas destinadas a describir el tipo de servicio financiero que usan las personas, como el monto del crédito o ahorro, el primer monto del rédito y el último, para conocer si ha variado, y si es el caso saber porque.

Con la intención de conocer si han quedado conformes con el plan de crédito que adquieren en las instituciones, y si los prestatarios fueron comprometidos con los pagos, se anexaron preguntas de frecuencia del crédito en la institución.

Es conveniente conocer cómo operan las microempresas, por ello se incluyen preguntas sobre los ingresos promedio, alto y más bajo de los negocios. Datos sobre el valor agregado del producto, el tiempo en el que recupera su inversión, si da a crédito en su negocio y las dificultades que presenta.

Estos datos nos sirven para precisar la situación de la microempresa, y bosquejar un panorama del antes y después de la microempresa, del antes y después de un microcrédito.

Por último, en la primera revisión del cuestionario se decidió añadir preguntas sobre los créditos, preguntando sobre la dependencia del negocio ante un microcrédito, las características de un microcrédito ideal, y en que lo destinarían las personas.

Anteriormente se señaló, las preguntas para los datos económicos, son 2 series de 3 preguntas, cuestionando sobre el ingreso promedio, más alto y más bajo mensual, para el negocio y el trabajo. De igual manera se adicionaron esta misma serie de preguntas, pero con respecto al ingreso mensual familiar, el cual se identifica como el ingreso total que percibe una unidad familiar, por la pareja o los hijos.

Por último añadimos la pregunta que se refiere al manejo de los diversos ingresos por los propietarios, como se mencionó hay un problema que es muy frecuente en las microempresas, es la unión de las entradas de dinero (*fungibility*). Lo que impide observar y cuantificar si realmente esta siendo productivo el negocio, o solo están gastando de su propio dinero para invertir, representando esto un gasto más para la economía familiar.

Prueba piloto

Después de la última revisión, el cuestionario se formó por cuarenta y un preguntas, por lo que se decidió aplicar una prueba piloto, para identificar posibles errores, para después corregir y obtener la encuesta final.

Se aplicaron diez encuestas piloto aleatoriamente, en las cuales se observaron el rechazo a los servicios de los Bancos, Microfinancieras, y Agiotistas. Todos coincidieron en que las tasas de interés que aplican son elevadas y nada accesibles para personas de su nivel económico.

Uno de los entrevistados mencionó que ahorra en una cuenta bancaria y que tiene una tarjeta de crédito, pero que estaba en proceso de cancelación, pues los intereses son altos aunado a que al querer cancelar la tarjeta, el Banco le ponía diversos pretextos.

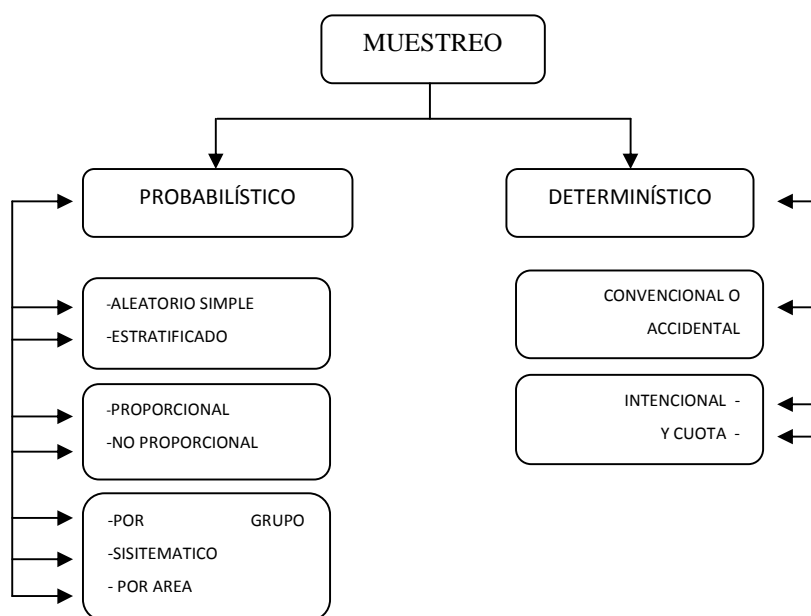
Otra persona comentó, que sus ahorros los tiene guardados en una caja fuerte en su casa, es abogado y además se dedica a la compraventa de terrenos y automóviles, por eso maneja grandes cantidades en efectivo, y manifiesta que prefiere guardarlas en su casa, debido a que en un banco le cobrarían comisiones e impuestos de la cuenta de ahorro.

De esta manera se aplicaron las encuestas, que sin embargo por ser aleatoriamente no se encontraron los resultados deseados. Por ello es que se decide por el método intencional.

Después de la prueba piloto, se decidió que la encuesta estaba lista para ser aplicada.

4.2. Población representativa y característica

Según el autor Namakforoosh (2005), en su libro de Metodología de la Investigación, presenta la siguiente clasificación para el muestreo:



Fuente: Tomado del libro: Metodología de la investigación 2005, de Namakforoosh, Mohammad Naghi.

Define como muestreo probabilístico, el que se encuentra bajo probabilidades, calculando error muestral e intervalos de confianza. En el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos debido a que es aleatoriamente. A diferencia, del muestreo determinístico parte del juicio del aplicador.

El muestreo determinístico tiene dos clasificaciones, la primera denominada convencional o accidental, se refiere a la elección de cualquier persona sin ninguna característica en específico, y la segunda, que es intencional, se refiere al muestreo que tomando las características necesarias de la investigación, se busca la muestra con dichas características para obtener una muestra representativa.

Se entiende que en el muestreo probabilístico, conoces la población total con estas características, y aplicas ciertas condiciones para la obtención de una muestra representativa, tomando en cuenta probabilidades, intervalos de confianza y errores muestrales.

Se optó por un muestreo determinístico intencional, dado que se desconoce la población total que tiene microempresas formales y/o informales, por lo que es mejor usar la información y propio juicio para buscar este tipo de establecimientos y estudiarlos.

Entonces teniendo la encuesta en mano y las hipótesis, nos dimos a la tarea de localizar microempresas y personas que en base a una actividad económica hayan adquirido créditos en microfinancieras y microfinancieras desbancarizadas.

4.3. Aplicación de encuestas

Después de la aplicación de la prueba piloto, se ubicaron las microempresas y se agendaron con los propietarios citas para la encuesta.

En total se encuestaron a 17 personas, en la Ciudad de Chetumal, en la Colonia Nueva Reforma. Se tomaron en cuenta microempresas establecidas, con o sin servicios

financieros, personas que tengan alguna actividad que les genere un ingreso, diferente a un trabajo. Por lo que después de la aplicación de las encuestas y observaciones, se fueron detectando las siguientes características:

Microempresas desbancarizadas

1. La primera encuesta que se aplicó fue a una mujer que junto con su esposo es propietaria de una Subagencia. El esposo hace trabajos de herrería, vende hot-dogs por las noches, y anteriormente rentaban videojuegos. De los negocios que juntos han emprendido, usan los beneficios para la educación de sus dos hijos y sostienen su hogar. La propietaria menciona que no tiene deudas, y que no usa servicios financieros, porque no tiene la necesidad.

La inversión inicial del negocio, fue la venta de un terreno familiar, con el cual invirtieron en la construcción del local y la mercancía. El negocio de renta de videojuegos duró alrededor de seis meses y después empezaron a vender desayunos y cenas en ese local.

La antigüedad de la subagencia es de un año, y todos los ingresos del matrimonio los manejan por separado, es decir que las ventas de cada negocio son para su reinversión y los ingresos que obtiene el esposo por trabajos de herrería son usados para los gastos de la casa.

Si usara un crédito, tendría que ser uno que al momento de solicitarlo tenga el mínimo de requisitos, y con ello ampliaría el local.

Por ultimo, ellos indican que sus diversos intentos y sus negocios han ayudado a mejorar su calidad de vida y mejorar la educación de sus hijos.

2. La siguiente encuesta describe a un matrimonio que tiene dos tiendas de abarrotes y un carrito de hot dogs. Actualmente el esposo es jubilado del Gobierno del Estado y la mujer es ama de casa. Las tiendas son atendidas por ambos y se encuentran ubicadas en la misma calle, no tienen hijos que dependan económicamente de ellos. Las únicas deudas que tienen son las mercancías a crédito y para ellos el pago de la

luz representa un gasto muy fuerte para los ingresos de las tiendas. Los propietarios mencionan que los ingresos los han ayudado para mejorar en vivienda.

No utilizan servicios financieros, pues ellos declaran que las tasas de interés son elevadas e imposibles de pagarlas a un corto tiempo. Sus ingresos son administrados en conjunto, es decir con las dos tiendas, la venta de hot dogs y pago de la jubilación. Por último menciona que el crédito ideal es de intereses bajos y plazos considerables para pagar, el cual usaría para invertir en el negocio.

3. Otro de las encuestas, fue a una tienda de abarrotes, con ocho años de antigüedad, propiedad de un matrimonio. Se inició cuando el esposo tenía una parcela de tomates y en la última cosecha, no se vendieron como se esperaba. Después de ello decidieron traer el producto a la ciudad, y comercializarlos en su casa.

Obtuvo una respuesta favorable por parte de los vecinos, los cuales le solicitaban productos de abarrotes. Al observar esta necesidad en el vecindario se dieron a la tarea de invertir en mercancía y fue entonces, que la propietaria emprendió una tienda de abarrotes en su casa.

Este matrimonio tiene dos hijos que se encuentran estudiando, los únicos ingresos son el de la tienda y una placa de taxi. La contabilidad del negocio es interesante dado que los ingresos son administrados por separado. Por ejemplo, los gastos como luz, agua, teléfono etc., son divididos quincenalmente y de los ingresos diarios se toman la parte de cada día hasta reunir el dinero para los pagos. El ingreso por parte de la placa de taxi es usado para la educación de sus hijos, por lo que les ha ayudado mejorando la calidad de su vida. En cuanto al crédito ideal sería usado en la inversión en una papelería.

4. El siguiente caso es de una carnicería, que últimamente ha presentado dificultades, se trata de una microempresa propiedad de una mujer que tiene la educación secundaria. Este negocio tiene un año de antigüedad, sin embargo la propietaria menciona que no ha tenido los beneficios esperados. Las ventas al día son mínimas y en el último mes surgió una carnicería más grande cerca de su local, provocando

un impacto negativo en sus ventas. Además de que parte de sus ventas son a crédito y que el ingreso de su esposo y la carnicería los maneja de forma unida, impidiendo observar si realmente el negocio sigue siendo redituable.

Realmente el panorama de esta microempresa es desalentador, pues las ventas crecen de forma lenta y se enfrenta a la competencia que tiene mayor inversión. La causa de su desbancarización es por que no tiene información completa de los intermediarios financieros, y en caso de adquirir un microcrédito lo usaría para mejorar su local.

5. Otro caso de mujer emprendedora, se trata de una lonchería propiedad de una mujer viuda con una hija en la secundaria, y un hijo del que percibe un ingreso fijo semanal. Esta microempresa no paga empleados, debido a que es familiar, lo atiende la propietaria y dos familiares más. El negocio tienen dos años en el mercado, el cual ha tenido un comportamiento de crecimiento lento. Por observación se puede detectar que las loncherías o los negocios de comida son los mas abundantes, casi en cada esquina hay una casa donde se vende comida. Siempre se ha dicho que el negocio de los alimentos es muy redituable, sin embargo para el caso de la lonchería estudiada, las ventas no son las esperadas. Esto podría ser consecuencia, de la falta del buen manejo del negocio, de un local amplio y de las estrategias de ventas, que son importantes, pues la propietaria menciona que uno de sus obstáculos es la ausencia de la variedad de sus productos.

La propietaria menciona que en una ocasión acudió a una microfinanciera, para solicitar un microcrédito, pero los diversos requisitos, impidieron que ella decidiera adquirirlo.

Microempresas que usan al menos un servicio financiero (Bancarizadas)

6. La siguiente microempresa, fue una Tienda de abarrotes, la cual el propietario es hombre y tiene tres hijos que dependen de él. También tiene un rancho y se dedica a

otros negocios de comercialización. La tienda tiene 15 años e inició con mercancías a crédito con los proveedores y conforme las ventas fueron aumentando, los créditos desaparecieron. Es una tienda con antigüedad, y aunque han surgido competencias en las calles cercanas, el propietario menciona que no ha influido en sus ventas. Nunca ha usado créditos en alguna institución financiera, sin embargo ahorra en el Banco y ha usado sus ahorros en inversiones.

El propietario maneja sus ingresos por separado, e indica que si adquiere un crédito lo usaría para invertir en otro negocio, esto sucedería en caso de que el intermediario financiero le ofreciera bajas tasas de interés. Es notorio que definitivamente los ingresos han mejorado su calidad de vida.

Es interesante como las personas buscan la forma de obtener ingresos, para mejorar su calidad de vida.

7. Muy cerca del micronegocio anterior, se hizo la siguiente encuesta a un negocio que es atendido por un matrimonio, que ya no tiene hijos que dependan de ellos. El esposo es jubilado y parte del pago de su jubilación y el finiquito de su esposa al dejar de trabajar en una tienda de abarrotes, decidieron usarlo para emprender una papelería.

Ahora tienen el ingreso de una tienda de abarrotes, la papelería, la pensión de su esposo y el ingreso por la renta de un cuarto. Los servicios financieros que usan son las tarjetas de crédito, los ingresos los utilizan de forma unida y la contabilidad es llevada por la propietaria, quien menciona que diario invierte capital para mercancía conforme a lo que se vende. Nunca han usado otro tipo de servicios financieros, pero desearían hacerlo para ampliar su negocio.

Las encuestas son un instrumento dificultoso, debido a que la mayoría de las personas tiene miedo a revelar su información. Sin embargo la meta de esta investigación es obtener esta información, que nos describa la situación de las microempresas y microcréditos en la actualidad.

8. El siguiente caso es una tienda de abarrotes que tiene más de diez años. Inició efectivamente con la ayuda de un préstamo en la caja de ahorro Crescencio Cruz, por la cantidad de \$1,500 más \$500 de su propio capital, siendo esa su inversión inicial. Esta fuente de ingresos para la propietaria es la única, debido a su divorcio, con las ganancias mantiene su hogar en alimentación, vivienda, salud y educación para su hija menor. La dueña lleva su propia contabilidad, su último préstamo fue por \$66,000.00, para la compra de un terreno.

Por observación, este negocio tiene inversión en mercancías importante, y sus ventas han sido constantes, aunque han surgido otros negocios del mismo giro cerca de su ubicación, y con sus pagos de servicios públicos, las ventas se ven afectadas, pero no en exceso.

Microfinanzas en las microempresas

9. La siguiente microempresa es una tienda de abarrotes, propiedad de una mujer viuda que tiene 2 hijos que dependen de ella. Tiene quince años antigüedad y es el único ingreso para su familia.

Nunca había adquirido ningún tipo de crédito, hasta hace un año que se enteró de los servicios financieros para las microempresas en la Secretaria de Economía. Por lo que obtuvo un crédito por la cantidad de \$18,000 y lo uso para invertir en su negocio, con una tasa de 8% anual. Actualmente se encuentra pagando un carro y el préstamo, sin embargo para ella las microfinancieras no son confiables y con altos intereses.

De igual forma han aparecido a escasos metros de su local changarros que intentan obtener un ingreso más, pero no tardan en el mercado. La dueña no considera una competencia estos negocios, pero los supermercados que se han instalado desde hace años en la ciudad, si representan un fuerte desplazamiento de sus clientes para adquirir sus mercancías al mayoreo. En los últimos meses, se instaló un supermercado cerca de su ubicación, afectando sus ventas.

La importancia de las microempresas que hemos estudiado, se basan en que son fuentes extras de ingresos al hogar y otras son la única entrada de dinero, siendo así el apoyo que deben tener estas unidades económicas, debe ser el correcto y eficaz, puesto que de las ganancias viven las personas.

10. El caso que ahora se detalla es de una mujer casada que a sus seis meses de embarazo y dos hijos estudiando, es empleada doméstica y aplica uñas de acrílico. Su esposo trabaja de repartidor, y sus condiciones económicas son preocupantes. Sin embargo, ella usa servicios financieros de microfinancieras. Menciona que ha adquirido 7 microcréditos en dos microfinancieras diferentes, Compartamos Banco y Finsol.

Estos microcréditos los ha usado para la compra de material para poner uñas de acrílico. La línea de crédito ha variado por sus pagos oportunos.

Después de que Compartamos Banco le otorga el crédito, comprueba que el recurso haya sido usado para una inversión como se había acordado. Por lo que el promotor asiste a constatar que el material haya sido comprado, aunque esto no sucede en todos los casos como posteriormente se analizará. Esta actividad por parte de la microfinanciera sería una estrategia para dar seguimiento al crédito y que este sea productivo garantizando el pago que corresponde.

Cuando ingresó a la microfinanciera formaron un grupo de cinco mujeres, las cuales iniciaron ahorrando diariamente lo que podían, después de 4 meses y medio, tramitaron el crédito, que conforme a lo que ahorraron corresponde el 10% del dinero que pueden prestarle.

Ella ahorró cuatrocientos pesos y le prestaron \$ 4,000; para ello entregó un pago inicial además de seguir ahorrando en el tiempo que paga el préstamo. Cuando terminan los pagos, la empresa les devuelve el ahorro y el pago inicial. Estos dos últimos terminan siendo para la microfinanciera una garantía de pago.

Los ingresos que se obtiene por la colocación de las uñas son únicamente para el pago del microcrédito. Y aunque ella se siente conforme con el servicio y los planes de crédito de ambas microfinancieras, al momento de preguntar por la tasa de interés que fue aplicada para sus microcréditos respondió que no las conoce y que los pagos son semanales a cuatro meses.

Ahora las características de su inversión, son poco alentadoras porque el valor agregado de su producto es menos del 50%, recuperando su ganancia de un mes a un bimestre, y en ocasiones otorgaba a crédito su producto. Entonces esto impedía que el pago del microcrédito sea puntual.

Sin embargo, su producto tenía ciertos problemas, pues es observado que este tipo de servicio que se da en las estéticas, incluso en hogares, por lo que representa cierta competencia, e impidió que sus ventas crezcan. En el último crédito, sufrió problemas para los pagos. Decidió dejar de adquirir créditos, y de poner uñas, mientras que termina su embarazo y termina la deuda del último microcrédito.

11. Al igual que la situación anterior este negocio se trata de una estética, propiedad de una mujer divorciada, que tiene 1 hijo que depende de ella. Recibe un ingreso por parte de su actual pareja y el de su negocio. Ha utilizado servicios financieros en Compartamos Banco, para el mejoramiento de su local y comprar mercancía. El primer monto de su crédito fue de \$2000 y el último monto fue de \$7000.

El primer efectivo lo uso para darle mantenimiento a su local y una mejor imagen. El valor agregado del precio de sus productos y sus servicios es de menos del 50%. Y su inversión lo recupera de una quincena al mes, tomando en cuenta que también otorga a crédito sus servicios y productos, y que sus ingresos los utiliza de forma unida.

Estos últimos casos en los que hay servicios financieros, tienen un objetivo de inversión, que sin lugar a duda ayuda a que los microcréditos sean útiles. Sin embargo se presentaron los siguientes casos, que lejos de ayudar e impulsar un micronegocio, se convierte en una deuda más.

12. El siguiente caso, quien adquirió un microcrédito en Compartamos Banco. La señora utiliza el efectivo para la compra de zapatos para vender. Recibe el ingreso de su esposo, y lo maneja separado con los ingresos de las ventas. Las ventas de los zapatos son para pagar el préstamo, que ascendió a diez mil pesos, con una tasa que no tiene muy clara y el valor agregado de su producto es entre el 50% y 100%. La señora menciona que el grupo que ella integraba a todas ayudó el crédito considerablemente, sin embargo ella ha dejado de vender zapatos por la falta de ingreso para seguir invirtiendo.

Su caso funciona de la siguiente manera: adquiere el crédito, invierte, vende, y paga el crédito, y algo pasa, que regresa al mismo ciclo, y realmente no crece sus ingresos. Y en los últimos pagos del crédito termina usando el ingreso de su esposo.

13. Un caso similar al anterior es de una joven que adquiere un microcrédito, ella tiene 3 hijos pequeños, y recibe ingresos por parte de su esposo, y este último no tiene un salario fijo. Es empleada doméstica, adquirió un préstamo de \$2000 en Compartamos Banco, para iniciar un negocio. Sin embargo por diversas situaciones no emprendió ningún tipo de negocio y desafortunadamente el préstamo terminó siendo una deuda más. También tomó un préstamo en la microfinanciera Crezcamos de \$5000, mismo que sería utilizado para comprar pollos crudos para vender, eso fue lo que explicó al momento de solicitar el servicio, pero de igual manera no lo aplicó a ningún negocio.

Este último crédito como todos los demás no fueron utilizados para un fin de inversión, lo uso para consumo, provocando una deuda más para pagar. En este caso el promotor de ninguna de las dos microfinancieras acudió a la supervisión del

material. Ni le dio un seguimiento, y mucho menos existe una asesoría para el uso de los créditos.

Este es un ejemplo de familias que viven en pobreza y desempleo, la desesperación de tener un ingreso los orilla a solicitar créditos, pero al no tener ingresos para alimentación, salud y educación, se ven en la necesidad de usar los créditos para el consumo y así solventar las necesidades que tienen.

Pero también hay casos rescatables, como es el caso de este negocio, que es otra carnicería, que si usa servicios financieros, para inversión.

14. Es una mujer que también vende productos de belleza y atiende la carnicería, tiene el ingreso de su esposo. Esta microempresa de año y medio de antigüedad, fue impulsado por medio de un crédito a un agiotista. Sin embargo, la propietaria menciona que los intereses son excesivos, por lo que optó por adquirir diversos créditos en Compartamos Banco y Crezcamos, los cuales han sido utilizados para la compra de productos de belleza, y mejoramiento del local.

Sus ingresos los usa por separado, lo cual le permite contabilizar los beneficios por parte del negocio y pagar el microcrédito con las ventas.

15. El propietario del siguiente negocio, es un Ingeniero que trabaja, y también ha tenido un café internet en su comunidad, que hace unos meses, cerró por falta de atención. En la actualidad tiene una distribuidora de pollos crudos en su comunidad, y también se dedica a la compra-venta de automóviles usados. El propietario ahorra en el banco, más de cuarenta mil pesos, el cual es usado para nuevas inversiones.

La distribuidora de pollos, es totalmente formal, y tiene sus propias estrategias de venta, el valor agregado de su producto es de menos del cincuenta por ciento. Y recupera su inversión de una quincena al mes debido a que el 70% de sus clientes son créditos, con un plazo de 2 semanas para liquidar.

Declara que las ventas son las esperadas, y que las microfinancieras le dan desconfianza. Su inversión inicial fue de su propio ahorro, y maneja sus ingresos por separados, permitiéndole observar el beneficio exacto de cada uno de sus fuentes de ingreso.

16. El siguiente caso es uno de los más interesantes, es de una mujer que trabaja para una empresa, es propietaria de una tienda de abarrotes, y otorga créditos en efectivo. Tiene deudas en tarjetas de crédito e hipoteca de su casa, ha tomado créditos en Crecicuentas y Compartamos, los cuales han sido para prevención y pago de sus deudas, e inversión en su negocio.

La propietaria no tiene hijos dependientes y tampoco una pareja. Acepta que los créditos han ayudado considerablemente al negocio. Algo muy particular e interesante de este caso, es que ella hace como una caja de ahorro con compañeras del trabajo, y el dinero que tiene acumulado, lo presta a intereses durante el año. Hasta el mes de agosto deja de otorgar créditos para dar tiempo a recuperar el dinero, y entregarlo en diciembre a sus compañeras con una ganancia por haberlo utilizado.

Tiene sus propias estrategias para los créditos y el ahorro. Aplica tasa de interés para los créditos de entre 10% y 15%, y en los ahorros, la cantidad mínima es de cien pesos.

17. El último caso se trata de un negocio que es atendido por una mujer, quien es propietaria del negocio. Tiene 10 años de antigüedad en la tienda, siendo la segunda fuente de ingreso puesto que su esposo que es trabajador de gobierno, tiene la mayor aportación económica al hogar. Ambos ingresos han servido para la educación, alimentación y la mejora de su vivienda.

Últimamente adquirieron un préstamo en el banco para inversión en cuartos de renta. Es otro ejemplo, de autoempleo, pues sin los ingresos del negocio, no habría para la educación de sus hijos.

Sin duda las microempresas son un parte importante para muchas familias. Por lo que las microfinanzas tienen que demostrar que sus postulados y objetivos realmente impulsan las microempresas. En base al sondeo realizado, se observó que algunas unidades económicas, no tienen ningún acceso a los servicios financieros, esto debido a que los propietarios no quieren, puesto que no hay información completa en cuanto a las tasas de interés y/o por que tienen el capital suficiente para seguir trabajando sin necesidad de créditos. Por otra parte en las microempresas que tienen acceso a estos servicios, se encuentran los propietarios que no han tenido el beneficio que debiera de tener al ser bancarizado y quienes sí han visto la diferencia al tener acceso a estos productos.

En algunas microempresas, los créditos han tenido éxito pues ha sido usado para mejora de su local, o compra de material; que de alguna manera genera que compitan con el mercado, mejorando su producto y/o su servicio. Partiendo de la premisa que existen estos casos de mejora, podemos pensar que en las otras unidades económicas donde no ha habido beneficio al ser bancarizados, existen otros factores que impide que los créditos sean usados de forma productiva.

La falta de información clara y precisa por parte de las microfinanzas para ser transparentes al momento de prestar sus servicios, aunado a que su forma de trabajar no es de acuerdo a las necesidades de los demandantes, impide que la bancarización avance.

Además de la ausencia de técnicas y estrategias por parte de los microempresarios para hacer crecer sus negocios, impide tener la solvencia y estabilidad ante crisis financieras y competencias.

A diario las personas intentan emprender un negocio, y si no hay las herramientas y el ambiente económico que facilite e impulse su crecimiento, seguirán como siempre, siendo changarros, sin oportunidades.

4.4. Resultados de las encuestas

Se aplicaron 17 encuestas a establecimientos, en la Ciudad de Chetumal. De la muestra, el 24% de los establecimientos son propiedad de parejas, es decir que ambos tienen participación en la toma de decisiones para el negocio. Mientras que un 12% es propiedad de hombres, y el 65% restante son propiedad de mujeres. Definitivamente la participación de las mujeres en la economía familiar es significativa.

En hogares pobres, la participación de la mujer va en aumento, pues actualmente se ha desarrollado la idea de que también debe trabajar y aportar ingresos, por otro lado se ve obligada por la falta de la imagen masculina, ya sea por divorcio o viudez.

En los establecimientos, que son propiedad de matrimonios, ambos han invertido dinero, tiempo y esfuerzo, debido a que el negocio es el ingreso más importante en el hogar. En el caso de las mujeres propietarias, ellas son las que atienden el negocio, e invierten dinero y tiempo, debido a que es su única fuente de ingreso, porque son divorciadas o viudas. Otros establecimientos son de mujeres que tienen una pareja que trabaja, pero ellas están al frente del negocio, obteniendo un ingreso extra, debido a que el trabajo de su pareja no es seguro o suficiente para mantener el hogar.

Nivel educativo y administración de ingresos

Muchas veces surgen preguntas, si los micronegocios quiebran o tienen un crecimiento lento, por falta de un nivel educativo en los propietarios. Dado que se supone que la falta de educación, es un impedimento para invertir, o usar estrategias de venta y obtener mayores beneficios. Al menos, en la muestra el 35% de los propietarios tienen la primaria terminada, otro 35% tienen secundaria, 24% preparatoria y el 6% cuenta con estudios de nivel superior.

Definitivamente el rezago en educación que se sufre a nivel nacional, se nota en estos porcentajes, mostrando que los propietarios de los negocios a penas y tienen primaria. Esto

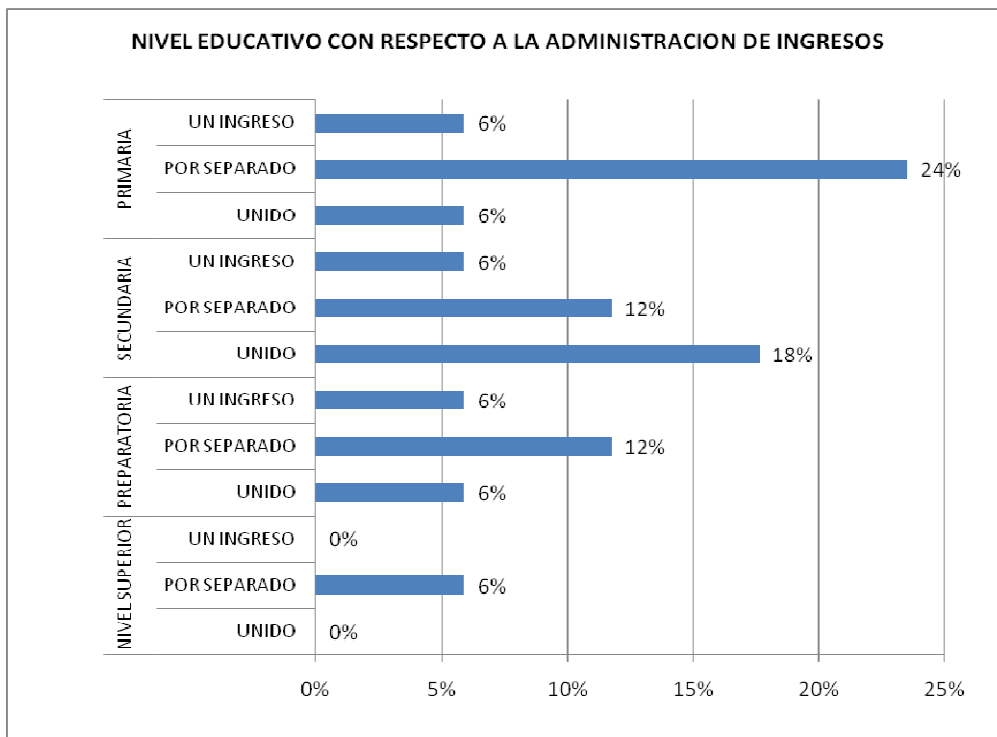
derivado a las carencias con las cuales los microempresarios se formaron en sus hogares desde niños.

Recordando lo mencionado en el capítulo 3, sobre el problema que se enfrentan algunos propietarios en el manejo de los ingresos, en ocasiones el dueño invierte inicialmente con un crédito, o ahorro, pero después de un determinado tiempo, sigue invirtiendo de su propio dinero y mezclando sus ingresos, entonces llega el momento en el que ya no puede detectar si el negocio, realmente arroja utilidad, para que la inversión salga del propio capital de la empresa. Muchos autores añaden este problema a la falta de nivel educativo para invertir estratégicamente.

Sin embargo, podemos pensar que estas unidades económicas siguen siendo changarros y microempresas, porque no tienen un nivel educativo más alto que les permita analizar otras inversiones.

Indudablemente las microempresas carecen de sistemas de contabilidad que permita que el capital sea destinado para obtener mayores ganancias, y si los propietarios no tienen un nivel educativo suficiente, ni los medios para contratar personal que les oriente, difícilmente puedan crecer como negocios o administrar eficientemente de tal manera que puedan usar servicios financieros correctamente.

En la grafica siguiente, se observa el manejo de los ingresos con respecto al nivel educativo. Encontrando que el 24% de las personas que tienen nivel primaria, administra sus ingresos por separado, y el 18% de la muestra que tiene nivel secundaria usa sus ingresos de forma unida con sus diversos ingresos.



Fuente: Elaboración propia.

Es interesante observar que los microempresarios tienen sus propios métodos contables, como el caso de una mujer, que divide sus gastos mensuales en los días del mes, para separarlo diario de sus ingresos por ventas, esto según ella, cuando llega el momento del pago (de luz, agua, teléfono, colegiatura o los pagos de las mercancías a crédito) no es un gasto fuerte, y ya tiene reunido el dinero.

Además de tener establecido el destino de sus diferentes ingresos, por ejemplo el ingreso por la renta de una placa de taxi es destinado para colegiaturas etc.

A pesar de tener carencias en educación y siendo hogares que presentan pobreza, con el micronegocio le pueden dar educación a sus hijos y cambiar la historia. Además de que los hijos con los conocimientos que van adquiriendo ayudan a sus padres para mejorar algunas cuestiones del negocio.

Unidades económicas en el mercado formal e informal

Los ingresos son clave para la investigación, debido a que determinan la importancia de un micronegocio en un hogar. El 24% de los entrevistados tienen un empleo y también su negocio, mientras que el 74% son autoempleados, tomando en cuenta que dentro de este porcentaje, se encuentran las mujeres que son propietarias, pero que tienen un ingreso por parte de su pareja y/o hijos. Por otro lado, de los 17 establecimientos, el 76% están en el mercado formal, y 24% laboran en el mercado informal, probablemente se deba a que no perciben las suficientes ganancias que les permita pagar sus impuestos, o simplemente prefieren evadirlos.

Uno de los establecimientos que laboran en un mercado informal, es una carnicería que tiene un año operando, sin embargo no se encuentra registrada ante Hacienda, y por ende, no paga impuestos, la propietaria menciona, que al principio su prioridad fue impulsar el negocio, y después de unos meses, registrarse, pero las ventas no han sido como se esperaban, entonces, siguen esperando un buen momento en las ventas para empezar a pagar impuestos.

Desde la perspectiva de un microempresario, el pertenecer al mercado formal, no representa ningún beneficio para el, al contrario, el pago de los impuestos disminuye los ingresos que percibe.

Analizándolo desde otro enfoque, el encontrarse dentro del mercado formal, pagar los impuestos, y permitir ser regularizados con los permisos y supervisiones, hace a una empresa ser competitiva.

Lo anterior se da, por ejemplo, cuando una microempresa es supervisada por salubridad, y se ve obligada a cumplir con los lineamientos establecidos para seguir operando, por lo que los productos se dan de mejor calidad y con mayor higiene, a diferencia de un establecimiento que no es regulado por las diferentes instancias. Suponiendo que los agentes de salubridad son honestos y cumplan con su trabajo en todos los negocios.

- Definitivamente, los impuestos y las declaraciones, afectan los ingresos de un establecimiento. Aunque efectivamente, el pertenecer al sector formal, es una

ventaja más, debido a que los negocios que se encuentran regularizados pueden obtener un crédito para microempresas más fácil. Cuando adquieres un crédito, la mayoría de las instancias promotoras, requieren saber el nivel de ingresos que tienen.

- La parte fundamental de la entrevistas es sobre servicios financieros. Siendo así que el 24% de la muestra expresó que acudían a los bancos y el 35% a las microfinancieras. El 53% de los propietarios acuden a las instituciones financieras de su preferencia para préstamos y el 12% para ahorrar. Aunque el 29% de los encuestados son desbancarizados por aversión a los intereses, pues para ellos no trae ningún beneficio los intermediarios financieros, al contrario, sus altos intereses perjudican sus ingresos.

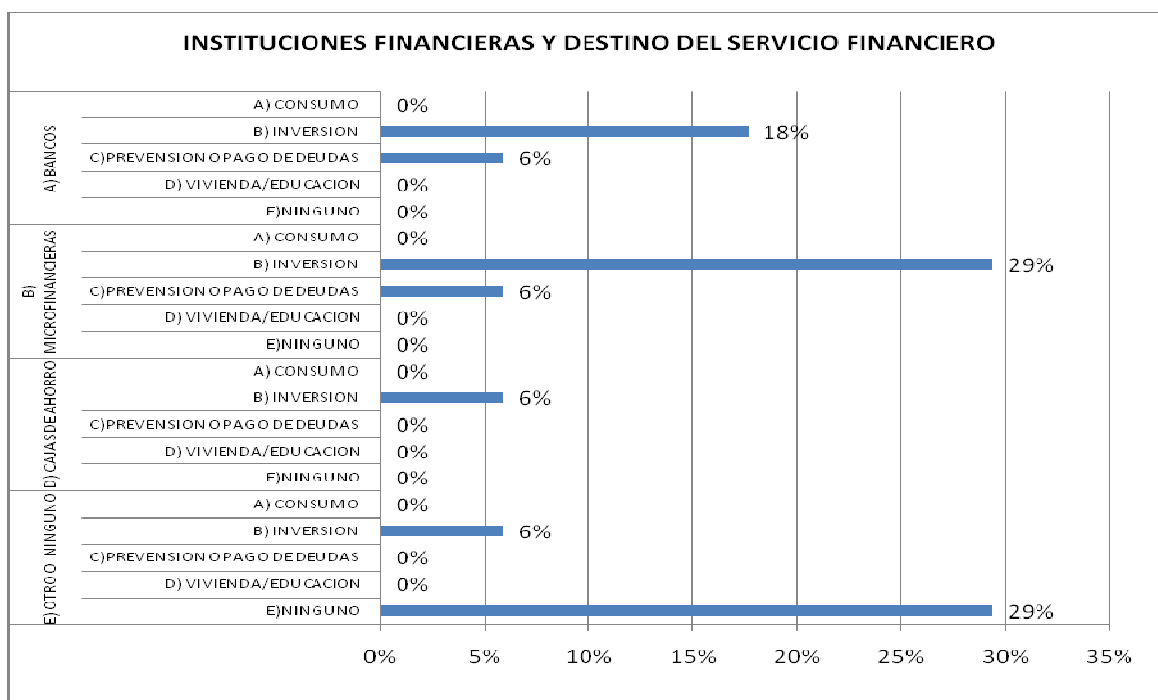
Se observa que aunque los hogares tengan carencias y se encuentren en situación de pobreza, tienden a buscar mejores alternativas para mejorar su calidad de vida. Las microfinanzas nos dice que los pobres son capaces de ahorrar e incluso pagar créditos.

Para estos casos, es notable el interés de los pobres para adquirir créditos que ayuden a mejorar sus negocios.

Destino del servicio financiero

Según los resultados de la encuesta, el objetivo de los créditos adquiridos por las personas de la muestra no fue al consumo. Puesto que en ninguna observación, se declara que con el crédito haya sido utilizado para consumo, es decir, un viaje, una fiesta o algún otro evento.

Sin embargo, una de las propietarias mencionó que dentro del grupo de mujeres donde ella se encontraba, la mayoría, uso su crédito para viajes o fiestas, y una de las mujeres se retiró sin terminar de pagar, mientras que todas las demás terminaron de pagar lo que faltaba para cubrir el crédito.



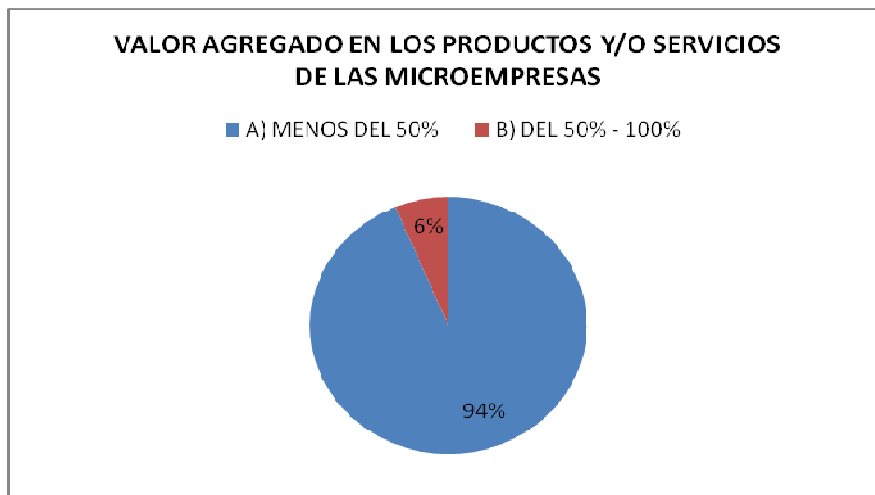
Fuente: Elaboración propia.

Es posible que las personas que no terminan de pagar los microcréditos, se deba a que la microfinanciera no tiene la estrategia eficiente para garantizar los pagos. También se da por que el dinero no se invierte, entonces no hay ganancias por lo que termina siendo una deuda mas para las familias.

El destino que le dan los pobres a los créditos puede variar según su condición, dada la situación pueden usarlo para salir de una emergencia, o para mejorar su negocio. En cualquiera de los dos casos, el crédito debe ofrecer la facilidad de pagarlo.

Valor agregado en las microempresas

El valor agregado a los productos y/o servicios que producen las microempresas, determinan las ganancias. En la siguiente grafica se observa que el 94% de la muestra aplica menos del 50% de valor agregado a sus productos y/o servicios, y solo el 6% aplica del 50% al 100% de valor agregado.



Fuente: Elaboración propia.

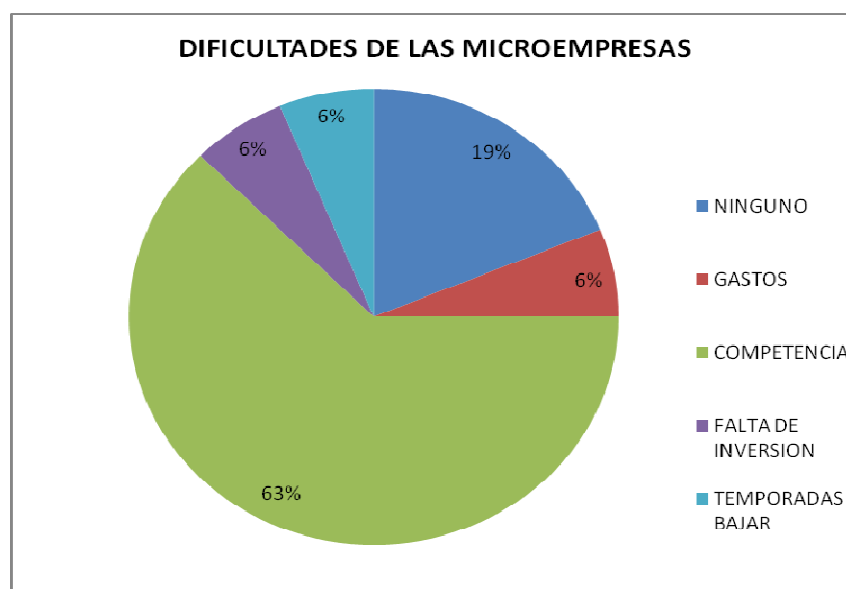
Lo anterior nos indica, que las microempresas se esfuerzan por invertir, obtener microcréditos, cambiar de giro, pero no observan su ganancia, y esto podría darse debido a que el valor agregado que aplican no es redituable.

Además del valor agregado, el crédito en los clientes impacta de alguna manera la estabilidad económica del negocio. El 50% de la muestra da a crédito su producto y/o servicio a personas de confianza, el 31% da a crédito a personas en general y solo el 19 % se abstiene de dar a crédito debido a que podrían no pagarle, además que atrasa la circulación del efectivo.

Dificultades de las microempresas

Al día nacen infinidad de micro negocios y changarritos cerca de otros negocios, provocando ciertas dificultades para los ya establecidos. En la siguiente grafica se indica que el 63% de las microempresas encuestadas, tiene problemas con la competencia, el 19% menciona que no tiene ningún tipo de problema, 6% temporadas bajas, 6% gastos y 6% menciona que la falta de inversión es un gran problema debido a que no tienen la oportunidad de crecer.

Sin embargo este porcentaje de microempresas que declara tener problemas con la competencia, no solo refiere a las mismas tiendas que surgen a su alrededor, si no a los grandes comercios que de alguna manera se han instalado hace ya algunos años, afectando el mercado de los changarros.



Fuente: Elaboración propia.

Estas dificultades son obstáculos, que impiden a las microempresas formales e informales crecer y mantenerse en el mercado. Como hemos mencionado anteriormente, estas unidades económicas no son un dato más para las estadísticas económicas de México, si no que son la fuente principal de ingresos para muchas familias, que logran salir adelante ofreciendo educación, alimentación y servicios de salud a sus hijos.

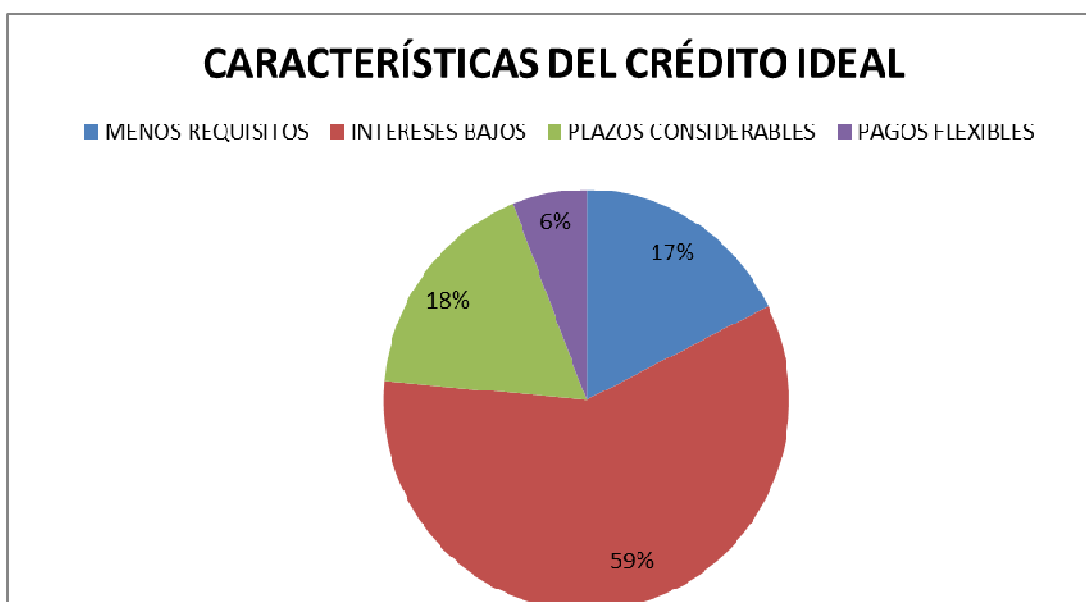
El 40% de la muestra recupera su inversión en menos de una quincena, el 33% lo recupera de una quincena al mes, el 20% de un mes a un bimestre y 7% más del trimestre. Este tiempo de recuperación de inversión depende de la estrategia de inversión, de los problemas de la microempresa y del pago a tiempo de los créditos de los clientes.

Los plazos de recuperación tanto de la inversión como de los beneficios son importantes para cualquier negocio, pues nos da la pauta para la circulación del capital y de los activos. A partir de que se tiene liquidez se pueden contrarrestar las deudas con un pago oportuno.

Estos plazos de recuperación, también le permite al microempresario observar la rapidez del flujo de efectivo para la misma reinversión, pago a acreedores o incluso el consumo. Para el 7% de las microempresas que tardan más del 7% en la recuperación de inversión, es dificultoso obtener un microcrédito pues no tendría el efectivo para cumplir con los pagos, y menos si son semanales como en algunas microfinancieras.

Más del 50% de las microempresas recuperan su inversión después de quince días, y por lo tanto no obtiene la ganancia, no puede reinvertir, ni usar su capital, estas unidades económicas son menos productivas que el otro 40% que obtiene su inversión en menos de una quincena.

Las características del crédito ideal para la muestra, es como a continuación se detalla:



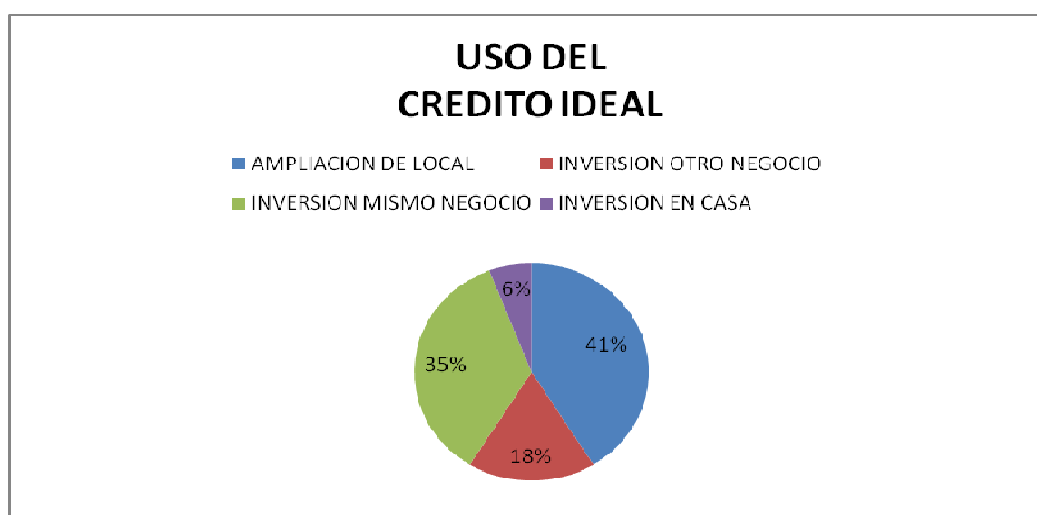
Fuente: Elaboración propia.

El 59% de la muestra coincidió en que el crédito ideal es el que tiene intereses bajos, el 18% menciona que tenga plazos considerables para los pagos, el 17% de las personas

declararon que el crédito soñado, es el que para obtenerlo no sean necesarios tantos requisitos.

El 6% de los propietarios manifestaron que para adquirir un microcrédito sin pensarlo, tiene que tener la flexibilidad de pagos, es decir que sean pagos alcanzables que se adapten a sus ingresos con facilidad.

Lo anterior son las características del crédito ideal, y también se preguntó en qué utilizaría ese crédito, el 18% mencionó que lo usaría para inversión en el otro negocio, el 41% en la ampliación del local, el 6% en inversión en su casa y por último el 35% lo usaría para invertir en el mismo negocio, tal como lo muestra la siguiente gráfica.



Fuente: Elaboración propia.

De la teoría a la práctica

Para estos casos prácticos, definitivamente no se encuentran en una marginación alarmante pues tiene acceso a la mayoría de los servicios, a diferencia de otras familias en las zonas rurales del estado. Sin embargo para cada paso presentan carencias diferentes que llevan a no tener el suficiente ingreso para cubrir dichas necesidades.

La mayoría de los casos anteriores, desde la creación de la microempresa buscaban la obtención de ingresos para su hogar, debido a que tienen carencias y por desempleo.

En el primer capítulo, se presentaron algunos índices del 2008 sobre las carencias sociales en el Estado de Quintana Roo, las más marcadas fueron acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda. Para los propietarios de las microempresas muchas veces es difícil estar afiliados a una institución de salud y seguridad social, cuando es por la vivienda, en ocasiones es un gasto, pues si no tienen casa propia se ven en la necesidad de pagar renta, repercutiendo en los ingresos mínimos de las microempresas.

Para estos casos todos los encuestados tienen sus negocios en casa propia. Sin embargo la mayoría no están afiliados a algún instituto de salud, a diferencia de los jubilados y los trabajadores. Por lo que respecta a la calidad y espacios de la vivienda, en la actualidad las zonas del norte del estado, en donde el turismo está desarrollado, los espacios otorgados a vivienda son menos que los que ocupan los grandes hoteles, además del aumento en el número de personas que se desplazan a trabajar a esas ciudades como Cancún y Playa del Carmen. De igual manera en los municipios como Felipe Carrillo Puerto y José María Morelos, aun hay regiones que se encuentran marginadas y que forman parte de este índice de carencia.

Efectivamente el rezago educativo que hay en el estado, se observa en que el 70% de los propietarios tiene secundaria o primaria. Los casos de estudio, fueron del municipio de Othon Pompeyo Blanco, en el cual según las estimaciones del CONAPO en base al Censo de Población y Vivienda del 2010, presentados en el primer capítulo, en una escala del 0 al 100 este municipio tiene un índice de marginación del 16.065%.

Derivado de las estimaciones anteriores, se encuentra que el 42.9% de la población de este municipio se encuentra en pobreza, el 34.3% en moderada y el 8.6% en extrema. Este es el entorno en el que se desarrollan las microempresas en el municipio.

En el capítulo dos se presentan las características de las microempresas según Skertchly Molina (2000), como estructurales y operativas. En cuanto a las primeras, las microempresas de estudio evidentemente no tienen una estructura organizacional, dado que el propietario y la familia son quienes la conforman.

De la característica que se refiere al capital, las unidades económicas iniciaron con su propio dinero y con respecto a los activos fijos, la teoría nos dice que el local de las unidades económicas forma parte de la vivienda, situación que describe a 13 de las 17 microempresas.

En referencia a la productividad que menciona que se caracterizan por tener una tecnología tradicional con pocos niveles de especialización, estas microempresas ni siquiera presentan algún tipo de tecnología todos es elemental, y definitivamente no se habla de ningún tipo de comercialización.

En este mismo contexto las características de operación son las mismas como lo revela Skertchly Molina, el personal es familiar por lo que no recibe remuneración, lo que sucede es que los propietarios dan remuneración a los hijos en forma de gasto para alimentación en la escuela. Tanto como la producción e inventarios no se planean ni se controlan, la contabilidad se lleva para propósitos de cumplimiento con las autoridades y no como planeación.

En el segundo capítulo se presenta los factores externos e internos que frenan el crecimiento de las microempresas. Se encontró que todas tienen dificultades de acceso a financiamiento, carecen de planeación y control, uso de técnicas de producción, falta de capacitación y escasa tecnología.

Retomando las características de las microfinanzas, descritas en el capítulo 3, en el tiempo de Yunus se pensaba que las mujeres eran más responsables para responder a pagos de los créditos, por lo que en su momento se dio prioridad a dicho género para el otorgamiento de préstamos.

En la actualidad el género femenino juega un papel muy importante en muchos hogares, siendo ellas los jefes de hogar y posicionándose cada día más en el sector laboral con mejores puestos de trabajo que antes. Es por ello que la mayoría de los encuestados eran mujeres emprendedoras, que buscan el mejoramiento de su nivel de vida y el de su familia.

El nivel educativo de los entrevistados a diferencia de lo que postula las microfinanzas es bajo, y sin capacitación para manejar y administrar una microempresa, sin embargo podemos notar que aunque no tenían un nivel educativo muchas microempresas tiene una antigüedad considerable, han salido adelante con su familia y se han aventurado a obtener créditos, creando sus propios medios contables.

En estos momentos las microfinancieras abundan, pero con una información incompleta, que no permite ver con claridad los requisitos y las tasas de interés de los créditos. Sin embargo los microempresarios toman los préstamos y la mayoría lo hace para la reinversión en su negocio.

Se mencionó que las personas de escasos recursos no tienen las garantías para solicitar cualquier tipo de prestamos ante las instituciones financieras, definitivamente así es, sin embargo las características de las microempresas, como ya lo hemos mencionado son la falta de variedad en sus productos, de inversión, y mejora en su local. Es entonces donde el papel del microcrédito entra en acción, puesto que estas microempresas necesitan de capital para inversión y además muestran interés en ello. Lo vemos cuando el 29% y 18% de la muestra solicita crédito en un banco y microfinancieras respectivamente con la finalidad de inversión.

Estos problemas que presentan las microempresas, se da cuando éstas no tienen una política para establecer sus precios, lo hacen al tanteo. Tan solo el 94% de las encuestadas establecen el precio de su producto y/o servicio con menos del 50% de valor agregado.

De acuerdo a algunos de los postulados de las microfinanzas mencionados en el tercer capítulo, se observa que:

- Definitivamente las tasas de interés altas no son la mejor alternativa para un microempresario, dado que sus ganancias se ven reducidos debido a la falta de políticas para el establecimiento de sus precios, aunado a que no las obtiene a un plazo que le permita responder a los pagos. Las dificultades de las microempresas y

las carencias que presentan los hogares son un factor decisivo para el destino de los créditos que adquieren las personas de bajos recursos.

- Es aventurado aceptar que el ahorro y créditos combaten la pobreza, definitivamente tienen un impacto en el ingreso del prestatario, pero esto se da al momento de adquirir la deuda, puesto que después tienen que ser frente a los pagos con plazos cortos y tasas de interés elevadas. Verdaderamente los créditos ayudaron a los microempresarios a tener el capital para invertir, a partir de ello el ahorro puede ser posible, al recibir la recuperación de la inversión.
- A partir de los resultados obtenidos por las encuestas, definimos que la mayoría a tenido un negocio rentable y que incluso en algunos casos les permite invertir en negocios de otro giro, el hecho de ser “pobre” o de bajos recursos no impide que puedas emprender un negocio rentable lo crítico es sostenerlo en el mercado, debido a las dificultades que ya se han mencionado y la competencia.

4.5. Algunos indicadores

De acuerdo a las hipótesis y los datos de las encuestas se compararon las medias, con la aplicación de ANOVAS de factor uno, en el software SPSS, en el cual se encuentra que:

En cuanto al ingreso promedio del negocio...

- La media del ingreso promedio de los negocios es diferente según el nivel educativo del propietario. Se ha mencionado que el nivel de estudios es un factor importante para determinar diversas situaciones de la microempresa e incluso el uso de servicios financieros. Probablemente los propietarios que tienen un nivel de estudio alto tienen mayor beneficio de la microempresa debido al manejo y administración que aplican en su negocio. La carencia de acceso a la educación en los propietarios es causa de la pobreza del hogar en el que crecieron, es por ello que el desempeño de los micronegocios es diferente para cada nivel educativo.

- La media del ingreso promedio del negocio es diferente para cada nivel de endeudamiento general del propietario. Al hacer frente a las deudas diversas que tiene el propietario se ve afectado el ingreso del negocio, para algunos casos que no manejan una contabilidad separada. Los hogares pobres se ven en la necesidad de endeudarse debido a las emergencias que suscitan y no tiene el ingreso para cubrirlo. Para algunas microempresas la inversión no es recuperable de forma rápida y las deudas ocasionan ciertos problemas en los ingresos.

- La media del ingreso promedio es diferente de acuerdo al estado civil del propietario. El estado civil de los dueños del negocio de alguna manera afecta en la estabilidad, puesto que si son casados tienen un ingreso a parte que les ayuda a que su negocio tenga un mejor funcionamiento, a diferencia de una mujer separada o viuda, con hijos es más difícil ya que el único ingreso es el negocio provocando que el ingreso sea usado para diversos gastos que se presentan en el hogar.

- La media del ingreso promedio del negocio es diferente para el grupo del valor agregado de los productos y/o servicios de los negocios. La aplicación del valor adicional en el producto y/o servicio para obtener el precio de venta influye en el beneficio del negocio. Habrán negocios que el valor agregado que están aplicando a su producto apenas y alcanza a cubrir el costo de adquisición, y entonces no se perciben las ganancias en las ventas.

- La media del ingreso promedio del negocio no es diferente de acuerdo al grupo de los intermediarios financieros. Para este caso se espera que las microfinanzas que supone tener el servicio financiero que necesita el pobre sea quien influya en el ingreso del negocio de manera positiva. No tiene diferencia que se adquiera un crédito en cualquier institución financiera.

- La media del ingreso promedio de los negocios no es diferente según el grupo de instituciones microfinancieras. Desde el enfoque de las microfinanzas se espera que el otorgamiento de créditos a los microempresarios tenga una gran aportación a sus

ingresos según sea la inversión, sin embargo se observa que no hay diferencia entre las microempresas que usan microfinanzas y las que no.

Pareciera que las microfinanzas no impulsan el desarrollo de una microempresa, si no presenta una diferencia en sus ingresos. No obstante existen casos que las microfinanzas ciertamente han ayudado a mejorar su negocio.

- La media del ingreso promedio del negocio es diferente a la media del ingreso promedio de la familia. Para cada intervalo del ingreso del negocio hay un intervalo diferente del ingreso de la familia. Es probable que ambos ingresos sean usados de forma conjunta, por ejemplo el ingreso del negocio para necesidades de la familia, y viceversa cuando se requiere se toma del ingreso de la familia para inversión en el negocio.

En cuanto a la recuperación de la inversión del crédito...

- La media de la recuperación de la inversión no es diferente de acuerdo al nivel educativo. Se espera que el nivel educativo sea un factor que influya en el manejo del negocio de manera positiva, sin embargo para el tiempo de recuperación de la inversión no es diferente si el propietario tiene primaria, secundaria, preparatoria o nivel superior.
- La media del tiempo de la recuperación de la inversión no es diferente según la administración del negocio. Al hablar de la administración del negocio se refiere si los diversos ingresos que tienen los propietarios son unidos con los del negocio y usados para diversas situaciones, o si tiene un uso diferente cada ingreso, sin embargo el hecho de que los ingresos sean en conjunto o no, el tiempo de recuperación no es diferente.
- La media de la recuperación de la inversión no es diferente de acuerdo a los acreedores. El tener muchos acreedores, puede afectar los ingresos y provocar que la recuperación de la inversión sea lenta, sin embargo para este caso el tiempo de

recuperación no cambia de acuerdo al grupo de acreedores. Probablemente las diversas microempresas de estudio tiene el mismo número de acreedores, que nos impide observar si realmente existe diferencia, o los propietarios aun no pueden observar con claridad en cuanto tiempo recuperan su inversión.

- La media de la recuperación de la inversión es diferente según el valor agregado del producto y/o servicio del micronegocio. El valor agregado que los propietarios determinen en su producto o servicio, tiene que ser del mercado, con el propósito de que el consumidor lo acepte, para el caso de las tienditas de la esquina, las personas siempre buscan el precio mas bajo y si estos son elevados más tardarán en venderse. Por lo que el tiempo de recuperación de la inversión es diferente para cada grupo del valor agregado.
- La media de la recuperación de la inversión es diferente de acuerdo a los grupos de los negocios bancarizados por las instituciones microfinancieras. Los pagos que se hacen por los créditos tienden a aplazar el tiempo de recuperación de las inversiones.

En cuanto a la Desbancarización...

- La media de la Desbancarizacion es diferente según el sexo del propietario. Es probable que las mujeres microempresarias tiendan a adquirir creditos, debido que en la actualidad existen distintas instituciones microfinancieras que llegan a los grupos de mujeres para otorgarles créditos.
- La media de la Desbancarización no es diferente de acuerdo al nivel educativo.
- La media de la desbancarización es diferente según la situación de la microempresa en el mercado formal o informal. Las microempresas que se encuentran regularizadas, son de alguna manera estables y con ingresos que les permite pagar

sus impuestos, es por ello que no acceden a adquirir deudas, si no que prefieren seguir operando con sus ingresos.

En cuanto a las deudas...

- La media del endeudamiento general de los propietarios de los negocios es diferente según el nivel educativo de los mismos. Quienes tienen un mayor nivel educativo tienden a tener más endeudamiento, por los ingresos que perciben.
- La media del interés moratorio es diferente de acuerdo al estado civil del propietario. Los negocios que están atendidos por matrimonios tienden a ser más estables y con mayor ingreso extra que ayuda a los pagos y cumplir a tiempo.
- La media del interés moratorio es diferente según el nivel escolar del propietario. Es posible que los propietarios de mayor nivel educativo tienen una estabilidad económica a diferencia de las personas que no tienen estudios. La pobreza afecta diversos ámbitos del desarrollo de una persona, pues al no tener acceso a la educación las personas se ven limitadas a tener un mejor desarrollo en la sociedad.

Se corrieron regresiones lineales, para observar la relación en algunas variables, tales como:

- La siguiente regresión en la cual se corrió el endeudamiento general del propietario (variable dependiente) con el Nivel escolar, sexo e ingreso del trabajo (variables independientes) se observa que: quienes tienden a adquirir deudas son los propietarios que tienen mayor nivel escolar, los propietarios que tienen menos ingresos en el trabajo adicional y las mujeres. La adquisición de deudas, en los pobres es más notable que en las personas que tienen ingresos suficientes. Para estos casos en el que las mujeres son la cabeza de los hogares pobres, estas se ven en la necesidad de endeudarse por las diferentes carencias que se presentan.

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	-,717	,704		-1,019	,327			
	NivelEst	,773	,234	,800	3,301	,006	,444	,675	,645
	Sexo	-,420	,206	-,404	-2,036	,063	-,290	-,492	-,398
	Ytrab	-,362	,169	-,513	-2,141	,052	-,060	-,511	-,418

- En la segunda regresión se obtuvo como resultado que el ingreso promedio del negocio (Variable dependiente) tiene una relación directa con la situación de regularización de la microempresa (variable independiente), es decir cuando la microempresa se encuentra registrada ante la Secretaría de Hacienda tiene un mayor ingreso de las que operan de manera informal. Según los resultados los propietarios solteros tiene mejores ingresos en el negocio a diferencia de un propietario separado o un casado, pareciera extraño, pues lo esperado es que los casados que tiene una estabilidad con un trabajo tengan un mejor ingreso en el negocio, aunque en la muestra hay un soltero que registra altos ingresos, y por ser una muestra pequeña probablemente este dato ocasiona un sesgo en el resultado.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	4,956	1,866		2,656	,022			
	Formal	2,129	1,013	,625	2,101	,059	,191	,535	,472
	Deudas	-,005	,407	-,003	-,012	,991	,097	-,004	-,003
	EdoCivil	-1,633	,684	-,613	-2,389	,036	-,383	-,584	-,537
	VA	,950	,851	,255	1,116	,288	,279	,319	,251
	IMF	-,383	,270	-,408	-1,419	,184	-,050	-,393	-,319

Los negocios que no se encuentran registrados ante la SH, es por que son negocios que no tienen los suficientes ingresos para pagar impuestos y establecerse de manera formal en un local. Es por ello que los pobres que tienen un negocio no

logran hacer crecer sus negocios, pues los ingresos que entran son usados para cubrir las diferentes carencias que suscitan a cada momento.

- En una tercera regresión se analizó el ingreso de la familia promedio como variable dependiente, con el ingreso promedio del negocio como variable independiente. En la siguiente tabla se observa que los micronegocios que tienen mayor ingreso promedio del negocio perciben un mayor ingreso familiar, de ahí parte la importancia que tienen las microempresas en la economía y sobre todo en la familia; puesto que en la mayoría de los casos los rendimientos del negocio son usados para educación de los hijos, salud, alimento o vivienda de la familia.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	1,108	1,499		,740	,473			
Ynegprom	,705	,213	,678	3,303	,006	,716	,675	,626
EdoCivil	-,328	,568	-,118	-,577	,574	-,372	-,158	-,109
Desb	-,111	,214	-,099	-,521	,611	-,039	-,143	-,099

De igual forma cuando el ingreso por parte del negocio es el único que tiene el hogar, es normal que parte de esos ingresos sean usados para el sostenimiento familiar, dejando a un lado la reinversión y expansión del negocio.

Los pobres que emprenden negocios o changarros ya sea informal o formal, obtienen ingresos para cubrir las diferentes necesidades que presentan.

Las microempresas impulsan la economía familiar, permitiendo el acceso a los diferentes servicios que antes estaban limitados para las familias pobres, como educación, salud, mejora de vivienda etc.

- La regresión No. 4, en la que incluimos la recuperación de la inversión como variable dependiente y otras variables independientes que de las cuales la situación

de regulación de la microempresa y los acreedores fueron las significativas. El tiempo de recuperación de la inversión en las microempresas que están regularizadas es más corto que en los negocios que operan en el mercado informal. Asimismo los micronegocios que tienen muchos acreedores, es decir que dan a crédito su producto tardan mas tiempo en recuperar su inversión.

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	2,596	1,064		2,440	,035			
NivelEst	-,320	,237	-,275	-1,353	,206	-,123	-,393	-,234
Formal	-1,696	,448	-,732	-3,783	,004	-,576	-,767	-,654
Deudas	,174	,244	,144	,713	,492	-,049	,220	,123
VA	,259	,529	,102	,489	,636	,410	,153	,084
Acreedores	,815	,308	,623	2,647	,024	,260	,642	,457
Admón.	-,364	,362	-,238	-1,006	,338	-,209	-,303	-,174

- El resultado de la última regresión (5), nos explica que los micronegocios que usan instituciones financieras, son las que aplican mayor porcentaje en el valor agregado de sus productos y/o servicios. La correcta aplicación de los precios implica la recuperación de la inversión y el monto de las ganancias.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	3,310	,841		3,938	,002			
EdadProp	-,133	,147	-,174	-,900	,385	-,353	-,242	-,159
NivelEsc	-,070	,188	-,069	-,372	,716	,071	-,103	-,066
IMF	-,395	,102	-,714	-3,878	,002	-,755	-,732	-,684

Es posible que las microempresas bancarizadas apliquen precios con un valor agregado mayor al de las microempresas desbancarizadas, debido a que las primeras toman en cuenta los pagos del crédito.

La presencia de los servicios financieros en las unidades económicas hace que los propietarios tengan el capital para invertir. Las microempresas bancarizadas son quienes tienen el acceso a estos servicios sin ningún obstáculo y recuperan con mayor rapidez la inversión, obteniendo mayores ingresos, mostrando así un mejor desempeño a diferencia de las microempresas que se encuentran desbancarizadas. Pues estas últimas, tardan en recuperar su inversión, son quienes están en el mercado informal y perciben ingresos menores.

5. CONCLUSIONES

Las microempresas son una fuente importante de ingresos que ayuda al combate de la pobreza en los hogares de sus propietarios y de los empleados. Es cierto que estos negocios sufren diferentes peripecias que impiden su crecimiento, y que maximicen sus ganancias.

En la actualidad va en aumento el número de hogares encabezados por una mujer, debido a que no hay figura masculina, y que es ella quien tiene que buscar la solvencia económica. Prueba de ello es que el 65% de las microempresas de estudio son operadas por mujeres.

La mayoría de estos micronegocios es administrado por propietarios con los niveles más bajos de educación, guiando sus ingresos como ellos suponen que es correcto, aplicando valores a sus productos y/o servicios con menos del 50% del costo.

A partir de los resultados obtenidos, se observa que la gente pobre o de bajos recursos, que tiene entre primaria y secundaria, tienen la capacidad de emprender sus propios negocios, echarlos a andar y crear sus propias técnicas de contabilidad. Esto no elimina la idea de que al tener mayor nivel educativo se obtenga mejores resultados. Sin embargo para el caso de algunas microempresas que han tenido un buen desempeño, el nivel educativo no es un impedimento. Tal es el caso que el 24% de las personas que tienen primaria, manejan sus ingresos por separado con el objetivo de observar las ganancias de la microempresa.

Para algunas microempresas es casi imposible llevar su contabilidad con un experto debido a los costos que generarían los honorarios y demás, sobre todo para aquellas que apenas y perciben sus ingresos. Claro está que mientras más ingresos obtengan optan por pagar honorarios de algún experto, este sería el caso de una o dos microempresas. Para las otras microempresas los mismos propietarios se ingenian para realizar declaraciones ante la Secretaría de Hacienda, en dado caso que sean microempresas formales.

El 53% de los negocios administran los ingresos que perciben de diversas formas, por ejemplo, por separado, es decir el ingreso por parte de un trabajo extra o de la pareja es utilizado para otros rubros, y el ingreso del negocio es específicamente para reinvertir en el

mismo. Lo que sería una eficiente forma de manejar los diferentes ingresos. Sin embargo en el estudio, la mitad de las microempresas están mezclando sus ingresos, provocando que no se observe con exactitud los beneficios de las microempresas.

En algunas situaciones, cuando el ingreso extra de la pareja llega al hogar, es usado para pagar la luz eléctrica de la microempresa, debido a que ésta no genera el ingreso suficiente para mantener este tipo de gastos. Por otro lado las situaciones de otros negocios, es que los propietarios tienen su propia forma de llevar la contabilidad, destinan el ingreso del negocio para cada gasto que saben que es constante como la luz, renta, agua etc. Y sus diferentes ingresos no los une, por lo que el negocio se mantiene con sus propios ingresos.

Para cualquiera de los dos casos anteriores, los microcréditos pudieran ser la solución o el impulsor de mejoramiento de la microempresa, pues se encuentran bancarizados por microfinancieras, bancos o cajas de ahorro. Pero el 29% de los negocios no se arriesgan a creer en los créditos, sobre todo por las altas tasas de interés que se aplican.

Un dato relevante es que el 94% de las microempresas ajustan sus precios aplicando menos del 50% del valor de adquisición, con ello se observa la falta de criterio para aplicar sus precios, mismos que en ocasiones cubren apenas el gasto por adquirir el producto, aunado a que la mitad de estos negocios dan crédito a sus clientes. Derivado de esto no es asombroso saber que el 40% recupera su inversión en quince días. La falta de políticas dentro de una microempresa para aplicar precios y otorgar créditos, afecta la liquidez y solvencia.

Definitivamente en las microempresas se cuenta con técnicas que impulsen su crecimiento. Es por ello la importancia que tiene la educación en las personas que se encuentran al frente de estos negocios.

En el análisis de varianza de un solo factor se identifica que para cada nivel educativo el ingreso promedio del negocio es diferente. El hecho de que el propietario tenga más estudios, ayuda en cuestión de contabilidad y operación de la microempresa, además de que con sus estudios, puede observar cada panorama de los diferentes intermediarios

financieros y encontrar las instituciones indicadas para la adquisición de créditos si fuera el caso.

Los ingresos de los negocios son diferentes para cada nivel educativo, estado civil, endeudamiento general, valor agregado e ingreso promedio de la familia. Se ha concluido que el nivel educativo es un factor que mejoraría la operación de la microempresa si este fuera un nivel alto.

Cuando el propietario es casado (a) tienden a tener mejores ingresos en el negocio, debido a que al tener un ingreso de la pareja los ingresos del negocio son exclusivamente para reinversión.

El endeudamiento general de una microempresa provoca que sus ingresos sean aminorados debido a que tendría que hacer frente a cada deuda.

Una de las preocupaciones cuando se estudia la forma de operación de unidades económicas, es descubrir si realmente obtienen los beneficios necesarios para que este en el mercado. El valor agregado es un factor para ello, debido a que si los propietarios aplican los valores agregados en sus productos que no son los adecuados, difícilmente recibirá el beneficio correcto.

Cuando existe otro tipo de ingresos como son los familiares, puede pasar que el dinero del negocio se usa solo para inversión y el familiar para las necesidades de la casa, ayudando esto a que no exista *fungibility*. Por otro lado, se afecta cuando ambas entradas de dinero se unen y entonces no se observa con claridad los verdaderos beneficios monetarios de la unidad económica.

Según el ANOVA de un solo factor la recuperación de la inversión en el negocio es diferente de acuerdo al valor agregado del producto y la bancarización de las microempresas, esto porque al aplicar un valor agregado bajo a los productos, implica que la inversión no se recupere. De igual manera al adquirir créditos en las diferentes

instituciones microfinancieras, el hecho de que el propietario tenga que destinar los pagos y los intereses para cubrir los créditos, hace que los ingresos del negocio sean afectados.

Para estos casos de acuerdo a las encuestas se observaron las siguientes características: que una microempresa se endeuda cuando, el nivel educativo del propietario es alto, no tiene ingresos extras y el propietario es mujer.

Asimismo se identificó que las microempresas que son formales, obtienen mejores beneficios que las que se encuentran en el mercado informal. Al estar una microempresa registrada ante la instancia correcta, ayuda al microempresario a dar un mejor servicio y tener orden en su contabilidad para efectos de aclaraciones ante el Órgano de Gobierno correspondiente.

Se asegura que las microempresas son una alternativa para el combate a la pobreza. Lo que se comprueba para estos casos con las regresiones, pues el ingreso familiar tiene una relación directa con el ingreso del negocio. Por lo que se concluye que estas unidades económicas más que ser generadoras de empleos o aportadoras del PIB estatal y nacional, son una fuente importante para la familia, impulsoras del desarrollo.

Es importante precisar que las microempresas que son formales tienen mejor beneficio, puesto que también se refleja en la recuperación de las inversiones, que son de corto tiempo a diferencia de las microempresas informales. Cuando los acreedores son muchos y no cubren en tiempo y forma los compromisos con las empresas, provoca que la recuperación de la inversión sea mas lenta.

Al momento de la creación de una microempresa lo que se busca es mejorar la calidad de vida del hogar obteniendo más ingresos. Salir de una situación de pobreza que en ese momento vive el hogar.

A través de los estudios concluimos que el Microfinanciamiento como se aplicó no esta funcionando con las microempresas de estudios, pues no muestran un avance en sus

beneficios, sin embargo para las microempresas que son desbancarizadas la falta de inversión que solo encontraría con la ayuda de microcréditos hace que no puedan desarrollarse y obtener mejores resultados.

Esto no quiere decir que el Microfinanciamiento no ayude a la microempresa, la reinversión es vital para su funcionamiento, pero si una microempresa tiene ingresos muy bajos no podrá pagar en tan corto tiempo el crédito. El mal uso de microfinanzas hace que microempresas se endeuden sin poder pagar.

Aunque las personas adquieran el crédito con el objetivo de invertirlo, para los propietarios no es muy claro el beneficio que hay a partir de adquirir el crédito y usarlo de inversión, seguramente en algunos casos nunca se recuperó la inversión puesto que se pagó el crédito con sus altas tasas y sus pagos en plazos cortos.

Hay casos de microempresas desbancarizadas que presentan estabilidad y crecimiento, su flujo de efectivo hace que siempre tenga el capital para reinversión y una recuperación inmediata. A diferencia de las microempresas que tienen bajos ingresos optan por endeudarse.

Para los propietarios que se encuentran al frente de un negocio, es un reto el Microfinanciamiento, pues tienen miedo a las tasas de interés, a los pagos, y aunque ellos observan que necesitan el crédito para invertir muchas veces prefieren quedarse sin capital para inversión.

El gobierno tiene que regular el surgimiento de microfinancieras, y su operación, pues estarían atacando una fuente importante de economía, al no estar aplicando bien las políticas de Microfinanciamiento.

Como microfinanciera es importante dar el servicio de asesoramiento en el uso del microcrédito, si realmente visionan a llevar una microempresa al crecimiento o esperan que

termine con una deuda que no puedan cubrir, o simplemente lucrar con intereses otorgando créditos a cualquier tipo de personas, no necesariamente para un negocio.

Tiene que ser microfinancieras que definan su objetivo, y sigan el tipo de los postulados microfinancieros, mejorando sus técnicas de seguimiento del crédito. Se considera que un asesor o incluso el promotor debieran de ofrecer información clara para quienes desean estos servicios, e investigar como lo invertirá.

Además de mejorar sus plazos e incluso las tasas de interés, de las cuales se quejan tanto los microempresarios bancarizados y desbancarizados.

Como microempresa y propietario emprendedor, tienen en sus manos una fuente importante, y por supuesto que tienen la capacidad de emprender y sostenerse en el mercado, solo es cuestión de asesoramiento con expertos, de los cuales instituciones privadas y públicas debieran de brindar este tipo de servicios de forma gratuita o como un servicio social, como es el caso de las universidades y escuelas de nivel superior.

El propietario tiene que mejorar técnicas, estrategias y políticas, para permitir que su negocio crezca. En la actualidad hay instancias que ayudan a las microempresas, incluso con conferencias y asesorías como es el caso de la Secretaría de Desarrollo Económico. Es cuestión de una mejor información a los propietarios y a la sociedad en general, además de que estos mismos se vean interesados por los servicios de la Dependencia.

La operación de la microempresa, como en valor agregado, inversión y administración necesitan ser reforzados y de ser posible con asesoramiento.

En el primer capítulo se habla de los diferentes definiciones a la pobreza y sus mediciones, y en referencia al postulado de las microfinanzas que mencionan que un pobre es capaz de ahorrar y pagar los microcréditos, al recapitular todas las definiciones de pobreza la mayoría coincide en la falta de ingresos suficientes para solventar las necesidades básicas de su hogar. Y si las microfinancieras ofrecen pagos, plazos y condiciones de microcréditos que no ayudan ni incentivan para que un pobre adquiera los servicios, no

estarían cumpliendo con uno de los objetivos principales de llegar realmente a los pobres. Las microfinanzas tendrían que reconsiderar los pagos, los plazos y reestructurar toda la forma de trabajo que tienen.

Los microempresarios revelaron que la competencia es la principal dificultad que presentan, y si no tienen los medios para invertir y mejorar, no pueden competir en el mercado.

El crédito ideal para estos emprendedores, es el que tiene considerables tasas de interés, plazos de pago cómodos, y menos requisitos, asimismo declaran que lo usarían en ampliación de local e inversión en el mismo negocio, esto es importante puesto que si estuviera al alcance de los microempresarios desbancarizados, estos optarían por adquirirlos y así invertir en su negocio volviéndose productivos y competitivos ante la competencia.

El buen desempeño de las microempresas en general, se refleja en la fuente de ingreso de gran importancia que se vuelve en un hogar. Las microempresas desbancarizadas, son las que se encuentran en el mercado informal, y la recuperación de su inversión es muy lenta. La diferencia con las microempresas bancarizadas, es que estas invierten de forma constante, el valor agregado de sus productos hace que obtengan mejores ganancias, la recuperación de la inversión es más rápido, y se encuentran en el mercado formal logrando que los ingresos sean mayores.

Al tener ingresos mayores mejoran la calidad de vida de los hogares, ciertamente ambas microempresas en sus diferentes situaciones son una fuente importante para la economía familiar.

Todas las familias que emprendieron las microempresas tuvieron una mejora en su calidad de vida, a partir de que emprendieron el negocio. Tomando en cuenta esto, y las microfinanzas que ayudan a un mejor desempeño en las microempresas, se combate a la pobreza dándoles la facilidad para obtener ingresos y hacer frente a las carencias con las que viven.

ANEXOS

Modelo de Encuesta

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO
 DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES ECONOMICO ADMINISTRATIVAS
 LIC ECONOMIA Y FINANZAS



NOMBRE O TIPO DEL NEGOCIO
 DIRECCION

FECHA
 HORA

sexo: ___H ___M

ENCUESTA

1 ¿QUÉ EDAD TIENE?

A) 18-30	B) 31-40	C) 41-50	D) 51-60	E) 61 O MAS
----------	----------	----------	----------	-------------

2 ¿CUAL ES SU ESTADO CIVIL?

A) SOLTERO/A	B) CASADO/A	C) DIVORCIADO/A	D) SEPARADO/A	E) UNION LIBRE
--------------	-------------	-----------------	---------------	----------------

3 ¿Cuántos HIJOS TIENE? SI ES EL CASO

A) 0	B) 1	C) 2	D) 3	E) MAS DE 4
------	------	------	------	-------------

4 ¿CUAL ES SU NIVEL ESCOLAR?

A) NO SABE LEER NI ESCRIBIR	B) PRIMARIA	C) SECUNDARIA	D) PREPARATORIA	E) NIVEL SUPERIOR O MAS
-----------------------------	-------------	---------------	-----------------	-------------------------

5 ¿A QUE SE DEDICA?

A) ESTUDIO	B) TRABAJO	C) DESEMPLEADO	D) LABORES DEL HOGAR	E) AUTO EMPLEO
------------	------------	----------------	----------------------	----------------

6 ¿Cuál es su empleo?

--

7 ¿Cómo ES SU EMPLEO?

A) PLAZA	B) EMPLEADO DE CONFIANZA	C) POR CONTRATO	D) POR CUENTA PROPIA EN EL MERCADO FORMAL	E) POR CUENTA PROPIA EN MERCADO INFORMAL
----------	--------------------------	-----------------	---	--

8 ¿EN LOS ULTIMOS TRES MESES APROXIMADAMENTE CUAL HA SIDO SU INGRESO MENSUAL MAS ALTO?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

9 ¿APROXIMADAMENTE CUAL ES SU INGRESO MENSUAL PROMEDIO?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

10 ¿EN LOS ULTIMOS TRES MESES APROXIMADAMENTE CUAL HA SIDO SU INGRESO MENSUAL MAS BAJO?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

11 ¿Qué OTRO TIPO DE INGRESOS TIENE?, SI ES EL CASO

A) NO	B) MI PAREJA	C) MIS HIJOS	D) NEGOCIO	E) OTRO ESPECIFIQUE
-------	--------------	--------------	------------	---------------------

12 ¿EN LOS ULTIMOS TRES MESES APROXIMADAMENTE CUAL HA SIDO EL INGRESO MENSUAL MAS ALTO DE SU FAMILIA?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

13 ¿APROXIMADAMENTE CUAL ES EL INGRESO MENSUAL PROMEDIO DE SU FAMILIA?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

14 ¿EN LOS ULTIMOS TRES MESES APROXIMADAMENTE CUAL HA SIDO EL INGRESO MENSUAL MAS BAJO DE SU FAMILIA?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

15 ¿EN LOS ULTIMOS TRES MESES APROXIMADAMENTE CUAL HA SIDO EL INGRESO MENSUAL MAS ALTO DE SU NEGOCIO?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

16 ¿APROXIMADAMENTE CUAL ES EL INGRESO MENSUAL PROMEDIO DE SU NEGOCIO?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

17 ¿EN LOS ULTIMOS TRES MESES APROXIMADAMENTE CUAL HA SIDO EL INGRESO MENSUAL MAS BAJO DE SU NEGOCIO?

A) MENOS DE TRES MIL PESOS	B) 3001 A 4999	C) 5000 - 6999	D) 7001-8999	E) MAS DE 9000
----------------------------	----------------	----------------	--------------	----------------

18 ¿TIENE DEUDAS?

A) NO	B) UNA	C) DOS	D) TRES	E) MAS DE CUATRO
-------	--------	--------	---------	------------------

19 ¿LE HAN COBRADO RE CARGOS O INTERESES MORATORIOS?

A) NUNCA	B) CASI NUNCA	C) ALGUNAS VECES	D) FRECUENTEMENTE	E) SIEMPRE
----------	---------------	------------------	-------------------	------------

20 ¿A QUE INSTITUCION ACUDE PARA ADQUIRIR SERVICIOS FINANCIEROS?

A) BANCOS	B) MICROFINANCIERAS	C) AGIOSTISTAS O LOS DEL TRABAJO	D) CAJAS DE AHORRO	E) OTRO O NINGUNO
-----------	---------------------	----------------------------------	--------------------	-------------------

21 ¿Por qué NO UTILIZA NINGUN SERVICIO FINANCIERO?

A) DESCONFIANZA	B) BAJAS / ALTAS TASAS DE INTERES	C) NO SE AJUSTAN A MIS NECESIDADES	D) NO HAY NINGUN INTERES DE AHORRAR O DEL CREDITO	E) OTRO (ESPECIFIQUE)
-----------------	-----------------------------------	------------------------------------	---	-----------------------

22 ¿Qué TIPO DE SERVICIO FINANCIERO USA?

A) AHORRAR	B) PRESTAMOS	C) NOMINA	D) TARJETAS DE CREDITO	E) OTRO (ESPECIFIQUE)
------------	--------------	-----------	------------------------	-----------------------

23 ¿Qué DESTINO LE DIO A SU AHORRO O PRESTAMO?

A) CONSUMO	B) INVERSION	C) PREVISION O PAGO DE DEUDAS	D) VIVIENDA/EDUCACION	IMPREVISTO
------------	--------------	-------------------------------	-----------------------	------------

24 ¿A CUANTO ASCENDIO SU AHORRO O PRESTAMO?

A) MENOS DE DIEZ MIL	B) DE 10 009 A 20 000	C) 20 001 A 30 000	D) 30 001 Q 40 000	E) MAS DE 40 001
----------------------	-----------------------	--------------------	--------------------	------------------

25 ¿Qué TIPO DE CREDITO ADQUIRIO?

--	--	--	--	--

26 ¿CUANTAS VECES HA ADQUIRIDO CREDITO EN LA MISMA INSTITUCION?

A) UNA VEZ	B) DE DOS A TRES VECES	C) DE CUATRO A CINCO VECES	D) CINCO A SEIS VECES	E) MAS DE SEIS VECES
------------	------------------------	----------------------------	-----------------------	----------------------

27 ¿Cuál FUE EL MONTO DE SU PRIMER CREDITO?

--	--	--	--	--

28 ¿CUAL HA SIDO EL MONTO DE SU ULTIMO CREDITO?

--	--	--	--	--

29 ¿Por qué HA VARIADO SU LINEA DE CREDITO?

A) PAGO OPORTUNO	B) MAYOR INVERSION	C) CLIENTE FRECUENTE	D) NO HA VARIADO	E) OTRO (ESPECIFIQUE)
------------------	--------------------	----------------------	------------------	------------------------

30 ¿ QUE TASA DE INTERES LE APLICARON A SU AHORRO Y/O CRÉDITO?

--	--	--	--	--

31 ¿Qué TIPO DE INVERSION REALIZO?

A) EMPRENDIO UN NEGOCIO	B) REINVERSION EN EL NEGOCIO	C) COMPRA DE MERCANCIA	D) COMPRA DE CATALOGOS	E) OTRO (ESPECIFIQUE)
-------------------------	------------------------------	------------------------	------------------------	-----------------------

32 ¿EN QUE TIPO DE NEGOCIO DESTINO SU CREDITO O AHORRO?

A) ABARROTES	B) DE COMIDA	C) REFACCIONARIAS, TALLERES MECANICOS ETC	D) PRODUCTOS FEMENINOS (ESTETICA, ZAPATERIA ETC)	E) OTRO (ESPECIFIQUE)
--------------	--------------	---	--	-----------------------

33 ¿Cuál ES EL VALOR AGREGADO DE SU PRODUCTO Y/O SERVICIO?

A) MENOS DEL 50%	B) DEL 50% - 100%	C) DEL 100% - 150%	D) DEL 150%-200%	E) MAS DEL 200%
------------------	-------------------	--------------------	------------------	-----------------

34 ¿EN QUE TIEMPO RECUPERA SU INVERSION?

A) MENOS DE UNA QUINCENA	B) DE UNA QUINCENA AL MES	C) DE UN MES AL BIMESTRE	D) DEL BIMESTRE AL TRIMESTRE	E) MAS DEL TRIMESTRE
--------------------------	---------------------------	--------------------------	------------------------------	----------------------

35 ¿DA A CRÉDITO SU PRODUCTO?

A) NO	B) ALGUNAS VECES	C) PERSONAS DE CONFIANZA	D) TODOS MIS VECINOS	E) MUCHAS PERSONAS
-------	------------------	--------------------------	----------------------	--------------------

36 ¿CÓMO ADMINISTRA SUS DIVERSOS INGRESOS (FAMILIARES Y DE LA MICROEMPRESA)?					
37 ¿CUÁLES SON LAS DIFICULTADES QUE PRESENTA SU MICROEMPRESA?					
38 ¿EN QUÉ GRADO LE HA AYUDADO EL CRÉDITO A SU NEGOCIO?					
A) ME HA PERJUDICADO	B) POCO	C) CONSIDERABLE	D) MUCHO	E) SIN EL CREDITO NO HUBIERA NEGOCIO	
39 ¿CONSIDERA QUE SU MICROEMPRESA DEPENDE DEL CRÉDITO?					
40 ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TENDRÍA SU CREDITO IDEAL?					
41 ¿QUÉ USO LE DARÍA AL CREDITO IDEAL?					

Aplicación de ANOVAS de un solo Factor y Regresiones

PRUEBA 1: El ingreso promedio del negocio es diferente de acuerdo al nivel educativo del propietario.

ONEWAY Ynegprom BY NivelEst
 /STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY
 /MISSING ANALYSIS.
 [Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Ynegprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
2.00	6	3,0000	1,67332	,68313	1,2440	4,7560	1,00	5,00
3.00	6	2,0000	1,26491	,51640	,6726	3,3274	1,00	4,00
4.00	4	4,2500	,95743	,47871	2,7265	5,7735	3,00	5,00
5.00	1	5,0000	5,00	5,00
Total	17	3,05882353	1,59963231	0,38796782	2,236368487		1	5

Prueba de homogeneidad de varianzas

Ynegprom	gl1	gl2	Sig.
Estadístico de Levene	2	13	0,41138125

ANOVA

Ynegprom

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	16,191	3	5,397	2,835	,079
Intra-grupos	24,750	13	1,904		
Total	40,941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 2: El ingreso promedio del negocio es diferente de acuerdo al endeudamiento general del propietario.

ONEWAY Ynegprom BY deudas

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Ynegprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
.00	9	3,2222	1,64148	,54716	1,9605	4,4840	1,00	5,00
1.00	3	1,3333	,57735	,33333	-,1009	2,7676	1,00	2,00
2.00	5	3,8000	1,30384	,58310	2,1811	5,4189	2,00	5,00
Total	17	3,0588	1,59963	,38797	2,2364	3,8813	1,00	5,00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Ynegprom

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
2,077	2	14	,162

ANOVA

Ynegprom

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	11,919	2	5,959	2,875	,090
Intra-grupos	29,022	14	2,073		
Total	40,941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 3: El ingreso promedio del negocio es diferente de acuerdo al estado civil del propietario

ONEWAY Ynegprom BY EdoCivil
 /STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY
 /MISSING ANALYSIS.
 [Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Ynegprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	4	4,7500	,50000	,25000	3,9544	5,5456	4,00	5,00
2.00	11	2,3636	1,36182	,41060	1,4488	3,2785	1,00	5,00
3.00	2	3,5000	2,12132	1,50000	-15,5593	22,5593	2,00	5,00
Total	17	3,0588	1,59963	,38797	2,2364	3,8813	1,00	5,00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Ynegprom

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
3,228	2	14	,070

ANOVA

Ynegprom

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	17,146	2	8,573	5,044	,022
Intra-grupos	23,795	14	1,700		
Total	40,941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 4. El ingreso promedio del negocio es diferente al valor agregado de sus productos y/o servicios

ONEWAY Ynegprom BY VA

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Ynegprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
.00	2	1.0000	.00000	.00000	1.0000	1.0000	1.00	1.00
1.00	14	3.4286	1.50457	.40211	2.5599	4.2973	1.00	5.00
2.00	1	2.0000	2.00	2.00
Total	17	3.0588	1.59963	.38797	2.2364	3.8813	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Ynegprom

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
6.443	1	14	.024

ANOVA

Ynegprom

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	11.513	2	5.756	2.738	.099
Intra-grupos	29.429	14	2.102		
Total	40.941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 5. El ingreso promedio del negocio es diferente al tipo de Intermediario Financiero.

ONEWAY Ynegprom BY IMF
 /STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY
 /MISSING ANALYSIS.
ANOVA de un factor
 [Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos
Ynegprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	3	4.6667	.57735	.33333	3.2324	6.1009	4.00	5.00
2.00	6	2.1667	1.16905	.47726	.9398	3.3935	1.00	4.00
4.00	1	2.0000	2.00	2.00
5.00	7	3.2857	1.79947	.68014	1.6215	4.9499	1.00	5.00
Total	17	3.0588	1.59963	.38797	2.2364	3.8813	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas
Ynegprom

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
2.493	2	13	.121

ANOVA
Ynegprom

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	14.013	3	4.671	2.255	.130
Intra-grupos	26.929	13	2.071		
Total	40.941	16			

FALSO: LAS MEDIAS NO SON SIGNIFICATIVAS

PRUEBA 6. El ingreso promedio del negocio es diferente a las instituciones microfinancieras.

ONEWAY Ynegprom BY MF

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Ynegprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
.00	10	2.9000	1.52388	.48189	1.8099	3.9901	1.00	5.00
1.00	7	3.2857	1.79947	.68014	1.6215	4.9499	1.00	5.00
Total	17	3.0588	1.59963	.38797	2.2364	3.8813	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Ynegprom

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
.213	1	15	.651

ANOVA

Ynegprom

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.613	1	.613	.228	.640
Intra-grupos	40.329	15	2.689		
Total	40.941	16			

FALSO: LAS MEDIAS NO SON SIGNIFICATIVAS

PRUEBA 7: El ingreso promedio de la familia es diferente al ingreso promedio del negocio.

ONEWAY Yfamprom BY Ynegprom

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Yfamprom

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	4	1.2500	.50000	.25000	.4544	2.0456	1.00	2.00
2.00	3	1.3333	.57735	.33333	-.1009	2.7676	1.00	2.00
3.00	3	2.0000	1.00000	.57735	-.4841	4.4841	1.00	3.00
4.00	2	4.5000	.70711	.50000	-1.8531	10.8531	4.00	5.00
5.00	5	3.8000	1.78885	.80000	1.5788	6.0212	1.00	5.00
Total	17	2.5294	1.66274	.40327	1.6745	3.3843	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Yfamprom

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
3.004	4	12	.062

ANOVA

Yfamprom

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	27.519	4	6.880	4.939	.014
Intra-grupos	16.717	12	1.393		
Total	44.235	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 8: La recuperación de la inversión es diferente de acuerdo al nivel escolar del propietario.

ONEWAY RecupInv BY NivelEst

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

RecupInv

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
2.00	6	2.3333	1.63299	.66667	.6196	4.0471	1.00	5.00
3.00	6	2.0000	.63246	.25820	1.3363	2.6637	1.00	3.00
4.00	4	1.5000	.57735	.28868	.5813	2.4187	1.00	2.00
5.00	1	3.0000	3.00	3.00
Total	17	2.0588	1.08804	.26389	1.4994	2.6182	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

RecupInv

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
5.417	2	13	.019

ANOVA

RecupInv

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	2.608	3	.869	.692	.573
Intra-grupos	16.333	13	1.256		
Total	18.941	16			

FALSO: LAS MEDIAS NO SON SIGNIFICATIVAS

PRUEBA 9: La recuperación de la inversión es diferente de acuerdo a la administración del negocio.

ONEWAY RecupInv BY Admon

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

RecupInv

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	9	2.3333	1.32288	.44096	1.3165	3.3502	1.00	5.00
2.00	6	1.6667	.51640	.21082	1.1247	2.2086	1.00	2.00
3.00	2	2.0000	1.41421	1.00000	-10.7062	14.7062	1.00	3.00
Total	17	2.0588	1.08804	.26389	1.4994	2.6182	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

RecupInv

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
2.091	2	14	.161

ANOVA

RecupInv

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	1.608	2	.804	.649	.537
Intra-grupos	17.333	14	1.238		
Total	18.941	16			

FALSO: LAS MEDIAS NO SON SIGNIFICATIVAS

PRUEBA 10: La recuperación de la inversión es diferente de acuerdo a los acreedores.

ONEWAY RecupInv BY
Acreedores

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

RecupInv

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	4	1.5000	.57735	.28868	.5813	2.4187	1.00	2.00
2.00	5	2.2000	1.09545	.48990	.8398	3.5602	1.00	3.00
3.00	8	2.2500	1.28174	.45316	1.1784	3.3216	1.00	5.00
Total	17	2.0588	1.08804	.26389	1.4994	2.6182	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

RecupInv

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
.667	2	14	.529

ANOVA

RecupInv

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	1.641	2	.821	.664	.530
Intra-grupos	17.300	14	1.236		
Total	18.941	16			

FALSO: LAS MEDIAS NO SON SIGNIFICATIVAS

PRUEBA 11: La recuperación de la inversión es diferente de acuerdo al valor agregado de los productos o servicio.

ONEWAY RecupInv BY VA
 /STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY
 /MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor
 [Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

RecupInv

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
.00	2	2.0000	.00000	.00000	2.0000	2.0000	2.00	2.00
1.00	14	1.8571	.86444	.23103	1.3580	2.3563	1.00	3.00
2.00	1	5.0000	5.00	5.00
Total	17	2.0588	1.08804	.26389	1.4994	2.6182	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

RecupInv

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
6.130	1	14	.027

ANOVA

RecupInv

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	9.227	2	4.613	6.649	.009
Intra-grupos	9.714	14	.694		
Total	18.941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 12: La recuperación de la inversión es diferente de acuerdo al uso de los servicios microfinancieros.

ONEWAY RecupInv BY MF

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

RecupInv

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
.00	10	2.6000	1.07497	.33993	1.8310	3.3690	1.00	5.00
1.00	7	1.2857	.48795	.18443	.8344	1.7370	1.00	2.00
Total	17	2.0588	1.08804	.26389	1.4994	2.6182	1.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

RecupInv

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
2.225	1	15	.157

ANOVA

RecupInv

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	7.113	1	7.113	9.020	.009
Intra-grupos	11.829	15	.789		
Total	18.941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 13: La desbancarización del negocio es diferente de acuerdo al sexo del propietario.

ONEWAY Desb BY
Sexo

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY
/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Desb

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	11	.4545	1.03573	.31228	-.2413	1.1504	.00	3.00
2.00	2	1.0000	1.41421	1.00000	-11.7062	13.7062	.00	2.00
3.00	4	2.7500	1.50000	.75000	.3632	5.1368	2.00	5.00
Total	17	1.0588	1.47778	.35841	.2990	1.8186	.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Desb

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
.518	2	14	.607

ANOVA

Desb

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	15.464	2	7.732	5.558	.017
Intra-grupos	19.477	14	1.391		
Total	34.941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 14 La desbancarizacion es diferente de acuerdo al nivel escolar del propietario.

ONEWAY Desb BY NivelEst

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Desb

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
2.00	6	1.3333	2.16025	.88192	-.9337	3.6004	.00	5.00
3.00	6	1.3333	1.03280	.42164	.2495	2.4172	.00	2.00
4.00	4	.5000	1.00000	.50000	-1.0912	2.0912	.00	2.00
5.00	1	.000000	.00
Total	17	1.0588	1.47778	.35841	.2990	1.8186	.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Desb

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
3.858	2	13	.048

ANOVA

Desb

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	3.275	3	1.092	.448	.723
Intra-grupos	31.667	13	2.436		
Total	34.941	16			

FALSO: LAS MEDIAS NO SON SIGNIFICATIVAS

PRUEBA 15: La desbancarizacion es diferente de acuerdo a la regularización del negocio.

ONEWAY Desb BY Formal

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

Descriptivos

Desb

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
.00	5	.0000	.00000	.00000	.0000	.0000	.00	.00
1.00	12	1.5000	1.56670	.45227	.5046	2.4954	.00	5.00
Total	17	1.0588	1.47778	.35841	.2990	1.8186	.00	5.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Desb

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
10.027	1	15	.006

ANOVA

Desb

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	7.941	1	7.941	4.412	.053
Intra-grupos	27.000	15	1.800		
Total	34.941	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 16: EL endeudamiento general es diferente al nivel escolar del propietario.

ONEWAY deudas BY NivelEst

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Deudas

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
2.00	6	.3333	.51640	.21082	-.2086	.8753	.00	1.00
3.00	6	.5000	.83666	.34157	-.3780	1.3780	.00	2.00
4.00	4	2.0000	.00000	.00000	2.0000	2.0000	2.00	2.00
5.00	1	.000000	.00
Total	17	.7647	.90342	.21911	.3002	1.2292	.00	2.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Deudas

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
7.113	2	13	.008

ANOVA

Deudas

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	8.225	3	2.742	7.375	.004
Intra-grupos	4.833	13	.372		
Total	13.059	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 17: El interés moratorio es diferente de acuerdo al estado civil del propietario.

ONEWAY imora BY EdoCivil

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Imora

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
1.00	4	.5000	.57735	.28868	-.4187	1.4187	.00	1.00
2.00	11	.0000	.00000	.00000	.0000	.0000	.00	.00
3.00	2	.0000	.00000	.00000	.0000	.0000	.00	.00
Total	17	.1176	.33211	.08055	-.0531	.2884	.00	1.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Imora

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
.	2	.	.

ANOVA

Imora

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.765	2	.382	5.353	.019
Intra-grupos	1.000	14	.071		
Total	1.765	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

PRUEBA 18: El interés moratorio es diferente de acuerdo al nivel educativo del propietario.

ONEWAY imora BY NiveleEst

/STATISTICS DESCRIPTIVES HOMOGENEITY

/MISSING ANALYSIS.

ANOVA de un factor

[Conjunto_de_datos1] C:\Documents and Settings\Administrador\Mis documentos\2012\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptivos

Imora

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
2.00	6	.0000	.00000	.00000	.0000	.0000	.00	.00
3.00	6	.0000	.00000	.00000	.0000	.0000	.00	.00
4.00	4	.5000	.57735	.28868	-.4187	1.4187	.00	1.00
5.00	1	.000000	.00
Total	17	.1176	.33211	.08055	-.0531	.2884	.00	1.00

Prueba de homogeneidad de varianzas

Imora

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
.a	2	.	.

ANOVA

Imora

	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.765	3	.255	3.314	.054
Intra-grupos	1.000	13	.077		
Total	1.765	16			

Resultado: VERDADERO; las medias son diferentes al 90% de confianza.

REGRESIONES

Endeudamiento general=f (sexo, estado civil, nivel escolar, regularización de la microempresa, ingreso del trabajo)

REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA ZPP /CRITERIA=FIN (3.84) FOUT (2.71) /NOORIGIN /DEPENDENT deudas /METHOD=ENTER NivelEst Sexo Ytrab /RESIDUALS DURBIN.						
Regression						
[DataSet1] C:\Users\User\Documents\yamili\base-Yamili-SPSS.sav						
Descriptive Statistics						
	Mean	Std. Deviation	N			
Deudas	.7647	.90342	17			
NivelEst	3.0000	.93541	17			
Sexo	1.5882	.87026	17			
Ytrab	.4706	1.28051	17			
Correlations						
		deudas	NivelEst	Sexo	Ytrab	
Pearson Correlation	Deudas	1.000	.444	-.290	-.060	
	NivelEst	.444	1.000	.154	.574	
	Sexo	-.290	.154	1.000	.016	
	Ytrab	-.060	.574	.016	1.000	
Sig. (1-tailed)	Deudas	.	.037	.129	.409	
	NivelEst	.037	.	.278	.008	
	Sexo	.129	.278	.	.475	
	Ytrab	.409	.008	.475	.	
N	Deudas	17	17	17	17	
	NivelEst	17	17	17	17	
	Sexo	17	17	17	17	
	Ytrab	17	17	17	17	
Variables Entered/Removed						
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method			
1	Ytrab, Sexo, NivelEst ^a	.	Enter			
Model Summary^b						
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson	
1	.709 ^a	.503	.389	.70633	2.289	
ANOVA^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6.573	3	2.191	4.392	.024 ^a

Residual	6.486	13	.499						
Total	13.059	16							
Coefficients^a									
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
Model									
1	(Constant)	-.717	.704		-1.019	.327			
	NivelEst	.773	.234	.800	3.301	.006	.444	.675	.645
	Sexo	-.420	.206	-.404	-2.036	.063	-.290	-.492	-.398
	Ytrab	-.362	.169	-.513	-2.141	.052	-.060	-.511	-.418
Residuals Statistics^a									
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N				
Predicted Value	-.4305	1.9549	.7647	.64095	17				
Residual	-1.18197	.95296	.00000	.63667	17				
Std. Predicted Value	-1.865	1.857	.000	1.000	17				
Std. Residual	-1.673	1.349	.000	.901	17				

Ingreso del negocio en promedio =f (regularización de la microempresa, endeudamiento general, estado civil, valor agregado, intermediario financiero)

<pre>GET FILE='C:\Users\User\Documents\yamili\base-Yamili-SPSS.sav'. REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA ZPP /CRITERIA=PIN (.05) POUT (.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Ynegprom /METHOD=ENTER Formal deudas EdoCivil VA IMF /RESIDUALS DURBIN. ANOVA^b</pre>							
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	12.718	5	2.544	4.496	.018 ^a	
	Residual	6.223	11	.566			
	Total	18.941	16				
Regression							
[DataSet1] C:\Users\User\Documents\yamili\base-Yamili-SPSS.sav							
Descriptive Statistics							
	Mean	Std. Deviation	N				
Ynegprom	3.0588	1.59963	17				
Formal	.7059	.46967	17				
Deudas	.7647	.90342	17				
EdoCivil	1.8824	.60025	17				
VA	.9412	.42875	17				
IMF	3.1765	1.70423	17				
Correlations							
	Ynegprom	Formal	deudas	EdoCivil	VA	IMF	
Pearson Correlation	Ynegprom	1.000	.191	.097	-.383	.279	-.050
	Formal	.191	1.000	-.026	.313	-.091	.537
	deudas	.097	-.026	1.000	-.169	-.038	-.053
	EdoCivil	-.383	.313	-.169	1.000	-.029	-.101
	VA	.279	-.091	-.038	-.029	1.000	-.156
	IMF	-.050	.537	-.053	-.101	-.156	1.000
Sig. (1-tailed)	Ynegprom	.	.232	.356	.065	.139	.425
	Formal	.232	.	.461	.111	.364	.013
	deudas	.356	.461	.	.258	.442	.421
	EdoCivil	.065	.111	.258	.	.457	.350
	VA	.139	.364	.442	.457	.	.275
	IMF	.425	.013	.421	.350	.275	.
N	Ynegprom	17	17	17	17	17	17
	Formal	17	17	17	17	17	17
	deudas	17	17	17	17	17	17
	EdoCivil	17	17	17	17	17	17
	VA	17	17	17	17	17	17

	IMF		17	17	17	17	17	17	17
Variables Entered/Removed									
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method						
1	IMF, deudas, VA, EdoCivil, Formal ^a	.	Enter						
Model Summary^b									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson				
1	.667 ^a	.445	.193	1.43732	1.924				
ANOVA^b									
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.			
1	Regression	18.216	5	3.643	1.764	.201 ^a			
	Residual	22.725	11	2.066					
	Total	40.941	16						
Coefficients^a									
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	4.956	1.866		2.656	.022			
	Formal	2.129	1.013	.625	2.101	.059	.191	.535	.472
	deudas	-.005	.407	-.003	-.012	.991	.097	-.004	-.003
	EdoCivil	-1.633	.684	-.613	-2.389	.036	-.383	-.584	-.537
	VA	.950	.851	.255	1.116	.288	.279	.319	.251
	IMF	-.383	.270	-.408	-1.419	.184	-.050	-.393	-.319
Residuals Statistics^a									
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N				
Predicted Value	.9195	4.4871	3.0588	1.06701	17				
Residual	-1.99311	2.24743	.00000	1.19177	17				
Std. Predicted Value	-2.005	1.339	.000	1.000	17				
Std. Residual	-1.387	1.564	.000	.829	17				

Ingreso promedio de la familia=f (ingreso promedio del negocio, estado civil, desbancarizados)

```
REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA ZPP /CRITERIA=PIN (.05) POUTS (.10)
/NOORIGIN /DEPENDENT Yfamprom /METHOD=ENTER Ynegprom EdoCivil Desb
/RESIDUALS DURBIN.
```

Regression

[DataSet1] C:\Users\User\Documents\yamili\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Yfamprom	2.5294	1.66274	17
Ynegprom	3.0588	1.59963	17
EdoCivil	1.8824	.60025	17
Desb	1.0588	1.47778	17

Correlations

	Yfamprom	Ynegprom	EdoCivil	Desb
Pearson Correlation				
Yfamprom	1.000	.716	-.372	-.039
Ynegprom	.716	1.000	-.383	.078
EdoCivil	-.372	-.383	1.000	-.062
Desb	-.039	.078	-.062	1.000
Sig. (1-tailed)				
Yfamprom	.	.001	.071	.441
Ynegprom	.001	.	.065	.383
EdoCivil	.071	.065	.	.406
Desb	.441	.383	.406	.
N				
Yfamprom	17	17	17	17
Ynegprom	17	17	17	17
EdoCivil	17	17	17	17
Desb	17	17	17	17

Variables Entered/Removed

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Desb, EdoCivil, Ynegprom ^a	.	Enter

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.730 ^a	.534	.426	1.25974	1.887

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations
-------	-----------------------------	---------------------------	---	------	--------------

	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	1.108	1.499		.740	.473			
Ynegprom	.705	.213	.678	3.303	.006	.716	.675	.626
EdoCivil	-.328	.568	-.118	-.577	.574	-.372	-.158	-.109
Desb	-.111	.214	-.099	-.521	.611	-.039	-.143	-.099
Residuals Statistics^a								
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N			
Predicted Value	.9343	4.3057	2.5294	1.21463	17			
Residual	-2.97144	1.39943	.00000	1.13551	17			
Std. Predicted Value	-1.313	1.462	.000	1.000	17			
Std. Residual	-2.359	1.111	.000	.901	17			

Recuperación de la inversión: f (nivel escolar, regularización de la microempresa, endeudamiento general, valor agregado, acreedores, administración)

REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS
 COEFF OUTS R ANOVA ZPP /CRITERIA=PIN (.05) POUT (.10) /NOORIGIN /DEPENDENT
 RecupInv /METHOD=ENTER NivelEst Formal deudas VA Clientes Admon /RESIDUALS
 DURBIN.

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	27.834	4	6.959	11.749	.000 ^a
	Residual	7.107	12	.592		
	Total	34.941	16			

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Desb	1.0588	1.47778	17
Sexo	1.5882	.87026	17
NivelEst	3.0000	.93541	17
Formal	.7059	.46967	17
EdoCivil	1.8824	.60025	17

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.9695	4.5541	2.0588	.91138	17
Residual	-1.23556	1.18767	.00000	.59432	17
Std. Predicted Value	-1.195	2.738	.000	1.000	17
Std. Residual	-1.644	1.580	.000	.791	17

Variables Entered/Removed

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Admon, NivelEst, VA, Formal, deudas, Clientes ^a	.	Enter

Regression

[DataSet1] C:\Users\User\Documents\yamili\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
RecupInv	2.0588	1.08804	17
NivelEst	3.0000	.93541	17
Formal	.7059	.46967	17
Deudas	.7647	.90342	17
VA	.9412	.42875	17

Acreeedores	2.2353	.83137	17
Admon	1.5882	.71229	17

Correlations

		RecupInv	NivelEst	Formal	deudas	VA	Cientes	Admon
Pearson Correlation	RecupInv	1.000	-.123	-.576	-.049	.410	.260	-.209
	NivelEst	-.123	1.000	-.142	.444	-.156	.000	.000
	Formal	-.576	-.142	1.000	-.026	-.091	.348	.363
	Deudas	-.049	.444	-.026	1.000	-.038	-.088	.131
	VA	.410	-.156	-.091	-.038	1.000	.217	-.289
	Acreeedores	.260	.000	.348	-.088	.217	1.000	.490
	Admon	-.209	.000	.363	.131	-.289	.490	1.000
Sig. (1-tailed)	RecupInv	.	.319	.008	.426	.051	.157	.211
	NivelEst	.319	.	.293	.037	.275	.500	.500
	Formal	.008	.293	.	.461	.364	.085	.076
	Deudas	.426	.037	.461	.	.442	.368	.308
	VA	.051	.275	.364	.442	.	.202	.130
	Acreeedores	.157	.500	.085	.368	.202	.	.023
	Admon	.211	.500	.076	.308	.130	.023	.
N	RecupInv	17	17	17	17	17	17	17
	NivelEst	17	17	17	17	17	17	17
	Formal	17	17	17	17	17	17	17
	Deudas	17	17	17	17	17	17	17
	VA	17	17	17	17	17	17	17
	Acreeedores	17	17	17	17	17	17	17
	Admon	17	17	17	17	17	17	17

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.838 ^a	.702	.523	.75176	1.540

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	13.290	6	2.215	3.919	.028 ^a
	Residual	5.651	10	.565		
	Total	18.941	16			

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	2.596	1.064		2.440	.035			
	NivelEst	-.320	.237	-.275	-1.353	.206	-.123	-.393	-.234

Formal	-1.696	.448	-.732	-3.783	.004	-.576	-.767	-.654
Deudas	.174	.244	.144	.713	.492	-.049	.220	.123
VA	.259	.529	.102	.489	.636	.410	.153	.084
Acreedores	.815	.308	.623	2.647	.024	.260	.642	.457
Admon	-.364	.362	-.238	-1.006	.338	-.209	-.303	-.174

Valor agregado= f (edad promedio, nivel escolar, intermediario financiero)

REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS
 COEFF OUTS R ANOVA ZPP /CRITERIA=PIN (.05) POUT (.10) /NOORIGIN /DEPENDENT
 DestCred /METHOD=ENTER EdadProp NivelEst IMF /RESIDUALS DURBIN.

Regression

[DataSet1] C:\Users\User\Documents\yamili\base-Yamili-SPSS.sav

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
DestCred	1.4706	.94324	17
EdadProp	2.8235	1.23669	17
NivelEst	3.0000	.93541	17
IMF	3.1765	1.70423	17

Correlations

		DestCred	EdadProp	NivelEst	IMF
Pearson Correlation	DestCred	1.000	-.353	.071	-.755
	EdadProp	-.353	1.000	-.324	.283
	NivelEst	.071	-.324	1.000	-.118
	IMF	-.755	.283	-.118	1.000
Sig. (1-tailed)	DestCred	.	.082	.394	.000
	EdadProp	.082	.	.102	.136
	NivelEst	.394	.102	.	.327
	IMF	.000	.136	.327	.
N	DestCred	17	17	17	17
	EdadProp	17	17	17	17
	NivelEst	17	17	17	17
	IMF	17	17	17	17

Variables Entered/Removed

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	IMF, NivelEst, EdadProp ^a	.	Enter

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.771 ^a	.595	.502	.66582	1.740

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.472	3	2.824	6.370	.007 ^a
	Residual	5.763	13	.443		
	Total	14.235	16			

Correlations

		VA	Sexo	EdoCivil	NivelEst	deudas	Admon
Pearson Correlation	VA	1.000	-.236	-.029	-.156	-.038	-.289
	Sexo	-.236	1.000	.021	.154	-.290	-.190
	EdoCivil	-.029	.021	1.000	-.557	-.169	.318
	NivelEst	-.156	.154	-.557	1.000	.444	.000
	Deudas	-.038	-.290	-.169	.444	1.000	.131
	Admon	-.289	-.190	.318	.000	.131	1.000
Sig. (1-tailed)	VA	.	.180	.457	.275	.442	.130
	Sexo	.180	.	.468	.278	.129	.233
	EdoCivil	.457	.468	.	.010	.258	.107
	NivelEst	.275	.278	.010	.	.037	.500
	Deudas	.442	.129	.258	.037	.	.308
	Admon	.130	.233	.107	.500	.308	.
N	VA	17	17	17	17	17	17
	Sexo	17	17	17	17	17	17
	EdoCivil	17	17	17	17	17	17
	NivelEst	17	17	17	17	17	17
	Deudas	17	17	17	17	17	17
	Admon	17	17	17	17	17	17

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	3.310	.841		3.938	.002			
	EdadProp	-.133	.147	-.174	-.900	.385	-.353	-.242	-.159
	NivelEst	-.070	.188	-.069	-.372	.716	.071	-.103	-.066
	IMF	-.395	.102	-.714	-3.878	.002	-.755	-.732	-.684

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.5942	2.4321	1.4706	.72767	17
Residual	-.85935	1.34325	.00000	.60017	17
Std. Predicted Value	-1.204	1.321	.000	1.000	17
Std. Residual	-1.291	2.017	.000	.901	17

BIBLIOGRAFÍA

Benito Hernández, Sonia “El papel de las microempresas en el desarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España” *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, Núm. 99, 2009, pp. 36. Universidad Complutense de Madrid España en <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/367/36711903002.pdf> (fecha de consulta el 15 de febrero de 2012)

Bernal Lara, Pedro 2007 “Ahorro y crédito, acumulación de activos en los hogares pobres de México” pág. 17-18 en http://www.nl.gob.mx/pics/pages/cuadernos_cds_base/libro_ahorrocredito.pdf (fecha de consulta 05 de febrero de 2012)

Boltvinik, Julio (2004) “La pobreza en México y en el mundo realidades y desafíos” pág. 52.

Castillo Polanco, L.A. y E. Sansores (2009) “Reflexiones sobre el uso de las instituciones de microfinanzas como instrumentos de dispersión del crédito público a micronegocios” *Revista de Economía*, XXVI pág. 6

Castillo Polanco, L.A. 2009. “La promesa y los principios de las microfinanzas: una visión de sus fundamentos teóricos”, *Revista Portal*, 7 pág. 2, 5,6, 10, 21.

Celarié Hidalgo, Nidia; 2002 “Género, empoderamiento y microfinanzas” pág. 28-30 y 121, en http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf (fecha de consulta: 5 de febrero 2012)

Conde Bonfil Carola (2006), Seminario “Papel de las microfinanzas en el financiamiento a pequeñas unidades económicas”, Universidad de Quintana Roo.

CONEVAL Medición de la pobreza, glosario del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social

<http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/glosario.es.do> fecha de consulta: 10 de diciembre de 2011.

Cuevas Rodríguez, Enrique et al (2005) “Micronegocios y autoempleo en México. Un análisis empírico con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios” Carta Económica Regional. Año 17, núm. 94 octubre-diciembre, 2005 en <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/administracion/uploads/articulo31.pdf>, (fecha de consulta: 08 de febrero 2012)

Damián Araceli, (2004) “La pobreza de tiempo: Conceptos y métodos para su medición” en “La pobreza en México y en el mundo realidades y desafíos” Boltvinik, Julio (2004) pág. 521.

Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, “Clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño en México” (consulta el 15 de febrero de 2012)

Dieterlen, Paulette, (2003) “Dos conceptos de pobreza”, en La pobreza: un estudio filosófico. Fondo de Cultura Económica, México DF pág. 38.

Jordan Bucheli, Fausto et al. (2004) “La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas” pág. 25.

Julie Katzman, (entrevista) gerente general del Fondo Multilateral de Inversiones del BID, 2010. <http://www.iadb.org/es/videos/ver,2173.html?videoid=8026> (fecha de consulta: 10 de febrero de 2012)

Los tiempos.com Economía “Microfinancieras enfrentan dificultades en Latinoamérica” (2006)

http://www.lostiempos.com/diario/actualidad/economia/20061116/microfinancieras-enfrentan-dificultades-en_26178_26178.html Revista (fecha de consulta: 04 de febrero de 2012)

Marban Flores Raquel (2007) “Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh” en www.sem-wes.org/revistaarcarem_16rem16_4.pdf, pág. 114, 117 (fecha de consulta: 20 de febrero de 2012)

Murguía Ashby Luz (2000) “Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México” en *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*, Skertchly Ricardo W. et. Al. pág. 15.

Mohammad Naghi Namakforoosh (2005) *Metodología de la Investigación*. 2da ed. México Limusa.

Olvera Calderón Citlalli (2009) *Desbancarización y racionamiento del crédito visto desde las pequeñas empresas*, publicación del libro “Diferentes Ángulos de la relación banca y pequeños negocios”, Luis Alfredo Castillo Polanco (compilador) 2009, pág. 76-77.

Pedroza Paola A. (2011) “Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011” FOMIN en <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36460388> (fecha de consulta el 10 de febrero de 2012)

PRODESARROLLO *Benchmarking de las microfinanzas en México: un informe del sector* (2010) en <http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/benchmarking/Benchmarking%20de%20las%20microfinanzas%20en%20Mexico%202010.pdf> pág. 14 (fecha de consulta: 10 de febrero de 2012)

Rodríguez Ramírez Héctor, Tecnológico de Monterrey “Enfoques para la medición de la pobreza: breve revisión de la literatura” <http://www.mty.itesm.mx/egap/centros/caep/imagenes/Pobreza.pdf> , pág. 3-4 (fecha de consulta: 19 de enero de 2012)

Robinson Marguerite S. Robinson (2004), “La oferta y la Demanda en el Micorfinanciamiento” en Finanzas y Economía Social, Alberto Federico Sabate, 2005.

Sen, Amartya (1984) cit pos, Rodríguez Ramírez, Héctor “Enfoques para la medición de la pobreza: breve revisión de la literatura” <http://www.mty.itesm.mx/egap/centros/caep/imagenes/Pobreza.pdf>, Dr. Héctor Rodríguez Ramírez; p. 3 (fecha de consulta: 18 de enero de 2012)

Silva Arciniega, Maria del Rosario (2000) “Algunos estudios sobre pobreza en América Latina” en Dimensiones Psicosociales de la pobreza percepción de una realidad recuperada. UNAM, México DF.

Skertchly Ricardo W. (2000) “Desafíos de los servicios financieros” en Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México, Skertchly Ricardo W. et. al. pág. 43, 45-46.

Zapata Martelo Emma (2004) et al “Microfinanciamiento y pobreza” Plaza y Valdez.